

Zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer

Von

Achim von Loesch-Frankfurt a. M.

Inhaltsverzeichnis: I. Die Konsumfunktion S. 50 — II. Die Sparfähigkeit in Arbeitnehmerhaushalten S. 55 — III. Das Qualitäts- und Geltungsstreben S. 59 — IV. Die Verkaufswerbung S. 63 — V. Die Verbrauchsnormen S. 66

Der Wiederaufbau der westdeutschen Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg führte zu einer umfangreichen Vermögensbildung in der Hand der Unternehmer infolge des hohen Anteils der Selbstfinanzierung bei der Mittelbeschaffung. Neben der Kritik an der Selbstfinanzierung aus kapitalmarktpolitischen Gründen entstand eine sozialpolitische Diskussion um die gesellschaftspolitischen Folgen dieser Entwicklung. Aus ihr gingen konkrete Vorschläge hervor, wie die einseitige Vermögens- und Eigentumsbildung der Unternehmer korrigiert werden könnte¹, und es wurden konkrete Gesetzesvorschläge für eine Miteigentumsbildung der Arbeitnehmer gemacht².

¹ Der Vater des Gedankens von der Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand ist Oswald von Nell-Breuning. Vgl. seine Ausführungen in: „Eigentumsbildung in Arbeiterhand“, Paderborn 1955, „Eigentum und Verfügungsgewalt“ in Gewerkschaftliche Monatshefte, 7. Jg. 1956, „Sparen ohne Konsumverzicht“ in „Der Volkswirt“, 11. Jg., und in „Wirtschaft und Gesellschaft heute“, Bd. 1, Grundfragen, Freiburg 1956 — Goetz Briefs: „Eigentumsbildung der Arbeiterschaft“ in Goetz Briefs: „Das Gewerkschaftsproblem gestern und heute“, Frankfurt 1957, ferner die Ausführungen von K. Hinkel in den Gewerkschaftlichen Monatsheften, 7. u. 8. Jg.

² Die wichtigsten Pläne sind: „Miteigentum — ein praktischer Vorschlag. Ein Gesetzesvorschlag über das ‚Miteigentum der Arbeitnehmer‘, Einführung, Erläuterungen und Beispiele überarbeitet und zusammengestellt von Dr. Rupprecht Dittmar.“ Herausgeber: Sozialausschüsse der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft, Königswinter/Rhein, Adam-Stegerwald-Haus, Bonn 1957. — „Miteigentum der Arbeitnehmer“, eine Stellungnahme der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Hamburg 1955. — „Der Arbeitnehmer von morgen. Mit-Eigner und Mit-Träger in der Wirtschaftsgesellschaft.“ 3. erweiterte und überarbeitete Auflage von Erwin Häussler, M.d.B., Stuttgart 1955. — „Jedem das Seine. Durch Ertragsbeteiligung zur Eigentumsbildung.“ Herausgegeben von Theo Funnekötter, zweite überarbeitete Auflage. Im Auftrage des KAB (Katholische Arbeiterbewegung Deutschlands) im Erzbistum Paderborn und der Hauptarbeitsstelle für Männerseelsorge und Männerarbeit in den deutschen Diözesen, Fulda. Paderborn 1954. — „Unser Weg zur sozialen Neuordnung, Eigentumsbildung für den Arbeiter.“ Herausgegeben von Johannes Even, M.d.B., Schriften-

Die Vorschläge für eine „Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand“ stellen, sofern sie konsequent bleiben, nicht nur auf das Entstehen größerer Bestände an Gebrauchsvermögen in den unteren Einkommenschichten ab — wozu auch Einfamilienhäuser zählen — und nicht auf ein bloßes Anwachsen revolvierender Zwecksparebeträge. Sie haben vielmehr das gesellschaftspolitische Strukturproblem der *chronischen* Eigentumslosigkeit der unteren Einkommenschichten vor Augen und wollen die Eigentums- und Vermögenslosigkeit der Industriearbeiter und -angestellten ein für allemal beheben. Nach diesen Plänen zur Eigentumsbildung der Arbeitnehmer soll den Arbeitnehmern ein Teil der jährlichen Nettoinvestitionen als unverzehrbares Eigentum zugewiesen werden, um die Klassenschichtung: hier besitzende Selbständige, dort besitzlose Unselbständige, grundsätzlich zu überwinden³. Neben die sekundären Einkommenübertragungen der Sozialpolitik sollen sekundäre Eigentumsübertragungen im Rahmen einer Eigentumspolitik treten.

Angesichts dieser weitgesteckten Zielsetzung erhebt sich nun aber die Frage, ob diese *ceteris paribus* möglich und ökonomisch sinnvoll ist und ob hierdurch nicht zwangsläufig andere grundlegende Freiheiten verletzt werden. Untersucht man die Vorhaben auf die Möglichkeit hin, sie zu verwirklichen, so erhebt sich sehr bald die Frage, ob die Arbeitnehmer in der Lage und willens sind, diese Eigentumszuweisungen auch wirklich nachhaltig zu „sparen“, resp. ob es möglich sein wird, den Empfängern dieser sekundären Eigentumsübertragungen das Recht der freien Verfügung über diese Eigentumstitel nach einer „Gewöhnungsfrist“ zuzugestehen. Ist es möglich, diese Schichten so zu beeinflussen, daß sie freiwillig darauf verzichten, diese Titel am Ende doch wieder zu verkaufen und die hierbei erzielten Mittel für den Verbrauch auszugeben? Gesteht man ihnen das Recht auf jederzeitige freie Verfügung nicht zu, entsteht kein freies Eigentum, verwenden sie es aber wieder für den Konsum, gelangt es am Ende doch wieder in die Hände der Unternehmer. In beiden Fällen würde das Ziel der Eigentumsbildung der Arbeitnehmer nicht erreicht.

I. Die Konsumfunktion

Den Plänen zu einer Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand liegt implizite die Annahme zugrunde, daß der Hang zum Verbrauch mit wachsendem Einkommen auch in den unteren Einkommenschichten nachläßt und sich auch bei ihnen von einer bestimmten Einkommens-

reihe des Kartellverbandes der Katholischen Arbeiterbewegung Deutschlands, Köln 1953.

³ O. v. Nell-Breuning: „Wirtschaft und Gesellschaft heute“, a.a.O., S. 426.

höhe ab gleichsam „automatisch“ Sparbeträge als Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben bilden. Sie setzen voraus, daß die Lebenshaltung in diesen Kreisen über das unabdingbar Notwendige gestiegen ist und daß nun tendenziell auch bei den unteren Einkommensklassen der Grenzhang zum Verbrauch kleiner als eins ist. Die Einkommensüberschüsse aus der degressiven Konsumfunktion gelte es für eine Vermögensbildung zu aktivieren. Die meisten Pläne sehen sogar explizite Maßnahmen vor, die Degression der Konsumfunktion zu verstärken. Bei einem gleichbleibenden Verhältnis von Konsum und Sparen hingegen können die Miteigentumspläne keine neue und gerechtere Eigentumsverteilung schaffen, denn es genügt für diese Vorhaben nicht, daß nur einige besonders sparsame Arbeitnehmer Eigentum bilden. Das ist schon heute der Fall. Nach diesen Plänen soll vielmehr eine ganze Schicht, die Basis der Einkommenspyramide, durch Eigentumszuweisungen „entproletarisiert“ werden. Das aber setzt voraus, daß die Eigentumszuweisungen nicht wieder verausgabt, sondern gespart werden. Die Frage ist, ob dies *ceteris paribus* auf freiwilliger Basis, d. h. ohne Elemente „eisernen Sparens“ möglich ist.

