

Die galoppierenden Preise bei Heizung, Strom, Lebensmitteln sind ein schwerer Schlag; besonders für jene unter uns, die für Niedriglöhne arbeiten, kleine Renten beziehen oder auf Arbeitslosengeld angewiesen sind und schon unter den Coronamaßnahmen am stärksten litten. Reserven gehen verloren, da gespartes Geld beschleunigt an Kaufkraft verliert. Die Angst geht um, Rechnungen bald nicht mehr bezahlen zu können. Die Tariflöhne sind 2021 um 1,7 Prozent gestiegen, die Verbraucherpreise aber um 3,1 Prozent. Also, 1,4 Prozent Reallohnverlust im vergangenen Jahr. Inzwischen (April 2022) liegt die Inflationsrate bei etwa sieben Prozent.

Aber die Europäische Zentralbank beruhigt: Die Inflation werde abflauen, »denn mit höheren Löhnen sei kaum zu rechnen«. Soll heißen: Da sich die Lohnabhängigen und die Gewerkschaften wohl vernünftigerweise zurückhalten, sei es mit den Preissteigerungen bald vorbei. Stiegen die Löhne wider Erwarten doch, dann allerdings wäre sie da, die Lohn-Preis-Spirale, mit der angeblichen Folge, dass sich Löhne und Preise gegenseitig in einer Spirale in die Höhe treiben.

Was ist dran am Narrativ?

Dass da was mit der »Lohn-Preis-Spirale« nicht stimmen kann, sieht man schon am Namen. Denn warum heißt sie nicht »Preis-Lohn-Spirale«, obwohl die Lohnabhängigen doch in den meisten

Inflation sie ruiniert, setzen sie in einem ersten Schritt einen Bruttolohnanstieg von zehn Prozent durch. Die Personalkosten für die Bereitstellung der 1.000 Blatt Papier würden sich von 1,50 auf 1,65 Euro erhöhen, so dass sich bei sonst gleichbleibender Kostensituation rein rechnerisch ein möglicher Preisanstieg auf 10,15 Euro oder um 1,5 Prozent ergeben könnte.

Jedoch würde die Kostensituation keineswegs gleichbleiben, wie Vertreter der Lohn-Preis-Spirale hervorheben, da sich bei einem allgemeinen Lohnanstieg auch die eingesetzten Vorprodukte und Arbeitsmittel verteuern müssten. Je nachdem, in welchem Umfang man solche Sachkosten in Personalkosten bzw. davon abhängige Positionen auflöst, könnte eine allgemeine Lohnerhöhung von zehn Prozent auch zu einer Verteuerung der Waren von bis zu zehn Prozent beitragen.

Grundsätzlich faul

Solche Vorstellungen gehen davon aus, dass der Lohn den Wert der Ware konstituiert. Jedoch stellt der Lohn selbst Wert dar, ist der Preis, den der Lohnarbeiter für den Verkauf seiner Arbeitskraft erhält. Die Vorstellungen laufen darauf hinaus, dass der Wert den Wert bzw. dass der Preis als Geldname des Werts den Preis konstituiert. Preise steigen, weil Preise, das heißt die Löhne, steigen. Inflation wird mit sich selbst erklärt.

Tatsächlich bestimmt der Lohn nur den Anteil, den der Arbeiter bzw. die gesamte Arbeiterklasse

steigen. Hier gibt es tatsächlich eine Preis-Preis-Spirale, da ein der Produktion vorausgesetzter Wert, der Wert des Zellstoffs, im Preis des Multifunktionspapiers bloß wieder erscheint und keineswegs neugeschaffen worden ist.

Gegensatz von Lohn und Profit

Die Rede von der Lohn-Preis-Spirale enthält die Annahme, dass höhere Löhne jederzeit auf die Verkaufspreise abgewälzt werden können. Wenn solche Preiserhöhungen aber jederzeit auf dem Markt durchsetzbar wären, warum sollten Unternehmen dann auf Lohnerhöhungen warten, um die Preise anzuheben? Sie würden sie auch ohne diesen Anlass erhöhen und so permanent eine hohe Inflation erzeugen. Dies passiert aber gerade nicht, wie die allgemeine Preisentwicklung zeigt: Bis Anfang 2021 lagen die Inflationsraten zum Teil deutlich unter zwei Prozent, und erst im Jahresverlauf schnellten sie nach oben. Dieser sprunghafte Anstieg muss besondere Ursachen haben und lässt sich keineswegs durch die »anhaltende und unersättliche Profitgier« von Kapitalisten und vor allem von Monopolen erklären, wie dies kürzlich Klaus Müller in der *jW* (»Rotlicht: Inflation«, 3.2.2022) mit seiner These von der »Gewinnruckinflation« versucht hat.

