

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik

„35-Stunden-Woche in Ostdeutschland – gerecht, wirksam und bezahlbar.

Argumente gegen die ideologische Verteufelung der Gewerkschaften"

Stellungnahme

Positionen in der Arbeitskampauf- einandersetzung

Anfang des Jahres hat die IG Metall die Arbeitszeitbestimmungen in der ostdeutschen Stahl- sowie Metall- und Elektroindustrie aufgekündigt. Zielsetzung war der Abbau der Wochenarbeitszeit von gegenwärtig 38 auf 35 Stunden und damit eine Angleichung an die westdeutschen Bedingungen. Unter Hinweis auf die angespannte wirtschaftliche Lage im Osten und den unveränderten Nachholbedarf gegenüber der westdeutschen Industrie kündigten daraufhin die Metallarbeitgeber in Sachsen den Manteltarifvertrag. Die Fronten verhärteten sich rasch: Nach den Arbeitern in der ostdeutschen Stahlindustrie traten zunächst ihre Kollegen in der sächsischen, dann auch in der brandenburgischen Metall- und Elektroindustrie in den Arbeitskampf ein. Die Streiks konzentrierten sich zunächst auf die Zulieferer der Automobil- und Maschinenbauunternehmen, erstreckten sich dann aber auch auf die großen Betriebe wie das VW-Werk in Zwickau.

Vergleichsweise zügig wurde der Tarifkonflikt in der Stahlindustrie beigelegt. IG-Metall und Arbeitgeber einigten sich auf einen Kompromiss, demzufolge die Wochenarbeitszeit im Osten bis zum 1. April 2009 schrittweise auf 35 Stunden verkürzt

werden soll. In Zwischenstufen wird dabei zunächst bis zum 1. April 2007 eine Reduktion auf 37 Stunden, nach zwei weiteren Jahren um eine zusätzliche Stunde angestrebt. Zugleich flankierten die Tarifparteien die Vereinbarungen mit einer Revisionsklausel. Sollte sich die wirtschaftliche Lage gravierend verschlechtern, kann ein vereinbarter Zwischenschritt für ein Jahr ausgesetzt werden. Bei ausbleibender Einigung auf eine Verschiebung wird ein Schiedsgerichtsverfahren eingeleitet.

Trotz der Beilegung des Konflikts in der Stahlbranche und trotz des Übergangs zu einer 35-Stunden-Woche im Rahmen von Haustarifverträgen durch einzelne Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie hinterlässt das Vorgehen der Gewerkschaften einen üblen Eindruck in der Öffentlichkeit.

Dies liegt zum Ersten an der Reaktion der Arbeitgeber. Die Vertreter der Stahlunternehmen betonen nach wie vor die Regelung „im Kern nicht gut heißen“ zu können und eigentlich nur unter dem Druck des Streiks sich darauf eingelassen zu haben. Auch Gesamtmetall-Chef Kannegießer, dessen Verband der Arbeitszeitverkürzung selbst in einem Stufenplan mit Öffnungsklauseln bislang nicht zustimmt, äußert erhebliche Bedenken gegen den Vorstoß der

Gewerkschaften. In einem Schreckensszenario droht er den möglichen Verlust von 20.000 Arbeitsplätzen infolge der beabsichtigten Arbeitszeitverkürzung an. Mit einem dramatischen Appell wandte sich überdies der Verhandlungsführer der sächsischen Arbeitgeber an die MitarbeiterInnen: „Die Forderung der IG Metall passt nicht in unsere Wirklichkeit und überfordert unsere Möglichkeiten. Die 35-Stunden-Woche (...) könnte nur über weitere Rationalisierung aufgefangen werden. Dies hieße: Arbeitsplatzabbau.“

Das Ansehen der IG Metall leidet zum Zweiten unter dem Sperrfeuer von Seiten der Politik, die sich in die Auseinandersetzung einmischt und damit die verfassungsrechtlich garantierte Tarifautonomie zumindest antastet. Nicht nur von den Wirtschaftsministern der Ostländer, sondern auch aus der Bundespolitik erntet die Gewerkschaft heftige Kritik. Neben dem für den „Aufbau Ost“ zuständigen Minister Stolpe polterte insbesondere Bundeswirtschaftsminister Clement: „Ein unpassenderes Gebiet als Ostdeutschland kann man kaum finden. (...) Das übersteigt das Vorstellungsvermögen – meines auch.“ Ähnlich äußerte sich zwischenzeitlich auch Kanzler Schröder.

