

Sozialer Fortschritt und selbständiger Mittelstand

Eine gesellschaftspolitische Kernfrage

Wilhelm Reinermann

Die Bemühungen um Investivlohn, Ergebnisbeteiligung, Miteigentum und andere vorwärtsweisende Wege in Richtung auf eine wachsende Schicht von Arbeitnehmer-Wirtschaftsbürgern stoßen immer wieder auf die entgegenstehende mittelständische Betriebs- und Gewerbeform. Um einem naheliegenden, mitunter eilfertig vorgebrachten Einwand gleich zu begegnen: das Wort „Mittelstand“ wird hier im Sinn der kleineren und mittleren selbständigen Wirtschaftsexistenz verwendet. Die sinngemäß hinzugehörenden freien Berufe werden indes an dieser Stelle nicht behandelt, und zwar aus dem praktischen Grund, weil sie mit der Großbetriebsform kaum in Wettbewerb stehen. Noch weniger ist hier vom „neuen“ oder un-selbständigen Mittelstand, bzw. von den „Mittelschichten“, die zum breiten Bestand einer sich vereinheitlichenden Gesellschaft geworden sind, die Rede. Gemeint ist also die selbständige gewerbliche Berufsausübung und Existenzweise.

I.

Der besagte sozialpolitische Reibungsverlust nun, der mit dem so verstandenen Mittelstand verbunden wird, erscheint gemeinhin als ein unbewältigtes Reststück unrationeller und vorwiegend lokalorientierter Wirtschaftsweise sowie auch als ein Ausfluß kleinbürgerlicher Denkart. Dem scharfen Zug der Moderne, die von der industriellen und kommerziellen Arbeitswelt geprägt werde, sei, wie man sagt, diese reichlich bunte Sammelgruppe von Handwerkern, Kleinfabrikanten, Einzelhändlern, Großhändlern, Handelsvertretern, Verkehrsunternehmern, Gastwirten und anderen nicht gewachsen. Aus diesen Gruppen kamen letztlich all die Rückzugsgefechte gegen den sozialen Fortschritt, insonderheit gegen seine sozialreformerischen Komponenten, wie etwa die Teilhabe der abhängig Tätigen am Betriebsergebnis und am Wirtschaftsvermögen.

Diese Meinung der landläufigen Sozialkritik könnte eine leicht elegisch stimmende Reminiszenz aufsteigen lassen: In den Werkstätten und Bauhütten wie in den Kaufmannshäusern waren während der besten Zeiten ihrer langen vorindustriellen Geschichte einst jene Dinge auf ihre Art vorgebildet, die heute mit Begriffen wie Solidarhaftung, Betriebsgemeinschaft, Ergebnisanteil und sogar Mitbestimmung umschrieben werden.

Auch heute, nachdem die familienwirtschaftlich wie berufständisch begründete

Bedarfsbefriedigung und Lebenssicherung längst abgelöst sind, gibt es mannigfache Gemeinschaftseinrichtungen für Gruppensozialleistungen im gewerblichen Mittelstand, autonome wie gesetzlich normierte, so allein vier große sozialgebundene Sonderkassen im Baugewerbe, so die Innungs- und Landkrankenkassen als stattliche Zweige der gegliederten Krankenversicherung. Des weiteren fehlt es auch nicht an betriebseigenem freiwilligem Sozialaufwand im gewerblichen Mittelstand. Somit erscheint die zurückhaltende, ja hemmende und abwehrende Haltung mittelständischer Berufsvertretungen gegen den weiteren Ausbau der deutschen Sozialleistung, mehr noch gegen neue Schritte einer Einkommensumverteilung in einem kritischen Licht.

Gemach! – Zunächst stellt der gewerbliche Mittelstand in der Tat keine unterernährte Provinz der westdeutschen Wirtschaftsgesellschaft dar. Der mittelstandswirtschaftliche Status ist hier freilich ein anderer als etwa in den romanischen Ländern. Diese verfügen, was die Betriebszahlen angeht, über einen merklich größeren Besitzstand, der jedoch im kleingewerblichen Zuschnitt verharret. In der Bundesrepublik hingegen hat sich nicht zuletzt unter dem Schutz des Gewerberechts ein breiter wie auch tiefer Rationalisierungs- und Modernisierungsprozeß in herstellenden, instandsetzenden und verteilenden Gruppen der mittelständischen Wirtschaft vollzogen. Hierbei sind zumal die Handwerksbetriebe in durchschnittlich andere Größenverhältnisse hineingewachsen, als sie in Frankreich oder Italien bestehen, wo der Charakter einer handwerksmäßigen Wirtschaftsweise infolge Verwaltungsvorschrift verlorengeht, wenn die Fünf- oder Zehnmanngrenze überschritten wird. Wer dort innerhalb solcher Einzäunung verbleibt, vermag freilich steuerliche und kreditwirtschaftliche Vorteile hereinzunehmen, was einen gewissen Hang zum kleinbleibenden Betrieb noch verfestigt – ein „Leitbild“ der Mittelstandspolitik, das im Kreis deutscher Berufsvertretungen, wie etwa beim Zentralverband des deutschen Handwerks oder bei der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, keine Gegenliebe findet. Denn dort wird der Wettbewerb bejaht. Auch hieße es ansonst eine Entwicklung zurückdrehen, die während der zwanziger Jahre erstmals kräftig anhub – von pionierhaften Antrieben in der Zeit vor 1914 abgesehen. Damals gelang die sinnvoll angepaßte Aufnahme moderner Techniken in größeren Teilen des Handwerks. Die empirische Arbeitsweise wurde durch die methodisch-taktmäßige und maschinelle ergänzt. Nach dem zweiten Weltkrieg wiederholte sich der Vorgang in ungleich größerem Ausmaß auf der wiederum von der Technik vorgezeichneten und inzwischen fortgeschrittenen Entwicklungsphase. Mehr noch fast kennzeichnete die nachhaltige Pflege des lange vernachlässigten betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Parts den Wiederaufbau in Handwerk und Handel seit 1948. Neben den Werktisch ward der Schreibtisch gestellt, und der tertiäre Sektor machte sich auch im gewerblichen Mittelstand breit.