Denn warum widersetzen sich Unternehmer den Lohnforderungen so hartnäckig, wenn sie sich jederzeit durch einen Preisaufschlag schadlos halten können? Mit ihrem Widerstand be-

Eine schier unzerstörbare Mär

Die Legende von der Lohn-Preis-Spirale dient bis heute dazu, notwendige Arbeitskämpfe zu diskreditieren. **Von Ansgar Knolle-Grothusen, Frank Lotzkat, Guenther Sandleben, Inge und Harald Humburg, Manfred Klingele**

Fällen, genau wie heute, den Preissteigerungen nur mit Mühe hinterherhinken? Und wieso sollte es ein Grund für weitere Preissteigerungen sein, wenn die Lohnabhängigen beim Lohn genau jene fünf Prozent zurückerhalten, die sie vorher an die Verkäufer der von ihnen produzierten Waren durch fünf Prozent Preisanstieg verloren haben? So wäre lediglich der Reallohn gesichert, die höhere Arbeitsproduktivität ist damit noch gar nicht berücksichtigt.

In der Wirtschaft spielen Löhne eine doppelte Rolle: Einerseits bilden sie einen Teil der Kosten einer Ware, andererseits sind sie eine bedeutende Nachfragegröße. Man könnte also meinen, dass eine allgemeine Lohnsteigerung eine inflatorische Wirkung entfaltet, indem sie Spielraum für Preissteigerungen sowohl durch die zusätzliche Nachfrage nach Konsumgütern (»Demand-pull-Inflation«) als auch durch Druck auf die Kosten (»Kostendruckinflation«) schafft. Jedoch machen die Lohnkosten nur einen Teil der Gesamtkosten aus. Daneben gibt es noch Materialkosten, Abschreibungen etc. Und auf die Kosten kommen noch mal die Gewinne oben drauf, die schließlich jedes kapitalistische Unternehmen machen muss.

Nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank lag für alle Wirtschaftszweige der Anteil des Personalaufwands im Jahr 2018 bei 15,1 Prozent der Gesamtleistung.¹ Dieser Anteil schwankt von Branche zu Branche. In der anlageintensiven Energieversorgung liegt er bei 3,1 Prozent, in der Elektroindustrie, im Maschinenbau und im Baugewerbe bei mehr als 20 Prozent.

Ein Beispiel. Nehmen wir an, 1.000 Blatt Multifunktionspapier im DIN-A4-Format kosten zehn Euro. Der Anteil der Personalkosten soll im Branchendurchschnitt der Papiererzeugung liegen, das heißt bei 15 Prozent oder 1,50 Euro. Nehmen wir weiter an, die Arbeiter glauben nicht länger der Erzählung, dass die Inflation bald wieder sinken werde. Statt abzuwarten, bis die

am neu geschaffenen Wert erhält. Die Wertschöpfung ist aber ihrer Aufteilung vorausgesetzt. In ihr kann der Lohn keine Rolle spielen, da in der Produktion an seine Stelle die Arbeit tritt, während der Lohn für den Kauf von Konsumgütern ausgegeben wird, deren Wert mit ihrem Verzehr verschwindet. Dieser nicht mehr existierende Wert kann unmöglich den Wertbildungsprozess beeinflussen. Nicht die Konsumgüter, die der Lohnarbeiter kauft und verzehrt, sondern er selbst tritt in die Produktion und schafft neuen Wert. Seine Arbeit, die Wert produziert, hat selbst keinen Wert – der fehlerhafte Kreislauf, wonach Wert den Wert bzw. der Lohn (Preis) den Preis schafft, ist aufgelöst. Der durch die Arbeit neugeschaffene Wert ist größer als der Wert der eingesetzten Arbeitskraft. Diese Differenz, der Mehrwert, ist die Grundlage der Gewinne der Unternehmen.

