

Zu wenig Geld für harte Arbeit

Viele deutsche Ökonomen glauben, ein Mindestlohn sei nutzlos und koste Arbeitsplätze. Beides ist falsch **VON RONALD SCHETTKAT**

Vorfahrt für Arbeit« heißt es in diesen Tagen in fast jeder politischen Talkshow und meist konstatierten die Beteiligten: Die Löhne in Deutschland sind viel zu hoch, insbesondere für geringer qualifizierte, weshalb sich die Arbeitslosigkeit in dieser Gruppe konzentriere. Mindestlöhne verhalfen Ungelernten und Ausländkräften nicht zu einem höheren Einkommen, sondern sorgen dafür, dass sie ihren Job verlieren. Bundesweite Lohnuntergrenzen sind deshalb Gift für die Beschäftigung. Startdessen brauchen wir zur Wiederbelebung des Arbeitsmarktes weitere Lohnsenkungen. So hört man es allenthalben.

Warum sind sich einige Ökonomen so sicher, dass Lohnsenkungen Jobs schaffen und Mindestlöhne die Beschäftigung mindern?

Ihrer Argumentation liegt folgender Gedankengang zugrunde: Nach (neo-)klassischer Wirtschaftstheorie werden Beschäftigte stets entsprechend ihrer Leistung bezahlt. Wer viel zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt, bekommt viel

Geld; wer wenig dazu beiträgt, erhält wenig Geld. Demnach ist die Welt der Löhne in Ordnung, weil der Markt immer für die richtigen Löhne sorgt, solange der Staat nicht eingreift. Der Deutsche-Bank-Vorstand Josef Ackermann und der Daimler-Chef Jürgen Schrenpp kassieren Millionen, weil sie Hochleistungen erbringen. Pförtner oder Hilfsarbeiter erhalten einen niedrigen Lohn, weil sie nur in geringem Maße zum Unternehmenserfolg beitragen. Unternehmen zahlen Löhne nach Leistung, keinen Cent mehr und keinen Cent weniger.

Will man die gering qualifizierten in Arbeit bringen, so hilft nach dieser Auffassung nur ein geringerer Lohn. Staatlich verordnete Lohnuntergrenzen, spricht: Mindestlöhne, wären hingegen fatal. Sie würden gerade die gering qualifizierten aus den Jobs hinausträngen. Reich der beschäftigungsschneidende vom Markt bestimmte Lohn nicht für die Existenzsicherung, dann müsse, so die Argumentation, der Staat den Betroffenen einen Zuschuss, eine Lohnsubvention zahlen.

Unterstützt wird diese Argumentation gern durch anekdotische Beispiele wie den beliebten Hinweis auf »das amerikanische Beschäftigungswunder«. Doch hier beginnen schon die Zweifel. Marktopferen behaupten gern, dass die in den Vereinigten Staaten nach unten flexiblen Löhne die Ursache des rasanten amerikanischen Beschäftigungswachstums seien. Ein Blick auf die Fakten zeigt: Weit gefehlt. In Amerika stieg die Beschäftigung in den vergangenen Jahren ganz unabhängig von der Lohnposition, und auch in den USA sind vor allem die gering qualifizierten von Arbeitslosigkeit betroffen. Vor allem aber: In Amerika existiert schon seit fast 70 Jahren eine landesweite Lohnuntergrenze. Der damalige Präsident Franklin D. Roosevelt führte den gesetzlichen Mindestlohn schon 1938 ein, um den ruinösen Lohnwettbewerb bei hoher Arbeitslosigkeit zu begrenzen. »*A fair day's pay for a fair day's work*«, lautet damals das Motto.

Genau wie heute in Deutschland war es in Amerika lange Zeit gängige Meinung, dass solche Fair-

ness zulasten der Beschäftigung gehe. Noch 1990 meinten 63 Prozent der amerikanischen Ökonomenprofessoren, jede Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohnes erhöhe die Arbeitslosigkeit. Zehn Jahre später waren es nur noch 43 Prozent. Denn die Princeton-Professoren Alan Krueger und David Card hatten nachweisen können, dass selbst Erhöhungen des Mindestlohnes um 20 Prozent keinen Beschäftigungsverlust zur Folge hatte.

Wieso das? Warum lässt ein steigender Mindestlohn die Beschäftigung nicht sinken, wenn doch die Unternehmen streng nach Leistung entlohnen?

Wahrscheinlich weil sie es eben nicht tun. Unternehmen neigen dazu, insbesondere gering qualifizierten Arbeitskräften Löhne unterhalb des Leistungsniveaus zu zahlen. Es liegt in der Logik einer kapitalistischen Marktwirtschaft, dass gewinnmaximierende Unternehmen die Löhne möglichst niedrig halten. Denn diese sind nicht naturgesetzlich vorgegeben, sondern werden ausgehandelt, und die Verhandlungsmacht variiert mit der Arbeitsmarkt-

situation. Das ist der Kern neuerer Arbeitsmarkttheorien.

Folgt man diesem Gedankengang, ist die Konstruktion eines Widerspruchs zwischen den von marktliberalen Ökonomen propagierten Lohnsubventionen und einem oft von Gewerkschaften geforderten Mindestlohn falsch. Wenn Löhne nicht von einem anonymen Markt bestimmt, sondern von realen Arbeitgebern und Arbeitnehmern ausgehandelt werden, öffnen Lohnsubventionen ohne gesetzliche Lohnuntergrenze ein Fass ohne Boden. Sie führen dazu, dass die Unternehmen ihre Gewinne erhöhen, indem sie die Löhne immer weiter senken. Die Arbeitnehmer stimmen dem bereitwillig zu, da sie zum Ausgleich Lohnsubventionen erhalten.

Der Verlierer ist die Allgemeinheit, spricht: der Staat, der die ständig steigenden Lohnzuschüsse finanzieren muss. Außer, er ringt sich dazu durch, Mindestlöhne festzusetzen.

Ronald Schettkat ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, an der Bergischen Universität Wuppertal