Hilfreiche Hebel waren der notgebotene, oft radikale Neubeginn nach dem gerade auch für die selbständige Existenz totalen Zusammenbruch und die entfes-

selnde Kraft des Leistungswettbewerbs auf einem Käufermarkt, der für das mittelständische Angebot in Westdeutschland seitdem typisch geworden ist.

Nachdem man sich in die moderne Technik und Wirtschaftsweise hineingefunden hat, unterliegen die Dinge nunmehr einem schier pausenlosen, weitergehenden Anpassungsprozeß, wiederum zunächst von der Technik her, ob Ausrüstung, ob Verfahrensgang, ob Werkstoff; sodann natürlich vom Markte her, ob Bedarfswandel, ob Einkommensumschichtung, ob Bevölkerungswanderung, ob Revolutionierung der Verkaufswege.

Jedoch ist ein dritter gesamtwirtschaftlicher Faktor hinzugetreten, der die Rahmenbedingungen für die mittelständische Existenz, und zwar auch für die elastisch angepaßte und ökonomisch widerstandsfähige, maßgeblich verändert hat und weiter verändert. Das ist der Herrschaftsanspruch des Arbeitsmarkts, der nachgerade unbeschränkt wird. Die Vollbeschäftigung nährt nicht nur eine bislang nichtgekannnte Nachfragekraft des privaten wie des öffentlichen Verbrauchs, sie spornt nicht nur die arbeitssparende Investition an, sondern sie bedrängt auch die innere Fassungskraft und die äußere Belastungsgrenze der wettbewerbsoffenen mittelständischen Existenz.

Die immer knappere Arbeitskraft wird einfach immer teurer. Zum geldwerten Arbeitsentgelt treten dazu immer mehr Nebenlohnbestandteile gesetzlicher, tariflicher und betrieblicher Art, sei es als Sach-, sei es als Geldleistungen. Die immer weiter ausgebauten Rahmentarife erhalten in Form des Vermögenslohnes wiederum ein neues, diesmal direkt umverteilendes Element. Kurzum, der Arbeitsmarkt wird zum Regenten für alle arbeits- und lohnintensiven Teile der Wirtschaft, voran der mittelständischen. Zwar beeinflussen nach wie vor Leistungsgüte, Lieferfähigkeit, Preis, Kondition und Kundenpflege den Auftragsfluß und die Betriebsleistung vieler kleinerer Unternehmen. Mehr und mehr hat sich jedoch als zentraler Bestimmungsfaktor die Frage hinzugesellt, ob der einzelne Betrieb seine Mitarbeiter zu halten und neue hinzuzugewinnen vermag. Ein neues Auswahlprinzip setzt sich durch, das über den Verbleib zahlreicher mittelständischer Marktbietter mitentscheidet.

Unter diesem Spannungsbogen kumuliert und komprimiert sich einiges: Die Maßstäbe für die unter dem arbeitsmarktpolitischen Druck linear vorrückenden Arbeitskosten und Sozialleistungen wurden und werden von den konjunkturbegünstigten, gewinnträchtigen Betrieben und Branchen genommen. Dies wiederum verdichtet sich in der Großbetriebsform – big business und big labor bilden eine natürliche Union der festen Hand –, die eine viel geringere Lohnquote als die Klein- und Mittelbetriebe in ihrer großen Zahl aufweist. (Der Investivlohn etwa bereitet einem anlageintensiven Großunternehmen wenig Sorgen.) Kopflastiger Arbeitsaufwand und lohnbezogene Sozialabgaben häufen sich daher höchst asymmetrisch bei der mittelständischen Wirtschaft. Diese gerät außerdem in den Bannkreis des sozialen Wettbewerbs, der in Form der sogenannten freiwilligen, obgleich

preisgedeckten und steuergeschonten Sozialleistungen vornehmlich seitens kapital- und marktkräftiger Firmen neben den technischen und ökonomischen Wettbewerb getreten ist – und diesen damit zu verfälschen droht.