Zum Dritten erfolgt der Vorstoß in einer Phase, in der es offenbar ein „Volkssport“ ist, per se auf die Arbeitnehmervertreter einzuprügeln und sie mehr oder weniger allein für Stillstand und Reformunfähigkeit der deutschen Gesellschaft verantwortlich zu machen.

Als problematisch erweist sich zum Vierten, dass der Arbeitskampf ausgerechnet während eines der nachhaltigsten deutschen Konjunkturreinbrüche ausgetragen

wird. Rückläufige Wachstumswahlen, kräftig steigende Arbeitslosigkeit, gar das Gespenst einer längerfristig anhaltenden Deflation dominieren die wirtschaftspolitische Diskussion neben den ohnehin vorhandenen Strukturproblemen. Und vor diesem Hintergrund scheinen die Gewerkschaften – so ihre Widersacher – nichts Besseres vorzuhaben, als den Unternehmen im strukturschwachen Osten das Wasser abzugraben und das notfalls sogar unter Hinnahme eines längeren Arbeitskampfes mit Produktionseinbußen.

Die IG-Metall im Schussfeld

In dieser emotional aufgeheizten Gemengelage liegt es auf der Hand, dass die IG Metall mit ihrem Vorstoß in der Öffentlichkeit zum „Buhmann“ abgestempelt wird. Aus wissenschaftlicher Sicht gilt es jedoch, die Diskussion zu versachlichen und dabei insbesondere auch die Frage zu stellen, inwieweit die verbreitete Empörung überhaupt gerechtfertigt ist.

Dabei ist zunächst hervorzuheben, dass die von der Gewerkschaft vorgetragene Begründung, mit der Anpassung an die westdeutschen Arbeitszeitvorgaben eine Angleichung der Lebensverhältnisse herbeiführen zu wollen, nicht nur legitim ist (Art. 72, Abs. 2 Grundgesetz) und angesichts der anhaltenden Ost-West-Migration geboten erscheint, sondern auch von den betroffenen Arbeitgebern im Prinzip geteilt wird. In ihrem an die MitarbeiterInnen verteilten Flyer etwa verkündete der Verband der Sächsischen Metall- und Elektroindustrie 2003 im Zusammenhang mit dem Tarifkonflikt: „Die Angleichung der Lebensverhältnisse ist das Ziel (...), dem auch wir uns verpflichtet fühlen.“

Problematisch wird es hingegen bei der Frage, ob dieses Ziel ausgerechnet mit Hilfe der Einführung der 35-Stunden-Woche erreicht werden kann. Denn einerseits wird generell bezweifelt, dass eine Arbeitszeitverkürzung positive Beschäftigungseffekte nach sich zieht. Eher – so ihre Kritiker – seien sogar Beschäftigungseinbußen zu erwarten. Aber selbst wenn im Prinzip eine Arbeitsmarktentlastung durch die Arbeitszeitverkürzung längerfristig denkbar wäre, sei Ostdeutschland zu einem solchen Schritt andererseits noch nicht „reif“. Verwiesen wird in diesem Zusammenhang auf das innerdeutsche Produktivitätsgefälle. Bevor es zu einer Angleichung kommt, müsse allein aus Gründen des Wettbewerbs diese Lücke geschlossen werden.

Führt die Arbeitszeitverkürzung zwangsläufig zu Beschäftigungseinbußen?

Die Gegner der 35-Stunden-Woche führen mit einer erstaunlichen Selbstsicherheit an, es sei hinlänglich „bewiesen“, dass Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich nur zu Massenentlassungen führt. Die Gewerkschaften entpuppten sich damit einmal mehr als Interessenvertreter der Arbeitsplatzbesitzer zu Lasten der Arbeitslosen. Gestützt wird der „Beweis“ auf den kostentreibenden Effekt dieser Maßnahme.

Dieser Argumentation liegt jedoch ein typisches Strickmuster der Öffentlichkeit im Umgang mit komplexen Sachverhalten zu Grunde: Statt die Thematik mühsam in ihrer Gänze auf Wirkungen und Rückwirkungen zu durchleuchten, reduziert sich die Diskussion oftmals nur auf einen Aspekt. Man muss ihn dann nur oft genug wiederholen, damit daraus die „alleinige Wahrheit“ wird. Wer ihr dann noch wider-

spricht, gilt als „unbelehrbar“ und „diskussionsunwürdig“.