Die vorausgabte Arbeit schafft neuen Wert, der sich als Preisbestandteil der produzierten Ware darstellt. Jedoch kann sie dies nur tun, indem sie Produktionsmittel einsetzt und produktiv verbraucht, das heißt eine neue Ware hervorbringt. Im Unterschied zu den konsumtiv verbrauchten Konsumgütern bleibt der Wert der verzehrten Produktionsmittel erhalten. Während des Produktionsprozesses erhält und überträgt die Arbeit den Wert der von ihr eingesetzten und produktiv verzehrten Produktionsmittel auf die von ihr neu produzierte Ware. Und je größer der übertragene Wert, desto höher ist der Wert bzw. Preis der produzierten Waren. Steigt der Wert des Vorprodukts, zum Beispiel der Wert der zur Produktion der 1.000 Blatt Multifunktionspapier eingesetzten Zellstoffe, von 1,50 Euro auf 1,65 Euro, dann geht im Herstellungsprozess dieser höhere Wert nicht verloren; er wird auf das Endprodukt übertragen. Je nach Marktverhältnissen wird in kürzerer oder längerer Frist der Preis für 1.000 Blatt Multifunktionspapier von zehn auf 10,15 Euro

weisen sie praktisch, dass sie das gerade nicht können und Lohnforderungen als Angriff auf die Höhe ihres Profits sehen. Ihr eigenes Verhalten steht im Gegensatz zur oberflächlichen Anschauung von der Lohn-Preis-Spirale, die einst von der ökonomischen Klassik aus gutem Grund verworfen worden war.

Damit sind wir beim Kernpunkt: Die These von der Lohn-Preis-Spirale blendet die Konkurrenz zwischen den Unternehmen und den Gegensatz von Lohnarbeit und Kapital aus. Die Rechnung der Unternehmer ist so einfach wie überzeugend: Wenn sie, wie in unserem Beispiel angenommen, ihren Arbeitern zehn Prozent mehr Gehalt zahlen müssen, so dass die Lohnkosten für den Stapel Papier von 1,50 auf 1,65 Euro, also um 15 Cent, steigen, dann würde ihre Gewinnmarge unter Druck geraten, die vor der Lohnsteigerung bei vielleicht 60 Cent gelegen hat. Bei dem Verkaufspreis von zehn Euro würde der Profit auf 45 Cent fallen, das heißt die Umsatzrendite von sechs auf 4,5 Prozent. Der Klassengegensatz ist hier klar formuliert. Mit dem Widerstand gegen Lohnforderungen verteidigt das Kapital schlicht seinen Profit. Das von Wirtschaftsweisen und Presse verbreitete Narrativ von der Lohn-Preis-Spirale dient schlicht dem gleichen Zweck. Die Fake-Botschaft lautet: Lohnkampf bringt nichts, Preissteigerungen machen alle Erfolge wieder zunichte. Deshalb, liebe Sozialpartner der Gewerkschaft, haltet die Füße still, das hilft uns allen!

Lohnbedingter Nachfrageüberhang?

Tatsächlich führen steigende Löhne zu einer höheren Nachfrage nach den Konsumgütern, die Arbeiter benötigen. Kommt die Produktion dieser Waren nun nicht schnell genug hinterher, entsteht auf dem Konsumgütermarkt vorübergehend ein Spielraum für Preiserhöhungen. Der dadurch



Verteufelter der These von der Lohn-Preis-Spirale verfolgen da

lockende Zusatzgewinn wird das Angebot aber schon bald an die erhöhte Nachfrage anpassen, so dass die Preise wieder sinken.

Es gibt noch einen weiteren Einfluss: Da die höhere Nachfrage aus dem höheren Lohn kommt, muss umgekehrt die Nachfrage, die aus dem Profit gespeist wird, entsprechend sinken. Was also auf der Seite der Lohnarbeit an Kaufkraft gewonnen wird, geht auf der Kapitalseite (zum Beispiel bei Luxus- und Investitionsgütern) verloren. Da die Gesamtnachfrage aber konstant bleibt, können von ihr auch keine allgemeinen Preissteigerungen ausgehen.

