

Grenzen der Flexibilität in Arbeitsmarkt und Beschäftigung

1. Fiktion des Marktes, seine Faszination und die erwünschte Flexibilität	38
1.1 Ungleichgewicht, Flexibilität und tendenzielle Optimalität	38
1.2 Zur Freiwilligkeit flexiblen Verhaltens	40
1.3 Der mikroökonomische Charakter	41
1.4 Der Arbeitsmarkt als Markt wie jeder andere Einzelmarkt	42
<hr/>	
2. Grenzen der Flexibilität der Lohnhöhe	44
2.1 Substitutive Nachfrageverschiebungen oder partielle Nachfrageausfälle sind harmlos, Flexibilität schadet nicht	44
2.2 Allgemeine Nachfrageausfälle sind gesamtwirtschaftlich erheblich, Flexibilität schadet	45
<hr/>	
3. Flexibilität, Produktivität und Qualität	54
3.1 Alle gegen Lohn- und Preissenkungen	54
3.2 Produktivität und Qualität	55
3.3 Schaut hin und empört euch	63

Rainer Bartel

*Außerordentlicher
Universitätsprofessor am Institut für
Volkswirtschaftslehre
der Johannes Kepler
Universität Linz*

Auszug aus WISO 2/2015

isw

Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Volksgartenstraße 40

A-4020 Linz, Austria

Tel.: +43 (0)732 66 92 73, Fax: +43 (0)732 66 92 73 - 2889

E-Mail: wiso@isw-linz.at

Internet: www.isw-linz.at

*theoretisch
ideal, praktisch
problematisch*

Das Modell des Wettbewerbsmarktes, also das fiktive Konstrukt, wie die Neoklassik (der ökonomische Mainstream) einen Markt „idealtypisch“ sieht, beruht auf individueller wirtschaftlicher Vernunft und auf allseitigem Wettbewerb als Prinzipien. Es ist theoretisch faszinierend, wie elegant darin der Wirtschaft und Gesellschaft ein einfacher Funktionsmechanismus zugeordnet wird. Jedes Modell, so auch dieses, ist eine legitime Vereinfachung, zu der doch die unfassbar komplexe Realität ohnedies zwingt. Andererseits ist das neoklassische Marktmodell mit Problemen verbunden, wenn es in seiner Anwendbarkeit verallgemeinert, in seiner Legitimität alleingestellt, in seiner Praxisanwendung überzogen und in seiner Problemlösungskapazität überschätzt und überfordert wird. Diesbezüglich liegen genauere Betrachtungen und kritische Gedanken wegen seines starken allgemeinen Charakters besonders nahe.

*als Basis für
die Politik
bedenklich*

Immerhin dient das neoklassische Marktmodell nicht nur allgemein zur Fundierung des marktwirtschaftlichen Systems, das relativ breit akzeptiert wird, sondern speziell auch zur Grundlegung neoliberaler Wirtschaftspolitik¹ und somit als Basis von deren vergleichsweise umstrittenen Politikergebnissen. Insofern ist der normative Charakter (der Vorbildcharakter) zurechtzurücken, der dieses Modell als Grundmodell für die meisten wirtschaftswissenschaftlichen Überlegungen (also für den neoklassischen Mainstream) auszeichnet. Die Stellenwertüberprüfung betreffend die Anwendbarkeit des Modells richtet sich auf ein hauptsächliches Modellmerkmal: die Flexibilität. Die Flexibilität speziell von Löhnen und Preisen wird nicht nur nach mikroökonomischen, sondern vielmehr makroökonomischen Wirkungen durchdacht.²

1. Fiktion des Marktes, seine Faszination und die erwünschte Flexibilität

*Flexibilität
lohnt sich*

1.1 Ungleichgewicht, Flexibilität und tendenzielle Optimalität

Das Modell ist so aufgebaut, dass sich Anpassung an die Rahmenbedingungen des Marktes für die flexiblen MarktteilnehmerInnen jeweils bestmöglich auswirkt. Flexibilität ist also Ausfluss von Ungleichgewicht. Anreiz zur Flexibilität ist das an der Ungleichgewichtssituation Unbefriedigende, und dieses ist zugleich das ökonomisch Verbesserungsfähige. Flexibilität ist somit nichts anderes als Optimierung in Form individueller Nut-

zenmaximierung. Insofern liegt Flexibilität im Interesse des wirtschaftenden Modellmenschen (*Homo oeconomicus*). Flexibilität betrifft Löhne und Preise, Produktions- und Arbeitsbedingungen, Produkteigenschaften und Technologien, Arbeitsorte und -inhalte; so ist auch jede Form von Mobilität mit eingeschlossen (örtlich, zeitlich, funktionell, sozial).

Wir können das maximal Erreichbare erreichen, wenn wir nur konsequent den Anreizen (Preissignalen) des Marktes folgen. Tun wir das nicht, sind wir an unseren relativ schlechten (suboptimalen) Ergebnissen selber schuld; wir entscheiden uns aus Unkenntnis oder freiem Willen für Suboptimalität (ökonomische Ineffizienz). Selbiges gilt für die Wirtschaftspolitik; tut der Staat nicht genug für den Wettbewerb, ist nicht das Wettbewerbsmodell schuld, sondern das politische System. „Wie kann dieser modernen industrialisierten Wirtschaft und Gesellschaft eine menschenwürdige und funktionsfähige Ordnung gegeben werden?“, fragt Walter Eucken und sieht die Antwort in einer funktionsfähigen Wettbewerbsordnung.³ Greifen das politische Verlangen nach Wettbewerb und folglich die staatliche Wettbewerbsordnung aber zu wenig, werden Flexibilität und ökonomische Effizienz schwinden.⁴

ökonomische Effizienz, aber nicht immer entscheidend

Beide möglichen Unzulänglichkeiten – die des Individuums und die des Staates – tun deshalb der Leistungsfähigkeit weder dieses Modells noch dieses Marktes einen grundsätzlichen Abbruch. Das Modell ist ideell und an sich optimal; es kann für das Fehlen seiner Voraussetzungen in der Praxis nicht kritisiert werden. Bloß der Mensch spielt nicht immer mit, indem er das Modell nicht vollständig realisiert haben will oder vermag; immerhin ist er seines Glückes Schmied. Abgesehen davon beruht das reine Marktmodell (der „Idealtypus“, „reine Typus“ des Marktes) auf mehreren Grundlagen, die vorausgesetzt werden:

*„Ja, wenn die Leute nicht wären, dann sähe die Sache schon anders aus.“
(Hans Magnus Enzenberger)*

- Der wirtschaftlich handelnde Mensch, ob Experte/Expertin oder Laie/Laiin, strebt systematisch das Beste für sich an – egal, ob das Ziel egoistisch oder altruistisch ist.⁵
- Die ökonomischen Verhaltensanreize beeinflussen das Verhalten tatsächlich.
- Differenzen zwischen Nachfrage und Angebot verändern den Marktpreis.
- Der Marktpreis lenkt entscheidend das Verhalten der Markt-

- teilnehmerInnen und gleicht dadurch im Normalfall Angebot und Nachfrage aus.⁶
- Ungleichgewicht, bei dem immer irgendeine Marktseite unzufrieden ist, erzeugt mit seinem Verhaltensanreiz Reaktionen bei den Unzufriedenen. Je rascher und umfassender Preise und Menschen darauf reagieren, desto eher überwindet der Markt das unerwünschte Ungleichgewicht.
 - Das unter idealen Wettbewerbsbedingungen erreichbare und erreichte Gleichgewicht bedeutet das unter den herrschenden Gegebenheiten härteste Los für die ProduzentInnen (niedrigster Preis) und dadurch die bestmögliche Lösung für die NachfragerInnen (größte Nachfragemenge).⁷
 - Falls das Marktergebnis faktisch nicht so gut ausfällt, wie es optimaler Weise sein könnte, wird jede wirtschaftspolitische Maßnahme, welche die Voraussetzungen für idealen Wettbewerb verbessert, tatsächlich einen Fortschritt, d. h. einen Schritt auf dem Weg zum erzielbaren Optimum darstellen.

Wettbewerb rechnet sich

Erfüllte Wettbewerbsvoraussetzungen, angemessene Anpassungsreaktionen auf Marktungleichgewichte und die tendenzielle Optimalität des Marktergebnisses (Gleichgewichtstendenz) rechtfertigen das Wettbewerbsprinzip; unerwünschte Nebenwirkungen des Wettbewerbsmechanismus (minimale Löhne und Gewinne) zählen zum unvermeidlich Systemnotwendigen, tragen sie doch zum Systementscheidenden (minimale Preise und maximale Mengen) bei.⁸

- Wirtschaftlich gesehen bedeutet das bestmögliche Wettbewerbsergebnis die maximale Produktivität und Qualität: das größt- und bestmögliche Produktionsergebnis pro eingesetzter Arbeitseinheit.
- Sozial betrachtet entspricht dem Produktivitätsmaximum das Maximum an Einkommenserzielung bzw. Güterversorgung, jeweils pro Kopf der Bevölkerung.
- Moralisch beurteilt sind darüber hinaus die Freiwilligkeit der Marktteilnahme und die Freiheit jedweder Marktentscheidung von Vorteil.

1.2 Zur Freiwilligkeit flexiblen Verhaltens

Freilich mag eingewandt werden, dass das systematische Streben nach dem persönlich Besten dem individuellen Verhalten doch Unwillkürlichkeit und somit eine Art Zwang verleiht: Wer seine

Lage ökonomisch optimieren will, der oder die kann das eben nur auf dem Markt erreichen. Optimierungsstreben und -scheitern sind zutiefst menschlich; Individuen handeln unter dem „Diktat“ ihrer eigenen Vorlieben, aber dennoch nicht unfrei, und nach Maßgabe ihrer Fähigkeiten (insofern macht Bildung freier i. S. v. entscheidungsfähiger).⁹

Die Argumentation von Unwillkürlichkeit und Zwang der Marktteilnahme und der Marktentscheidungen enthält allerdings noch dadurch zusätzliche Problematik, dass der Mensch, wie Alfred Marshall schon 1920 wie beiläufig festhielt, durch die Organisation der Produktion (die „Alltagsarbeit“) und den dominanten Aspekt der Konsumfreude („die materiellen Mittel, die er dadurch schafft“) geformt werde:

„Ökonomik ist die Analyse der Menschheit in ihrem alltäglichen Geschäftsleben; sie untersucht jenen Teil des individuellen und gesellschaftlichen Handelns, der am engsten mit der Erzielung und Verwendung der materiellen Voraussetzungen des Wohlergehens verbunden ist. Solcherart ist sie auf der einen Seite eine Analyse des Wohlstands; und auf der anderen, der bedeutenderen Seite ein Teil der Analyse des Menschen. Denn das Wesen des Menschen wird durch seine Alltagsarbeit und die materiellen Mittel, die er dadurch schafft, geformt, mehr als durch jeden anderen Einfluss, es sei denn durch seine religiösen Ideale; und die beiden großen Gestaltungskräfte der Weltgeschichte sind die religiöse und die wirtschaftliche.“¹⁰

*Strukturen
prägen
Vorlieben*

Wie groß ist also tatsächlich die Freiheit auf dem Markt? Der alternative Ökonom John Kenneth Galbraith kritisierte, dass die Manipulation durch Konzerne die Souveränität der KonsumentenInnenentscheidungen aushöhle und aus einer Marktwirtschaft eine Managerherrschaft mache.¹¹ Die persönlichen Vorlieben (die „Präferenzen“, ausgedrückt durch die „Nutzenfunktion“) können also durchaus auch durch die wirtschaftliche und soziale Umwelt mit geprägt werden. Insofern ist die Belastung durch Flexibilität auf dem Markt nicht freiwillig.¹²