Dabei zeugt allein schon die Tatsache, dass über die betrachtete Thematik in der Wissenschaft seit über 150 Jahren debattiert wird, davon, dass es sich eben nicht um einen Sachverhalt handelt, den man mit simplen Weisheiten abtun kann.

Konkret schafft die 35-Stunden-Woche zunächst einmal einen Mehrbedarf an Arbeitskräften. Bei unverändertem Gesamtwochenarbeitsvolumen ist eine Ausweitung der MitarbeiterInnenzahl um den Faktor $\frac{38}{35} = 1,086$ erforderlich, um die

Verkürzung der Wochenarbeitszeit pro Mitarbeiter von 38 auf 35 Stunden zu kompensieren. Dies setzt allerdings voraus, dass mit der tariflichen auch die tatsächliche Wochenarbeitszeit eingeschränkt wird und die Vereinbarung nicht durch Überstunden unterlaufen wird. Außerdem basiert die Rechnung auf der Prämisse, dass Veränderungen in der Wochenarbeitszeit keinen Einfluss auf das Wachstum von Produktivität und Produktion haben.

Realistischerweise muss aber davon ausgegangen werden, dass die Produktivität infolge kürzerer Arbeitszeiten ansteigt. Zum einen resultiert dies daraus, dass die stündliche Leistungsfähigkeit der ArbeiterInnen bei einer geringeren wöchentlichen Belastung profitieren dürfte. Zum anderen könnte dies Folge eines erhöhten Kapitaleinsatzes sein. Sollte nämlich die Arbeitszeitverkürzung – insbesondere bei vollem Lohnausgleich – zu Kostensteigerungen beim Produktionsfaktor Arbeit führen, ist eine (Teil-)Substitution von Arbeit durch Kapital zu erwarten. Bei intensiviertem Kapitaleinsatz nimmt der Outputbeitrag pro Arbeitsstunde ebenfalls zu.

Ferner kann nicht einfach unterstellt werden, dass Veränderungen in der Wochenarbeitszeit ohne Folgen für das Produktionswachstum bleiben. Zum einen dürfte die Arbeitszeitverkürzung die Unternehmen mit Kostensteigerungen belasten und dann Gewinneinbußen hervorrufen, wenn eine Weitergabe in die Preise aus Gründen des Wettbewerbs nicht vollständig gelingt und/oder Absatzeinbußen zur Konsequenz hätte. Derartige produktionshemmende Kostensteigerungen sind zu erwarten, falls die positive Produktivitätswirkung (s.o.) nicht ausreicht, um die kostentreibenden Effekte zu kompensieren. Makroökonomisch ist mit Blick auf die Wachstumsrate der Produktion zum anderen aber auch der mögliche Kaufkrafteffekt einer Arbeitszeitverkürzung zu bedenken. Führt die verringerte Arbeitszeit bei Lohnausgleich zu einer Beschäftigungszunahme, erhöhen sich die Masseneinkommen. Ist dies der Fall, können Unternehmen mehr und/oder zu höheren Preisen absetzen. Dies regt die Produktion an, wodurch es zu weiterer Mehrbeschäftigung kommt. In gleicher Form könnte aber auch eine Abwärtsspirale angestoßen werden.

Es überlagern sich somit zahlreiche Einzeleffekte, so dass in der Gesamtwirkung sowohl positive als auch negative Beschäftigungseffekte möglich sind. Zusammenfassend ist dabei festzuhalten: Die Wahrscheinlichkeit, dass Arbeitszeitverkürzung mit einer Ausweitung der Beschäftigung einher geht, ist umso größer, je weniger Unternehmen auf Überstunden ausweichen, je geringer der Produktivitätseffekt ausfällt, je stärker er hingegen zu einer Kostenentlastung beiträgt, je weniger sonstige personenbezogene Nicht-Lohnkosten anfallen, je flexibler das wöchent-

liche Betriebszeitfenster der Unternehmen ist, je mehr Überwälzungsspielräume auf die Preise bestehen und je größer der Kaufkrafteffekt zu veranschlagen ist.