J. M. Keynes hat seinem System eine solche degressive Konsumfunktion unterstellt. Seitdem ist sie in vielen nationalökonomischen Modellen ein wichtiges Datum. Er sagt⁴: „Das grundlegende psychologische Gesetz, auf das wir uns von vornherein auf Grund unserer Kenntnis der menschlichen Natur wie auch der einzelnen Erfahrungstatsachen mit großer Zuversicht stützen dürfen, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit Zunahme ihres Einkommens zu vermehren, aber nicht in vollem Maße dieser Zunahme^{5/6}.“

Die Keynes'sche Konsumfunktion blieb jedoch nicht unwidersprochen. Schon einer der frühesten Kritiker Keynes, Alfred Ammon⁷, wies darauf hin, daß die Gründe, die Keynes für diese Konsumenthaltung angibt, gar keine Gründe für eine Abnahme der

⁴ John Maynard Keynes: „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“, Berlin 1955, S. 83.

⁵ „Leider hat er dabei nicht gesagt, was für ein in der Psychologie bekanntes Gesetz gemeint sei.“ Emil Kauder: „Kritik und Umgestaltung des Keynes'schen Systems“ in Schmollers Jahrbuch, 75. Jg. (1955), S. 537. — „Hier liegt ein psychologisches Verhaltensprinzip vor, das Psychologen gar nicht kannten, bevor es ein Wirtschaftswissenschaftler zur Diskussion stellte.“ George Katona: „Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer. Über die Beziehungen zwischen Nationalökonomie, Psychologie und Sozialpsychologie“, deutsche Ausgabe, Tübingen 1960, S. 161.

⁶ Vgl. die Darstellung bei Paulsen: „Neue Wirtschaftslehre“, 4. Aufl., Berlin 1958, S. 88 ff. u. bei Erich Schneider: „Einführung in die Wirtschaftstheorie“, 2. Teil, 2. Aufl., Tübingen 1953, S. 40 ff., 3. Teil S. 94 ff.

⁷ Jahrbuch für Nationalökonomie 147 X 38. Zitiert nach Michael Kröll: „Ist der ‚Hang zum Verbrauch‘ degressiv?“ in Schmollers Jahrbuch 75. Jg. (1955), S. 258.

Verbrauchsneigung sind, sondern Gründe für das Sparen. Keynes berücksichtigt auch nicht den Unterschied zwischen dem Rentner- und dem Unternehmersparen. Seine Gründe treffen nur den Rentnertyp. Die acht Gründe, die Keynes angibt⁸, Vorsicht, Voraussicht, Berechnung, Verbesserung, Unabhängigkeit, Unternehmungslust, Stolz und Geiz stellten mit Ausnahme von „Unabhängigkeit“ und „Geiz“ nur Gründe für einen Konsumaufschub dar. Bei einem bloßen Konsumaufschub aber würde der Minderverbrauch derer, die sparen, ausgeglichen durch den Mehrverbrauch derer, die die Ersparnisse von früher verbrauchen. „Daher können diese Gründe höchstens im short run eines konjunkturellen Einkommenswachstums bedeutsam werden⁹.“ Die Gründe „Unabhängigkeit“ und „Geiz“ schließlich seien psychologische und psychopathologische Spartendenzen und würden von Aufzehrungstendenzen entgegengesetzter Verbrauchertypen kompensiert. „Jeder Sparer findet auch seinen Zehrer, es gibt nicht weniger Verschwender als Geizhalse, nicht weniger schlechte als gute Hausväter¹⁰.“ Die Gründe, die Keynes anführt, erklärten daher das Sparen nicht als das, was es bei ihm ist, als unabhängige Variable des Einkommens, als unkonsumiertes respektive unkonsumierbares Einkommen; denn dann müßte er Motive für das Nachlassen des Konsums anführen und sein „in der Psychologie bekanntes Gesetz“ erläutern und begründen.

Keynes hat mit seiner Konsumfunktion nur eine statische Beziehung zwischen den drei Größen Einkommen, Sparen und Konsum behauptet. Seine „Allgemeine Theorie“ gibt nur an, wie hoch die Gesamtausgaben sind, die bei gegebener Verbrauchsneigung dem Gesamteinkommen zugeordnet werden müssen, und für seine kurzfristige Betrachtung genügt auch eine einfach an einer Querschnittanalyse gewonnene Konsumfunktion. Anders jedoch bei langfristiger Betrachtung, von der bei einer säkularen Eigentumbildung der Arbeitnehmer ausgegangen werden muß. Die hierfür erforderliche Konsumfunktion kann nicht ohne weiteres aus der Alltagserfahrung, aus einer Korrelation zwischen Einkommen und Konsum bei kurzfristiger Betrachtung abgeleitet werden. „Man kann das, was man im Vergleich verschiedener Menschen mit verschiedenen Einkommen in ein und derselben volkswirtschaftlichen Entwicklungslage feststellt, daß nämlich bei höherem Einkommen eine höhere Spartätigkeit erfolgt, nicht ohne weiteres auf das Verhalten ein und derselben Person bei veränderlichem Einkommen infolge veränderter Verhältnisse übertragen¹¹.“ Und „veränderte Verhältnisse“ heißt nichts anderes

⁸ J. M. Keynes, a.a.O., S. 93.

⁹ Kröll, a.a.O., S. 259.

¹⁰ Kröll, a.a.O., S. 259.

¹¹ Fritz Voigt: „Der volkswirtschaftliche Sparprozeß“, Berlin 1950, S. 425.

als langfristige Betrachtung. K e y n e s schreibt hierzu: „Die subjektiven Faktoren . . . schließen jene psychologischen Eigenheiten der menschlichen Natur und jene gesellschaftlichen Gebräuche und Einrichtungen ein, die sich, obschon nicht unwandelbar, während eines kurzen Zeitabschnittes . . . wahrscheinlich doch nicht merklich ändern werden. In einer geschichtlichen Untersuchung oder beim Vergleich einer gesellschaftlichen Ordnung mit einer anderen von verschiedener Art ist es notwendig, die Weise, in der Änderungen in den subjektiven Faktoren den Hang zum Verbrauch beeinflussen können, in Betracht zu ziehen¹².“ An anderer Stelle sagt er ausdrücklich¹³, „daß der Hang zum Verbrauch (nur, A. L.) in einem gegebenen Zustand als eine ziemlich stabile Funktion betrachtet werden kann.“

Das Phänomen Sparen muß bei langfristiger Betrachtung in der Gesamtheit der gesellschaftlichen Zusammenhänge gesehen werden. Empirische Untersuchungen über den langfristigen Verlauf der Konsumfunktion in den Vereinigten Staaten haben beispielsweise keine Degression der Konsumfunktion feststellen können. Besonders K u z n e t s fand, daß bei einer proportionalen Steigerung aller Einkommen und Vermögenswerte die Konsumausgaben in den USA im gleichen Umfange stiegen. Der Konsum stieg parallel dem Einkommen und die Sparquote war unabhängig von der absoluten Höhe des Einkommens. Über lange Zeiträume hinweg und bei einer allgemeinen starken Steigerung der Einkommen, Lebenshaltung und Vermögenswerte blieb die Konsumneigung der Bevölkerung der Vereinigten Staaten im wesentlichen unverändert, so sehr sich auch die Art des Konsums, die Verbrauchsgewohnheiten selbst, änderten. Im Gegenteil: Es fand eher eine leichte Verschiebung der Konsumquote nach oben statt. Die Verbrauchsneigung tendierte mit steigender Lebenshaltung zu steigen¹⁴.

P a u l s e n kommt deshalb bei der Besprechung der K e y n e s'schen Konsumfunktion zu der Feststellung, „daß sich langfristig die Lage der Verbrauchsfunktion offenbar gehoben hat: unsere Großväter bezogen ein geringeres Gesamt- und Durchschnittseinkommen als wir,

¹² J. M. Keynes, a.a.O., S. 78.

¹³ J. M. Keynes, a.a.O., S. 82.