*Wie frei sind wir
auf dem Markt?*

1.3 Der mikroökonomische Charakter

Nach seiner Natur ist das neoklassische Modell des Marktes ein mikroökonomisches (einzelwirtschaftliches) Konzept, d. h., es beruht auf dem Optimierungsmodell eines typischen (repräsentativen)

typisches Unternehmen, typischer Haushalt, stabile Umwelt

tativen) Unternehmens oder Haushalts und erklärt den einzelnen Markt für je ein bestimmtes Gut (ein Inputgut wie Arbeit oder ein Outputgut als Produktionsergebnis). Der makroökonomische „Kosmos“ rundherum, die im Einzelfall einschlägige wirtschaftliche und soziale Umwelt, ist daher als gegeben vorausgesetzt – außer in der Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts, doch dort gibt es definitionsgemäß ohnehin keine Probleme, somit auch nicht mit dem umgebenden Makrokosmos.¹³

relative Preise haben Schlüsselrolle für flexible Anpassung

Wegen der mikroökonomischen Betrachtungsweise sind es denn auch die Einzelpreise, genau genommen die Preisrelationen (die „relativen Preise“), welche für ökonomisch effiziente Reaktionen auf Ungleichgewichte verantwortlich sind. Änderungen der Bedingungen auf einem Markt schlagen sich in dessen Marktpreis und somit auch in den relativen Preisen zu jenen anderen Märkten nieder, die mit dem unmittelbar betroffenen Markt in Beziehung stehen. Eben diese relativen Preisänderungen sind es, die, ganz flexibel, die optimierenden Anpassungsprozesse hervorrufen: „Substitutionsprozesse“ erzielen „Substitutionseffekte“, d. h., unter den neuen Produktions- und Arbeitsvoraussetzungen gibt es einerseits weniger Produktion, Beschäftigung und Einkommen auf dem einen Markt, dafür aber mehr davon auf einem oder mehreren anderen Märkten; rückläufige wirtschaftliche Entwicklung auf dem einen Markt wird durch mehr wirtschaftliche Aktivität auf anderen Märkten ersetzt („substituiert“).

stabilisierende Substitutionsprozesse statt destabilisierender Einkommensprozesse

Dieser Neueinsatz von Produktionsfaktoren (die „Reallokation“ der Ressourcen) und die damit verbundene Neuverteilung der Güterproduktion über die betroffenen Märkte (Umstrukturierung der Wirtschaft) haben allerdings keinen wesentlichen Einfluss auf das Niveau der Gesamtproduktion und das dabei entstehende Gesamteinkommen: Die Substitutionsprozesse im Ungleichgewicht wirken durch ihre Substitutionseffekte stabilisierend und führen zu neuen Gleichgewichten, ohne dass dabei ein destabilisierender „Einkommenseffekt“ bewirkt würde, der die Gesamtwirtschaft beeinträchtigte. Die mikroökonomische Brille schließt das aus.

1.4 Der Arbeitsmarkt als Markt wie jeder andere Einzelmarkt

Der Arbeitsmarkt ist in der Neoklassik ein Markt wie jeder andere Einzelmarkt, wird doch das Marktmodell als auf alle Märkte anwendbar angesehen. Somit ist auch hier der relative Preis

(der „reale Lohnsatz“, „Reallohnsatz“) für die Erreichung von Gleichgewicht entscheidend.

- Der „Nominallohnsatz“ ist der absolute Preis (d. h. der Preis in Währungseinheiten wie Euro) für eine Stunde Arbeit.
- Der Reallohnsatz ist der relative Preis einer Arbeitsstunde, nämlich in Relation zu einem Konsumgüterpreisniveau (z. B. zum „Verbraucherpreisindex“). Er zeigt somit einerseits das reale Stundeneinkommen, d. h., was wir uns für eine Stunde Arbeit an Gütern leisten können. Andererseits gibt er die realen Arbeitskosten an, also wie viele Güter erzeugt werden müssen, um damit eine Arbeitsstunde entlohnen zu können.
- Je höher der Reallohnsatz ist, desto größer ist einerseits der Anreiz für lohnarbeitsabhängige Menschen, Arbeit (i. S. v. Arbeitsleistung) anzubieten, und desto geringer ist andererseits der Anreiz für lohnarbeitsabhängige Unternehmen, Arbeit (i. S. v. Arbeitsleistung) nachzufragen.¹⁴
- Arbeitsmarktgleichgewicht ist gekennzeichnet durch den gleichgewichtigen Reallohnsatz, der den Markt räumt (Arbeitsangebot = Arbeitsnachfrage = „natürliche Beschäftigung“), so dass weder ein Angebotsüberschuss an Arbeit (Arbeitslosigkeit) noch ein Nachfrageüberschuss nach Arbeit (ein Arbeitskräftemangel) besteht.
- Beachtenswerte – weil unfreiwillige – Arbeitslosigkeit gibt es nur dann, wenn der „reale Lohnsatz“ („Reallohnsatz“) zu hoch, d. h. die Arbeit real zu teuer für Arbeitsmarktgleichgewicht ist. Einige wollen zwar auch für weniger Lohn arbeiten, sind aber unfreiwillig arbeitslos, weil Gewerkschaftsmacht den Nominal- und damit auch den Reallohnsatz auf überhöhtem Niveau hält.¹⁵
- Arbeitsmarktgleichgewicht wird zwar in neoklassischer Manier als Vollbeschäftigung angesehen, bedeutet aber keineswegs systematisch, sondern höchstens rein zufällig dasselbe wie Vollbeschäftigung im Keynes'schen Sinn, nämlich dass das gesamte Arbeitskräftepotenzial beschäftigt ist, es also keine Arbeit suchenden Arbeitslosen mehr gibt.¹⁶

*neoklassisches
Arbeitsmarkt-
modell*

*Reallohnarbeits-
losigkeit*

*Arbeitsmarkt-
gleichgewicht
ist nicht Vollbe-
schäftigung*

Im neoklassischen Marktmodell bewirkt Güternachfrageschwäche eine Deflation (negative Inflation, allgemeine Verbilligung), denn die Preise reagieren flexibel auf jedem der betroffenen Gütermärkte. Bei jeweils gegebenen Nominallohnsätzen steigt

*Flexibilität und
reibunglose
Anpassung*

der Reallohnsatz, und zwar über den gleichgewichtigen Reallohnsatz hinaus. Wie geht es weiter?

- Die Arbeitsnachfrage sinkt, das Arbeitsangebot steigt: Neoklassische Arbeitslosigkeit (Reallohnarbeitslosigkeit) entsteht.
- Die neoklassische Abhilfe wird in einer Senkung des Nominallohnsatzes gesehen, damit der Reallohnsatz dadurch wieder auf sein Gleichgewichtsniveau fällt und den Arbeitsmarkt räumt. Arbeitslosigkeit und Krise sind so schnell zerronnen wie gewonnen.

es kann auch anders sein

Das ist jedoch mit neoklassischer Brille betrachtet und mikroökonomisch gedacht und erfordert ergänzend eine keynesianisch-makroökonomische Betrachtung. Selbst wenn die Nominallohnsenkung realisiert, dadurch auch eine Reallohnsenkung erzielt und somit ein stabilisierender Effekt erzeugt werden kann (d. h., von der verbilligten Arbeit wird mehr eingesetzt), kann es immer noch entscheidende Probleme geben.

2. Grenzen der Flexibilität der Lohnhöhe

Krise ist nicht gleich Krise

Kommt es nun zu einer gesamtwirtschaftlichen Gütermarkt-Nachfragekrise, so macht es einen wesentlichen Unterschied, welche Märkte betroffen sind.

2.1 Substitutive Nachfrageverschiebungen oder partielle Nachfrageausfälle sind harmlos, Flexibilität schadet nicht

Sinkt der Preis z. B. auf dem Kartoffelmarkt, bedingt durch eine rückläufige Nachfragemenge, so ist die negative Wirkung auf das dort erzielte Einkommen (Menge mal Preis) für die Gesamtwirtschaft (alle Gütermärkte zusammen) wohl kaum bedrohlich.

Warum? Das ist aus zwei alternativen Gründen möglich:

Entweder der Nachfragerückgang nach Kartoffeln ist ein Teil eines Substitutionsprozesses, dessen anderer Teil zusätzliche Nachfrage etwa nach Getreideprodukten bedeutet und daher die Gesamtnachfrage ungefähr gleichlässt. Auch die Änderung des Preisniveaus wird insgesamt nicht entscheidend ins Gewicht fallen (Kartoffelpreisverfall gegen Getreidepreisanstieg).

Oder der sinkende Kartoffelpreis senkt freilich auch ein wenig das gesamtwirtschaftliche Preisniveau und kräftigt dadurch – bei

jedem Nominaleinkommen – das Realeinkommen: Die so erhöhte Kaufkraft des Einkommens stärkt die Gesamtnachfrage und bremst den Einkommensrückgang auf dem Kartoffelmarkt, wie sie auch die Nachfrage auf allen anderen Gütermärkten stärkt. Dieser preisbedingte Realeinkommenseffekt stabilisiert die Gesamtwirtschaft. Es fällt der Kartoffelpreis im gesamten Preisniveau nicht merklich ins Gewicht (zumindest nicht in einer entwickelten Ökonomie), fällt der Kartoffelmarkt doch gesamtwirtschaftlich nicht merklich ins Gewicht. So bleibt der Makrokosmos intakt und die Kartoffelkrise ist nicht sehr bedrohlich.

2.2 Allgemeine Nachfrageausfälle sind gesamtwirtschaftlich erheblich, Flexibilität schadet

Sinken jedoch auf vielen oder allen Gütermärkten die Nachfragemengen und Preise, so ist der allgemeine Einkommensrückgang (Mengen mal Preise) gesamtwirtschaftlich relevant und gefährlich. Dabei ist nicht unbedingt das Ausmaß einer solchen Rezession (Schrumpfbewegung) maßgeblich, sondern ebenso die Erfahrung, dass viele oder alle Bereiche vor derselben Problematik stehen, somit keinen Ankerpunkt finden und dem Pessimismus zu Recht nicht mehr widerstehen können: Der Makrokosmos hat sich eben entscheidend geändert; somit greift die mikroökonomisch isolierte Sichtweise hier zu kurz. Die Selbststabilisierung der Wirtschaft durch sinkende Preise, Löhne, Preise usw. versagt.

eine allgemeine Absatzkrise ist anders

2.2.1 Mengen- und Preisrückgänge als destabilisierender Einkommenseffekt

Eine Selbststabilisierung im makroökonomischen Ungleichgewicht kann durch die Flexibilität von Preisen, Lohnsatz und Preisen und den konsequenten Substitutionseffekt – weniger Vermögenshaltung, weniger Sparen und mehr Konsum – erzielt werden. Das benötigt allerdings eine beachtliche Zeit zur Anpassung, da Arbeitsmarkt und Industrie nicht als Börsen organisiert sind und in den meisten Bereichen auch schwerlich zentral und börsenartig organisiert werden können oder wollen. So gibt es genug Zeit für Ungleichgewicht und ungleichgewichtige („falsche“ und krisengefährliche) Markttransaktionen. Dieses „false trading“¹⁷ wirkt sich makroökonomisch krisenhaft aus. Hatten nämlich die Menschen ursprünglich ihre Ausgaben – die Haushalte den Konsum, die Unternehmen die Investitionen – nach den früheren, höheren Einkommen (das sind alle Mengen mal ihre Preise) geplant, sind

Zeit für Ungleichgewicht und Rezession

nun sowohl die Mengen als auch die Preise zurückgegangen und bilden eine zu geringe Einkommensbasis für eine ausreichend hohe Güternachfrage, Produktion und Beschäftigung sowie wieder Einkommensentstehung (Kreislaufzusammenhang der Wirtschaft, Multiplikatorwirkung von Schocks).