Was Wunder, daß sich der Selbständigkeitswille umzingelt sieht. Selbst dort, wo die Erträge oder die Reserven oder auch die privaten und familiären Vermögenswerte, die notfalls zur Betriebsfestigung herangezogen werden müssen, noch ausreichen, um dem Arbeits- und Sozialkostendruck standzuhalten, beginnt der zähe, seit alters vertraute Selbstbehauptungsgeist zu erlahmen. Noch weniger gedenkt die nachwachsende Generation die Last einer solchen Betriebsnachfolge sogar im elterlichen Geschäft bereitwillig zu übernehmen. Hier wirkt die Anziehungskraft der gutbezahlten und verhältnismäßig sorgenfreien unselbständigen Berufsausübung heute mächtig ein. Tausende mittelständische Betriebe finden keinen Nachfolger mehr, weil sie eine obzwar noch lohnende, jedoch unbequeme, vor allem aber eine unter den geschilderten Umständen ungewisse Existenz bieten.

II.

So kommt es ungewollt zu einem sozial-ökonomischen Auspunkten im gewerblichen Mittelstand. Ungewollt? Nun, einflußreiche Sozialpartner meinen, daß sich die Arbeits- und Sozialkosten nicht nach dem kleinen, womöglich noch kranken Fußvolk einer Wirtschaftsgruppe richten können. Der soziale Fortschritt folge der Wirtschaftskraft der Großen. Das entspringe auch der Marktgesetzlichkeit. Die zugegebenerweise niedrigere Belastungsgrenze der kleineren Unternehmenswelt dürfe den breiten sozialen Aufstieg nicht hemmen. Zumindest in einer geschichtlichen Rangordnung der Werte bilde die Zukunft der Millionen abhängig Tätiger das höhere gesellschaftspolitische Gut. Eine gewisse unvermeidbare Preisgabe beim Bestand der selbständigen kleinen Existenz sei hierfür ein vielleicht schmerzlicher, aber nicht zu hoher Preis. Man müsse dann eben für Übergänge und Auffangwege sorgen, um den unverschuldeten Abstieg in den Reihen des gewerblichen Mittelstandes zu mildern. Ähnlich habe man ja auch um die Jahrhundertwende gedacht.

Der demokratische Sozialismus hat, soweit er das Problem sieht, ein Rezept zur Hand: eine umfassend programmierte, denkbar zinsgünstige und öffentlich verbürgte Kreditbedienung, gegebenenfalls auch ein Eigenkapitalsupplement im Stil der *small business administration* für Klein- und Mittelbetriebe, gipfelnd in einer Bundeskredit- und Bundesgarantiekasse. Ob dabei freilich das Gros des heutigen Betriebsbestandes berücksichtigt werden könnte, erscheint fraglich, abgesehen von dem grundsätzlichen Einwand, daß hier ein zweiter Kapitalmarkt geschaffen würde, dessen Ausmaß den allgemeinen Kapitalmarkt ins Wanken bringen und sein ohnehin hohes Zinsniveau noch weiter hinauftreiben könnte. Wir wissen ja schon von den bisherigen Subventionen, etwa von der Wohnbauförderung aus Steuergeld und Steuerverzicht, wie sehr solche Dinge den normalen Zins hochhal-

ten und im übrigen die Kosten treiben, weil sie das verfügbare Leistungsangebot überfordern. Eine zentrale Mittelstandsplanung käme somit nicht ohne Auswahl aus, deren Politisierung naheläge und letztlich auch unvermeidlich wäre.

Die bisherige Mittelstandspolitik versteht sich demgegenüber anders, nämlich als entschlossene Eigenbehauptung und autonome Fortentwicklung in freiem, in genossenschaftlichem und in gesetzlich statuiertem Zusammenschluß, gestützt von der staatlichen Gewerbeförderung mit dem Charakter einer Hilfe zur Selbsthilfe.

Diese Art genossenschaftlicher Mittelstandspolitik steht freilich nun vor dem gleichen Problem. Sie ist deswegen in ihre eigentliche Bewährungsprobe geraten. Mit vermehrter Gewerbeförderung, mit steuerlichen Erleichterungen, mit gezielten Finanzierungshilfen, mit vielseitiger Unternehmerschulung und Nachwuchspflege sucht sie das Terrain nach innen zu halten und gegen neue tiefgreifende Belastungen wie Lohnfortzahlung oder Investivlohn nach außen abzuschirmen. Damit erscheint sie indes wie eingangs bemerkt als ein Bremsklotz am Wagen des sozialen Fortschritts.

Mit diesem Einwand und Vorwurf müssen wir uns noch etwas auseinandersetzen.

III.

Zunächst wird hier übersehen, daß die personal bestimmte Wirtschaftsform das Grundelement selbständiger Berufsausübung und Existenzweise bildet und als solches auch bleibt. Alle instrumental ausgerichtete Gewerbeförderung, insonderheit die arbeitssparende Mechanisierung bis hin zur Automation, stößt im mittelständischen Bereich auf ihre natürlichen Grenzen. Einzelfertigung, maßnehmende Arbeit, Kleinserie, Ausbau, Raumausstattung, Reparatur, Wartung, Fachhandel, Körperpflege erheischen eine zumindest gemischte, eine manuell-technisierte, mehr noch eine weithin menschengemäße und darum menschennahe Weise der Verrichtung und Bedienung. Solche darum auch in der Regel dezentral angeordnete und ausgeübte Güterdarbietung und Dienstleistung hebt sich nach wie vor deutlich vom standardisierten Massenausstoß ab, der bis auf die planenden und leitenden Köpfe und Hände von einer perfekten Apparatur bewältigt werden kann. Arbeitsintensiv ist hier nur die Verwaltung geworden.