¹⁴ Vgl. S. Kuznets: „Studies in Economics and Industrial Relations“, Philadelphia 1941, S. 53—78. Ferner L. J. Paradiso: „Classification of Consumer Expenditures by Income Elasticity. Survey of Current Business“, Washington, Janner 1945, zitiert bei E. März: „Die Hauptpunkte der Keynes'schen Lehre“ in Schmollers Jahrbuch, 74. Jg. (1954), S. 302. — Vgl. ferner Eva Bössmann: „Probleme einer dynamischen Theorie der Konsumfunktion“, Berlin 1957, S. 92 ff., wo auch die einschlägige Literatur genannt wird. — Vgl. auch E. Liefmann-Keil: „Zum Sparen der Arbeitnehmer“ in „Der Arbeitgeber“, 10. Jg. (1958), Nr. 5, S. 144. Dabei ist aber zu beachten, daß E. Liefmann-Keil das Sparen anders abgrenzt, als dies hier geschieht, z. B. den Erwerb langlebiger Konsumgüter zum „Sparen“ hinzuzählt.

bei ihrer größeren Sparneigung hätten sie bei einem dem unsrigen gleichen Einkommen mehr gespart als wir“. Er zitiert dabei einen Hinweis K a t o n a ' s, „daß sich in den USA bei zunehmender Überzeugung gesicherten Fortganges der Prosperität eine Verlagerung der Verbrauchsfunktion nach oben feststellen lasse“¹⁵. In die gleiche Richtung weisen auch zahlreiche Aussagen hervorragender Nationalökonom¹⁶: H i c k s erklärt: „Ich kenne keinen überzeugenden Grund, aus dem sich das Verhältnis von Reserven und Ersparnis mit einer Änderung des Einkommens ändern sollte.“ H a n s e n sagt: „Im Konjunkturzyklus steigt und fällt die Ersparnis proportional zum Einkommen. Faßt man aber den Trend der letzten 150 Jahre ins Auge, so kann man ebenfalls nicht erkennen, daß heute ein größerer Einkommensanteil erspart wird als dazumal.“ H a n s M a y e r bestreitet die Allgemeingültigkeit der Konsumfunktion für die unteren Einkommenschichten. H o r s t J e c h t¹⁷ stellt fest, „daß mit dem steigenden Realeinkommen der breiten Schichten der Bevölkerung während der letzten Jahrzehnte keine entsprechende Zunahme der Sparquote (Sperrung von J e c h t) — d. h. des Anteils der persönlichen Ersparnisse am „verfügbaren“ Einkommen — parallel läuft, wie es im Sinne der K e y n e s 'schen Konsumfunktion zu erwarten gewesen wäre“. „Es kann nach alledem heute die These von K e y n e s, daß der Verbrauch bei steigendem Volkseinkommen relativ abnehmende Tendenz habe, als erschüttert gelten“¹⁸.

Will man die Zusammenhänge von Einkommen, Konsum und Sparen erfassen, müssen beim Konsumentenverhalten neben dem Einkommen noch eine Reihe zusätzlicher Variablen berücksichtigt werden: Zeitfaktoren, vor allem aber die Interdependenzeffekte¹⁹. Die statische Konsumfunktion muß zu einer dynamischen und nach den Definitionen von R a g n a r F r i s c h²⁰ zu einer historisch-dynamischen weiterentwickelt werden. Mit einer bloßen analytischen Dynamik, indem man sich nur mit dem Ablauf des Wirtschaftsprozesses in einem gegebenen Milieutyp beschäftigt, kommen wir bei unserer Fragestellung nicht aus. Hier sind verschiedene Milieutypen relevant, und die Konsumfunktion bestimmt sich ja gerade aus den permanenten Übergängen von einem Milieutyp in den anderen. Wir müssen den Boden der reinen Wirtschaftstheorie verlassen und soziologische Faktoren mit einbeziehen.

¹⁵ A. P a u l s e n: „Neue Wirtschaftslehre. Einführung in die Wirtschaftstheorie von John Maynard Keynes und die Wirtschaftspolitik der Vollbeschäftigung“, 4. Aufl. Berlin u. Frankfurt a. M. 1958, S. 97.

¹⁶ Zitiert bei M. K r ö l l, a. a. O., S. 260—261.

¹⁷ H. J e c h t: „Finanzpolitik und Kapitalbildung“, Sammlung „Recht und Staat“ Nr. 217, Tübingen 1958, S. 6.

¹⁸ A l f r e d K r u s e: „Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien“, Berlin 1959, 4. Aufl., S. 317.

Eine Erweiterung der Fragestellung hat auch J. S. Duesenberry vorgenommen, der, von Kuznets' Material ausgehend, durch Einbeziehung der Interdependenzen eine sehr beachtenswerte Erklärung für die langfristige Konstanz der Sparquote in den USA brachte. Er stellt nicht wie Keynes — gegen dessen Konsumfunktion sich seine Theorie wendet — primär auf das Einkommen ab, sondern verbindet das jetzige Einkommen mit dem früheren, mit dem in der Zukunft zu erwartenden, mit den Umwelteinflüssen und der Altersverteilung der Bevölkerung. Seine Verbrauchsfunktion bekommt so einen historischen Charakter und das Sparen wird damit von der Höhe des Einkommens unabhängig. Das Ergebnis: der Konsum tendiert, proportional der Höhe des Einkommens zu steigen. Die Wahrscheinlichkeit spricht — entsprechend den empirischen Befunden — mehr dafür, daß die langfristige Konsumfunktion linear verläuft²¹.

Daß die Einbeziehung der Interdependenzen in eine den gesamten Konsum umfassende Gleichung kaum möglich sein dürfte, geben wir Eva Bössmann zu, insbesondere, wenn eine derartige Konsumfunktion den Arbeitnehmerkonsum und den Unternehmerkonsum zusammen erfassen soll. Es wird auch kaum möglich sein, Einkommensänderungen mit zu berücksichtigen, die wiederum durch die Änderung der Interdependenzen induziert werden. Für die Fragestellung der Eigentumsbildung der Arbeitnehmer aber, die das Konsumentenverhalten nur bei den unteren Einkommensschichten einer homogenen Bevölkerung in einem einheitlichen Milieu wie in der Bundesrepublik im Auge hat, können diese Fragen ausgeschlossen werden. Es müssen aber stattdessen die nun folgenden Faktoren stärker als bisher beachtet werden.

II. Die Sparfähigkeit in Arbeitnehmerhaushalten

Erst in jüngster Zeit finden in den USA die Verbraucherprobleme infolge des Steigens der Lebenshaltung Beachtung. Hier führte die hohe Produktivität von Industrie und Landwirtschaft zu hohen Einkommen mit breiten Wahlmöglichkeiten. Das Wort von der „Konsumentengesellschaft“ ist geradezu Mode geworden, und es gibt bereits eine umfangreiche Literatur über Verbraucherprobleme²². Aus

¹⁹ Ausführlich dargelegt bei Katona, a.a.O., S. 73 ff.

²⁰ Vgl. E. Schneider: „Einführung in die Wirtschaftstheorie“, 2. Teil, 2. Aufl., Tübingen 1953, S. 193—194.

²¹ James S. Duesenberry: „Income, Saving and the Theory of Behavior.“ Cambridge/Mass. 1952. — Vgl. Eva Bössmann, a.a.O., S. 50 ff., Emil Kauder, a.a.O., S. 537 ff., Paulsen, a.a.O., S. 282 ff., desgl. E. Liefmann-Keil, a.a.O., Nr. 6, S. 182 f.

²² Vgl. Erich Egner: „Ökonomische Probleme der Familienpolitik“, in Schmollers Jahrbuch, 75. Jg. (1955), S. 199.

ihr läßt sich für unsere Betrachtung das Theorem des Rowntree-Zyklus²³ übernehmen, der auch weitgehend auf die Verhältnisse in der Bundesrepublik zutrifft²⁴.