*Sparen stimuliert
Investitionen
nicht*

Dieser Einkommenseffekt dominiert, und er destabilisiert mit multiplikativer Wirkung. Denn wer wird mehr als bislang in Produktionskapazitäten investieren, wenn die Nachfragemengen und die Preise der Güter fallen, die mit diesen Investitionen erzeugt werden könnten? Das zu viel Sparen (das zu wenig Konsumieren und Investieren) senkt Produktion und Einkommen. Die Ersparnis wird nicht durch entsprechende Investitionen aufgesaugt, weiß doch kein Unternehmen annähernd sicher und genau, welche heutigen Ersparnisse wann und für welche Güternachfrage aufgelöst werden und in welche künftigen Produktionen daher heute investiert werden soll.

„Eine Sparentscheidung eines Menschen bedeutet sozusagen eine Entscheidung, heute nicht essen zu gehen. Doch das erzwingt nicht, in einer Woche oder in einem Jahr essen zu gehen oder ein Paar Stiefel zu kaufen oder etwas Bestimmtes zu einem bestimmten Zeitpunkt zu konsumieren. Dadurch verschlechtert sich die Geschäftslage der Gastronomie, ohne dass sich dabei der Gang der Geschäfte derer belebt, die etwas für einen künftigen Konsum vorbereiten. Es handelt sich nicht um eine Substitution der gegenwärtigen durch zukünftige Konsumnachfrage – es ist netto eine Verringerung solcher Nachfrage.“¹⁸

*die führende
Rolle der
Nachfrage*

Der Konsum und die Investition von heute schaffen entsprechende Einkommen, die ihrerseits systematisch zur Ersparnisbildung führen. Nicht das Sparen hat die führende Rolle inne (das gilt nur bei Vollausslastung der Ressourcen), vielmehr hat in normalen Zeiten (bei mehr oder minder großer Unterauslastung) die Investition die Führungsrolle. Ob nun der Konsum die Investition stärkt oder die Investition den Konsum, ist wenig relevant (ein bloßes Henne-Ei-Problem). Jedenfalls ist Nachfrageschwäche im keynesianischen Modell ein schlechter Ratgeber für unternehmerische Investitionsvorhaben.

2.2.2 Allgemeiner Lohn(satz)rückgang als destabilisierender Einkommenseffekt

Die Senkung des Nominallohnsatzes als Antwort auf eine Rezession stellt auch eine Verringerung des Reallohnsatzes dar; die Preise sind vielleicht vorher schon gefallen und/oder werden später noch fallen, sie sind aber zum Zeitpunkt der nominellen Lohnsatzsenkung relativ konstant. Bei (noch) unveränderter Beschäftigungsmenge ergibt sich somit eine Senkung des Nominal- und des Realeinkommens der ArbeitnehmerInnen.

*Lohnsenkung
und so weiter*

Eine weit verbreitete Nominallohnsenkung als Reaktion auf eine Rezession ist von größerer Tragweite als ein Kartoffelpreisverfall und ähnelt diesbezüglich eher einem allgemeinen als einem partiellen Preisverfall. Doch selbst dieser Umstand steigert die Nachfrage nach Arbeit nicht; der stabilisierende Substitutionseffekt bleibt aus, der destabilisierende Einkommenseffekt überwiegt. Denn der Lohnsatz als die preisliche Komponente des Masseneinkommens ist freilich neben der Beschäftigung (der Arbeitsstundenanzahl als Mengenkomponekte des Masseneinkommens) eine ebenso entscheidende Bestimmungsgröße für die gesamtwirtschaftliche Güternachfrage. Keynesianische ÖkonomInnen halten solche Einkommenseffekte, insbesondere in extremen Wirtschaftslagen, für ausschlaggebend: „Wir müssen festhalten, dass die Einkommenseffekte die Substitutionseffekte im Allgemeinen aufweichen – wenn sie sie nicht sogar gänzlich auflösen.“¹⁹

*Kaufkrafttheorie
der Löhne*

Der hier angesprochene Kaufkrafteffekt des Lohnsatzes und seine Wirkung auf das Gesamteinkommen kommen in der Neoklassik – zugunsten des Kostenaspekts des Lohnsatzes – überhaupt nicht zum Tragen. Das kann daher rühren, dass aus einzelwirtschaftlicher Sicht die Kostenfolgen des Lohnsatzes weit leichter eingeschätzt und direkter erfahren werden können als die doch eher mittelbar und weniger einsehbar wirkenden Nachfrageeffekte des Lohnsatzes auf die Absatzsituation des einzelnen Unternehmens.²⁰

*die unternehmerische
Sicht*

Gleichwohl sind Kaufkraft- und Einkommensaspekt relevant, weil eine Veränderung des Reallohnsatzes (Nominallohnsatz/Preisindex) die Verteilung eines bestimmten Gesamteinkommens auf ArbeitnehmerInnen- und ArbeitgeberInnenhaushalte ändert.

*Einkommens-
verteilung durch
Lohnpolitik*

Eine Senkung des Reallohnsatzes erhöht den realen (kaufkräftigen) Anteil der ArbeitgeberInnen an dem durch Produktion entstandenen Einkommen. Das geschieht freilich zu Lasten der ArbeitnehmerInnen, da zum betreffenden Zeitpunkt auch das Einkommen insgesamt gegeben ist.

*Bumerang der
Lohnsenkung*

Diese Einkommensumverteilung auf dem Markt wirkt dann einschränkend auf die gesamte Güternachfrage, wenn die Ausgabenneigung der ArbeitgeberInnen, gemessen als Prozentanteil der Konsum- und Investitionsausgaben an dem ihnen verfügbaren Einkommen, geringer ist als die der ArbeitnehmerInnen.²¹ In diesem Fall reduziert eine Senkung des Reallohnsatzes letztlich die Arbeitsnachfrage effektiv, denn der Einkommenseffekt dominiert den Substitutionseffekt und destabilisiert die Wirtschaft. Das widerspricht aber dem neoklassischen Ergebnis diametral, denn dort wird allein der Kostenaspekt der Löhne betrachtet, so dass der stabilisierende Substitutionseffekt vorherrscht.

2.2.3 Das Fehlen eines dominanten stabilisierenden Einkommenseffekts

*Lohn- und
Preissenkun-
gen können
die Nachfrage
stützen – oder
auch nicht*

Bei funktionsfähigem Wettbewerb bewirkt die Senkung des Lohnsatzniveaus auch eine Verringerung des allgemeinen Preisniveaus, und dieses könnte gegen die Krise stabilisierend wirken. Das Finanzvermögen und das laufende Einkommen zu ihren jeweils gegebenen nominellen Werten können bei fallenden Güterpreisen potenziell mehr Güter kaufen als bei konstanten Preisen. Auch die Zinssätze können abnehmen und die Nachfrage nach Investitions- und langlebigen Konsumgütern begünstigen, doch sprechen auch Argumente dagegen.²² Beschränken wir uns daher auf jenen möglicherweise stabilisierenden Einkommenseffekt, nach dem ein sinkendes Güterpreinsniveau die Güternachfrage auf makroökonomischer Ebene positiv beeinflussen könnte (ähnlich wie in der mikroökonomischen Partialanalyse).

*in der Krise wirkt
manches anders*

Jedoch ergibt sich aus keynesianischer Sicht deshalb kein stabilisierender Realeinkommenseffekt, weil die allgemeine Verbreitung der Nachfragekrise die Menschen den allseitigen Preisverfall (die „Deflation“ genannte negative Inflation) anders interpretieren lässt als bloß bei einer partiellen Krise. So reagieren die WirtschaftsteilnehmerInnen systematisch anders auf die Deflation, sie sehen sie also nicht als eine willkommene allgemeine

Verbilligung an. Vielmehr erzeugt sie einen destabilisierenden Einkommenseffekt und verschlechtert den Makrokosmos (die Rahmenbedingungen) einmal mehr. Inwiefern?

Erstens kann die Deflation die Erwartung einer auch künftig anhaltenden Deflation gebären. Folglich macht es Sinn, Investitionsprojekte und größere Konsumvorhaben (z. B. Autokäufe) auf die Zukunft zu verschieben, wo die hohen Ausgabenposten noch ein merkliches Stück billiger sein werden als heute. Dieser „Erwartungseffekt“ verschärft die gegenwärtige Nachfragesituation.²³

Erwartungseffekt

Zweitens steigt der reale Wert von Finanzaktiven, indem mit den jeweils gegebenen Nominalwerten mehr Güter gekauft werden können. Auf dieselbe Art und Weise wiegen Finanzverbindlichkeiten aber schwerer (mehr Güter müssen produziert werden, um mit diesem Einkommen die Schulden tilgen zu können). Also stellt Deflation die GläubigerInnen real besser und die SchuldnerInnen real schlechter. Insgesamt dürfte dieser „Umverteilungseffekt“ (nach Irving Fisher auch Fisher-Effekt genannt²⁴) die Gesamtnachfrage nach Gütern negativ berühren, weil GläubigerInnen offenbar eine geringere Ausgabenneigung aus ihrem Einkommen und Vermögen aufweisen als SchuldnerInnen (sonst wären SchuldnerInnen nicht SchuldnerInnen und GläubigerInnen nicht GläubigerInnen).

Umverteilungseffekt

Drittens haben die Menschen gelernt, Deflation als ein gesamtwirtschaftliches Krisensymptom zu erkennen. Dadurch nimmt ihre Angst vor Arbeitslosigkeit und Einkommenseinbußen zu, so dass sie für diesen potenziell schlechten Ausgang ihrer künftigen Entwicklung heute schon mehr Einkommen sparen. Dieses „Vorsichts-“ oder „Angstsparen“ bedeutet, dass jene, die sich durch die Krise bedroht fühlen, noch weniger konsumieren. Dieser „psychologische Effekt“ dämpft die gesamte Güternachfrage zusätzlich.²⁵

psychologischer Effekt

Allerdings steht in einem anderen Fall von Deflation anderes zu erwarten. Geht die Deflation auf sinkende Preise von Importgütern zurück (z. B. auf einen Erdölpreisverfall oder auf Verbilligungen, die durch eine Aufwertung unserer Währung bedingt sind), ohne dass im Inland eine Krise herrscht oder erwartet wird, kann sich der Einkommenseffekt der Deflation durchaus positiv auswirken.

woher die Preis-senkungen kommen, ist wichtig

Dem kann wiederum entgegengehalten werden, dass inländische Unternehmen auch als transnationale Unternehmen international produzieren, so dass ein Preisverfall bei Mineralölpreisen deren Geschäfte beeinträchtigen und negative Rückwirkungen auf die inländischen Standorte haben kann.

2.2.4 Selbst mit Gleichgewichtspreisen im Abseits

Allgemeine Preissenkungen können eine schwere Nachfragekrise anzeigen und einen Druck auf den Lohnsatz nach unten erzeugen. Ein sinkender Lohnsatz bietet wiederum einen starken Anreiz, unter scharfen Wettbewerbsbedingungen und krisenhaften Verhältnissen die Preise zu senken. Eine abwärts gerichtete Preis-Lohn-Preis-Spirale wird allerdings, wie von Keynes befürchtet, zu keinen, zumindest zu keinen wesentlichen Änderungen des realen Lohnsatzes führen. Aus neoklassischer Perspektive kann dadurch die Beschäftigung nicht steigen, aus keynesianischer Sicht wird die Arbeitslosigkeit nur noch größer. So gesehen würden die Lohn- und die Preisflexibilität in Krisen letztlich gesamtwirtschaftlich schaden. Der makroökonomische Wirtschaftskreislauf wirkt unbarmherzig. Selbst wenn der Reallohnsatz auf gleichgewichtiger Höhe wäre, ist er nur in mikroökonomischen Krisen markträumend, d. h. nur wenn der Makrokosmos intakt bleibt.