Die empirischen Befunde sind nun ebenfalls alles andere als eindeutig: Dabei erweist sich das häufig praktizierte Verfahren als „Milchmädchenrechnung“, aus zunehmender Arbeitslosigkeit nach der Einführung der 35-Stunden-Woche in Westdeutschland kausal zu folgern, dass die Arbeitszeitverkürzung hierfür verantwortlich ist. Gleichläufigkeit und Kausalität sind nicht dasselbe. Stattdessen müsste man die arbeitszeitspezifische Erwerbstätigenwirkung aus der beobachteten Beschäftigtenzahl „künstlich“ herausfiltern. Dies gelingt nur sehr begrenzt und allenfalls wahrscheinlichkeitsbehaftet. Zudem weisen die empirischen Studien unterschiedliche Ergebnisse aus. Vereinzelt deuten Studien zwar auf negative Erwerbstätigeneffekte hin, eine Vielzahl anderer Expertisen – u.a. auch eine von Gesamtmetall – hat hingegen einen positiven Beschäftigungsbeitrag durch Arbeitszeitverkürzungen herausgearbeitet. Vor diesem Hintergrund von einem „Beweis“ der arbeitsplatzvernichtenden Wirkung zu sprechen, ist wissenschaftlich unredlich.

Stellt der Übergang zur 35-Stunden-Woche eine untragbare Belastung dar?

Der Verband der Sächsischen Metall- und Elektroindustrie artikuliert zudem als nachhaltige Bedenken gegen eine Arbeitszeitverkürzung: „Gleiche Lebensverhältnisse in Ost und West zu wollen, verlangt dafür einzutreten, dass überall die gleichen Chancen bestehen – vor allem gleiche Chancen auf Arbeitsplätze (...) Davon sind

wir jedoch noch weit entfernt. (...) Die 35-Stunden-Woche nimmt den sächsischen Firmen den letzten Standortvorteil im Wettbewerb um Kunden und Aufträge. Dies hieße: Abschied von der Angleichung“.

Ist es nun wirklich so schlecht im innerdeutschen Wettbewerb um die Ostindustrie bestellt, dass sie sich die verkürzte Arbeitszeit nicht leisten kann? Im Mittelpunkt steht somit die Frage, ob die Ost-Industrie dadurch nachhaltig in der Wettbewerbsfähigkeit hinter die Westindustrie zurückfiele.

Was die allgemeine Situation anbelangt, konnte sich die Wirtschaft der neuen Bundesländer zu Beginn des Jahres 2003 der konjunkturellen Flaute in Deutschland zwar nicht entziehen. Hier ist insbesondere die negative Entwicklung des Bausektors hervor zu heben. Nach einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts in 2002 um -0,2 vH war aber in den ersten drei Monaten 2003 wieder ein Zuwachs von 0,5 vH zu verzeichnen. Diese Steigerung wurde indessen vollständig durch die Erschließung von Produktivitätsreserven erwirtschaftet, so dass eine Entlastung an den Arbeitsmärkten nicht eintrat.

Betrachtet man dagegen die speziellen Angebots- und Wettbewerbsbedingungen ostdeutscher Unternehmen, so sind hier eindeutige Fortschritte zu registrieren. Dies gilt insbesondere für den Produktivitätsanstieg im ostdeutschen Unternehmenssektor gegenüber Wettbewerbern nicht zuletzt aus dem früheren Bundesgebiet. Nach Einschätzung des IW-Halle ist es dabei selbst in konjunkturell schwierigen Zeiten den Unternehmen offensichtlich gelungen, „ihre Exportfähigkeit zu erhalten und die

