

Zwischen Scilla und Charybdis - Das Ende des Flächentarifvertrages schadet vor allem den deutschen Arbeitgebern

von

Heiner Flassbeck

Financial Times Deutschland, ...Dezember 2003

Der Eifer, mit dem die deutschen Arbeitgeberverbände die weitgehende Beseitigung der Flächentarifverträge betreiben, ist beeindruckend. Selten hat man eine Organisation gesehen, die mit solcher Vehemenz ihr eigenes Ende und den zudem den Nachweis anstrebt, ihre Existenz sei schon immer unsinnig gewesen. Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, daß im allgemeinen Reformgetümmel viele nicht mehr wissen, was sie eigentlich tun.

Die Tarifverträge zu öffnen für betriebliche Vereinbarungen auch über die Höhe des Lohnes, klingt gut, klingt nach Flexibilität, nach unternehmerischer Freiheit, nach neuen Chancen im Wettbewerb. Dumm nur, daß das am Ende für alle Unternehmen gilt. Wenn ein einzelnes Unternehmen in einer kritischen Situation seine Löhne senken kann, verschafft es sich selbstverständlich einen Vorteil. Es kann seine Preise senken, setzt mehr ab oder erzielt bei gleichen Preisen höhere Gewinne.

Reden wir über zwei Unternehmen, die die neue Freiheit genießen wollen, ist der Ausgang schon weit weniger einfach. Nehmen wir an, in einer Branche mit extrem schwacher Konjunktur (die deutsche Bauwirtschaft wäre ein schönes Beispiel) stehen sich zwei dominante Unternehmen gegenüber, die Holzmann GmbH und die Stahlmann AG. Kaum ist der Flächentarifvertrag weg, beginnen beide Verhandlungen mit ihren Betriebsräten mit dem Ziel, die Löhne deutlich zu senken. Holzmann, der in einer strukturschwachen Region liegt, wo die Arbeitnehmer keine Alternativen haben, handelt am Ende eine Lohnkürzung von 20 % heraus, Stahlmann nur 5 %.

Was nun? Holzmann gewinnt jede Neuausschreibung einer Baustelle, Stahlmann steht vor der Pleite. Stahlmann beklagt sich beim Arbeitgeberverband und beim Kartellamt über unfairen Wettbewerb, die aber winken ab: Kein Flächentarifvertrag mehr, keine Wettbewerbs-Regeln mehr. Stahlmann geht in neue Verhandlungen mit seinen Arbeitnehmern und erreicht schließlich auch die 20 %. Die Löhne sind wieder gleich unflexibel, aber wesentlich billiger insgesamt.

Daraufhin macht die Bauwirtschaft mit Dumpingpreisen Boden gut gegenüber der Automobilindustrie, Autokäufe werden zugunsten von Bauvorhaben zurückgestellt. Das zwingt auch dort die Manager in die Verhandlungen mit den Betriebsräten. Der Spitzenreiter schafft immerhin 10 % Lohnkürzung mit der Folge, daß alle am Ende alle Automobilbauer bei diesem Abschlag landen und die Preise für Autos deutlich sinken können. Der Vorteil der Bauindustrie ist wieder dahin, von betrieblichen Unterschieden ist keine Spur mehr, aber die Löhne insgesamt sind schon mächtig gefallen.

Das, werden hier die ganz klugen Arbeitgeberfunktionäre hinter vorgehaltener Hand sagen, ist ja die List der Idee: Zwar haben die betrieblichen Unterschiede, die man in der politischen Debatte in den Vordergrund stellt, in einer Marktwirtschaft keinen Bestand, weil es sich ja im

Einzelnen niemals den eigenen Arbeitern verkaufen läßt, daß sie zwar verzichten und doch der Wettbewerber, der geschicktere Unterhändler, die zufällig in einer strukturschwachen Region siedelnde Firma oder gar der schlechter geführte Betrieb einen Wettbewerbsvorteil erhält. Auf die Weise, werden die klugen Spindoctors im Hintergrund sagen, schaffen wir es aber, endlich von dem zu hohen deutschen Lohnniveau herunterzukommen. Differenzierung ist die politische Parole, Differenzierung nach unten aber ist das Zauberwort.

Dumm nur wiederum, daß die Spindoctors nichts von Ökonomie verstehen. In keiner Phase des Prozesses ist nämlich die Beschäftigung gestiegen. Alle Betriebe haben nur versucht, ihre Kosten zu senken, um Wettbewerbsvorteile zu gewinnen. Folglich ist am Ende die gesamtwirtschaftliche Lohnsenkung von, sagen wir, 10 %, begleitet von einem Rückgang der nominalen Nachfrage der Arbeitnehmerhaushalte von 10 %. Da dürfen die Spindoctors nun aussuchen, ob es ihnen Deflation lieber ist, weil die Preise alle zusammen um 10 % fallen, so daß der reale Lohn und die reale Nachfrage gleich bleibt, oder ob sie Depression vorziehen, weil die Preise gleich bleiben, die reale Nachfrage der Unternehmen aber um 10 % fällt. Auch zwischen diesen beiden Extremen gibt es selbstverständlich noch Möglichkeiten, allerdings keine, die Scilla oder Charybdis zu umgehen hilft.