*Preis-Lohn-
Preis-Spirale und
ein wenig flexibler
Reallohnsatz*

Gibt es trotz eines gleichgewichtig hohen Reallohnsatzes eine makroökonomische Krise, gerät die neoklassische (mikroökonomisch angelegte) Ökonomik in Erklärungsnotstand. Warum? Die neoklassische Arbeitsangebots- und Arbeitsnachfragefunktion sind in der gesamtwirtschaftlichen Krise nicht mehr relevant, nur mehr „notional“ (fiktiv). Die effektive, jetzt einschlägige Beschäftigung ist makroökonomisch „rationiert“, d. h., die effektive Arbeitsnachfrage ist durch zu wenig Güternachfrage eingeschränkt.²⁶ Die Güternachfrage ist ihrerseits wiederum durch eine unzulängliche Arbeitsnachfrage und Einkommensentstehung rationiert. Das Ungleichgewicht besteht darin, dass die tatsächliche Beschäftigung nicht nur geringer ist als keynesianische Vollbeschäftigung (keine Arbeitssuchenden mehr), sondern sogar niedriger als die „natürliche“ Beschäftigung im notionalen neoklassischen Arbeitsmarktmodell, wo der Reallohnsatz den Arbeitsmarkt räumt.

*effektive statt
fiktive Zusammenhänge*

Der Gleichgewichtscharakter, den dieses Ungleichgewicht auch trägt, rührt nicht bloß vom notionalen gleichgewichtigen Reallohnsatz her, der vorherrscht und in neoklassischer Denkart sich und die Beschäftigung nicht ändern kann. Gleichgewicht ist in dieser Situation am besten durch die Beharrlichkeit, als ein Beharrungsgleichgewicht, zu verstehen; an der Rationierung von Güter- und Arbeitsmarkt mit dem stabilen Unterbeschäftigungseinkommen kann endogen (im Modell und im praktischen System) automatisch nichts geändert werden; das bedürfte eines exogenen Impulses (eines wirtschaftlichen oder wirtschaftspolitischen Einflusses von außen), meint die neokeynesianische Ungleichgewichtstheorie.²⁷ Sie geht eben von partiellen Gleichgewichtsmodellen der Neoklassik aus, zeigt aber, dass sich nach Schocks nicht das optimale Gleichgewicht einstellt, sondern Beharrungsgleichgewichte ergeben, und zwar mit mikro- wie makroökonomisch suboptimalen Zuständen.

*Rationierung
und Beharrungs-
gleichgewicht bei
Unterbeschäfti-
gung*

Flexible Lohn- und Preisanpassungen führen nicht – zumindest nicht vorderhand – zu Optimalität. Das rettet gewissenmaßen die gleichgewichtsorientierte Analyse, nämlich insofern, als offen bleibt, ob sich längerfristig (über den Modellhorizont hinaus) die stabilisierenden Substitutionseffekte nicht doch durchsetzen werden.

Wie weiter?

Der Post-Keynesianismus steht den neoklassischen Modellen tendenziell optimaler Gleichgewichtszustände hingegen überhaupt ablehnend gegenüber; aus grundlegend methodischen sowie aus fallstudienartigen und empirischen Überlegungen wird das Gleichgewichtskonzept und werden die neoklassischen Funktionen von Arbeitsangebot und -nachfrage rundweg als unhaltbar beurteilt. „Indizien und empirische Ergebnisse, die für die Existenz von Arbeitsangebots- und -nachfragekurven sprechen, sind bestenfalls unschlüssig und ziehen im schlechtesten Fall deren Existenz in Zweifel. Während wir es nicht ausschließen können, dass in Zukunft Hinweise gefunden werden, erscheint (gegenwärtig) der folgende Schluss berechtigt: Arbeitsangebots- und -nachfragekurven gibt es nicht. Orthodoxe [neoklassische; Anm. R. B.] ArbeitsmarktökonomInnen müssen entweder Hinweise auf das Bestehen von Arbeitsangebots- und -nachfragekurven liefern oder damit aufhören, Modelle von Arbeitsmärkten auf den Grundsteinen von Angebots- und Nachfragekurven zu

*Gleichgewichts-
modell im Un-
gleichgewicht
relevant?*

errichten.“²⁸ Damit knüpfen sie unmittelbar bei Keynes an, der es schon 1936 als unvertretbar erachtete, mikroökonomische Modelle, im Wesentlichen unverändert, auf makroökonomische Fragen anzuwenden.²⁹

2.2.5 Der Widerwille gegen und das Gespenst der Lohn- und Preissenkungen

*Keynes gegen-
über Keynes-
Effekt skeptisch*

John Maynard Keynes wird oft mit dem „Keynes-Effekt“ in Verbindung gebracht. Er rechtfertigt nominelle Lohnsatzsenkungen nur dadurch, dass davon abhängige Preissenkungen die Nachfrage nach Geld für Markttransaktionen (die Haltung von Geld als Tauschmittel für alltägliche Geschäfte jeglicher Art) reduzieren. Die überhöhte Liquidität führt zum Kauf von verzinslichen Wertpapieren, namentlich fest verzinsliche Anleihen. Deren Kurse steigen und deren effektive Verzinsung – der Marktzinssatz – sinkt. Auf diese Weise können Investitionen und Konsum angeregt werden.³⁰ Doch Keynes weist hauptsächlich darauf hin, dass es erstens einfacher ist, die erwünschte Zinssenkung durch eine entsprechende Geldpolitik zu erreichen, und dass es sehr fraglich ist, dass in Krisenzeiten die sinkenden Zinsen die Investitionen vermehren, und somit – unabhängig von Lohnsenkung oder nicht – das letztliche Ziel verfehlt werden könnte. Außerdem spricht sich Keynes gegen die Strategie der Nominallohnsenkung aus, weil diese zu Verunsicherung unter den Lohnabhängigen führe und die beabsichtigte Krisenbekämpfung in eine gegenteilige Wirkung kehre.³¹

*„Weltanschau-
ung hieß doch
genau das: se-
hen zu lernen.“
(Jenny
Erpenbeck)*

Es muss festgestellt werden, dass in der wirtschaftspolitischen Debatte das Einfordern von Nominal- und Reallohnflexibilität besonders in Krisenzeiten regelmäßig und bedingungslos erfolgt. Dahinter steht der einzelwirtschaftlich verständliche Wunsch nach unmittelbarer Kostenentlastung und entsprechendem Preissenkungs- oder Gewinnsteigerungsspielraum. Flexibilität in der Lohnhöhe mag ihre berechtigten Anwendungsmöglichkeiten haben, doch die sind von Fall zu Fall zu argumentieren. Auf makroökonomischer Ebene sind jedenfalls die Zweifel groß. Auf mikroökonomischer Ebene sind Einwände auch nicht vom Tisch zu wischen.

*Eurosklerose
und ...*

Dennoch: Ein Gespenst geht um in Europa – das Gespenst der Eurosklerose. Im Gegensatz zur US-Job-Machine, zur US-

Wirtschaft, die so rasch wie eine Maschine Arbeitsplätze schaffte, sei der europäische Arbeitsmarkt ein in seinen überkommenen Strukturen erstarrter, der keine ausreichende Flexibilität besitze, um ähnlich niedrige Arbeitslosenquoten zu erreichen und zu halten, wie der weitestgehend nicht regulierte US-Arbeitsmarkt: So heißt es seit vier Jahrzehnten. Tatsächlich ist die Arbeitslosenquote im Durchschnitt über die Periode 1970–2014 (wie auch samt Prognose bis 2016) im Euroraum (mit den jeweiligen Mitgliedstaaten) deutlich höher ist als in den USA (bei Vergleichbarkeit der berechneten Arbeitslosenquoten), und zwar um 0,5 (1970–1996), 3,8 (1997–2007) bzw. 1,8 Prozentpunkte (2008–2013).³²

... US-Job-Maschine

Doch erstens ist Europa nicht Europa, d. h., dass die Arbeitslosenquoten sehr unterschiedlich sind und der Arbeitsmarkt nicht so weit integriert ist wie der stärker liberalisierte, supranational geregelte Gütermarkt.³³ Zweitens haben sich die deregulierten nationalen europäischen Arbeitsmärkte mittlerweile stark an die flexiblen US-Strukturen angenähert. Und drittens können die zum einen weiter bestehenden, zum anderen verschwindenden Unterschiede in den Arbeitslosenquoten nicht isoliert auf die institutionell-strukturellen Arbeitsmarktunterschiede zurückgeführt werden.³⁴

so einfach ist der Vergleich nicht

Zu sehr werden die Arbeitsmärkte auch von anderen Faktoren (zuletzt von Kriseneinflüssen und Antikrisen- oder Budgetkonsolidierungspolitik) geprägt und zu wenig werden sie von der Regulierung als allgemeines, grobes Charakteristikum bestimmt; offenbar kommt es stark auf das Wie der den Arbeitsmarkt entweder im Guten stabilisierenden oder aber im Schlechten verkrustenden Regulierung an.³⁵ Dazu sei ein jüngeres und noch aktuelles Beispiel gebracht, gefasst in ein Zitat von Karl Aiginger (WIFO).

das Wie der Regulierung ist wichtiger als das Ob

„Die südöstliche Peripherie Europas erlitt in ihrem Aufholprozess gegenüber Westeuropa nach der Finanzkrise einen schweren Rückschlag, mit einem Rückgang des BIP um 10 % zwischen 2008 und 2012 und einem Anstieg der Arbeitslosigkeit auf 20 % in Griechenland, Portugal und Spanien. (...) Die Politikreaktionen konzentrierten sich hauptsächlich auf die Wiederherstellung preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Sie hat bedeutende blinde Flecken betreffend die industrielle Umstrukturierung, die Verbesserung

Lohn- und Preis-senkungen sind nicht alles

des Tourismus, die Nutzbarmachung der Globalisierung und der Alternativenergien, die Unterstützung von Unternehmensgründungen, eine Verbindung von Ausbildung auch mit Innovation und Firmengründung.“³⁶

3. Flexibilität, Produktivität und Qualität

3.1 Alle gegen Lohn- und Preissenkungen

Es mag unter Umständen gar nicht im Interesse der einzelnen Unternehmen liegen, den Nominal- und Reallohnsatz selbst in einer Absatzkrise zu senken. Schon Keynes hat darauf verwiesen, dass ArbeitnehmerInnen wenig gewillt sind, einer Senkung ihres jeweiligen Nominallohnsatzes zuzustimmen. Denn dadurch könnte die horizontale Lohnstruktur (die Verteilung der Lohnsätze unter den ArbeitnehmerInnen nach Branchen) und somit auch die diesbezügliche reale Einkommensverteilung weniger gerecht werden. Verbreitet wird relative Benachteiligung befürchtet, so dass sich Widerstand gegen Lohnsenkungen formiert, die erfahrungsgemäß relativ ungleich ausfallen.³⁷ Was hat das nun mit dem Widerwillen der Unternehmen gegen Lohnsenkungen zu tun?

*relative
Benachteiligung
befürchtet*

3.1.1 Produktivität bekommt ihren Lohn: Effizienzlöhne

Die „Effizienzlohntheorie“ geht mit Alfred Marshall schon auf das Jahr 1920 zurück. Sie steht mit Keynes' Skepsis gegenüber Lohnsatzsenkungen aus 1936 in Zusammenhang, nämlich über die horizontale Lohnstruktur, genauer über die relativen Lohnsätze, gemessen oder vermutet unter ansonsten einigermaßen vergleichbaren Arbeitsplätzen in verschiedenen Unternehmen. Daran knüpft die Überlegung, dass ArbeitnehmerInnen auf relative Lohnsenkungen, die noch ungeliebter sind als allgemeine, damit reagieren, dass sie weniger effizient arbeiten und eher zum Firmenwechseln neigen.