Nach diesem Theorem unterliegt die Lebenshaltung des Erwerbstätigen während seines Lebens einem regulären Zyklus mit drei Perioden hohen wirtschaftlichen Drucks. Die erste liegt in seiner Kindheit, wenn sich die Familie seiner Eltern durch Geburten weitet und hierdurch steigende wirtschaftliche Lasten hat. Wachsende Familiengröße bei gleichem Einkommen besagt für die Lebenshaltung dasselbe wie sinkendes Einkommen bei gleicher Familiengröße²⁵. Das ändert sich erst, wenn die Kinder selbst mitzuverdienen beginnen und das Haus der Eltern verlassen²⁶. Der Erwerbstätige, der nach abgeschlossener Berufsausbildung nur noch für sich selbst zu sorgen hat, gewinnt dann eine verhältnismäßig hohe Lebenshaltung. Sobald er aber heiratet, eine eigene Wohnung einrichtet und Kinder geboren werden, steigen seine für die Lebenshaltung notwendigen Ausgaben beträchtlich an. Im folgenden erlebt er nun selbst, was seine Eltern während seiner eigenen Kindheit auszustehen hatten. Seine Haushaltskosten steigen sogar ständig mit dem Heranwachsen der Kinder. Dieses Sinken der Lebenshaltung ändert sich erst wieder, wenn die Kinder nach und nach wirtschaftlich selbständig werden. Dann kommt eine Zeit relativ günstiger Verbrauchsverhältnisse, bis sich bei den Eltern die ersten Alterserscheinungen bemerkbar machen und höhere Ausgaben für ärztliche Betreuung und Komfort erforderlich werden²⁷.

Stellt man Rowntree's Verbrauchszyklus die Einkommenskurve im Leben eines Arbeiters gegenüber, wie sie für die deutschen Verhältnisse typisch ist, kommt man fast zu einer Kontradiktion von Einnahmen und notwendigen Ausgaben: hohe Akkordlöhne beim jungen Arbeiter und der jungen Arbeiterin, nach der Heirat Wegfall des Einkommens der Frau, gerade wenn Kinder ein höheres Ein-

²³ Benannt nach Benjamin S. Rowntree: „Poverty and Progress“, London 1951. Hier zitiert nach Egner, a.a.O., S. 212 ff.

²⁴ Vgl. die ähnlich lautenden Ausführungen bei Gerhard Mackenroth: „Bevölkerungslehre, Theorie, Soziologie und Statistik der Bevölkerung“, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1953, S. 403 ff., wo er auf die fehlende Durchstaffelung der Einkommen im Lebensablauf im Zusammenhang mit der Geburtenregelung hinweist; Ausführungen, die selbstverständlich ebenso auf die Sparfähigkeit zutreffen.

²⁵ Carl C. Zimmermann: „Consumption and Standard of Living“, New York 1956, S. 581, zitiert nach Egner, a.a.O., S. 211.

²⁶ Erich Egner: „Der Haushalt, eine Darstellung seiner volkswirtschaftlichen Gestalt.“ Berlin 1952, S. 225, betrachtet das Doppelverdienertum als Mittel des Arbeiterhaushalts, sich größere wirtschaftliche Bewegungsfreiheit zu verschaffen an Stelle des Sparens; „Das Doppelverdienertum ist manchmal nur eine vorübergehende Erscheinung. Sie setzt dann ein, wenn man sich wirtschaftlich zu entlasten sucht. Hier zeigt sich deutlich, daß der Arbeiter nicht Zukunftsvorsorge im Sinne des Bürgers treibt.“

²⁷ Vgl. Liefmann-Keil, a.a.O., S. 183. Sie stellt besonders auf die Änderungen der Sparneigung in den verschiedenen Altersstufen ab.

kommen erforderlich machen, während das Einkommen des Mannes gleichbleibt und später sogar sinkt, weil er die hohen Spitzenleistungen aus seiner Jugend nicht mehr halten kann. Diese Tendenz wird nur gemildert, wenn der Arbeiter im Betrieb avanciert; aber Vorgesetzte oder Spezialisten können — definitionsgemäß — immer nur wenige werden. Erst wenn die Kinder beginnen mitzuverdienen, ehe sie heiraten, beginnt eine zweite Periode mit einem verhältnismäßig hohen Familieneinkommen. Sie wird aber um so kürzer sein, je höher das Familieneinkommen ist, denn das Heiratsalter hat die Tendenz, bei hohem Einkommen zu sinken. Im Alter bezieht der Arbeiter dann das niedrige Einkommen eines Sozialrentners.

Es bleiben nur zwei kurze Spannen im Leben eines Arbeiters, in denen er Ersparnisse machen kann, in seiner Jugend, wenn er gut verdient und noch bei seinen Eltern lebt, und 15 bis 20 Jahre später, wenn seine Kinder erwachsen sind. In beiden Phasen kann er es meist nur, wenn mehrere Einkommen zu einem Familieneinkommen zusammengelegt werden²⁸. Es entstehen dann so etwas ähnliches wie Familiensparguthaben, wenn sie auch nach außen als Einzelguthaben in Erscheinung treten. Diese Sparguthaben werden aber sehr bald wieder von den Jungen in Angriff genommen, wenn nicht gar aufgelöst, wenn sie eigene Familien gründen, oder von den Alten in Anspruch genommen, wenn sie auf ihre Rente gesetzt werden. Spätestens werden sie nach einem Erbfall aufgelöst, weil dann die Erben wahrscheinlich gerade halberwachsene Kinder und besonders hohe Haushalts- und Erziehungsausgaben haben²⁹.

Für Arbeiter mit Kindern ist nur ein Sparen auf Zeit möglich, vor der Ehe und in „Auslauffamilien“. Es wird aber wegen der sozialen Konkurrenz von „Aufbau-“ und „Auslauffamilien“ kaum über eine gewisse Liquiditätsreserve hinauswachsen, weswegen es nur dämpfend auf den Rowntree-Zyklus wirkt und in der Mehrzahl bloßes Zwecksparen, bestenfalls auf einen eigenen Hausbesitz hin darstellt.

Unverzehrbare Dauervermögen, wie sie die Pläne zur Eigentumsbildung der Arbeitnehmer implizite zur Voraussetzung haben, können die Arbeiter in ihrer Gesamtheit nicht bilden. Im Gegenteil; die Arbeiter werden sich in den „fetten Jahren“, speziell in der Jugend, jeweils einen höheren Lebensstandard angewöhnen, worauf schon Rowntree hinweist, und ohne Reserven in die „mageren Jahre“ eintreten, die sie dann besonders mager finden³⁰.

²⁸ F. Greiss, Präsident der IHK Köln, spricht in diesem Zusammenhang auch nur von „Familieneinkommen zwischen 800 und 1200 DM“ (Vortragsreihe des Deutschen Industrieministeriums Nr. 9 vom 1. 3. 1954 — hekt. Manuskript), was etwa das Doppelte eines durchschnittlichen Arbeiterlohns ist.

²⁹ Vgl. F. Voigt, a.a.O., S. 434.

³⁰ Mackenroth, a.a.O., S. 404. Mindestens ebenso wie die Kinderzahl wird in diesen pressialen Phasen das Sparen eingeschränkt.

Zusätzlich zu diesen „objektiven“ Faktoren stehen die Arbeitnehmer mit Kindern unter dem Anreiz, den die höhere Lebenshaltung der Kinderlosen der gleichen Einkommensgruppe ausübt. Mackenroth subsumiert die ganze Problematik der Geburtenbeschränkung unter den Druck der, wie er es nennt, „Aufwandsnorm“ und „Aufwandskonkurrenz“³¹. Zwar kommen die Kinderreichen in den Genuß der Vorteile des „Gesetzes der Massenproduktion“³², weil sich bei ihnen die fixen Kosten, speziell die Miete, auf mehr Köpfe verteilen, doch ist dies in bezug auf die Lebenshaltung eine Fehlrechnung. Die Umlage dieser Kosten auf viele Köpfe senkt in Wirklichkeit den ganzen Lebensstil. Wenn große Familien einen kleineren Teil ihres Einkommens für die Wohnung aufwenden, tun sie dies, weil sie mehr für Nahrungsmittel ausgeben müssen³³.

