

# Wettbewerb oder Straßenkampf?

von

Heiner Flassbeck

FTD, ...2008

Mindestlohn und Wettbewerb, das sei wie Feuer und Wasser, sagen die meisten Ökonomen. Wenn der Staat so massiv in den Markt eingreife, könne sich der Wettbewerb nicht entfalten. Das ist eine seltsame Begründung, weil es praktisch überhaupt keinen Wettbewerb ohne staatliche Eingriffe gibt. Stellen wir uns vor, zwei Männer wollten gegeneinander boxen, der eine ist 1,90 groß und 120 Kilo schwer, der andere ist 1,60 Meter und bringt 70 Kilo auf die Waage. Würden wir sagen, warum nicht, lass sie aufeinander los, jeder ist schließlich seines Glückes Schmied und wir sind für den freien Wettbewerb? Oder nehmen wir zwei Fußballmannschaften, die gerne ein Spiel machen wollen. Die eine Mannschaft beharrt aber darauf, dass ihr Tor nur halb so groß ist wie das der anderen Mannschaft, weil schließlich Wettbewerb herrsche und jeder die Bedingungen festlegen könne, unter denen er gerne spielen möchte. Werden diese beiden Mannschaften ohne den Staat oder eine übergeordnete Institution ein vernünftiges Spiel zustande bringen?

Man sieht, „Wettbewerb“ ist nicht einfach Straßenkampf. Um einen in den Augen der meisten Menschen vernünftigen Wettbewerb auszutragen, braucht man Regeln. Diese sollen helfen, herauszufinden, wer der Bessere bezüglich der Kernkompetenz ist, um die es jeweils geht. Beim Boxen ist das die boxerische Klasse, die sich nicht in schierer Kraft erschöpft, sondern in einer bestimmten Technik, den Schlägen des anderen auszuweichen und selbst Treffer zu setzen. Beim Fußball geht es im Kern um die Fertigkeit am Ball und die Genauigkeit der Schüsse, in der sich die Wettbewerber messen wollen. Genau darauf sind Regeln, die von allen akzeptiert werden können, ausgerichtet. Die Mehrzahl der Sportler will sich in ihrer Kernkompetenz messen statt sich stundenlang über Regeln zu streiten oder sich von einem körperlich weit überlegenen Gegner ohne jedes technische Können demütigen zu lassen.

Nur in der Wirtschaft wird das offenbar nicht verstanden. Denjenigen, die am lautesten nach Wettbewerb schreien, ist das Prinzip der Kernkompetenz vollkommen fremd. Was ist die Kernkompetenz, um die es im ökonomischen Wettbewerb geht? Geht es darum herauszufinden, welcher Unternehmer bei hoher Arbeitslosigkeit seine Mitarbeiter am besten unter Druck setzen kann, so dass sie bereit sind, für Hungerlöhne von drei Euro fünfzig zu arbeiten? Oder sollen diejenigen belohnt werden, die es schaffen, den Staat zu schröpfen, indem sie Hungerlöhne bezahlen und nach staatlichen Lohnsubventionen rufen? Ist alles Wettbewerb, was irgendwie im rechtsfreien Raum stattfindet, ganz egal wie ungleich die Gegner sind, die sich gegenüberstehen und aufeinander einprügeln?

Haben nicht die Liberalen einst gepredigt, Wettbewerb sei ein „Entdeckungsverfahren“ (F.A. Hayek), also eine Methode, um die Menschen dazu anzuregen, über neue Produkte und neue Produktionsverfahren nachzudenken und diese umzusetzen? Was ist davon geblieben? Wer die Entdeckung von Neuem für die Kernkompetenz von Unternehmen hält, kann nicht gleichzeitig für richtig halten, dass Unternehmen, denen nichts Neues einfällt, die gleichen Ergebnisse wie die Entdecker erzielen, nur weil sie rücksichtslos ihre Macht einsetzen, um die Kosten zu drücken oder an staatliche Subventionen zu kommen? Steht nicht in jedem guten Lehrbuch als Voraussetzung für funktionierenden Wettbewerb, dass jedes einzelne Unternehmen Preisnehmer ist, folglich die Preise für Arbeit, Kapital und Vorleistungen zu akzeptieren hat, die auf den entsprechenden Märkten festgelegt werden.

Das, werfen hier die „Wettbewerb um jeden Preis-Advokaten“ ein, gilt nur, wenn der Preis auf den entsprechenden Märkten von Angebot und Nachfrage gebildet wird. Das aber sei auf dem Arbeitsmarkt regelmäßig nicht der Fall, was man wieder daran erkenne, dass so viele gering Qualifizierte Arbeitnehmer arbeitslos seien. Diese Argumentation ist merkwürdig inkonsistent, um nicht zu sagen, dumm. Denn selbst wenn es so wäre, dass der zu für bestimmte Arbeit zu zahlende Preis für alle Unternehmen zu hoch wäre, folgte daraus ja noch lange nicht, dass jedes Unternehmen gemäß seiner eigenen Marktmacht den Preis drücken könnte und dann der Wettbewerb funktionierte. Wenn die Fußballtore auf beiden Seiten zu groß für einen vernünftigen Spielverlauf sind, folgt nicht, dass der Wettbewerb funktioniert, wenn man sie mit Gewalt auf einer Seite kleiner macht.

Noch schlimmer ist, dass diese Argumentation einfach aus dem Vorhandensein hoher Arbeitslosigkeit in diesem Marktsegment auf „zu hohe Löhne“ schließt. Das ist zwar ein weit verbreitetes Vorgehen, ist aber unzulässig. Um von einem Überschussangebot auf „zu hohe Preise“ schließen zu können, müssen bei dem betrachteten Markt Angebot und Nachfrage unabhängig voneinander sein. Das anzunehmen ist, anders als am Kartoffelmarkt, am Arbeitsmarkt aber grundsätzlich falsch, weil die dort „gehandelte Ware“ Arbeit gleichzeitig der wichtigste Abnehmer der Güter ist, die von ihr selbst produziert werden. Fazit: Ein Mindestlohn ist nicht das Ende des Wettbewerbs, sondern sein Anfang.