*relative Lohn-
senkungen noch
unbeliebter*

Damit sind für die Unternehmen Einbußen an Produktivität (durch weniger und schlechtere Arbeitsleistungen) und Anstiege in den Kosten (etwa durch eine erhöhte Fluktuation) verbunden. Diese Nachteile wägen die Unternehmen gegen den Vorteil des reduzierten Nominallohnsatzes ab. Manche Unternehmen kommen dabei zu dem Ergebnis, es sei für sie ökonomisch effizient, auf die Lohnsenkungen zu verzichten. Freilich könnte eine Absprache zwischen den Unternehmen eine einheitliche Lohnsenkung

*Unternehmen
können
Lohnsenkungen
scheuen*

vorsehen, die keine relativen Lohnveränderungen bedeutet und daher ohne entsprechende mikroökonomische Nachteile umgesetzt werden kann. Doch der Marktmechanismus ist in dieser Hinsicht kein leistungsfähiger Koordinator.

3.1.2 Einfachheit und Stabilität: Preiskalkulation und Beziehungspflege

Kosten- und Preiskalkulation sind im neoklassischen Modell und in einer komplexen Welt sinnvollerweise sehr zeitnah, informations- und zeitintensiv und somit teuer. Gerade die Komplexität, Risikoträchtigkeit oder gar Unsicherheit machen es wenig wahrscheinlich, einigermaßen exakte und zutreffende Kalkulationen zu erhalten. Das Kalkül zwischen einerseits komplizierten, aufwändigen und kostenintensiven und andererseits daumenregelhaft einfachen und weit billigeren Kalkulationstechniken kann daher nicht so selten zugunsten des Einfachen und Billigen ausfallen. Eine dieser Techniken ist die Kostenaufschlagskalkulation (Vollkostenpreisbildung). Auf ein gewichtetes Niveau von wichtigen Inputpreisen wird ein auf geraume Zeit fixierter Aufschlag draufgegeben, um den Preis zu erhalten. Das ist nicht nur im erwähnten Sinn ökonomisch zu rechtfertigen (effizient), sondern auch transparent und leicht zu kommunizieren sowie fair gegenüber den AbnehmerInnen; Preisänderungen ergeben sich dann häufig aus geänderten Inputpreisen statt modifizierten Preisaufschlägen (Handelsspannen).

Preiskalkulationen verschiedenster Art

Obendrein ist zu überlegen, ob verkraftbare Veränderungen in den Inputpreisen jedes Mal automatisch auf den Outputpreis überwältzt werden sollen. Erstens gibt es Preisänderungskosten („menu costs“), aufgrund derer sich Preisanpassungen erst ab einer bestimmten Schwellengröße der Inputpreisänderung lohnen. Zweitens können wir die Unzufriedenheit der AbnehmerInnen, die sich aus häufigen Preisänderungen ergibt, weil diese veränderte Planungsgrundlagen bedeuten, auch als eine Art *menu costs* ansehen. Es lohnen sich Preissenkungen also selbst aus der Sicht des Unternehmens mitunter nicht.

Kostensteigerungen unbedingt überwälzen?

3.2 Produktivität und Qualität

Flexibilität in den unternehmerischen Entscheidungen beschränkt sich natürlich nicht auf Lohn- und Preisentscheidungen, sondern tangiert auch Wettbewerb, Produktivität und Qualität.

3.2.1 Technologiewettbewerb als Garantie für funktionierenden Wettbewerb

*technologischer
Aspekt führt
fast zu perfektem
Wettbewerb*

Der Technologieaspekt wurde von Joseph Alois Schumpeter prominent eingebracht und von dem Ordoliberalen Walter Eucken propagiert. Technologie- und Qualitätswettbewerb werden als Garantie für einen möglichst funktionsfähigen Wettbewerbsmechanismus abseits der sterilen neoklassischen Modellwelt gesehen, jedoch nicht als Möglichkeit, den Markt zu segmentieren, seine Nische gegen KonkurrentInnen zu verteidigen und so den erwünschten Wettbewerbseffekten Abbruch zu tun.

„Kapitalismus ist also von Natur aus eine Form oder Methode des wirtschaftlichen Wandels und ist nicht nur niemals feststehend, sondern kann es auch niemals sein. (...) Der grundlegende Impuls, der die kapitalistische Maschinerie in Bewegung setzt und hält, kommt von den neuen KonsumentInnen und Gütern, den neuen Produktions- und Transportmethoden [heutzutage v. a. auch Informations- und Kommunikationstechniken; Anm. R. B.], den neuen Märkten, den neuen Formen industrieller Organisation, die das kapitalistische Unternehmertum schafft. (...) Das Erste, was wegfällt, ist das traditionelle Konzept vom Funktionsmechanismus des Wettbewerbs. Sobald Qualitätswettbewerb und Marketing in die heiligen Hallen der Theorie eingelassen werden, ist die Variable Preis von ihrer beherrschenden Position verdrängt. (...) Es ist kaum nötig zu betonen, dass Wettbewerb d[ies]er Art (...) nicht nur wirkt, wenn er besteht, sondern auch, wenn er bloß eine stets präsente Bedrohung ist. (...) In vielen Fällen, wenn auch nicht in allen, wird dies auf lange Sicht ein Verhalten erzwingen, das einem Verhaltensmuster bei vollkommener Konkurrenz sehr ähnlich ist.“³⁸

„In Deutschland zeigte sich – sehr im Gegensatz zur herrschenden Hypothese – folgendes: Eine ungemein starke Tendenz zur Konkurrenz wird gerade durch die moderne Technik ausgelöst. (...) Freilich werden auch zunehmend radikalere Mittel angewandt, um sie zu bekämpfen. Und zwar hat die moderne Technik in dreifacher Weise das Element der Konkurrenz (...) verstärkt: Erstens: Durch die außerordentliche Verbesserung und Verbilligung des Verkehrs wurden die vielen lokalen Märkte ineinandergeschoben und verloren ihre Selbständigkeit. (...) Zweitens: Die Technik führte zu einer ungeahnten Verschärfung der Substitutionskon-

kurrenz. (...) Drittens schließlich: Durch die neuere Entwicklung des technischen Wissens hat der moderne Industrieapparat in hohem Maße an Fähigkeit zur Anpassung gewonnen.“³⁹

Ohne ein bestimmtes Maß an Flexibilität sind Qualitätsverbesserungen und auf ihnen beruhende Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt nicht möglich. Das liegt ebenso auf der Hand wie die Kritik am wenig überlegten, aber verabsolutierten Wettbewerbsdenken auf dem Weltmarkt. Sie stellt darauf ab, dass die Funktionsfähigkeit des Gesamtsystems („Raumschiff Erde“) darunter leiden kann, dass hervorgehende SiegerInnen klarerweise auch VerliererInnen hinterlassen. Diese räumen das Feld für immer, jene halten Neuankömmlinge gekonnt vom Markteintritt ab. Flexibilität kann also in ihrer Bedeutung ebenso wenig absolut gesetzt werden wie Wettbewerb. Flexibilität ist ein zu weiter Begriff, um eine generell günstige Wirkung auf Qualität annehmen zu können.

*Flexibilität
in gewissem
Maß nötig*

3.2.2 Überforderung von Mensch und Organisation

Dauernd anpassen und lebenslang lernen, das geht nicht, da muss einmal Schluss sein, hat Kurt Rothschild einst in einer Vorlesung gesagt und damit alle auf Flexibilisierung konditionierten Studierenden verblüfft. Dabei ist es gerade die Erfahrung (eine Art von „Humankapital“), die sich ein arbeitender Mensch im Lauf seines Erwerbslebens aufbaut, welche die ökonomische Nützlichkeit und somit die Beschäftigungsfähigkeit älterer ArbeitnehmerInnen eigentlich auszeichnet. Dies ist mittlerweile eine Binsenweisheit geworden, die allerdings in den Unternehmen beharrlich negiert wird: Es ist ein typisches „Mikro/Makro-Problem“. Es besteht darin, dass Unternehmen vom „age management“ (Personalstrukturpolitik in Bezug auf Alter bzw. Betriebszugehörigkeit) Abstand nehmen. Mikroökonomisch betrachtet beschaffen sie sich jüngere (nicht ganz junge) ArbeitnehmerInnen auf dem Markt, zumal der Konkurrenzdruck unter den Unternehmen offenbar nicht stark genug ist, um ihnen ihre Vorliebe für mittlere Alter zu relativieren und einzuschränken. Andererseits, makroökonomisch besehen, ergibt sich sowohl eine hohe Altersarbeitslosigkeit ab einem gar nicht so hohen Alter, als auch (abgesehen von anderen Faktoren) ein Arbeitsmarktengpass im Bereich mittleren Alters. Für die Unternehmen insgesamt, ohne noch die gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Nachteile einzuschließen, ist eine verzerrte

*„age management“ regiert:
ein Mikro-/Makro-
Problem*

Struktur des erwerbsmäßig eingesetzten Humankapitals entstanden und damit eine zu geringe Produktivität und Qualität des beschäftigten Produktionsfaktors Arbeit. Gunther Tichy geht von dieser Grundlage aus und unternimmt noch zwei weitere Schritte.

*Flexibilität
überfordert
Menschen und
Organisationen
in der Lernfähig-
keit*

Tichy argumentiert im Allgemeinen, dass das Hauptproblem der Unternehmen nicht der rasche Wandel in den Rahmenbedingungen sei, sondern die hohe und steigende Komplexität des wirtschaftlichen Umfelds (Mikro- und Makrokosmos). In der Folge zeigt er erstens, dass eine stete, blindlings unternommene und bedingungslos rasche Anpassung an jedwede Änderung die Informationsverarbeitungs- und Lernfähigkeit nicht nur der einzelnen MitarbeiterInnen übersteigt. Eine solche Anpassungsmanie überfordert auch die Firma an sich, als organisatorisches Ganzes, wenn es nämlich darum geht, das firmenspezifische Know-how (das „große Plus“) organisch verträglich auszuwerten und auf dieser soliden Basis weiterzuentwickeln. Viele Erkenntnisse, die in einem Unternehmen gewonnen wurden, werden in ihrer Anwendbarkeit im Betrieb und in ihrer ökonomischen Tragweite übersehen. Wertvolles Know-how bleibt ungenutzt, weil sich die Firma mittels ihrer Belegschaft eben dauernd auf alles Neue stürzt und keine Zeit hat, ihre „alten“ vergleichweisen Vorzüge voll auszuwerten und zu verwerten.

*gemäßigte Fle-
xibilität bewältigt
die Komplexität
besser*

Tichy plädiert daher für unternehmenseigene Forschung und Ausbildung, für die betriebliche Förderung von Weiterbildung sowie für den Aufbau einer fixen (Kern-)Belegschaft und eines stabilen unternehmerischen Netzwerks für diverse Funktionen wie F&E, Produktion oder Absatz. Diese Art von Stabilität („Flexibilität II“) sei kein grundsätzlicher Gegensatz zur raschen Entwicklung der wirtschaftlichen und technologischen Umwelt, besonders dann nicht, wenn das Unternehmen ein am ehesten wahrscheinliches, wenn vielleicht auch nur grob mögliches Szenarium für die unternehmensrelevanten längerfristigen Entwicklungen erarbeitet und die Gesamtkonzeption des Unternehmens daraufhin ausrichtet. In diesem Rahmen muss das Unternehmen gewährleisten, dass es als Organisation effizient lernen kann.

