

Die jährliche Anpassung der Löhne.

## **Startschuss gefallen!**

Der neue Gesamtarbeitsvertrag sieht vor, dass die Vertragspartner die Löhne jedes Jahr der Teuerung anpassen müssen. Es gibt also keinen automatischen Ausgleich mehr, aber auch kein Nichtanpassen. Wir müssen demnach kämpfen, um den vollen Teuerungsausgleich zu erhalten.

Die Verhandlungspartner hatten vor, nicht mehr mit einem automatischen Ausgleich zu arbeiten, um flexibler zu sein, und um sich den aktuellen Gegebenheiten anpassen zu können. Sie haben auch gesagt, dass die Basis der offiziellen Index sein soll, und wenn es keinen Automatismus mehr gebe, geschehe dies im Zugeständnis, dass man einige Jahre lang Opfer bringen könne, während es in gewissen anderen Jahren möglich würde, dem guten Gang der Wirtschaft Rechnung zu tragen.

Dieser Einfall ist durchaus lobenswert. Bleibt nur noch zu bestimmen, welches Jahr nun ausschlaggebend ist, um festzustellen, ob das Jahr gut oder schlecht gewesen sei. Man kann nicht sagen, dass es das bevorstehende Jahr sein wird, man kann aber auch nicht sagen, ob das die vergangenen oder kommenden zwei Jahre sein sollen. Um korrekt und objektiv zu sein, muss man sagen, dass das massgebliche Jahr das vergangene ist.

### **Es zählt immer das vergangene Jahr**

Dieses vergangene Jahr ist 1994. Man muss sich deshalb auf die Bilanzen von 1994 stützen. Die Ringier- und die Tages-Anzeiger-Gruppe sowie Edipresse, um nur die drei grössten Schweizer Gruppen zu nennen, haben 1994 unglaubliche Gewinne erzielt. Ihre Bilanzen sind durchaus aussergewöhnlich. Es gibt praktisch keine Konkurrenz mehr, also können die Verlagsunternehmen die ihnen zusagenden Preise festsetzen. Ferner darf man sagen, dass in den kommerziellen Unternehmen die Höhe der Bestellungseingänge durchaus genügend ist. Sicher, es gibt im Bereich der Geschäftsdrucksachen einen irrationalen Preiskrieg. Es stellt sich die Frage, wie man diesen Preiskrieg, der an der Substanz unserer industriellen Branche nagt, stoppen soll.

### **Ein Preiskrieg ohne Ende**

Zu diesem Thema kann man mit Gewissheit sagen, dass die Eingeständnisse betreffend den Teuerungsausgleich in keinem Fall den Preiskrieg stoppen werden. Letzterer kann nur mit einem Minimum an Disziplin eingeschränkt werden, wenn die Unternehmen jeweils ihre Offerten machen. Das setzt natürlich voraus, dass sich die Unternehmen an einige Spielregeln, nennen wir es einen Berufskodex, halten. Man kann selbstverständlich nicht vom andern etwas verlangen, woran man sich selber nicht hält. Den Teuerungsausgleich zu bezahlen, versetzt alle in die gleiche Situation. Es ist ein regulatives Element.

### **Der Markt ist nicht alles**

Die liberale Theorie, wonach der Markt die Preise festsetzen muss, ist schlicht und einfach absurd. Der Markt kann die Produktivität nicht vorwegnehmen. Das bewirkt., dass der Markt die Preise reguliert., wie wenn die Produktivität nicht ein positiver Faktor wäre. der zu einem Wertzuwachs führt. Im Gegenteil, der Markt schwächt den Produktivitätsgewinn und somit die Substanz unserer industriellen Branche, indem er die Preise senkt. Einige mögen glauben, dass die anderen industriellen Zweige von unseren tieferen Preisen profitieren werden. Das ist eine Behauptung, die sich nicht bewahrheiten wird. Wenn die Kaufkraft nicht die gleiche Kurve aufweist wie die Produktivität, wird mehr produziert für einen reduzierten Markt. Das wird zwangsläufig zu einem Zustand der Überproduktion führen, weil die Kaufkraft sich nicht parallel zur Produktivität entwickelt haben wird. Schliesslich werden alle Branchen am Preistief leiden, wenn diese auf einer Lohnsenkung beruht. Das ist ein unbestreitbarer Grund, um nicht einen Rappen vom Teuerungsausgleich abzuweichen.

### **Die Kaufkraft ist entscheidend**

Die Entwicklungen der letzten Jahre haben bewiesen, dass man den Preiskrieg nicht verhindert, indem man bei den Löhnen etwas zugesteht. Im Gegenteil, man akzentuiert damit diesen Krieg. Einer der Faktoren, der es erlaubt, die Preise auf einem normalen Niveau zu halten, ist einfach die Verpflichtung aller Arbeitgeber. sich an Minimalstandards wie Kollektivverträge oder Lohnabmachungen zu halten. Ohne solche Minimalstandards wäre die Geschäftsanarchie einiges grösser. Viele der Arbeitgeber werden behaupten, dass eine billige Arbeitskraft Arbeitsplätze rettet. Das ist eine trügerische Behauptung. Um Arbeitsplätze zu erhalten, müssen zwei Dinge erfüllt sein: a) man muss fähig sein, gut und schnell zu produzieren; b) man muss fähig sein, die Produktion zu verkaufen. Ist eine dieser beiden Bedingungen nicht erfüllt, kommt das ökonomische Scheitern rasch. In der Schweiz hat man bewiesen, dass man schnell und gut produzieren kann, nun gilt es zu beweisen, dass man unsere Produktion auch absetzen kann. Dazu muss man gleichzeitig mit der Produktivität auch die Kaufkraft erhalten und entwickeln.

### **Aufhören mit der Erpressung**

Man kann diese Realität nicht ignorieren. Die Unternehmer müssen sich dessen bewusst werden und aufhören, dauernd mit der Beschäftigung zu erpressen.

Wenn wir die Kaufkraft nicht erhalten und entwickeln, werden immer mehr Arbeitsplätze verschwinden, und unser industrielles Netz wird ernsthaft beeinträchtigt. Dann werden wir nicht mehr fähig sein, den notwendigen Wohlstand zu produzieren, um die Arbeitskraft zu erhalten, und wir werden uns in eine Gesellschaft verwandeln, in der die Leute nicht mehr von ihrer Arbeit leben werden, sondern vom Betteln oder vom Stehlen.

Kämpfen, um den vollen Teuerungsausgleich zu erhalten, ist im Prinzip eine unverzichtbare und regulierende Aufgabe für die gesamte Wirtschaft.

Christian Tirefort, Zentralpräsident GDP

Helvetische Typographia, 18.10.1995.

Personen > Tirefort Christian. Lohnerhöhungen. HT, 1995-10-18