

Gleicher Preis für gleiche Brötchen!

Die jüngste Hartz-Debatte offenbart Ökonomie auf dem Klippschulniveau

von

Heiner Flassbeck

FTD, Dezember 2002

Da ist es mal wieder: Das Phänomen nämlich, daß besonders diejenigen, die mit heißem Herzen die Marktwirtschaft verteidigen, es mit dem Herzstück jeder Marktwirtschaft, den Gewinnen der Unternehmen nämlich, nicht so ernst nehmen, weil es die in den Köpfen dieser Leute gar nicht gibt. In der Debatte über die Leiharbeit redet man über "moderne" Flexibilität der Löhne, statt des "alten" Dogmas vom "gleichen Lohn für gleiche Arbeit" und stilisiert die Auseinandersetzung über den Flächentarifvertrag zu einem Kampf von "Kollektivismus gegen Individualismus" hoch. Daß mit den dabei üblicherweise vorgeschlagenen Maßnahmen aber just die Ent-individualisierung der Gewinne betrieben wird, das hat scheinbar noch keiner gemerkt.

Steigert ein Unternehmen unter reinen Wettbewerbsbedingungen seine Produktivität durch eine Innovation stärker als seine Konkurrenten, steigt in der Regel sein Gewinn, da es für seine Vorleistungen einschließlich Arbeit nicht mehr als seine weniger effizienten Konkurrenten zu bezahlen hat. Das ist der Anreiz für den Pionier schlechthin, sich um Innovationen und deren Umsetzung am Markt zu bemühen. Umgekehrt, Unternehmen fallen im Wettbewerb zurück, wenn sie in Sachen Produktivität mit ihren Konkurrenten nicht mehr Schritt halten können, die Vorleistungspreise aber unverändert sind. Sie geraten in die Verlustzone und müssen früher oder später aus dem Wettbewerb ausscheiden. Wird die Haftung des Unternehmens für seine Entscheidungen – im Normalfall durch Verluste, im Extremfall durch Bankrott – beseitigt, wird die allseits gewünschte marktwirtschaftliche Auslese geschwächt oder gar aufgehoben.

Das heißt, wenn für das einzelne Unternehmen die Vorleistungspreise starr sind, wird die Wirtschaft über flexible Gewinne gesteuert. Sind die Vorleistungspreise dagegen flexibel, werden die Gewinne inflexibel und das marktwirtschaftliche System kann nicht mehr funktionieren. Je inflexibler die Preise für Vorleistungen einschließlich Arbeit, desto flexibler und in der Steuerung des Systems effizienter ist der Gewinn der Unternehmen. Je flexibler die Preise für Vorleistungen einschließlich Arbeit, desto ineffizienter als Steuerungsinstrument ist der Gewinn. Es ist mehr als erstaunlich, dass sich gerade die größten Anhänger der Marktwirtschaft mit der Forderung nach individualisierten Löhnen zu einer Abkehr vom System flexibler Gewinne und zu einer Hinwendung zum System inflexibler Gewinne bekennen.

Die in den Sonntagsreden geforderte "Flexibilität am Arbeitsmarkt", die flexible im Sinne von unterschiedlichen Preisen für gleiche Leistungen meint, hat nichts mit der Preisflexibilität in einer funktionierenden Marktwirtschaft zu tun. Mit letzterer kann nicht gemeint sein, dass jeder Anbieter oder Nachfrager auf seinem Markt einen individuellen Preis vereinbaren kann, sondern dass sich für alle Teilnehmer dieses Marktes ein einheitlicher Preis einspielt. Der kann sich dann im Zeitablauf sehr wohl verändern, also den unterschiedlichsten Einflüssen "flexibel" anpassen. Aber dann ändert er sich für alle Marktteilnehmer in gleicher Weise und eben nicht für ein paar wenige so und für einige anders und für die restlichen z.B. gar nicht.

Es mag für Laien paradox klingen, für Ökonomen aber selbstverständlich sein: Die Flexibilität der Preise ist am größten, wenn die sichtbaren Unterschiede der Preise gleichartiger Produkte und Dienstleistungen nahe Null sind. Um es anschaulich auszudrücken: Wenn in allen Bäckereien einer Stadt ein Brötchen gleicher Größe und Qualität in einem bestimmten Monat 20 Cent kostet, käme niemand auf die Idee, von verkrusteten Strukturen oder einem Anbieterkartell zu sprechen.

Stiege der Brötchenpreis im folgenden Monat aufgrund von Ernteschäden und einer Verteuerung des Mehls überall auf 22 Cent, wäre die notwendige marktwirtschaftliche Flexibilität, also die Fähigkeit, rasch auf sich verändernde Bedingungen zu reagieren, offenbar gegeben. Würden jedoch Brötchen gleicher Qualität im gleichen Monat bei unterschiedlichen Bäckereien zu unterschiedlichen Preisen angeboten, müsste man am Wettbewerb auf dem Brötchenmarkt zweifeln. Die Kunden würden mit Abwanderung von den teureren Anbietern reagieren, so dass diese zu Preissenkungen gezwungen wären oder aus dem Markt ausschieden, bzw. die billigeren Anbieter wären so überlaufen, dass sie entweder ihre Preise erhöhten oder/und ihre Marktanteile sowie ihre Produktion entsprechend ausdehnten. Über den Tag hinaus stellte sich also wieder der einheitliche Preis ein.

Auf dem Arbeitsmarkt funktioniert dieses Prinzip flexibler Preise im Grunde genauso. Der Hauptunterschied zu den Brötchen liegt in der geringeren Mobilität der Arbeitskräfte im Vergleich zu den Brötchenkunden. Während der Konsument eines Massenprodukts auf Preisunterschiede rasch mit Abwanderung zur Konkurrenz reagieren kann, ist das Wechseln des Arbeitsplatzes aufgrund von Entlohnungsunterschieden für einen Arbeitnehmer in aller Regel mit hohen Transaktionskosten verbunden, muss er doch möglicherweise mit Sack und Pack, im ungünstigsten Fall mit Familie unter Aufgabe des Arbeitsplatzes eines anderen Familienmitglieds, umziehen oder lange Pendelwege in Kauf nehmen.

Trotz Immobilität von Arbeit kann dem Gesetz des gleichen Preises für gleiche Knappheit Geltung verschafft werden. Am besten wird das durch einen Flächentarifvertrag mit möglichst wenigen Ausnahmen gewährleistet. Nur dann funktioniert die Steuerung der Wirtschaft nach dem Prinzip des gleichen Preises für das gleiche Gut, folglich über flexible Gewinne und damit effizienter als in jedem anderen System.