Pointiert konnte deshalb gesagt werden³⁴: „In Deutschland leben unter der Herrschaft derselben Bedürfnisse zwei Völker. Entsprechend den beiden Völkern gibt es zwei Lebenshaltungen, zwei beherrschende Prinzipien. Überfluß und Mangel . . . Es sind die Kinderarmen, die sich mit ihrem Lohn viel Annehmlichkeiten leisten können, und die Kinderreichen, die sich in der Bedürfnisbefriedigung weitgehend einschränken müssen.“

Dem ist auch mit Kinderzulagen nicht beizukommen, wenigstens nicht mit dem zur Zeit geübten System, erst ab drittem Kind eine fühlbare Begünstigung oder Kindergeld zu gewähren, denn bereits ein oder zwei Kinder stellen für die unteren und mittleren Einkommen eine fühlbare Belastung dar, sagt Teichmann³⁵. Die Steuernachlässe und Kinderbeihilfen, wie sie heute gewährt werden, erfolgten mit Ausnahme derjenigen der Sozialversicherung, der Versorgung und den in Tarifverträgen verankerten Kinderbeihilfen und -zulagen unter bevölkerungspolitischen Gesichtspunkten. Das sei anachronistisch, da die industrialisierten Länder sich in einem Prozeß der generativen Umstrukturierung befinden. An die Stelle weniger Verheirateter — weil nur der „Stelleninhaber“ heiraten durfte — mit hohem Heiratsalter und großer Kinderzahl treten in der industriellen Gesellschaft eine große Zahl von Verheirateten. Das Hei-

³¹ Mackenroth, a.a.O., S. 395 ff.

³² Paul A. Samuelson: „Volkswirtschaftslehre“, 2. Aufl., Köln 1955, S. 179.

³³ Mackenroth spricht von der „schon immer notorischen Wohnungsnot der Kinderreichen“, a.a.O., S. 369.

³⁴ W. Conrad: „Existenzminimum . . .“, Bd. I, Königsberg 1933, zitiert nach Egner, „Ökonomische Probleme . . .“, a.a.O., S. 211.

³⁵ Die Kosten des ersten Kindes beispielsweise betragen nach einer Denkschrift des Bundesministers für Familienfragen Nov. 1955 bei einem Monatseinkommen von DM 300,— 23%, bei DM 600,— 16% und bei DM 3000,— 7% des Einkommens. — Ulrich Teichmann: „Die soziale und bevölkerungspolitische Bedeutung von Kinderzulagen“, Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, 11. Jg. (1958), S. 38.

ratsalter ist niedriger und die Kinderzahl je Ehe (bei stark gesunkener Kindersterblichkeit) bleibt gering. Viele Kleinfamilien treten an die Stelle von wenigen Großfamilien. Dem widerspräche die Logik der zur Zeit gültigen Kinderbeihilfen. Würde ein Kostenausgleich zwischen kinderlosen Ehen und Ehen mit Kindern angestrebt³⁶, müßten entsprechend den sinkenden Kosten je Kind mit zunehmender Kinderzahl die Steuernachlässe und Kinderzulagen für das erste Kind am höchsten und das letzte am niedrigsten sein. Auch seien die sozialen Wirkungen auf das Verhältnis zwischen arm und reich bedenklich, da die steuerliche Begünstigung mit wachsendem Einkommen steigt. So finanzierten die Ärmern den Kindersegen der Wohlhabenden³⁷, was natürlich dem Ziel einer Vermögensbildung der Ärmern widerspricht.

Bei dem ungenügenden Einkommensausgleich in derselben Schicht üben die Verbrauchsunterschiede zwischen den Kinderlosen und den Familien mit Kindern einen mächtigen Konsumanreiz auf die Familien mit Kindern aus, ein weiterer Grund, der es ihnen nahezu unmöglich macht, zu sparen. Nur für die Kinderlosen bestehen Chancen, Dauervermögen zu bilden. Sie werden, kann man nicht ohne Ironie sagen, mit einem Vermögen dafür belohnt, daß sie nicht zur Regeneration ihrer eigenen Schicht beitragen. Inwieweit sie diese Chancen jedoch nützen, bleibt im Einzelfalle noch durchaus offen, da ihnen der mächtigste Impuls zum Sparen, für die Zukunft von Frau und Kindern zu sorgen³⁸, fehlt. Die Belastung durch die Kinder wird lediglich bei den Bevölkerungsgruppen gemildert, bei denen eine Eigenproduktion oder ein Nebenerwerb auf eigenem Grundbesitz eine Rolle spielen, bei den Inhabern mittelständischer Betriebe. Bei ihnen verringert — wie in der vorindustriellen Gesellschaft — die Mitarbeit der halberwachsenen Kinder die Familienlast. Doch ist hier ja die Eigentumsbildung schon gelöst.

III. Das Qualitäts- und Geltungsstreben

Bei der Betrachtung der Konsumfunktion muß zwischen der quantitativen und qualitativen Seite des Verbrauchs unterschieden werden, führt Kröll in seiner Behandlung der Keynes'schen Konsumfunktion aus³⁹. Während der Bedarf nach fast allen Gütern der Menge nach begrenzt sei, sei er es nicht der Qualität nach. „Jedes Mehr so-

³⁶ Vgl. die Vorschläge von F. Oeter: „Der Ausgleich der Familienlasten“, Schmollers Jahrbuch, 78. Jg., S. 199 ff.

³⁷ Teichmann, a.a.O., S. 41.

³⁸ Das zeigt sich am deutlichsten bei den Lebensversicherungen. Voigt (a.a.O., S. 203) weist darauf hin, daß die Abschlüsse bei Lebensversicherungen am häufigsten um die Weihnachtszeit getätigt werden, was darauf schließen läßt, daß sie der Frau oder den Kindern als Weihnachtsgeschenk überreicht werden.

³⁹ Kröll, a.a.O.,

wohl bei sinnlichen wie bei geistigen Genüssen ist sinnlos, denn die Verbrauchs- und Genußfähigkeit hat nach Physis, Zeit und Nervenkraft auch beim vitalsten Menschen kaum überschreitbare Grenzen. Hinsichtlich der quantitativen Seite der Bedürfnisse wirkt eben das Gossensche Gesetz der Genußabnahme und schließlichen Sättigung mit aller Schärfe⁴⁰.

Betrachte man aber den Verbrauch auch unter qualitativen Gesichtspunkten, so zeige sich, daß das Gossensche Gesetz der Genußabnahme für unsere Betrachtung nicht aktuell sei. Dabei versteht Kröll unter Qualität den Vollkommenheitsgrad, mit dem ein Gut ein Bedürfnis zu befriedigen vermag. Qualität sei nicht in der Dauerhaftigkeit der Güter zu sehen — das sei „zeitliche Quantität“ —, sondern in ihrer Vervollkommnung, in ihrer Adäquanz zu einem objektiven oder subjektiven Bedarf respektive Bedürfnis.

Für unsere Betrachtung stellt sich nun die Frage, ob die wirtschaftlichen Impulse, die von den Qualitätsansprüchen ausgehen, schwächer sind als die, die rein mengenmäßig zu befriedigende Existenzbedürfnisse verursachen. Kröll bejaht diese Frage und gibt der Degression der Konsumfunktion letztlich recht. Doch behandelt er das Qualitätsstreben als Streben nach objektiver Qualitätsverbesserung und übersieht weitgehend den ganzen Komplex der subjektiven Bedürfnisse, der Mode, des Geltungskonsums usw. Er weist zwar auch auf die Verkaufswerbung hin, die er den „Bedarfsweckungsapparat“ der Industrie nennt, übersieht aber den Faktor, der die Voraussetzung für das Funktionieren dieses „Bedarfsweckungsapparates“ ist: daß der Bedarf manipuliert werden kann.