Natürlich gibt es auch lohnintensive großwirtschaftliche Bereiche wie den Bergbau oder die Funkindustrie. In dem einen Fall kommt aber ständig der Staat zu Hilfe, in dem anderen Fall sind vorwiegend angelernte, meist weibliche Kräfte tätig. Bauhandwerker, Werkzeugmacher, Mechaniker, Elektriker, Tischler, Maler, Zahntechniker Optiker, Buchhändler sind aber auf gelernte Mitarbeiter angewiesen. Sie können sich auch nur wenig mit Gastarbeitern aushelfen. Anders steht es mit Dienstleistungen im Gaststättenwesen.

Wenn so die Betriebe des gewerblichen Mittelstandes in der Hauptsache arbeits- und lohnintensiv sind, so trifft sie nicht nur die Verknappung und Verteuerung

des beherrschenden Faktors Arbeit. Vielmehr erscheinen sie auch als der eigentliche Lastenträger einer immer weiter ausgreifenden, am Arbeitsentgelt orientierten Sozialpolitik. Großchemie oder Mineralölwirtschaft werden, da ganz überwiegend anlageintensiv, beispielsweise vermögenswirksame Zuwendungen an ihre Belegschaft kaum verspüren, wie schon vorhin angedeutet. Sie haben eine Lohnquote von nur wenigen Prozenten, während diese z. B. im Malerhandwerk 60 Prozent der Betriebsleistung ausmacht. Auch wo durchrationalisierte industrielle Produktion mit manuell-technisierter, gemischter Fertigungsweise, etwa in der Möbelherstellung oder im Bekleidungssektor, in Wettbewerb tritt, trifft ein neuer Vermögenslohn die arbeitsintensiven Betriebstypen und Wirtschaftszweige ganz anders als die kapitalintensiven. Das fatale Ungleichgewicht, das vornehmlich aus der lohngebundenen Aufbringung der gesetzlichen und tariflichen Sozialleistung entspringt, tritt fast bei jeder sozialpolitischen Neuerung und Erweiterung hervor. Der von Einsichtigen längst als notwendig erkannte sozialpolitische Lastenausgleich bleibt jedoch eine schöne Forderung. Auf der Arbeitstagung Saarbrücken des Zentralkomitees der deutschen Katholiken 1958 wurde programmatisch formuliert: „Die spezifische Aufgabe, die sich angesichts der besonderen Problematik des selbständigen Mittelstandes ergibt, liegt darin, für das Sozialleistungskonto der Wirtschaft einen anderen und gerechteren Maßstab zu finden, als er in der Höhe der Lohnkosten gegeben ist. Die Lasten sind heute ungleich verteilt und bevorzugen die kapital- und energieintensive Wirtschaft. Hier einen sozialpolitischen Lastenausgleich herbeizuführen, wäre ein reformerisches Ziel ersten Ranges, dessen Erfüllung die mittelständische Wirtschaft mit einem Schlag auf einen tragfähigeren Boden stellen würde.“¹ Dieser Ruf wurde seither noch öfters aufgenommen. Ein von der Bundesregierung erbetenes Gutachten kam zu keinem förderlichen Ergebnis².

¹ Arbeitstagung Saarbrücken, hrsg. vom Zentralkomitee der deutschen Katholiken (Paderborn 1958) 132.

² Prof. Dr. J. H. Müller, Freiburg: „Die wirtschaftlichen Auswirkungen der gesetzlichen Sozialabgaben auf die Lohnintensität der Mittel- und Kleinbetriebe“, 1959. – Hierzu Bericht des Interministeriellen Ausschusses „Lohnbezogene Abgaben“, überreicht vom Bundeswirtschaftsminister am 4. 5. 1961 (Bundestagsdrucksache III/272); ferner Vergleichender Bericht der Bundesregierung über das System der sozialen Sicherheit und ihre Mittelaufbringung in den Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft u. a. m. vom 11. 7. 1962 (Bundestagsdrucksache IV/579). Als jüngste Verlautbarung zum Thema liegt der Bericht der Bundesregierung vom 20. März 1965 (Bundestagsdrucksache IV/3230) vor. Die darin wiedergegebene Untersuchung des Instituts für Wirtschaftsforschung an der Universität zu Köln über „Möglichkeiten des Ausgleichs der gegenwärtigen Belastung durch lohnbezogene Abgaben“ wird ergänzt durch eigene Arbeiten der Bundesregierung. Das Kölner Gutachten enthält keine eindeutige Empfehlung zugunsten einer anderen Bemessungsgrundlage als der des Lohnes, – weder Kapitaleinschlag noch Wertschöpfung noch Gewinn. – Die Berechnungen der Bundesregierung, einmal bezogen auf das Verhältnis von Lohnsumme und Kapitalkonto, zum andern auf eine Kombination von Kapitalintensität und Ertragskraft, bei 300 ausgewählten Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branche, ergeben, daß eine entsprechende Umstellung weit mehr Betriebe belasten als entlasten würde; ferner scheinen kleinere Betriebe dabei am schlechtesten abzuschneiden, weil Arbeitsleistung, Wertschöpfung und Gewinneinkommen des Inhabers und seiner mithelfenden Angehörigen, was bei der bislang lohnbezogenen Sozialabgabenzahlung nicht zu Buch schlägt, nun durch einen etwaigen Systemwechsel so oder so, und zwar voll, erfaßt würden. – Beide Stellungnahmen befürchten schließlich eine Beeinträchtigung nicht nur der sozialen Selbstverwaltung, sondern der überkommenen Konstruktion der deutschen Sozialversicherung überhaupt.