In dieser Argumentation wird von anderen Einflussgrößen auf die Preisentwicklung abgesehen. Aktuell zentral: Der Staat und über Transferzahlungen auch Private gehen mit Unmengen frisch gedruckter oder elektronisch bereitgestellter Zentralbanknoten einkaufen. Die so finanzierten Ausgaben bewirken tatsächlich eine höhere Gesamtnachfrage, von der auch inflationäre Tendenzen ausgehen können. Diese Wirkung hat aber mit einer Lohn-Preis-Spirale nichts zu tun.

Höhere Arbeitsproduktivität

Nun wollen wir noch die höhere Arbeitsproduktivität berücksichtigen. Dahinter steht der technische Fortschritt mit der Folge, dass Lohnarbeiter während derselben Zeitspanne mehr Waren produzieren, ohne dass deren Gesamtwert im gleichen Umfang zunimmt. Da nun weniger Arbeit zur Produktion der einzelnen Ware verausgabt wird, sinkt der Wert, in welcher Preishöhe sich dieser auch ausdrücken mag.

Bei einer Inflationsrate von durchschnittlich fünf Prozent im Jahr und einer jährlich steigenden Arbeitsproduktivität von durchschnittlich zwei Prozent, wie dies im produzierenden Gewerbe der Fall ist, würde ein jährlicher Lohnabschluss in Höhe von sieben Prozent lediglich



Das Ziel, Lohnkämpfe der Gewerkschaften als wirkungslos zu behaupten (Warnstreik der IG Metall in Lahnstein, März 2004)

beinhalten, dass die Arbeiter mit ihrem höheren Lohn nicht nur den inflationsbedingten Kaufkraftverlust ausgleichen, sondern auch am Produktivitätsanstieg teilnehmen. Die Einkommensverteilung zwischen Lohnarbeit (Lohn) und Kapital (Profit) hätte sich noch gar nicht verändert. Die Lohnerhöhung wäre verteilungsneutral und würde keinesfalls den Druck auf die Profitmargen erhöhen. Sollte mehr Arbeit in derselben Zeitspanne verausgabt werden, das heißt ihr Intensitätsgrad zunehmen, müsste der Lohnzuwachs entsprechend höher ausfallen.

Ein Körnchen Wahrheit?

In unserem Beispiel führt die zehnprozentige Lohnerhöhung zu einer entsprechenden Minderung des Profits, mit der Folge, dass der Preis für 1.000 Blatt Papier unverändert bleibt; die Lohn-Preis-Spirale ist ökonomisch bedeutungslos. Und dennoch führt die Konkurrenz zu einzelnen Preisbewegungen, die einen gegenteiligen Schein hervorbringen und die Mär von der Lohn-Preis-Spirale stützen.

In der Papiererzeugung entspricht der Personalkostenanteil dem Durchschnitt aller Wirtschaftszweige. Es liegt nahe, dass die Branchen mit überdurchschnittlichem Lohnkostenanteil von allgemeinen Lohnsteigerungen stärker betroffen sind als anlageintensivere Wirtschaftszweige mit verhältnismäßig wenigen Personalkosten. Würden die Verkaufspreise diesen Unterschied nicht ausgleichen, könnten die lohnintensiven Branchen weniger Profit pro eingesetztem Kapital erzielen als die anlageintensiven. Also findet eine Ausgleichsbewegung statt, die gesteuert wird vom Gesetz des Ausgleichs der Profitraten: Die Marktpreise der lohnintensiven Branchen würden im Falle allgemeiner Lohnsteigerungen tendenziell steigen, während die der anlageintensiven Branchen im Vergleich dazu zurückblieben. Bei Kapital durchschnittlicher

Zusammensetzung, wozu wir die Papiererzeugung gerechnet haben, blieben die Preise unverändert. In einigen Produktionssphären wird also zumindest die Erfahrung gemacht, dass Preise steigen, weil der Lohn gestiegen ist.