Das Qualitätsstreben ist zu einem beträchtlichen Teil bloßes Geltungsstreben. Die höhere soziale Geltung ist häufig der wichtigste Bestimmungsgrund der „Qualität“. Das Verdienst, hierauf als erster mit allem Nachdruck hingewiesen zu haben, gehört Thorstein Veblen⁴¹. Das Prinzip, das die Menschen zum Handeln antreibt, sagt Veblen, sei das Bedürfnis, sich vor anderen auszuzeichnen, das Verlangen nach Prestige. Diesem Prestigestreben gegenüber träten die objektiv gerechtfertigten Bedürfnisse völlig in den Hintergrund. Um in den Augen der Öffentlichkeit zu bestehen, bedürfe es immer eines gewissen, von der Sitte festgelegten Maßes an Aufwand und Besitz. Reichtum sei die notwendige Voraussetzung von Ehrbarkeit und Ansehen. Und: „was über das normale Maß hinausgeht, gilt als verdienstvoll“⁴². Einkommen und Besitz würden so zu wichtigen

⁴⁰ Kröll, a.a.O., S. 265.

⁴¹ Thorstein Veblen: „Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen“ (Deutsche Übersetzung der *Theory of the Leisure Class*, 1899), Köln-Berlin 1958.

⁴² Veblen, a.a.O., S. 47.

Statusindikatoren. Wer diese Normen nicht erfülle, verliere Ansehen, und nur wenige könnten auf die Dauer das Mißfallen ihrer Mitmenschen ertragen.

„In jeder Gesellschaft, die das Privateigentum kennt, muß der einzelne im Interesse seines inneren Friedens mindestens ebenso viel besitzen wie jene, mit denen er sich auf dieselbe Stufe stellt: und es ist außerordentlich wohltuend, etwas mehr zu haben als die anderen. Doch sobald jemand neue Güter erworben und sich an den neuen Besitzstand gewöhnt hat, bereitet ihm dieser kein größeres Vergnügen mehr als der alte . . . Wie weit gleichmäßig oder „gerecht“ der Reichtum auch verteilt sein mag, so kann doch keine gesamtgesellschaftliche Zunahme des Besitzes dieses Streben je befriedigen . . . Wenn es wirklich stimmen würde, wie manchmal angenommen wird, daß der Anreiz zum Akkumulieren von Gütern nur in der Sorge um die Existenz und im Wunsch nach materiellem Komfort liegt, dann müßte es auch möglich sein, die wirtschaftlichen Bedürfnisse einer Gesellschaft an einem bestimmten Punkt der industriellen Entwicklung ganz zu befriedigen. Da aber der Kampf in erster Linie in einem Wettlauf nach Ansehen und Ehrbarkeit besteht, die beide auf einem diskriminierenden Vergleich beruhen, so kann dieses Ziel niemals erreicht werden⁴³.“

Das Geltungsstreben mittels Reichtum und Macht sei dabei nicht auf die Oberschicht beschränkt. „Diese setzt zwar die Normen, denen gemäß Prestige erlangt werden kann, doch das ruhelose Streben nach Auszeichnung und höherem Ansehen beherrscht auch die übrigen Klassen, die im Rahmen ihrer Möglichkeiten dem Beispiel der Oberschichten nacheifern⁴⁴.“ Für die unteren Klassen sei es unerlässlich, sich so gut es eben ginge, den Normen der Oberschicht anzupassen. Reichtum oder Macht müßten auch in Erscheinung treten, „denn Hochachtung wird erst ihrem Erscheinen gezollt“⁴⁵. Solange eine Gruppe klein und übersichtlich sei und die Umwelt aus persönlichen Bekannten und nachbarlichem Klatsch bestehe, genüge der demonstrative Müßiggang, um sich von der arbeitenden Unterklasse abzuheben. In den modernen Gesellschaften diene hierfür jedoch in zunehmendem Maße der demonstrative Konsum. Die Anonymität der modernen (Großstadt-)Gesellschaft erzwingen sogar den Geltungskonsum. „Mit zunehmender sozialer Differenzierung wird es nötig, eine größere menschliche Umwelt zu berücksichtigen, weshalb allmählich der Konsum als Beweis der Wohlanständigkeit der Muße vorgezogen wird . . . Hier rücken die Kommunikationsmittel und die Mobilität der Be-

⁴³ Veblen, a.a.O., S. 47—48.

⁴⁴ Veblen, a.a.O., Einleitung der Herausgeber S. 9.

⁴⁵ Veblen, a.a.O., S. 52.

völkerung den Einzelnen ins Blickfeld vieler Menschen, die über sein Ansehen gar nicht anders urteilen können als gemäß den Gütern (und vielleicht der Erziehung), die er vorzeigen kann⁴⁶.“ Der demonstrative Konsum sei dabei in der Lage, den gesamten künftigen Produktionszuwachs zu absorbieren, zumindest die Einkommenszunahmen der unteren Einkommensschichten⁴⁷. Er liege bereit, „jede Zunahme der industriellen oder der Güterproduktion zu absorbieren, nachdem die elementaren physischen Notwendigkeiten befriedigt worden sind“⁴⁸. Der moderne Konformismus verstärkt diese Tendenzen noch, so daß sie zur normalen Verbraucherhaltung werden⁴⁹. Der „außengeleitete Mensch“ von heute lebt nach David Riesman nicht mehr nach prinzipiellen Grundsätzen, an denen er ein Leben lang festhält, sondern bezieht und regelt die Normen seines Verhaltens heute vorwiegend durch die Meinung seiner Umwelt. Er sei auf reibungslose soziale Kooperation eingestellt, so daß heute die Verbraucherhaltung mit unbestimmten Konsumwünschen zur dominanten Reaktionsform geworden sei. Die zunehmende Freizeit verstärke dies noch, denn die Muße erlaubt die Anpassung und Orientierung am Verhalten der anderen.

Goetz Briefs beschreibt das gleiche Phänomen⁵⁰, wenn er sagt, daß Reklame und säkularisiertes Denken heute die Typen hat repräsentativ werden lassen, die nur in der Gegenwart leben und nur auf Anreiz reagieren. Dadurch habe sich eine gewisse Querstellung zwischen Eigentumswilligkeit und Eigentumsfähigkeit ergeben, da die häufig eigentumswilligen Familienväter nur eine geringe Eigentumsfähigkeit und die hoch verdienenden Arbeiter nur eine geringe Eigentumswilligkeit besäßen. Horst Jecht kennzeichnet dieses Phänomen als Wandlung in den Sparmotiven⁵¹. Das Zwecksparen überwiege heute und das Motiv der Vermögensbildung sei stark zurückgetreten. Dies, das Steigen der Selbstfinanzierung und die Zunahme der öffentlichen Investitionen — internationale Erscheinungen — seien Entwicklungen, die mindestens teilweise in langfristigen, tiefgreifenden Wandlungen der modernen Gesellschaftsstruktur begründet

⁴⁶ Veblen, a.a.O., S. 94.

⁴⁷ Vgl. C. Wright Mills: „Menschen im Büro. Ein Beitrag zur Soziologie der Angestellten“, Köln 1955 (Deutsche Übersetzung von „White Collar“, New York 1951), S. 342 ff., wo dies ausführlich dargestellt wird. Daraus geht auch hervor, worauf hier nicht näher eingegangen werden kann, daß heute oft für die unselbständigen Mittelklassen die Freizeit, anfangs ein Prestigeträger „an sich“, zum Mittel für Geltungskonsum wird, insbesondere Reisen.

⁴⁸ Veblen, a.a.O., S. 115—116.

⁴⁹ David Riesman, Reuel Denney, Nathan Glazer: „Die einsame Masse. Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters.“ Mit einer Einführung von Helmut Schelsky. Deutsche Übersetzung. Darmstadt 1956.

⁵⁰ Goetz Briefs, a.a.O., S. 86.

sind. „Diese in vollem Umfang rückgängig zu machen, dürfte weder möglich noch sinnvoll sein“⁵¹.

IV. Die Verkaufswerbung

Die Industrie steuert und fördert das Geltungsstreben durch die Verkaufswerbung. Unter ihr sind alle absatzpolitischen Maßnahmen zu verstehen, die eine Werbewirkung haben, wie Kundendienst, Produktgestaltung, Preisfestsetzung, Verpackung, Markenname und die Reklame im engeren Sinne: Plakate, Anzeigen, Werbefilme usw.⁵².