Kritisch wäre zu vermerken, daß die Befürworter eines sozialpolitischen Lastenausgleichs den Faktor Arbeit bzw. die Lohnsumme durchaus nicht ersatzlos gestrichen wünschen, sondern eine ausgleichende Kombination mit dem Faktor Kapital, eine Zuschlagsformel, anstreben. Der wünschenswerte schöpferische Einfall wäre die Frucht hingebender Forschung und Prüfung, – wie bei der neuen dynamischen Rentenformel, die nicht vom Himmel fiel.

Im CDU-CSU-Mittelstandskreis erarbeitete man eine ausgleichende Bemessungsformel³, die vom Bundesarbeitsministerium mittels Reihenuntersuchungen getestet wurde, wiederum ohne befriedigendes Resultat. Ein anderer Versuch geht vom Umsatzanteil je Arbeitskraft aus⁴.

Mit rasch vorgebrachten Einwänden – Schwächung des Investitionswillens, Bestrafung von Rationalisierungserfolgen, Diskriminierung von Betriebsgrößen, Behinderung unternehmerischer Entschlüsse und Wagnisse – brauchen wir uns hier nicht auseinanderzusetzen. Eine polemische Behandlung des Problems führt nicht weiter. Das gilt für beide Seiten. Die Sache wäre des Schweißes der Edlen wert. Die Gewerkschaften befassen sich neuerlich mit dem vorsorglichen Auffangen einer möglichen technologisch bedingten Arbeitslosigkeit. Es wäre folgerichtig, unser Problem auch unter dieser Rücksicht zu sehen und den mittelständischen Arbeitsplatz, der heute millionenweise Beschäftigungsverhältnisse trägt, rechtzeitig von seiner überbürdeten Sozialkostenhypothek zu entlasten. Wissenschaft, Arbeitsverwaltung und Sozialpartner sollten nach einem Weg suchen, der den Kernteil des deutschen Arbeitsmarktes gelenkig erhält und zugleich die austeilende Gerechtigkeit auf einem seit langem empfindlich gestörten Gebiete wiederherstellt.

IV.

Die Kapitalschwäche, die dem gewerblichen Mittelstand anhaftet und die für seine bremsende Haltung gegenüber dem sozialen Fortschritt kollektiver wie betriebsorientierter Art geltendgemacht wird, ist nicht angeboren. Im Gegenteil. Vor dem ersten Weltkrieg, als die kleinere und mittlere Unternehmenswelt das deutsche Wirtschaftsbild ganz vorherrschend bestimmte, hatte der kleine Geschäftsmann eine solide und stabile Existenz. Sein Kapitalkonto deckte in aller Regel die Anlagewerte und auch einen erheblichen Teil des Umlaufvermögens. Die beiden Inflationen haben das gründlich geändert.

Beim großen Wertverfall mit seinen umwälzenden gesellschaftlichen Folgen denkt man gewöhnlich an den Mittelstand alter Prägung und Breitenform, ob selbständig oder abhängig tätig, nämlich an die stattliche Schicht jener, die von Hausbesitz, Kapitalrente, Geschäftsbeteiligung, Erbgang, Altenteil oder einfach von ihren Ersparnissen lebten; Menschen, die das Ererbte oder Erarbeitete bedächtig verwalteten, maßvoll genossen, für soziale und kulturelle Zwecke eine offene Hand hatten und schließlich nützlichen oder auch verspielten Liebhabereien nachgingen. Dieser freundliche Nachklang zum alten Säkulum ist geschwunden, wenn auch der neugelegte und so ergiebig gewordene Boden der Marktwirtschaft in Verbindung mit der gewaltigen Aufwertung verbliebener Vermögenswerte, voran Grund und Boden, den Privatier wieder ermöglicht.

³ Gewerbekapital plus Gewerbeertrag plus halbe Lohn- und Gehaltssumme, das Ganze dividiert durch drei.

⁴ Erwin Banholzer: „Entzerrung des Sozialsystems dringend geboten“ (Heilbronn 1964) (als Manuskript gedruckt). Ab einer gewissen Grundquote der Umsatzeleistung je Arbeitskraft sollen die darüber hinausgehenden Umsatzanteile je Arbeitskraft in eine Ausgleichsrechnung einbezogen werden.