*gilt auch für
ganze Volkswirt-
schaften*

In einem zweiten Schritt wendet Tichy diese Theorie auf die Weltwirtschaft an, wo, wie er feststellt, die übertriebene Anpassungsflexibilität einzelner Volkswirtschaften als Nachteil für deren

Produktivität und Qualität zu Buch schlägt.⁴⁰ Speziell für Europa im Vergleich zu den USA hält Tichy fest, dass es eine tiefliegende Verunsicherung sei, die, so meine ich, auch mit übersteigerter Flexibilität begründet werden mag, die in eine Reform- und Innovationsscheu mündet und wesentlich die vergleichsweise Wachstumsschwäche Europas mitbestimmt.⁴¹

3.2.3 Was Flexibilität sein kann und was sie uns nutzen oder kosten kann

Flexibilität hat mehrere Dimensionen.⁴² Sie kann in der Sphäre der Fertigung die „flexible Spezialisierung“ meinen, wobei mit Hilfe eines werkstattartigen Maschinenparks, bestehend aus unterschiedlichsten werkzeugartigen Maschinen, je nach speziellem Bedarf ein jeweils maßgeschneidertes Produkt auftragsgemäß hergestellt wird; dadurch wird die nachgefragte Qualität am ehesten getroffen.

*Flexibilität
hat mehrere
Dimensionen*

Flexibilität kann die Organisation der Fertigung im Bereich der Arbeitsgestaltung betreffen und mit Mitteln der Telekommunikation die Arbeitsstätten rasch und dezentral (als örtlich variable Computer-Netzwerke der Kooperation oder im Weg von Arbeitsverleihung) bestimmen. Damit ist eine „Entgrenzung der Arbeit“ im Sinn einer ständigen Verfügbarkeit der Arbeitsleistung je nach zeitlicher Entwicklung der Güternachfrage (Waren und v. a. Dienste) und eine Verwischung der Grenzen zwischen Arbeitszeit und Freizeit verbunden.⁴³

*Entgrenzung
der Arbeit*

Flexibilität kann dem Menschen mehrfache und immer mehr Qualifikationen abverlangen und darüber hinaus deren wechselnde Anwendbarkeit erzwingen („funktionelle Flexibilität“).

Flexibilität kann die Änderung der Beschäftigungsintensität (den sehr unterschiedlichen Arbeitsanfall von Tag zu Tag, von Jahr zu Jahr) darstellen („zeitliche Flexibilität“); sie kann Arbeitsverdichtung (Intensivierung der Arbeit) ebenso beinhalten wie Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit, Gelegenheitsarbeit oder Werkverträge, Arbeitszeitverlängerung oder mehr oder weniger regelmäßigen Überstundenanfall. Die Verdichtung der Arbeit kann dabei phasenweise zu- und abnehmen oder gar tendenziell anwachsen. In dem Maß, in dem flexible Arbeit anteilmäßig zunehmen kann, besteht der Anreiz für Unternehmen, die verbleibende fix einge-

*zeitliche
Flexibilität*

setzte Arbeit pro Zeiteinheit tendenziell mehr einzusetzen („intensive Flexibilität“), um bei variabler Arbeit möglichst zu sparen.

*Extreme können
nicht gut sein*

Wenn wir diesbezüglich von Arbeitsleid sprechen, so finden wir es weit überwiegend in beiden Extrembereichen von zu viel und zu wenig Arbeit (was übrigens der neoklassischen Annahme von einem mit der Arbeitsmenge monoton steigenden Arbeitsleid wesentlich widerspricht).⁴⁴

*finanzielle
Flexibilität*

Zeitliche Flexibilität geht mit einer entsprechenden Variation der Einkommenssituation einher („finanzielle Flexibilität“), die sich über einen größeren Zeitraum nicht regelmäßig oder überhaupt wieder ausgleichen muss. So bedeutet finanzielle Flexibilität nicht nur unsichere Eintrittswahrscheinlichkeit und Dauer von Entlohnung, sondern kann auch Verarmung fortschreiten lassen.⁴⁵ Dabei findet Giacomo Corneo keinen unterstützenden Hinweis dafür, dass soziale Sicherheit die Arbeitsmoral untergrabe.⁴⁶

*Unselbständige
werden gleichsam
immer mehr
zu EigenunternehmerInnen*

Die skizzierte Tendenz in den Facetten der Flexibilität führt in Richtung einer eigenen Art Unternehmertum der unselbständig Beschäftigten und zeigt in Verbindung damit auch eine Bewegung ins Prekariat.⁴⁷ Dort angelangt fragt sich, ob nach heutigen Konsumerrungenschaften, Lebensgewohnheiten und Lebenshaltungskosten für die Prekären überhaupt noch eine „soziale Flexibilität“ gegeben ist, die nicht nur von oben nach unten, sondern auch wieder von unten nach oben funktioniert („resiliente Flexibilität“).

*Flexibilität soll
einem Abstieg
entgegenwirken*

Flexibilität bedeutet eine zunehmend wichtige Voraussetzung für berufliche Karriere. Andererseits besteht auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsbedingt ein Sog in der sozialen Tätigkeitshierarchie nach unten. Diese Art zunehmender „sozialer Schwerkraft“ kann durch Flexibilität in der einen und/oder anderen Form vermieden oder sogar in einen Aufstieg umgekehrt werden⁴⁸ („soziale Schwerkraft“, wo der Mensch noch relativ leicht seine Autonomie verteidigen kann).

Es mag sein, dass Jüngere, neu ins Erwerbsleben Eintretende die dort zunehmende psychische⁴⁹ und physische Belastung leichter zu ertragen lernen können und daher eine höhere Arbeits- und Lebenszufriedenheit aufweisen als jene, die dem Flexibilitäts-

und „Verschleißprozess“ nicht schon immer, aber mittlerweile immer länger ausgesetzt sind. So zeigt der Arbeitsklimaindex der Arbeiterkammer Oberösterreich mit zwei Messungen pro Jahr im Durchschnitt von Februar 1998 bis August 2014 auch bei den 15- bis 25-Jährigen einen um 2,4 Indexpunkte oder 2,2% höheren (d. h. besseren) Arbeitsklimaindexwert an als die Gesamtheit der Befragten; für die Gruppe der 15- bis 35-Jährigen gilt ein ähnliches Ergebnis, nämlich mit einem durchschnittlichen Indexpunktevorsprung von 2,1 (das sind 1,9% mehr).⁵⁰

Jüngere kennen nicht viel anderes als Flexibilität

Zeitliche Flexibilität bedeutet insgesamt im System auch Arbeitslosigkeit. Die Nichtnutzung von Arbeitskräften über Jahre hinweg lässt freilich die Qualifikation und das Selbstvertrauen der Langzeitarbeitslosen verkümmern, so dass sie schon deshalb und trotz ihres Arbeitssuchverhaltens keine wirklichen Chancen mehr auf Einstellung haben. Auf diese Weise verfestigt sich die hohe Arbeitslosigkeit im Wirtschaftssystem. Somit hängen die Höhe der Arbeitslosigkeit und ihre Verfestigung auf dieser Höhe auch von der aktuellen Dauer der Arbeitslosigkeit ab. Anders formuliert: Die Gegenwart und die Zukunft werden durch die Vergangenheit der Arbeitslosigkeit bestimmt. Diese Beharrlichkeit („Hysterese“) der Arbeitslosigkeit wird mitunter durch die starre Regulierung des Arbeitsmarkts erklärt, indem nämlich die Unternehmen immer widerwilliger bereits dequalifizierte oder noch nicht qualifizierte Arbeitskräfte einstellen, weil diese zwar nach dem Kollektivvertrags- oder dem gesetzlichen Mindestlohn zu bezahlen, aber nur schwer zu kündigen wären.⁵¹

Arbeitslosigkeit ist eine Art von Flexibilität, die beharrlich sein kann

Im Hinblick auf die in der Arbeit Verschlissenen und in der Arbeitslosigkeit Dequalifizierten sowie die in der Arbeitsintensität an ihre Grenzen Gedrängten wirft sich die Frage auf, ob Flexibilität in den genannten Hinsichten dazu geeignet ist, jene Qualität herzustellen, die als der Schlüssel schlechthin für den Erfolg auf dem Weltmarkt oder im internationalen Standortwettbewerb angesehen wird. Dieser Zusammenhang ist nicht eindeutig. Wird Qualität als die erfolgreiche Schöpfung mehrfacher vorteilhafter Gütereigenschaften (zur Abschöpfung der unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften für verschieden anwend- und nutzbar spezifizierte Güter) bestimmt, so dürfte insbesondere funktionelle Flexibilität dafür dienlich sein. Wird Qualität allerdings an der tatsächlichen Gewährleistung der diversen Leistungsmerkmale

Bringt Flexibilität denn Qualität?

der Güter festgemacht, dürften die unterschiedlichen Facetten von Flexibilität der Qualität weniger zuträglich sein.

*Deregulierung
und ihre Folgen*

Mit der Deregulierung der Arbeitsmärkte in der neoliberalen Ära war eine doppelte gesellschaftliche Änderung erfolgt: eine Entpolitisierung der Wirtschaft und Arbeitswelt sowie eine Enthebung der Wirtschaft von ihrer sozialen Verantwortung – eine Enthebung, die selbst nach dem gewaltigen Eindruck der Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise der 2000er-Jahre geschickt bewahrt werden konnte. Flexibilität wurde nämlich als geeigneter Puffer zur Abfederung und Überwindung der Krise gefeiert;⁵² Prekarität wurde vermeintlich oder vorgeblich als Preis für möglichst stabile Beschäftigung bestätigt. Zwar verbänden Flexibilität und Prekariat die davon Betroffenen im Zeichen einer offensichtlichen Anpassungsbereitschaft in einer Art Prestigegemeinschaft, deren Mitglieder sich im öffentlichen Raum als LeistungsträgerInnen gekonnt in Szene setzten⁵³ (gleichsam: wer nicht im Stress ist, ist unwichtig). Doch schlössen diese Kennzeichen weiter und noch weiter wachsender Teile der Arbeitswelt die Betroffenen aus einem guten Leben aus (Theorie von „Ausschluss-Einsperrung“).⁵⁴ Die Befreiung könne nur durch politische Freiheit und die Freiheiten demokratischer Politikmaßnahmen erreicht werden.⁵⁵ Doch inzwischen geht der Trend immer noch in Richtung einer zunehmend fordernden und längst schon überfordernden Flexibilisierung, weil der politische Wille der Mehrheit nicht an den Schaltstellen der Politik wirksam anzulangen vermag.⁵⁶

*Flexibilität und/
oder das gute
Leben*

*die flexible
Lebenswelt des
Neoliberalismus*

Der Deregulierung folgten im Allgemeinen eine mächtige Ausweitung der Teilzeit- und Leiharbeit, der Scheinselbständigkeit und befristeten Beschäftigungsverhältnisse, des Subunternehmertums und der damit verbundenen Verschiebungen von Arbeitskräften – selbst wenn Liberalität und Prekarität schon seit der Industriellen Revolution hervorstechende Merkmale der Arbeitsmärkte waren.⁵⁷ Flexibilisierung in diesen und weiteren Facetten (von hartnäckiger Arbeitslosigkeit über partielle und tendenzielle Reallohnverluste bis hin zum wegfallenden Berufs- und Erwerbsschutz) ist weit und weiter verbreitetes Charakteristikum in Arbeitsmarkt und Arbeitswelt – und somit auch ganz Lebenswelt⁵⁸ des Neoliberalismus geworden.