Lohnstückkosten weiter unter das Niveau der Wettbewerber (...) zu senken.“

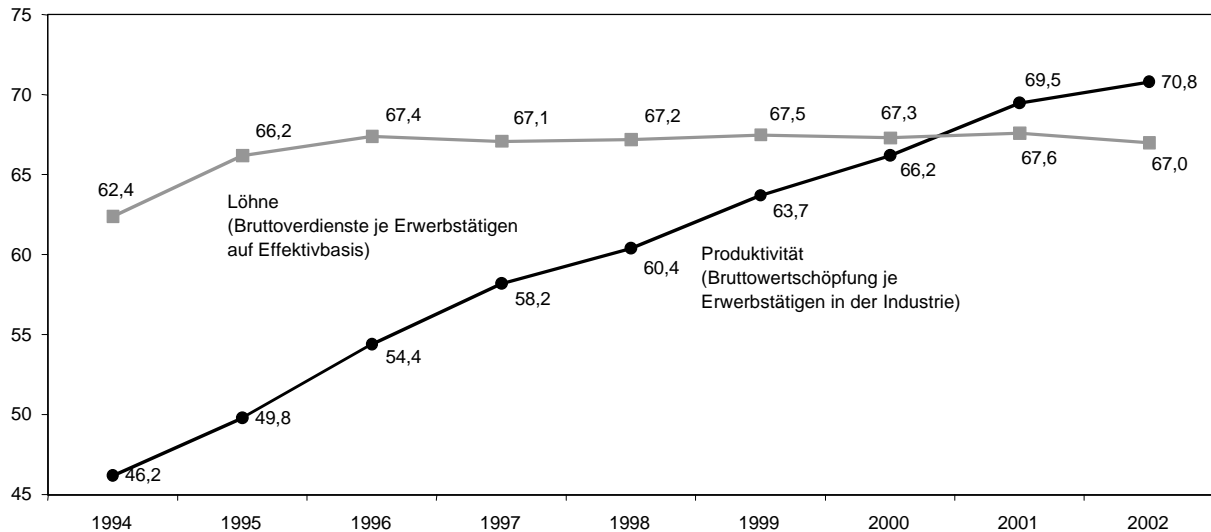
Im Einzelnen ist dabei zunächst einmal mit Blick auf das Lohn- und Gehaltsgefälle zu konstatieren, dass die ostdeutschen Beschäftigten im Jahr 2002 in der Metall- und Elektroindustrie gemessen am Effektivverdienst pro Stunde lediglich rund zwei Drittel dessen verdienten, was ihre westdeutschen Kollegen erhielten (Abbildung 1). Ausschlaggebend dafür dürften weniger Unterschiede in den Tariflöhnen als vielmehr die höhere tatsächliche Arbeitszeit in Ostdeutschland und vor dem Hintergrund größerer Arbeitslosigkeit eine geringere Lohndrift infolge einer geringeren Bereitschaft zur Zahlung übertariflicher Löhne sein.

Dafür liegt im Osten aber auch die Arbeitsproduktivität deutlich unter der im Westen. Bezogen auf die in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfasste Bruttowertschöpfung beträgt die ostdeutsche Produktivität etwa 70 vH (Abbildung 1). Dabei wird die Situation im Osten aber auch dadurch belastet, dass dort die Betriebsgrößen strukturell niedriger ausfallen als im Westen. Kostenvorteile durch Massenproduktion (sog. „Skaleneffekte“) können daher nur in geringem Umfang realisiert werden.

Mit Blick auf die Dynamik zeigt sich jedoch der enorme Aufholprozess, den die ostdeutschen Unternehmen in den letzten Jahren vollzogen haben. Während in der Ostindustrie das Produktivitätsgefälle gegenüber dem Westen seit 1994 um rund 35 Prozentpunkte abgebaut wurde, verringerte sich der ostdeutsche Lohnrückstand lediglich um 4,5 Prozentpunkte.

Abbildung 1

Produktivität und Löhne in der ostdeutschen Industrie
(Angaben ohne Berlin; West = 100)