Der nach den Zusammenbrüchen wiederhergestellte Rahmen des Mittelstandes im Sinn der selbständigen Existenz ist nun generell viel enger gezogen. Durchgängig ist er auf seine aktive berufliche Leistung, auf seine tätige Teilhabe am Wirtschaftskreislauf, angewiesen. Das gehört gleichsam zum mittelständischen Beitrag an die moderne Arbeitsgesellschaft. Vor dem sozialkritischen Forum mag ein solcher auf Arbeit, Verantwortung und unternehmerischer Selbstbehauptung gegründeter Mittelstand einen höheren gesellschaftspolitischen Stellenwert haben als der einstige Besitzbürger, wofür freilich einiges von der geistigen Lebendigkeit, musischen Empfänglichkeit und farbig-heiteren Lebensart verlorengegangen ist, was die damalige „Mittelschicht“ bei allen ihren Gebrechen lebens- und liebenswert machte.

Der heutige selbständige Mittelstand findet hierfür keine Zeit mehr. Kulturbetonte Lebensführung, moderne Erwachsenenbildung und waches Zeitbewußtsein werden schon seit längerem von den unselbständigen Mittelschichten getragen. Den Selbständigen kennzeichnet hingegen die ständige berufliche und betriebsverhaftete Anspannung. Die raschen Verdienner, die cleveren Erfolgsmänner, die binnen weniger Jahre „gemachten Leute“, sind nicht typisch für den Mittelstand, mögen sie auch dem Publikum noch so sehr in die Augen stechen.

Der mehrmalige Wertverfall und Neuanfang, das ungeborgene Leben und der stete wirtschaftlich-technische Anpassungszwang haben den soziographischen Charakter des gewerblichen Mittelstandes gewandelt. Der einst so gesicherte Kapitalrückhalt und Familienbesitz fehlt oder ist zu schwach. Die Überforderung der Wiederaufbaujahre wirkt materiell und ideell deutlich nach. Denn nach dem zweiten und endgültigen Zusammenbruch traten so viele Existenzernfordernisse gleichzeitig auf, daß ihnen auch der verhältnismäßig verschont gebliebene oder der wendig-geschickte Kaufmann, Handwerker oder Kleinfabrikant nicht ohne weiteres gewachsen war. Es galt alles zugleich wiederzubeschaffen oder zu erneuern, dazu in der seit längerem ungewohnten Lage eines allseitigen Wettbewerbs im verarbeitenden und verteilenden Bereich der Wirtschaft: Werkstatt, Fabrik, Laden, Lager, Maschinen, Werkzeug, Material, Fahrzeuge, Büro, zugleich aber auch Wohnraum, Heim, Hausrat, Kleidung, Nahrung, Ausbildung der Kinder.

Das war etwas zu viel auf einmal. Die aufgestaute Nachfrage ließ zwar auch im mittelständischen Bereich die Finanzierung aus dem Bruttoertrag, also über die Preise, zu. Auch waren zahlreiche Betriebe über den Währungsschnitt gut hinweggekommen, wenn auch nicht entfernt in dem Ausmaß wie die Landwirtschaft. Die schlagartig zutagetretenden Warenvorräte waren für die abhängig Tätigen, deren geldwerte Ersparnistitel aller Art einschließlich Lebensversicherungen, Bausparbriefen und Hypotheken auf Minimalbeträge zusammenschmolzen, zwar ein Ärgernis, das das aus der Sozialkritik genährte Ressentiment gegen den kleinen „Bourgeois“ neubelebte.

Wie gesagt, das Zusammentreffen aller betrieblichen und persönlich-familiären

Anforderungen während der Wiederaufbaujahre hat jenes finanzielle Asthma hervorgerufen, das die mittelständische Existenz trotz gefüllter Auftragsbücher und trotz lebhafter Handelsumsätze seitdem für viele und wichtige Jahre begleitet hat. Die programmierte Kreditbedienug aus Steuerkapital floß in andere Kanäle, in Grundstoffwirtschaft, Energie, Verkehr, sozialen Wohnungsbau und Lastenausgleich.

Den kapitalwirtschaftlichen Plan der ersten Wiederaufbaujahre hat der gewerbliche Mittelstand zwar einsichtig aufgenommen: Ohne neue leistungsfähige Infrastruktur gab und gibt es keine nennenswerte Verarbeitung und Dienstleistung, und ohne kaufkräftiges Realeinkommen der breiten Massen blieben die Werkstätten ohne Auftrag und die Läden ohne Kundschaft. Dennoch steckte ein Rechenfehler im Plan. Man hatte den Anlagebedarf und das damit verbundene langfristige Kapitalerfordernis der kleineren Unternehmenswelt übersehen, und zwar nicht nur in der amtlichen Wirtschaftspolitik, sondern in der Wissenschaft, Publizistik und öffentlichen Meinung. Von diesen Umständen wird die Wirtschaftspolitik in einem freien Staatswesen maßgeblich mitbestimmt. Selbst heute noch meint die landläufige Kritik, daß zur mittelständischen Existenz fachliches Können, persönlicher Ruf und einige Ersparnisse ausreichen. Dabei ist die kräftige Sach- und Kapitalausstattung längst ausschlaggebend hinzugetreten. Eine Investitionshilfe für den gewerblichen Mittelstand spätestens 1955, als der Kapitalmarkt von seinen staatlichen und volkswirtschaftlichen Dringlichkeiten befreit wurde, hätte Wunder gewirkt. –