Diese „dominante“ Werbung ist an Massenproduktion und unvollständigen Wettbewerb in unvollkommenen Märkten gebunden und baut auf der Produktdifferenzierung auf, sagt Friedrichs⁵³. Sie schaffe unterschiedliche Präferenzen für konkurrierende Angebote bei den Verbrauchern. Das gelinge vorwiegend bei den Gütern, deren objektiven Gebrauchsnutzen die Verbraucher nicht feststellen können, und bei den Gütern, bei denen das Bedürfnis nach individueller Differenzierung groß ist. Vor allem aber würde es bei solchen Waren und Dienstleistungen gelingen, die zur Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse dienen, wie des Prestiges. Bei rein industriellen Gütern, Vor- und Zwischenprodukten und Maschinen, die von spezialisierten Fachleuten eingekauft werden, nütze hingegen die Verkaufswerbung wenig. Prestigeerwägungen spielten hier keine dominierende Rolle.

Die Produktdifferenzierung erfolge horizontal nach Marken, vertikal nach Preis- und Qualitätsklassen und temporal nach Jahrgängen (Mode), schaffe neue subjektive Gebrauchsnutzen und mache aus oft praktisch homogenen Gütern heterogene. Markttransparenz sei nicht der Zweck der Werbung. Im Gegenteil: die Fülle von Kaufanregungen verwirre den Käufer⁵⁴. Sie schaffe bei den Käufern Unsicherheit und schwäche das Preisbewußtsein der Verbraucher. Den Käufern würde es hierdurch nahezu unmöglich gemacht, sich rational zu verhalten. Die horizontale Produktdifferenzierung erhöhe die selektive Nachfrage (nach einer bestimmten Marke), wenn die betreffende Nachfrage expansibel ist und die primäre (nach einer Gütergattung überhaupt)⁵⁵. Die Werbung der horizontal konkurrierenden Anbieter wirke kumulativ und nur bei unelastischer Nachfrage neutralisierend.

⁵¹ Horst Jecht, a.a.O., S. 24.

⁵² Günter Friedrichs: „Verkaufswerbung, ihre Technik, Psychologie und Ökonomie“, Berlin 1958, S. 11. Diese Definition ist für die hier behandelte Frage die zweckmäßigste.

⁵³ Friedrichs, a.a.O., S. 63 ff.

⁵⁴ So auch Erich Gutenberg: „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“, Zweiter Band „Der Absatz“, 3. Aufl., Berlin, Göttingen, Heidelberg, 1959, S. 351. Vgl. auch Erich Egner: „Der Haushalt“, a.a.O., S. 119—123.

⁵⁵ Friedrichs, a.a.O., S. 70 u. 78.

Je nach dem Grad der Nachfrageelastizität gegenüber der Werbung könne sie völlig neue Verbrauchsgewohnheiten erzeugen. Die vertikale Produktdifferenzierung nach Preis und/oder Qualitätsklassen übertrüge dann die Verbrauchsgewohnheiten, indem sie sie der sozialen Gruppenhierarchie anpaßt auf der sozialen Stufenleiter nach unten in solche Schichten, die diese Güter bisher noch nicht nachfragen. Indem sie die Produktgestalt und oft auch den Preis den Bedürfnissen der verschiedenen Schichten anpasse, verkürze sie den Weg vom Luxusgut zum Massenkonsumgut, wobei aber der objektive Gebrauchsnutzen trotz hoher Preisdifferenzen durchaus der gleiche sein könne. Der Preis habe hier oft nur noch bedingt die Funktion, ökonomische Tauschrelation zu sein und sei in zunehmendem Umfang Ausdruck einer gesellschaftlichen Norm.

Die vertikale Produktdifferenzierung hat — auf den demonstrativen Konsum bezogen — die Wirkung, die unteren Verbraucherschichten gegenüber den höheren zu diskreditieren, fährt Friedrichs fort. Dem trachteten diese dadurch auszuweichen, daß sie versuchten, soweit es ihr Einkommen zuläßt, wenigstens partiell einige Konsumgüter der oberen Einkommensschichten zu übernehmen. Je mehr in einer Schicht dies tun, um so stärker würde dann für die anderen der Zwang zur Konformität und am Ende dieses Prozesses müßten die oberen Gruppen in einen höheren Konsum ausweichen, wenn sie sich nicht nivelliert fühlen wollten. Die temporale Produktdifferenzierung diskreditiere schließlich⁵⁶ alle Qualitäts- und Preisklassen der vorangegangenen Perioden, indem sie künstliche Genußabnahmen schafft und die Verbraucher veranlaßt, durchaus noch brauchbare Güter durch neue zu ersetzen.

Die bedarfsweckende Rolle der Verkaufswerbung stelle eine unabhängige Variable der Konsumfunktion dar⁵⁷ und steigere den Grenzhang zum Verbrauch⁵⁸ und die Gesamtnachfrage. Ihr Ziel bestehe darin, die selektive Nachfrage horizontal differenzierter Güter unelastisch zu machen und den Anbietern preispolitisch relativ autonome Zonen zu schaffen, und ersetze weitgehend die Preiskonkurrenz durch eine Differenzierungskonkurrenz. Zugleich mache sie die Verbraucher konsumbewußt und beschränke die Spartätigkeit auf das Halten von Liquiditätsreserven, auf Versicherungssparen und Zwecksparen. „Sie verleitet die konsumierenden Wirtschaftssubjekte dazu, ihre Einkommenszuwächse nicht nur für bisher unbefriedigte — und oft neuartige — Bedürfnisse zu verwenden, sondern auch stattdessen alte . . .

⁵⁶ Friedrichs, a.a.O., S. 72 u. 82.

⁵⁷ So auch Gutenberg, a.a.O., S. 359.

⁵⁸ K. W. Rothschild, zitiert bei Friedrichs, a.a.O., S. 83.

mit höherem Aufwand . . . zu befriedigen. Viele Konsumenten, die Einkommenserhöhungen zunächst als Erleichterung empfinden, müssen wegen der Wirkung der Verkaufswerbung sehr bald feststellen, daß sie wiederum Schwierigkeiten haben, Einkommen und Bedürfnisse auszugleichen. Denn die durch Verkaufswerbung geförderte soziale Interdependenz des Konsums zwingt die meisten . . . zu permanenten Anpassungsversuchen . . . an die Konsumgewohnheiten . . . der Gruppen mit sozial höherem Status⁵⁹.“ „So konnte erklärt werden, die Konsumliteratur sei sich darüber einig, daß man sich vor der Reklame mehr vorzusehen habe, als daß sie Hilfe biete⁶⁰.“

Die Verkaufswerbung ist unter dem Gesichtspunkt der Eigentumsbildung in den unteren Verbraucherschichten eine Anti-Sparwerbung und hindert die Verbraucher systematisch, Vermögen zu bilden, zumal sie in der Lage ist, jede Sparwerbung zu übertönen; denn das Sparen trägt nicht so unmittelbar zum sozialen Prestige bei wie der demonstrative Verbrauch. Ein Ansteigen des Sparens bringt ein Sinken des Zinses mit sich, ein Sinken der Grenzertragskurve des Sparens, während höhere Umsätze in der Industrie in der Regel zu sinkenden Stückkosten führen. Die Annahme, daß die Grenzkosten zu steigen tendieren, wird ja in der Betriebswirtschaftslehre heute nicht mehr voll aufrecht erhalten⁶¹.

Unter diesen Bedingungen sei bei einem Steigen aller Einkommen praktisch nur den Beziehern höherer Einkommen eine Vermögensbildung möglich, sagt Friedrichs, da sie bereits durch geringfügige Erhöhungen ihrer Verbrauchsausgaben im Verhältnis zu ihrem Gesamteinkommen den Konsum- und Demonstrationsabstand nach unten aufrecht erhalten könnten. Sie brauchten nur einen abnehmenden Prozentsatz ihrer Einkommenszunahme dem Konsum zuzuführen, um ihren sozialen Status sich und ihrer Umwelt zu bestätigen⁶². Das bestätigt übrigens die Einkommensentwicklung in der Bundesrepublik von 1950 bis 1956 recht eindrucksvoll. In diesem Zeitraum stieg der reale Einkommenszuwachs der Arbeitnehmer um 36 % und der der Selbständigen um 78 %, ihr Konsum jedoch nur um 33 %, nämlich ungefähr nur um den Satz, um den sich auch der Arbeitnehmerkonsum erhöht hatte⁶³.