Es kommt noch eine zweite Erfahrung hinzu: Der Lohn steht in einer gewissen Abhängigkeit zu den Preisen der notwendigen Lebensmittel, die mit ihm gekauft werden. Steigen deren Preise, steigt tendenziell auch der Lohn. Was hier erfahren wird, ist die Existenz eines Zusammenhangs. Aber Ursache und Wirkung erscheinen vertauscht.

Resultate

Eine allgemeine Lohnsteigerung, egal in welcher Höhe, beeinflusst lediglich die Preise einzelner Waren, nicht jedoch die allgemeine Inflationsrate. Dies gilt selbstverständlich auch für einen stärkeren Anstieg der Mindestlöhne. Daraus folgt: Unsere Bescheidenheit kann die Inflation nicht stoppen.

Entspricht die Lohnsteigerung nur der Inflationsrate, dann verringert sich der Anteil, den die Lohnabhängigen vom neu produzierten Reichtum erhalten, entsprechend der Höhe des Produktivitätswachstums. Umgekehrt wächst der Profitanteil. Die Lohnabhängigen konnten zwar ihren Reallohn sichern, am produktivitätsinduzierten Produktionswachstum hätten sie jedoch nicht teilgenommen. Diese Umverteilung zugunsten des Profits ist der Zweck kapitalistischer Produktivkraftentwicklung.

Nur wenn der Lohnanstieg über die Inflationsrate hinausgeht und die höhere Produktivität berücksichtigt, steht den Lohnabhängigen eine höhere Konsumgütermenge als vorher zur Verfügung. Die Verteilungsrelation zwischen beiden Klassen bliebe in diesem Fall unverändert, das heißt, der Lohnanstieg wäre verteilungsneutral.

Vorausgesetzt wäre jedoch, dass sich weder die extensive Größe der Arbeit (Länge der Arbeitszeit) noch deren Intensität ändert. Lohninduzierter Druck auf die Gewinnmargen entsteht also nur dann, wenn – bei gleichbleibender extensiver und intensiver Größe der Arbeit – die Lohnsteigerungen höher ausfallen als die Größen Inflationsrate plus Produktivitätswachstum. Erst in diesem Fall würden die Gewinnmargen geschmälert, und auch das würde der allgemeinen Inflation keine zusätzliche Dynamik verleihen.

Der Zweck der Legende

Die These von der Lohn-Preis-Spirale gehört zu den am wenigsten reflektierten Vorstellungen zeitgenössischer Ökonomen und Politiker, vertreten von den Wirtschaftswissenschaftlern der Europäischen Zentralbank bis hin zu denen der Regierungen, der Wirtschaftsforschungsinstitute und der Wirtschaftsmedien. Der klassische Ökonom David Ricardo hatte sie einst nach gründlicher Überlegung zurückgewiesen. Erst als die Lohnkämpfe sich zuspitzten, bemühten sich damalige Ökonomen, diese Erkenntnis zu vertuschen, und propagierten die prinzipielle Erfolglosigkeit von Lohnkämpfen. An die Stelle der Arbeitswertlehre setzten sie die fehlerhafte, oberflächliche Auffassung, wonach der Wert der Ware aus der Wertsumme von Arbeitslohn, Profit und Bodenrente, also durch sich selbst, bestimmt sei. Höhere Löhne seien Kosten für die Unternehmer, meinten sie, und würden wie alle Kosten auf Preise übergewälzt.

Auch damalige Sozialisten, darunter Pierre-Joseph Proudhon und Ferdinand Lassalle, übernahmen solche Vorstellungen. Der eine wie der andere sagte zu den Arbeitern: »Koaliert euch nicht«, allgemeine Lohnsteigerungen würden durch entsprechende Preissteigerungen zunichte gemacht.² Ähnliches meinte knapp 100 Jahre später auch der

britische Ökonom John M. Keynes. Gewerkschaften könnten durch höhere Geldlöhne den Reallohn nicht steuern, so eine seiner zentralen Thesen, denn sie würden zugleich höhere Preise hervorrufen, mit der Folge, dass Reallöhne auch fallen könnten: »Handelt es sich aber um eine Änderung des allgemeinen Lohnniveaus, wird man meiner Ansicht nach finden, dass die Änderung der Reallöhne, welche mit einer Änderung der Geldlöhne verbunden ist, weit davon entfernt, die gleiche Richtung einzuschlagen, fast immer in entgegengesetzter Richtung verlaufen wird. Das heißt, man wird finden, dass, wenn die Geldlöhne steigen, die Reallöhne sinken, und dass, wenn die Geldlöhne fallen, die Reallöhne steigen.«³ Allgemeine Lohnkämpfe sollen also nicht nur unnützlich, sondern gar schädlich für die Arbeiter sein, weil sie zu Reallohnverlusten führten. Das wird bis heute noch so oder ähnlich gesagt und geschrieben.