Die Kapitalschwäche in mittelständischen Unternehmen ist nur zum geringeren Teil strukturbedingt, nämlich zufolge des hohen Arbeitskostendrucks und aus der typischen Marktstellung dieser vielen kleineren und mittleren Betriebe heraus, die unter der unmittelbaren Preiskritik des Publikums stehen, was Differentialgewinne nur in konjunkturrell bevorzugten Branchen zuläßt. Der starke Anteil des Fremdkapitals – Bankkredit, Lieferantenkredit, Teilzahlungskredit – in der mittelständischen Wirtschaft ist somit eine besondere Folge der jüngeren Entwicklung. Bedarf es da noch der förmlichen Schlußfolgerung, daß der Kapitaldienst wenig Raum läßt für soziale Sonderleistungen und daß dem Schuldenabbau der Vorrang gebührt, um schrittweise wieder ins Eigenkapital hineinzuwachsen. Eigentum für alle, also auch für die selbständige Gewerbeexistenz!

V.

Nachdem die radikale Geldkapitalentblößung durch totale Kriegsführung und astronomische Staatsverschuldung die Arbeitsfrüchte der lebenden und der vorangegangenen Generation vernichtet hatte, mußte selbstverständlich auch der gewerbliche Mittelstand das Seinige dazutun, um eine neue volkswirtschaftliche Substanz zu schaffen. Die Vorgabe der bei ihm verbliebenen Sachwerte, dies überdies

nur bei einem Teil der Gewerbetreibenden, reichte über den Startabschnitt nicht hinaus. Betriebsmittel und Betriebsvermögen mußten daher frisch erwirtschaftet werden. Gewerbekapital war regelrecht wieder zu „bilden“, eben über die Erträge. Dieser wertbildende Prozeß hätte aber gewiß einer größeren Schonung bedurft.

Wir sagten, daß die Handwerker, Kleinindustriellen, Kaufleute und anderen selbständigen Gewerbetreibenden über eine gesammelte Anstrengung, über Leistungsgüte und marktgerechten Erlös, über Steuerzahlung und Sozialaufwand, ihren Beitrag fürs Ganze zu erbringen hatten. Nur war eben die Belastungskraft doch eine recht verschiedene. Natürlich kann der Gesetzgeber bei allgemeinen Notständen und neuen Grundlegungen zunächst nur linear vorgehen. Er muß dann aber korrekt gleichbehandeln und die austeilende Gerechtigkeit sorgsam wahren. Für Steuerprivilegien, dazu massiven Ausmaßes, sollte dann wenig Platz sein: Bilanzielle Rückstellungsmöglichkeiten, wie sie kein anderer Industriestaat kennt, Organschaftskreise, Verschachtelungen, kumulative Allphasenumsatzbesteuerung mit einem so hohen allgemeinen Steuersatz wie dem seit 15 Jahren geltenden und anderes mehr. Vor allem hätten diese Dinge nicht so lange währen dürfen, nachdem das gesamtwirtschaftlich vertretbare Maß begünstigter Selbstfinanzierung über die Preise und die Anlagefinanzierung aus stillen Reserven wohl längst überschritten und die steuerliche Benachteiligung der mittelständischen, vorwiegend personal und nicht instrumental bestimmten Wirtschaft offenkundig geworden waren.

Nicht ohne Bitterkeit haben die kleinen Unternehmer – und auch ihre Beschäftigten – all die Jahre auf das vielblumige Bukett eines steuerbilanziell begünstigten Sozialaufwandes blicken müssen, der bei manchem Großbetrieb ein Mehrfaches der gesetzlichen Sozialabgaben erreichte. Eine billigere Finanzierungsweise als jene über das aus den Pensionsfonds gebildete „Sozialkapital“ ist nicht erfindbar: keine Dividende, keine Kreditzinsen, keine oder kaum Steuern; dazu das Prestige sozialer Fortschrittlichkeit, obgleich letztlich von der Allgemeinheit getragen: von den Abnehmerpreisen und vom Steuerhaushalt. Mit solcher „freiwilliger“ Sozialleistung hätte der selbständige Mittelstand sicher gerne mitgehalten, wenn er über eine ähnliche Preisstellung, Ertragslage und Kapitalkraft hätte verfügen können. Dafür muß sich ausgerechnet der selbständige Gewerbetreibende mit seinem 10- oder 12-Stundenarbeitstag und mit seinem gehetzten Mehrfronteneinsatz der sozialen Rückständigkeit zeihen lassen.

VI.

Die Kapitalismuskritik – wer übt sie eigentlich in Deutschland? – soll nicht das letzte Wort zu unserem Thema „Sozialer Fortschritt und selbständiger Mittelstand“ haben.