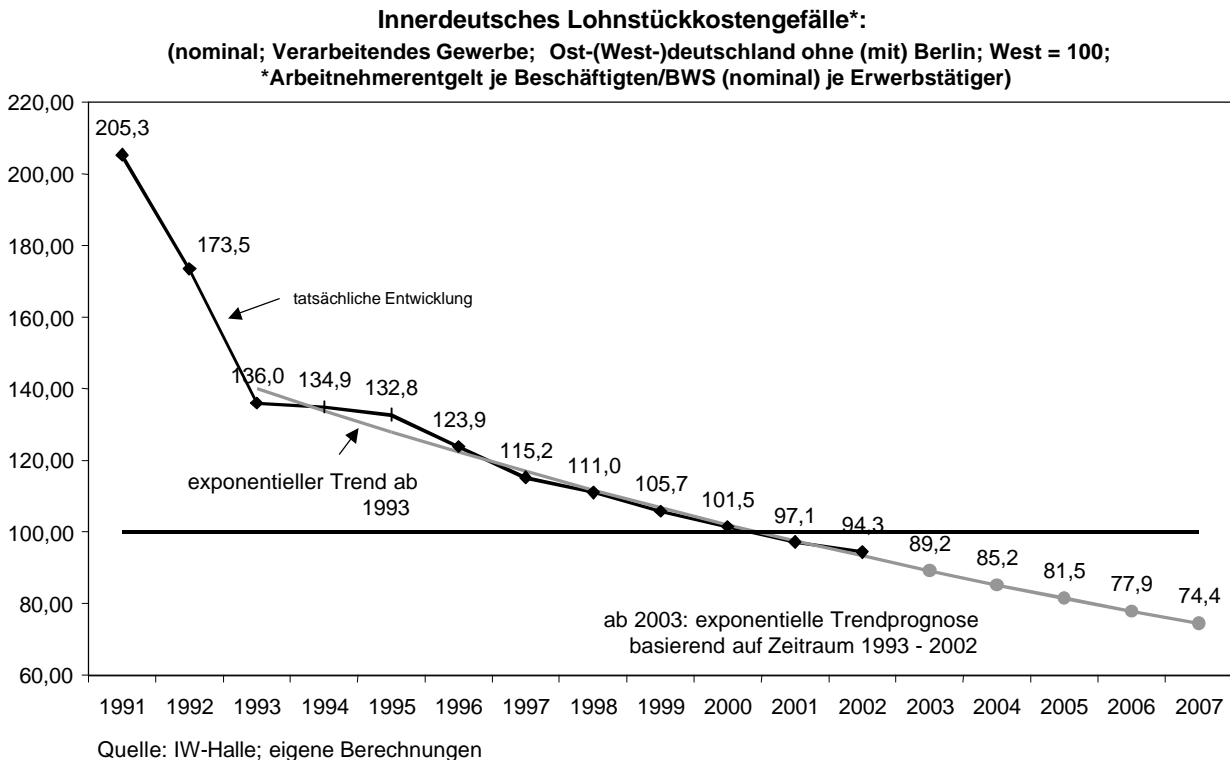


Quelle: AK VGR der Länder, November 2002.

Infolge dieser differenzierten Entwicklung haben sich die Lohnstückkostenrelationen, als – hinsichtlich der Arbeitskostenbelastung – entscheidende Größe im Standortwettbewerb kontinuierlich zugunsten der ostdeutschen Betriebe verschoben (Abbildung 2). Mittlerweile liegen nach Angaben des IW-Halle die ostdeutschen Löhne pro Outputseinheit um knapp 6 vH unter denen in Westdeutschland. Hält der seit 1993 abge-

flachte Trend weiter an, wird sich die Schere bis 2007 weiter auf rund 25 vH öffnen. Auch wenn angesichts der dramatischen Lage am ostdeutschen Arbeitsmarkt ein Wettbewerbsvorteil durchaus erstrebenswert ist, dürfte vor diesem Hintergrund die Kostenbelastung durch die Arbeitszeitverkürzung keine nennenswerte Beeinträchtigung, geschweige denn eine Benachteiligung hervorrufen.

Abbildung 2



Die Anpassung der tariflichen Arbeitszeiten bei vollem Lohnausgleich würde die ostdeutschen Lohnstückkosten in einem pessimistischen Szenario hingegen rechnerisch insgesamt um etwa 8,6 vH verteuern. Zur Aufrechterhaltung desselben Arbeitsvolumens ist nämlich eine Ausdehnung der Erwerbstätigenzahl um den Faktor 1,086 erforderlich (vgl. S. 3). Mithin müssten Unternehmen an 8,6 vH Mehrbeschäftigte dasselbe Arbeitsentgelt wie an die Altbeschäftigten zusätzlich entrichten. Bei unveränderter Outputmenge stiegen die Lohnkosten pro Stück im selben Umfang. Auf Grundlage der Trendschätzung ergäbe sich aber im Status-quo-Szenario bis 2007 ein Vorsprung in den Lohnstückkosten von rund 25 vH. Ausreichend Spielraum wäre demnach insbesondere bei einer stufenweisen Einführung vorhanden. Gegenüber einer 38-Stunden-Woche fallen schrittweise

die in der Tabelle 1 dargestellten Lohnstückkostenverschiebungen zu Lasten der ostdeutschen Industrie an.

Unter Einbeziehung der zu erwartenden Produktivitätsfolgen ist sogar eher von einer geringeren Belastung auszugehen. Wenn in einem optimistisch gerechneten Szenario die Hälfte des primären Kosteneffektes infolge der Beschäftigungsausweitung um 8,6 vH in einen (Stunden-)Produktivitätsanstieg einmündet, nimmt der Output bei unverändertem Gesamtstundenvolumen um 4,3 vH zu. Es verbleibt dann am Ende ein Lohnstückkostenanstieg um 4,1 vH. Mildernd kommt hinzu, dass die Zugeständnisse der Arbeitgeber zur Arbeitszeitverkürzung von der Gewerkschaft eventuell durch eine Schwächung der zukünftigen Verhandlungsposition erkaufte würde. Unter Umständen werden so zu-

künftige Lohnabschlüsse hinter denen im Status-quo-Szenario zurückbleiben. In diesem Fall wäre die tatsächliche Lohnstück-

kostenwirkung von den Tabellendaten in beiden Szenarien überzeichnet.