*Haltlosigkeit für
die einen, ...*

Zum einen ist Haltlosigkeit („Anomie“) im Leben die Folge von Flexibilität und seinem nachgeborenen Zwilling Prekariat.⁵⁹

Zum anderen sind diese Zwillinge zum Herrschaftsinstrument in Wirtschaft und Gesellschaft geworden,⁶⁰ ganz im Sinn von Michel Foucaults Begriff der Herrschaft des Selbst. Diese Art Selbstregierung des Individuums beruht auf dessen Akzeptanz von struktureller Gewalt als nicht zu hinterfragendem Sachzwang und somit auf einer gesellschaftlichen Norm, der sich die Normierten selbst unterworfen haben.⁶¹ Und so ergibt sich ein Mangel an gesellschaftlicher Integration und an Solidarität zwischen jenen, die sich einigermmaßen erfolgreich der im Großen und Ganzen üblichen Flexibilität und Prekarität aussetzen, und jenen, die das zwar auch tun, aber im Vergleich zu den Erfolgreicheren wirtschaftlich und sozial noch merklich weiter abgehängt worden sind.⁶²

... Macht für die anderen

3.3 Schaut hin und empört euch

Widerstand gegen ineffiziente und unsoziale Strukturentwicklungen sei sehr zufallsbedingt, berge daher in seiner Entwicklung relativ viele Unwägbarkeiten und Überraschungen, aber auch Erfolgspotenziale – und zwar in Gestalt wirksamer Aufstände, meint der Soziologe Mario Vötsch mit Blick auf die Revolutionen der jüngst vergangenen Jahre.⁶³ Richard Hyman von der London School of Economics schätzt die Fortsetzung der Flexibilisierung als wahrscheinlichstes Szenario ein, die wirtschaftspolitische Reform von oben durch Eliten als das unwahrscheinlichste. Er setzt seine Hoffnungen auf Verbesserung auf die Gewerkschaften, die mit einem Eintreten für die Zukurzgekommenen eine weit größere Klientel vertreten würden als bislang⁶⁴ – dies, obwohl die dynamische Strukturentwicklung der Wirtschaft die Vertretungsarbeit der Gewerkschaften tendenziell erschwert.⁶⁵ Achtsamkeit wäre jedenfalls nötig,⁶⁶ und Empörung über die Verhältnisse hülfe in Europa weiter, empörte sich der Widerstandskämpfer, Holocaust-Überlebende und Gesellschaftsbeobachter Stéphane Hessel:

„Erinnern wir uns, dass die soziale Sicherheit im Sinne des Widerstandes begründet wurde, mit dem Ziel, allen Menschen das Grundbedürfnis nach materieller Sicherheit zu gewährleisten. Ganz besonders in Zeiten, in denen sie nicht oder nur unzureichend aus eigener Kraft, für ihr existenzielles Überleben sorgen können. (...) Die gemachten Fortschritte durch Freiheit, Wettbewerb, das Rennen um ‚immer mehr‘, können wie ein zerstörerischer Wirbelsturm wirken. (...) Die Gründe sich zu empören könnten heute als weniger klar erscheinen, da die Welt

zu komplex ist. Wer bestimmt, wer entscheidet? Es ist nicht immer einfach zu unterscheiden, welche Strömungen uns gerade regieren. Wir haben es nicht mehr mit einer kleinen Elite zu tun, von der wir klar verstehen, warum sie so handelt. Es ist eine große Welt, in der wir merken, dass gegenseitige Abhängigkeit herrscht. Wir leben in einer noch nie da gewesenen, globalen Verknüpfung. Aber in dieser Welt gibt es unerträgliche Dinge. Um sie zu sehen, muss man sehr genau hinschauen, suchen. (...) Ich zögere nicht, den Artikel 15 der universellen Deklaration der Menschenrechte zu zitieren: ‚Jeder Mensch hat Anspruch auf eine Staatsangehörigkeit‘; den Artikel 22: ‚Jeder Mensch hat als Mitglied der Gesellschaft Recht auf soziale Sicherheit; er hat Anspruch darauf, durch innerstaatliche Maßnahmen und internationale Zusammenarbeit unter Berücksichtigung der Hilfsmittel jedes Staates, in den Genuss der für seine Würde und die freie Entwicklung seiner Persönlichkeit unentbehrlichen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte zu gelangen.‘ (...) Das auf Produktivität ausgerichtete Denken des Westens hat die Welt in eine Krise gestürzt, aus der sie nur durch einen radikalen Bruch mit der Flucht nach vorn, weg vom ‚immer mehr‘ herauskommen kann. Auf dem Gebiet der Finanzen, aber auch im Bereich der Wissenschaften und der Technik. Es ist höchste Zeit, dass der Sorge um Ethik, Gerechtigkeit und einem anhaltenden Gleichgewicht die höchste Priorität zugewiesen wird⁶⁷ – ein Anstoß einfach zum Nachdenken.

Anmerkungen

1. Cahill, Daniel (2014): Daniel Cahill interview on neoliberalism, in: World Economic Association Newsletters 4/4, S. 2-3
2. Mikroökonomik ist die Analyse einer Einzelwirtschaft wie einem Unternehmen oder einem Haushalt und dem Markt für einzelne Güter, Makroökonomik hingegen die Untersuchung des gesamten Systemverhaltens.
3. Eucken, Walter (1950): Das Problem der wirtschaftlichen Macht, in: Walter-Eucken-Archiv (Hrsg.): Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung. Münster etc., S. 10
4. „Das Recht der Vertragsfreiheit durfte auch dazu benutzt werden, um Konkurrenz zu beseitigen und (...) die Freiheit anderer zu beschränken. Das Prinzip der Vertragsfreiheit geriet in offenen Konflikt mit dem Prinzip des Wettbewerbs. Die Gesetzgebung hat im Zeitalter des Laissez-faire keinen durchgreifenden Versuch unternommen, um diesen Konflikt, der immer wieder ausbrach und die Gerichte dauernd beschäftigte, grundsätzlich zu lösen. (...) Der Gruppenegoismus neigt zur Wucherung, weil die Gruppen Macht besitzen. Dem Gemeinwohl zu dienen, liegt solchen Gruppen fern. (...) Die Macht stellt den Menschen und die Politik stets vor ein Dilemma. Die ganze Geschichte ist erfüllt von Machtmissbrauch. Besitz von Macht provoziert Willkürakte, gefährdet die Freiheit anderer Menschen, zerstört gewachsene und gute Ordnungen. Indessen: Es gibt kein Sozialleben ohne Machtpositionen, weil für jedes Leben in der Gemeinschaft

- Autorität notwendig ist, sei es im Staat oder in einem Betrieb.“ Eucken, Walter (1950): Das Problem ..., a.a.O., S. 14, 16, 20
5. Rothschild, Kurt W. (1993): Ethics and Economic Theory. Aldershot, S. 30f.
 6. Der Marktausgleich geschieht entweder sofort, nämlich an den zentralen, auktionenartigen Börsen, wo nur im Gleichgewicht gehandelt wird, oder tendenziell, und zwar auf dezentralen Märkten, wo entweder die Preise individuelle Verhandlungssache sind oder bei vorfixierten Preisen individuell über die gehandelten Mengen entschieden wird (eventuell wieder gehen, ohne zu kaufen).
 7. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. München, S. 74f.
 8. „Das heißt aber, daß im politischen, sozialen und ethischen Bereich die Gleichgewichtssituation nicht unbedingt höher bewertet werden muss als eine Ungleichgewichtssituation. Letztere ist zwar nicht pareto-optimal [ökonomisch effizient; Anm. R. B.], aber nur in ihr mag es praktisch möglich sein, bestimmte erwünschte Verteilungen von Wohlstand und Einkommen zu erzielen.“ Rothschild, Kurt W. (1981): Einführung in die Ungleichgewichtstheorie. Berlin etc., S. 13
 9. Schon 1883 betonte der Neoklassiker Robert Giffen die Bedeutung sinkender Konsumgüterpreise für den sozialen Fortschritt der Massen und räumte ein, dass selbst bei steigenden Geldlöhnen und sinkenden Preisen diejenigen eine Schlechterstellung erführen, die sich „in der Kunst des Einkaufens verschlechtert“ hätten (ein Hinweis auf fehlende ökonomische Bildung, Rationalität und Effizienz; das läuft somit unter „selber schuld“). Giffen, Robert (1883): The Progress of the Working Classes in the Last Half Century, in: Journal of the Statistical Society 46/4, S. 596, eigene Übersetzung. http://www.jstor.org/stable/2979307?seq=1#page_scan_tab_contents, aufgerufen am 2.4.2015
 10. Marshall, Alfred (1920/1928): Principles of Economics. Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP1.html> (aufgerufen am 24.2.2015), S. 4, eigene Übersetzung
 11. Galbraith, John Kenneth (2005): Die Ökonomie des unschuldigen Betrugs. Vom Realitätsverlust der heutigen Wirtschaft. München
 12. „Endogene Präferenzen“ sind solche, die im jeweiligen Modell nicht einfach als gegeben angenommen, sondern durch das Modell erklärt werden, weil sie als durch das Umfeld erklärbar und als wichtig genug für eine Erklärung erachtet werden.
 13. Rothschild, Kurt W. (1981): Einführung ..., a.a.O., S. 27ff. Wegen der Problemlosigkeit im allgemeinen Gleichgewicht und angesichts der oft/meist/stets ungleichgewichtigen Realität lehnt der Post-Keynesianismus das allgemeine Gleichgewicht (Gleichgewicht auf allen Märkten) als Analysekonzept ab. Denn entweder existiert das allgemeine Gleichgewicht und bedarf keiner Erklärung; oder aber die Welt ist im Ungleichgewicht und die Gleichgewichtsanalyse hat nichts zur Erreichung des allgemeinen Gleichgewichts beizutragen, weil sie von den systemweiten, makroökonomischen Problemen, die die einzelnen Märkte im Griff haben, nichts weiß. „Eine dynamische Stabilität des Gleichgewichtsmodells ist alles eher als eine Selbstverständlichkeit.“ Rothschild, Kurt W. (1981): Einführung ..., a.a.O., S. 52. So sind in der Mikroökonomik aufgrund der arteigenen Modellierung ganz andere Erklärungsfaktoren maßgeblich als in der Makroökonomik.
 14. Arbeit ist ein Leid, das von Arbeitsstunde zu Arbeitsstunde zunimmt, so dass jede weitere Stunde Arbeitsleistung mit einem höheren Reallohnsatz entsprechend belohnt und so erkauft werden muss, damit der Nutzen insgesamt (der negative aus der Arbeit und der positive aus dem Einkommen und letztlich dem Konsum) maximiert ist. Arbeit ist kostenträchtig, und die Kosten pro Output-einheit steigen von Einheit zu Einheit der Produktionsmenge an, weil mit dem gegebenen Raum- und Maschineneinsatz der zunehmende Arbeitseinsatz immer weniger produktiv wird. Um dieses mit der Produktionsmenge steigende Problem zu kompensieren, muss der Reallohnsatz abnehmen, damit die