⁵⁹ Friedrichs, a.a.O., S. 83. Vgl. hierzu auch von demselben Verfasser: „Werbung kritisch betrachtet“, in „Der Volkswirt“, 11. Jg. (1957), Nr. 35, S. 1954, und „Der manipulierte Konsument“ in GewM., 8. Jg. (1957), S. 537 ff.

⁶⁰ Erich Egner: „Der Haushalt“, a.a.O., S. 122.

⁶¹ E. Gutenberg: „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“, 1. Bd.: „Die Produktion“, 4. Aufl., Berlin, Göttingen, Heidelberg 1958, S. 278 ff.

⁶² Friedrichs, a.a.O., S. 83.

⁶³ „Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung“ 1957, Heft 3, S. 267—268, herausgegeben vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung.

V. Die Verbrauchsnormen

In den industriellen Gesellschaften tritt in zunehmendem Umfang eine dynamische Bedarfsgesinnung an die Stelle der statischen Formen des Bedarfsdeckungsstrebens, wie es in stationären und vorindustriellen Gesellschaften vorherrscht. Zwar stellt das wirtschaftliche Streben weiter auf einen bestimmten Lebensstandard ab, doch unterliegt der Lebensstandard nun selbst Wandlungeln. An die Stelle eines gleichbleibenden tritt ein beweglicher Bedürfnisstand, ein variabler Stand unbegrenzter Bedürfnisse, um einen Ausdruck Walter Euckens zu verwenden⁶⁴. Die Dynamisierung des Wirtschaftslebens macht auch vor dem Lebensstandard nicht Halt⁶⁵.

Das „Ist“ der Lebenshaltung der höheren Schicht ist in offenen und dynamischen Gesellschaften der erwünschte Lebensstandard, die Aufwandsnorm⁶⁶, das „Soll“ der nächst tieferen Schicht; denn die Verbrauchsgewohnheiten richten sich erstens nach der eigenen Umwelt — sogenanntes handwagon-effect, psychologisches Verhaltensmuster: Unification⁶⁷ —, zweitens nach denen der nächst höheren, um sich vor der eigenen hervorzutun oder um den Aufstieg in die höhere Schicht zu antizipieren und sich ihr anzupassen — snob appeal, psychologisches Verhaltensmuster: Projektion und Identifikation⁶⁸ — und drittens nach denen der nächst tieferen, um sich abzuheben. Mit anderen Worten: Die schichten-spezifische Aufwandsnorm richtet sich nach den in der betreffenden Erfolgsdimension bestarrivierten Familien, die die Aufwandsnormen ihrer Sozialschicht setzen und von denen sich nur abheben kann, wer gewillt ist, seine relative Erfolglosigkeit offen zuzugeben⁶⁹. Der Preis dafür, daß jemand dennoch spart anstatt mitzuspielen, ist das schwere Unlusterlebnis der Vereinsamung⁷⁰. Diese alle Schichten durchsäuernde „Aufwandskonkurrenz“ trifft zwar nur auf den Aufwand zu, der sozial gewertet wird, sagt Mackenroth⁷¹, doch sei dieser Teil so umfangreich, daß er maßgebliche Teile des Einkommens absorbieren kann. Ihm unterliegen ja die Ausgaben für Kleidung, Wohnung einschließlich Wohnlage, Auto, Reisen und der Aufwand für die Kinder. Gerade der Aufwand für die Kinder sei stärkstens konventionell gebunden, insbesondere in der Schul- und Berufsausbildung; denn „mit dem Heraufschrauben der angestrebten

⁶⁴ Walter Eucken: „Die Grundlagen der Nationalökonomie“, 5. Aufl., Godesberg 1947, S. 344.

⁶⁵ Erich Egner: „Der Haushalt“, a.a.O., S. 166.

⁶⁶ G. Mackenroth, a.a.O., S. 395 ff.

⁶⁷ Peter R. Hofstätter: „Gruppendynamik. Die Kritik der Massenpsychologie“, Hamburg 1957, rde. Bd. 38, S. 51.

⁶⁸ Hofstätter, a.a.O., S. 142.

⁶⁹ Mackenroth, a.a.O., S. 398.

⁷⁰ Hofstätter, a.a.O., S. 91.

⁷¹ Mackenroth, a.a.O., S. 398.

Soziallage für die Kinder, die ja wesentlich von der Schul- und Berufsausbildung abhängig ist, kann man . . . seine eigenen sozialen Horizonte und die der ganzen Familie erweitern“⁷². Diese Aufwandskonkurrenz führe im Mittelstand zu dem schichten-spezifischen Massenphänomen, daß zwischen Einkommen und Aufwand ein chronisches Mißverhältnis bestehe, das in zunehmendem Umfang auch auf die Arbeiter zutrifft, die infolge der allgemeinen „Nivellierung nach oben“ mehr und mehr die „patterns of behavior“ der Mittelschichten annehmen⁷³. Die ganze hedonistische Nutzen- und Befriedigungsscholastik der sogenannten klassischen und neoklassischen Theorie ist völlig verfehlt, weil sie an diesem soziologischen Faktor vorbeisieht, weil sie in ein individualistisches Denkschema zwingt, was soziales Faktum ist: „es gibt schichtgebundene Aufwandsnormen, die mit persönlicher Bedürfnisbefriedigung gar nichts zu tun haben“⁷⁴.

Die Verfechter einer Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand gehen davon aus, daß der Kampf ums Dasein von allen gewonnen worden ist und sich infolgedessen nun alle an der Kapitalbildung und am Sparen beteiligen könnten. Sie übersehen aber, daß an Stelle des Kampfes ums Dasein der „Kampf ums Mehrsein“ (Mackenroth) getreten ist. In ihm aber sind die Einkommen der unteren Einkommensschichten immer und in jeder Höhe der durchschnittlichen Lebenshaltung überfordert, weil die Verbrauchsnormen immer von einer der oberen Einkommensgruppen bestimmt werden. Sie werden daher dazu neigen, auch zusätzliche Einkommen, die für eine Eigentumsbildung reserviert bleiben sollen, dem Konsum zuzuführen. Daß trotz steigenden Einkommens die Fähigkeit, Vermögen zu bilden, in den breiteren unteren Schichten kaum wahrzunehmen ist, weil sich auch bei insgesamt zunehmendem Einkommen immer wieder eine Schicht als ärmste empfindet, war schon für Duesenberry der bestimmende Grund dafür, daß die Konsumfunktion in den USA trotz stark gestiegener allgemeiner Lebenshaltung über längere Zeiträume hinweg stabil blieb⁷⁵. Dies ist der wesentlichste Einwand gegen alle Versuche, in den unteren Einkommensschichten Vermögen bilden zu wollen, und verurteilt alle Miteigentumspläne, die freies Eigentum bilden wollen, zum Scheitern. Die maßgeblichen Wege, diesen Kreisen mehr Sicherheiten zu bieten, bleiben die bisher mit gutem Erfolg begangenen: Vollbeschäftigungspolitik und Sozialpolitik. Es dürfte mehr Erfolg versprechen, sie weiterzugehen, als einen neuen Weg der „Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand“ einzuschlagen.

⁷² Mackenroth, a.a.O., S. 397.

⁷³ Mackenroth, a.a.O., S. 400.

⁷⁴ Mackenroth, a.a.O., S. 397.

⁷⁵ So auch K. Littmann: „Über einige Zwangsläufigkeiten in der Vermögensverteilung in der Marktwirtschaft“ in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 113. Bd. (1957), S. 218.