Tabelle 1

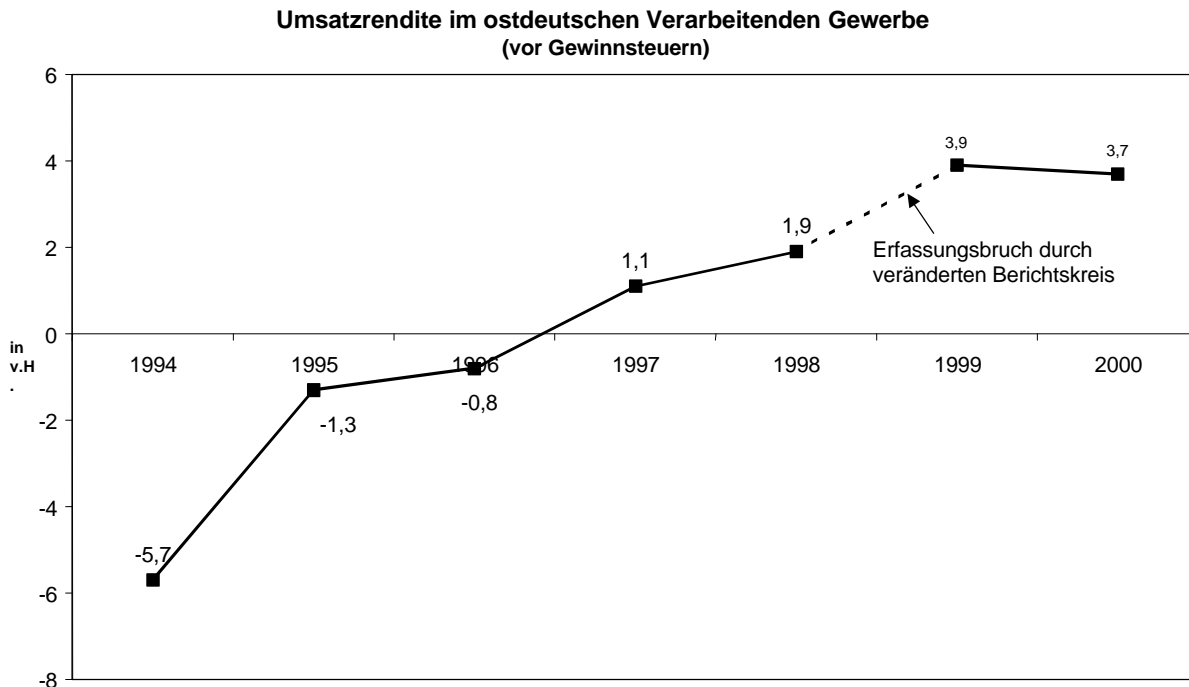
| Rechnerische Lohnstückkostenwirkung der Arbeitszeitverkürzung gegenüber dem Status-quo | | |
|---|--|--|
| Verringerung von 38 Stunden auf ... | pessimistisches Szenario: ohne Produktivitätseffekt | optimistisches Szenario: mit Produktivitätseffekt |
| 37 Stunden | + 2,7 vH | + 1,0 vH |
| 36 Stunden | + 5,6 vH | + 2,7 vH |
| 35 Stunden | + 8,6 vH | + 4,1 vH |

Der wirtschaftliche Erfolg der Unternehmen misst sich aber nicht nur daran, ob die Produktivitätsentwicklung ausreicht, um Kostensteigerungen zu tragen, sondern insbesondere auch an der Ertrags- bzw. Gewinnsituation. Bezogen auf ostdeutsche Unternehmen wird dabei regelmäßig auf die vergleichsweise unterdurchschnittliche Ertragslage bzw. auf nur unzureichende Renditen hingewiesen. Derartige Äußerungen widersprechen allerdings der Realität. Empirisch lässt sich auf Basis von Untersuchungen der deutschen Bundesbank nämlich ein eindeutig positiver Trend bei den ostdeutschen Unternehmen zeigen. Nimmt man dazu die Umsatzrendite (Gewinn vor Steuern in Relation zum Umsatz) als einen wesentlichen Indikator, so haben die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes seit 1997 das „Tal der Tränen“ verlassen (Abbildung 3). Insbesondere in den Geschäftsjahren 1999 und 2000 wurden Umsatzrenditen von 3,9 vH und 3,7 vH erzielt.