- Produktion gewinnmaximierend erhöht werden kann. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge ..., a.a.O., S. 66f., 156, 158f.
15. John Maynard Keynes sah die Gewerkschaft nicht als Schuldige an der Reallohnarbeitslosigkeit. Er meinte nämlich, dass die ArbeitnehmerInnen zwar den Nominallohnsatz senken könnten, aber keinen wirksamen Einfluss auf den Reallohnsatz hätten, weil die Unternehmen mit ihrer Preisbildung ebenfalls daran beteiligt wären und, bei starkem Wettbewerb, nach nominellen Lohnsenkungen auch zu Preissenkungen gezwungen wären. Das könnte sogar zu überproportionalen Preissenkungen und somit Reallohnsteigerungen führen, wenn die nominellen Lohnsenkungen die Nachfragesituation auf dem Gütermarkt noch verschlechterten. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London – Basingstoke, S. 269
 16. Bartel, Rainer (2014): Wie sich die Bilder gleichen – und die Geister scheiden. Mainstream-Ergebnisse in einem keynesianischen (?) Lehrbuchmodell, in: *Momentum Quarterly* 3/1, S. 32, 39. <https://www.momentum-quarterly.org/index.php/momentum/article/view/73/49>, aufgerufen am 2.4.2015
 17. Rothschild, Kurt W. (1981): Einführung ..., a.a.O., S. 46ff.
 18. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory* ..., a.a.O., S. 210
 19. Eichner, Alfred S. (1979): Post-Keynesian Theory. A Look Ahead, in: *Challenge* 22/3, S. 48
 20. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory* ..., a.a.O., S. 261f.
 21. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge ..., a.a.O., S. 349ff. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory* ..., a.a.O., S. 262 Zur Unterschiedlichkeit der Ausgabenneigungen zwischen Unternehmen und Haushalten (überwiegend ArbeitnehmerInnen-Haushalten) vgl. Stockhammer, Engelbert (2007): Drei neoliberale Mythen zu Löhnen und Profiten, in: *WISO* 30/1, S. 49-72, und zu den Nachfrageeffekten der sinkenden Lohnquote am Gesamteinkommen vgl. Stockhammer, Engelbert / Ederer, Stefan (2008): Demand effects of the falling wage share in Austria, in: *Empirica* 35/5, S. 481-502.
 22. Wenn die Preise sinken (Deflation = negative Inflation), dann nimmt der Realzinssatz (die Differenz zwischen Nominalzinssatz und Inflationsrate) zu. Es kann zwar der Nominalzinssatz abnehmen, weil die reale Geldmenge (die nominelle Geldmenge dividiert durch das sinkende allgemeine Preisniveau) anwächst, aber in Krisenzeiten verlangen die Banken wegen des höheren Ausfallrisikos der Zinsen- und Kreditrückzahlungen gern erhöhte Nominalzinssätze (die „Risikoprämie“ auf den Zinssatz für Erstklass-SchuldnerInnen wird erhöht).
 23. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory* ..., a.a.O., S. 269
 24. Fisher, Irving (1933): The Debt-Deflation Theory of Great Depressions, in: *Econometrica* 1/4, http://www.jstor.org/stable/1907327?seq=1#page_scan_tab_contents, aufgerufen am 14.4.2015, S. 337-357
 25. Nicht nur der (eigentlich ökonomisch liberale), oft als links verschriene, jedenfalls ökonomisch sehr realitätsbezogene und wirtschaftspolitisch recht pragmatische Lord Keynes, der gemeinhin als bloßer Krisentheoretiker abgestempelt wird, bemühte die Psychologie und Massenpsychologie für seine Erklärungen. Selbst der konservativ-liberale Ökonom und pragmatische CDU-Politiker Ludwig Erhard (Wirtschaftsminister, Bundeskanzler) schrieb in seinem Klassiker „Wohlstand für alle“ (1964), dass Marktwirtschaft zu 50 Prozent Psychologie sei. Übrigens war Erhard auch ein Vertreter der Kaufkrafttheorie der Löhne und verfocht somit, dass Lohnsatzerhöhungen gut für Wirtschaft und Beschäftigung seien. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge ..., a.a.O., S. 209f.
 26. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge ..., a.a.O., S. 347ff.
 27. Rothschild, Kurt W. (1981): Einführung ..., a.a.O., S. 3ff., 32ff.
 28. Fleetwood, Steve (2014): Do labour supply and demand curves exist? In: *Cambridge Journal of Economics* 38/5, S. 1108, eigene Übersetzung
 29. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory* ..., a.a.O., S. 258ff.

30. Bofinger, Peter (2011): Grundzüge ..., a.a.O., S. 429ff., 496ff. (Geldnachfrage), 385ff. (realwirtschaftliche Effekte des Zinssatzes)
31. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory ...*, a.a.O., S. 263f.
32. Blanchard, Olivier / Illing, Gerhard (2014): Makroökonomie. Hallbergmoos, S. 24
33. Larsen, Christian Albrekt (2003): Structural unemployment. An analysis of recruitment and selection mechanisms based on panel data among Danish long-term unemployed, in: *International Journal of Social Welfare* 12/3, S. 170-181
34. Tichy, Gunther (2003): Die Risikogesellschaft – Ein vernachlässigtes Konzept der europäischen Stagnationsdiskussion, in: ITA manu:script 03-02
35. Blanchard, Olivier / Illing, Gerhard (2014): Makroökonomie, a.a.O., S. 272ff.
- Sachs, Andreas (2015): Unemployment, institutions, and interdependencies: identifying successful reforms, in: *Journal of Economic Policy Reform* 18/1, S. 34-50.
- Hinterseer, Tobias (2015): Policy Pointers gegen Prekariatsrisiken der Teilzeitbeschäftigung. <http://blog.arbeit-wirtschaft.at/policy-pointers-gegen-prekariatsrisiken-der-teilzeitbeschaeftigung-2/>, aufgerufen am 30.3.2015
36. Aiginger, Karl (2013): A new strategy for the European periphery, in: *WWWforEurope. Policy Papers*, 1, http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/PolicyPapers/WWWforEurope_Policy_Paper_001.pdf, aufgerufen am 8.4.2015, S. 1, eigene Übersetzung
37. Keynes, John Maynard (1936/1974): *The General Theory ...*, a.a.O., S. 13f.
38. Schumpeter, Joseph Alois (1942/1975): *From Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, S. 82f., 84, 85
39. Eucken, Walter (1950): Zwangsläufigkeit der wirtschaftspolitischen Entwicklung? In: *Walter-Eucken-Archiv* (Hrsg.): *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung*. Münster etc., S. 24ff.
40. Tichy, Gunther (2002): Informationsgesellschaft und flexiblere Arbeitsmärkte. ITA manu:script 02-03
41. Tichy, Gunther (2003): Die Risikogesellschaft – Ein vernachlässigtes Konzept der europäischen Stagnationsdiskussion. ITA manu:script 03-02
42. Casey, Bernard / Keep, Ewart / Mayhew, Ken (1999): Flexibility, quality and competitiveness, in: *National Institute Economic Review* 41/2, S. 70-81
43. Bloom, Nicholas / Liang, James / Roberts, John / Ying, Zhichun Jenny (2015): Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment, in: *The Quarterly Journal of Economics* 130/1, S. 165-218
44. Eckhard, Jan (2014): Der sozialstrukturelle Kontext der zunehmenden Partnerlosigkeit in Deutschland, in: *Zeitschrift für Soziologie* 43/5, S. 341-360.
- Haider, Reinhard (2015): Gesundes Maß an Arbeitszeit. <http://blog.arbeit-wirtschaft.at/gesund-mass-an-arbeitszeit/>, aufgerufen am 2.3.2015.
- Bryson, Alex / MacKerron, George (2015): Are You Happy While You Work? In: *The Economic Journal*, accepted. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ecoj.12269/pdf>, aufgerufen am 16.4.2015
45. Paar, Tanja (2015): Frauenpensionen: Ein Schlag ins Gesicht. <http://diestandard.at/2000013124975/Frauenpensionen-Ein-Schlag-ins-Gesicht>, aufgerufen am 20.3.2015
46. Corneo, Giacomo (2012): Work Norms and the Welfare State, in: *CESifo Economic Studies* 58/4, S. 599-625
47. Marchart, Oliver (Hrsg.) (2013): *Facetten der Prekarisierungsgesellschaft. Prekäre Verhältnisse. Sozialwissenschaftliche Perspektiven auf die Prekarisierung von Arbeit und Leben*. Bielefeld.
- Schlager, Christa (2015): Ein Einkommen, von dem man leben kann. <http://blog.arbeit-wirtschaft.at/einkommen-zum-leben/>, aufgerufen am 16.4.2015.
- Eine Lanze für zivilisierte Mindestlöhne brechen.
- Carr, Stewart C. / Parker, Jane / Arrowsmith, James / Watters, Paul A. (2015): *The Living Wage: Theoretical Integration and An Applied Research Agenda*, in: *International Labour Review*, accepted. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-913X.2015.00029.x/pdf>, aufgerufen am 27.3.2015

48. Vgl. z. B. Gregg, Paul / Scutella, Rosanna / Vittori, Claudia (2015): Individual Earnings Mobility and the Persistence of Earnings Equality in Australia, in: *Economic Record* 91/1, S. 16-37
49. Congleton, Christina / Hölzel, Britta K. / Lazar, Sara W. (2015): Workout für das Gehirn, in: *Harvard Business Manager*, 10.2., <http://www.harvardbusinessmanager.de/blogs/wie-achtsamkeit-und-meditation-ihr-gehirn-veraendern-kann-a-1016687.html>, aufgerufen am 12.2.2015. Kainrath, Verena (2015): Arbeiten am Limit: „Der Zenit ist nicht erreicht“. <http://derstandard.at/2000011828470/Arbeiten-am-Limit-Der-Zenit-ist-nicht-erreicht>, aufgerufen am 18.2.2015. Burnout und Vorstadien davon vermindern die Loyalität zum Unternehmen und steigern zudem die kostenträchtige Fluktuation; vgl. Chong, Vincent K. / Monroe, Gary S. (2015); The impact of the antecedents and consequences of job burnout on junior accountants' turnover intentions: a structural equation modelling approach, in: *Accounting and Finance* 55/1, S. 105-132
50. Arbeiterkammer Oberösterreich: Arbeitsklimaindex. <http://db.arbeitsklima.at/>, aufgerufen am 16.4.2015
51. Blanchard, Olivier / Illing, Gerhard (2014): *Makroökonomie*. Hallbergmoos, S. 270f.
52. Röttger, Bernd (2013): Das Regulationsdilemma prekärer Arbeit, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 49-69
53. Lorey, Isabell (2013): Virtuosität und neoliberale Öffentlichkeit, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 137-145
54. Bohn, Cornelia (2013): Ungleichheit, Devianz und Differenzierung. Paradigmen der Inklusions- und Exklusionsforschung, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 71-90
55. Lorey, Isabell (2013): *Virtuosität ...*, a.a.O., S. 137-145
56. Röttger, Bernd (2013): *Das Regulationsdilemma ...*, a.a.O., S. 49-69
57. Cingolani, Patrick (2013): Wird die Prekarität ein neues Leitmodell der Arbeit? In: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 23-36
58. Pieper, Marianne (2013): Prekarität aus post-operaitischer Perspektive, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., 109-135
59. Schultheis, Franz (2013): Flexibilität und Prekarität. Die zwei Gesichter einer entfesselten Marktgesellschaft, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 37-48
60. Marchart, Oliver (2013): Auf dem Weg in die Prekarisierungsgesellschaft, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 7-20
61. Fisch, Michael (2011): *Werke und Freuden. Michel Foucault – eine Biografie*. Bielefeld, S. 351ff. Bröckling, Ulrich (2013): Prekäres Regieren. Methodologische Probleme von Protestanalysen und eine Fallstudie zu Superhelden in Aktion, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 49-69
62. Link, Jürgen (2013): Flexibilisierung minus Normalität gleich Prekarität? Überlegungen über Prekarisierung als Normalisierung, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 91-106
63. Vötsch, Mario (2013): Prekäre Verknüpfungen. Das Protestjahr 2011 aus diskursanalytischer Perspektive, in: Marchart, Oliver (Hrsg.): *Facetten ...*, a.a.O., S. 173-204
64. Hyman, Richard (2015): Three scenarios for industrial relations in Europe, in: *International Labour Review* 154/1, S. 5-14
65. Keune, Marten (2015): Shaping the future of industrial relations in the EU: Ideas, paradoxes and drivers of change, in: *International Labour Review* 154/1, S. 47-56
66. Congleton, Christina et al. (2015): *Workout ...*, a.a.O.
67. Hessel, Stéphane (2011): *Empört euch! Berlin*. http://jerome-segal.de/empuert_euch.pdf (entnommen am 9.4.2015), unautorisierte Übersetzung von Cornelia Weigel und Friedrich Kreuzeder, S. 3, 4, 8, 11

WISO

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinandergesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)
 Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00
 Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter www.isw-linz.at)

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter www.isw-linz.at.



BESTELLSCHEIN*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: www.isw-linz.at

Name _____

Institution/Firma _____

Straße _____

Plz/Ort _____

E-Mail _____

BESTELLADRESSE:

ISW
 Volksgartenstraße 40, A-4020 Linz
 Tel. ++43/732/66 92 73
 Fax ++43/732/66 92 73-28 89
 E-Mail: wiso@isw-linz.at
 Internet: www.isw-linz.at