Karl Marx, der Vordenker der Sache der Lohnabhängigen, war gegenteiliger Meinung. Die Arbeiter sollten »die gelegentlichen Chancen zur vorübergehenden Besserung ihrer Lage« unbedingt nutzen. Wenn nicht, würden sie schnell zu einer »Masse ruinierter armer Teufel«. Allerdings sollten sie zugleich nach einem Ausweg aus einem System suchen, das sie immer wieder zu einem »unvermeidlichen Kleinkrieg« »gegen die Gewalttaten des Kapitals« und »die Marktschwankungen« zwingt. Den Zusammenhang zwischen notwendigem Kleinkrieg und Ausweg sieht er so: »Würden sie in ihren tagtäglichen Zusammenstößen mit dem Kapital feige nachgeben, sie würden sich selbst unweigerlich der Fähigkeit berauben, irgendeine umfassendere Bewegung ins Werk zu setzen.«⁴

Jedoch solle man die endgültige Wirksamkeit dieser tagtäglichen Kämpfe nicht überschätzen. Die Arbeiterklasse kämpfe nur gegen Wirkungen, nicht gegen die Ursachen dieser Wirkungen. Sie könne zwar die Abwärtsbewegung verlangen, nicht aber die Richtung ändern. Sie solle nicht ausschließlich in diesem unvermeidlichen Kleinkrieg aufgehen, sondern begreifen, dass das gegenwärtige System bei allem Elend, das es über sie verhängt, zugleich schwanger gehe mit den materiellen Bedingungen und den gesellschaftlichen Formen, die für eine ökonomische Umgestaltung der Gesellschaft notwendig seien. »Statt des konservativen Mottos: ›Ein gerechter Tagelohn für ein gerechtes Tagewerk!‹ sollte sie auf ihr Banner die revolutionäre Losung schreiben: ›Nieder mit dem Lohnsystem!‹«⁵

Anmerkungen

- 1 Deutsche Bundesbank: Jahresabschlussstatistik (Verhältniszahlen) Mai 2021. Statistische Fachreihe (<https://www.bundesbank.de/resource/blob/866922/7dfb3aa93684676baffcef4f4a37352/ml/2021-05-26-11-36-jahresabschlussstatistik-verhaeltniszahlen-data.pdf>)
- 2 Vgl. Karl Marx: Das Elend der Philosophie. Marx-Engels-Werke (MEW) Band 4, 179 (http://www.mlwerke.de/me/me04/me04_125.htm)
- 3 John Maynard Keynes: The General Theory of Employment, Interest, and Money (https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_KeynesTheoryofEmployment.pdf, 14)
- 4 Marx: Lohn, Preis, Profit. MEW 16, 151 (http://www.mlwerke.de/me/me16/me16_101.htm)
- 5 Ders.: a. a. O., 152

Die Autoren sind Teilnehmer der Marxistischen Abendschule – MASCH in Hamburg.

Eine leicht verständliche Kurzfassung dieses Textes als Flyer für die betriebliche Praxis kann abgerufen werden unter: Marxistische Abendschule – MASCH e. V. (marxistische-abendschule.de)

Für den 14. Juni 2022 lädt der Autorenkreis zu einer Veranstaltung zum Thema »Inflation?!« ein. 18.30 Uhr im Bürgerhaus Wilhelmsburg (Hamburg). Online bitte anmelden unter info@marxistische-abendschule.de

Kauf am Kiosk!

Lesen Sie in der morgigen Ausgabe:
Die Guten ins Töpfchen
 Zur Debatte über den Radikalerlass im Hessischen Landtag. Von Hans Otto Röber