Diese Ergebnisse liegen zwar noch um etwa einen Prozentpunkt unter der in westdeutschen Unternehmen erwirtschafteten Rendite. Vor wenigen Jahren lag der Abstand aber immerhin noch bei 5 bis 6 vH.

Die erreichte Wirtschaftlichkeit der ostdeutschen Unternehmen wird noch deutlicher, wenn man berücksichtigt, dass aufgrund des neu aufgebauten Kapitalstocks (aufbaubedingt) in den ostdeutschen Unternehmen viel höhere Abschreibungen auf Sachanlagen zu erwirtschaften sind (Ost: 5,4 vH; West: 3,5 vH). Von der Rendite-seite aus kann also kaum mehr von einem entscheidenden Rückstand der ostdeutschen Industriebetriebe gesprochen werden. Überdies ist die Eigenkapitalquote im Osten sogar leicht höher als im Westen, wenn auch die ostdeutschen Unternehmen bei der Vermögensausstattung (insbesondere beim Anlagevermögen) noch Rückstände aufweisen.

Abbildung 3



Quelle: Deutsche Bundesbank

Fazit

Ohne Zweifel wäre ein besserer Zeitpunkt für die von der IG-Metall geforderte Einführung der 35-Stunden-Woche angesichts der Rezessionstendenzen und der nahezu reflexartig auftretenden Kritik der Öffentlichkeit an Gewerkschaftsvorschlägen denkbar gewesen: Aus volkswirtschaftlicher Sicht belastet der Arbeitskampf die Wirtschaft ausgerechnet in einer Rezession. Andererseits kommen Forderungen nach Arbeitszeitverkürzung aus Unternehmer-sicht immer unzeitgemäß. Die geplante Arbeitszeitverkürzung versteht sich aber als strukturelles Vorhaben und verdient daher auch eine sachliche Beurteilung in einem längerfristigen Kontext.

Natürlich wird eine Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich per saldo zu einer Kostensteigerung in der ostdeutschen

Industrie beitragen und damit die *relative* Wettbewerbsposition zugunsten westdeutscher Unternehmen verschieben. Dies wird aber immer so sein und kann damit vollkommen losgelöst von der Ausgangslage stets als Argument zur Verschiebung dieser Forderung auf den Sankt-Nimmerleins-Tag bemüht werden. In der *absoluten* Betrachtung der erreichten Wettbewerbsniveaus hingegen erweist sich die Diskussionsführung der Arbeitgeber als nicht stichhaltig. Hinsichtlich der Renditen, insbesondere aber mit Blick auf die Lohnstückkosten verfügt die betrachtete Branche – entgegen der landläufigen Einschätzung – zumindest im Durchschnitt über eine ausreichende Stärke. Sie müsste das Feld nicht chancenlos der westdeutschen Konkurrenz überlassen.

Außerdem soll die Arbeitszeitverkürzung nicht grobschnittartig in einem Hau-Ruck-Verfahren, sondern nur stufenweise und im Lichte der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Lage eingeführt werden. Auch ist nicht ausgeschlossen, dass in einzelnen Betrieben aufgrund einer angespannten wirtschaftlichen Situation die Einführung der Arbeitszeitverkürzung in der Tat jetzt noch nicht geboten ist. Dem müsste mit flexibel zu gestaltenden Öffnungsklauseln im Tarifvertrag begegnet werden. Von Anfang an hat die IG Metall aber signalisiert, dazu bereit zu sein.

Auf der anderen Seite zeigt die bereits erfolgte Übernahme der Arbeitszeitverkürzung in Haustarifverträgen, dass einzelne Unternehmen sehr wohl in der Lage zu ei-

nem solchen Schritt sind. Insbesondere ist nicht einzusehen, weshalb die nach eigenem Bekunden „höchstproduktiven“ Automobilunternehmen mit einem solchen Schritt unzumutbar belastet werden würden.

Abschließend ist noch zu bemerken, dass für ostdeutsche Unternehmen, die nach betriebswirtschaftlicher Überprüfung keine stufenweise Arbeitszeitverkürzung wirtschaftlich verkraften, zur Wettbewerbsstabilisierung durchaus auch eine temporäre staatliche Lohnsubventionierung eingeführt werden könnte, wie es das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung 1991 empfohlen hat.