Soziale Ausgabenpolitik der starken Marktpartner, geräuschloser wirtschaftlicher Vermögenszuwachs über Preis- und Reservenbildung, steuerliche Privilegien

für kapital-wirtschaftliche Verflechtungen, strukturell gewordene Kapitalschwäche im weithin überforderten gewerblichen Mittelstand, kopf-, kosten- und arbeitslastige sozialpolitische Hypothek auf den lohnintensiven Mittelstandsbetrieben, praktische Befreiung der mechanisierten und automatisierten Teile der Wirtschaft vom wachsenden gesetzlichen Sozialaufwand, – diese und andere von uns behandelten Tatbestände und Beurteilungsmomente bezeugen den vielschichtigen Charakter des von uns aufgeworfenen Problems. Die innerpolitische Erfahrung der letzten Jahre belehrt uns außerdem, wie schwierig es ist, den aufgezeigten Verwachsungen zu Leibe zu rücken. Selbst wenn man der resignierenden Meinung zuneigt, daß das Gemeinwohl im gegenwärtigen Entwicklungsstand in einem ständigen Kompromiß übersteigter Gruppeninteressen gefunden wird, so darf man wohl sagen, daß die Interessen des gewerblichen Mittelstandes in diesem Kräftespiel zu kurz gekommen sind und daher in den Gleichschritt mit dem sozialen Drängen unserer Zeit bei der Mehrzahl ihrer Branchen und Betriebe nicht ein-schwenken können.

Die grundlegende Schwierigkeit ist aber damit noch nicht angesprochen. Diese liegt vielmehr in der Natur der Eigentumsfunktion für die selbständige Existenzweise.

Der wirtschaftliche Ertrag und das daraus schrittweise zu bildende und zu mehrende betriebliche Kapital versehen im mittelständischen Unternehmen nämlich eine vorgeschaltete, eine vordringliche Aufgabe: sie dienen beim kleinen Geschäftsmann der Lebenshaltung für sich und die Seinen. Der Handwerker, Einzelhändler, Spediteur, Hotelbesitzer, Agenturinhaber, auch der kleine Fabrikant, kann seine Betriebserträge nicht einfach dem Kapitalkonto zuführen oder mit seinen Mitarbeitern teilen. Er muß mit seiner Familie zunächst und hauptsächlich davon leben und kann in der Regel nur den kleineren Teil für betriebliche Neuanschaffungen oder Entschuldungen verwenden. In Form der „Gewinnentnahme“ unterliegt er dem „fast unausweichlichen Zwang zum Verbrauch“, den Bundesarbeitsminister Blank für die als zu gering erachtete Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand geltend gemacht hat⁵. Ungewollt wird hier auch die Situation des mittelständischen Betriebsinhabers mitumschrieben. Dessen Verfügungsmöglichkeiten über sein Einkommen sind sogar oft mehr eingeengt als beim abhängig Tätigen. Denn die Kapitalbeschaffung zumal für arbeitssparende Anlagegüter verlangt gebieterisch den Vorrang, und so treffen wir beim kleinen Selbständigen häufig eine viel bescheidenere Lebenshaltung an als bei Facharbeitern oder gehobenen Angestellten.

Die Zusammenführung mehrerer Einkommen seitens erwachsener Familienangehöriger, dieser materielle Familienverbund als willkommene Nebenfrucht der

⁵ „Das soll ihm (d. i. dem Arbeitnehmer) nach meinem neuen Gesetz durch tarifvertragliche Abmachungen zu einem kleinen Teil abgenommen werden“, Bulletin des Presse- u. Informationsamtes der Bundesregierung, Bonn, Nr. 16, vom 28. Januar 1965, 123.

Vollbeschäftigung, mag zwar die Haushaltsführung, solange sie gemeinsam bleibt, verbilligen und die Eigenkapitalbildung für das elterliche oder geschwisterliche Geschäft durch geringere Gewinnentnahme erleichtern helfen. Ob solche Tugend, die vor allem in eingegliederten Vertriebenenunternehmen erfreulicherweise geübt wurde und wird, allgemein von den Söhnen und Töchtern der Inhaberfamilien mittelständischer Betriebe erwartet werden kann, sei dahingestellt. Der individualistische Grundcharakter unseres Arbeits- und Sozialleistungsrechts ermuntert nicht dazu. Die Arbeitnehmerexistenz ist fraglos anziehender geworden, und der Anteil der Meistersöhne und -töchter am Bestand handwerklicher Ausbildungsverhältnisse geht merklich zurück.

Aber selbst wenn die an fremdem Arbeitsplatz verdienenden Kinder mithalten und die Eigenkapitalbildung beim elterlichen Geschäft mitanreichern, so bleibt der grundlegende Antagonismus zwischen der wirtschaftlichen Eigentumsfunktion im kleinen Betrieb und der Teilhabe des Arbeitnehmers am Wirtschaftsertrag und -vermögen bestehen. Es ist schwer, zwei Herren zu dienen: hier eine tragfähige kleine Betriebssubstanz zu schaffen und zu erhalten, gefestigt, wachstumsfähig, beliehbar, vererbbar, altersversorgend, – dort Ergebnisbeteiligung, Investivlohn und schrittweise Umwandlung des Arbeitsvertrages in ein Teilhaberverhältnis zu bieten. Das gilt in verstärktem Maß für neugegründete oder junge Betriebe.

Von der Sache her tritt hier der Gegensatz der Ziele hervor. Um diese Einsicht geht es uns. Man ist im gewerblichen Mittelstand nicht blind für das Anliegen, den arbeitenden Menschen an der wirtschaftlichen Wertschöpfung teilhaben zu lassen. Aber die Erhaltung und Festigung mittelständischer Betriebssubstanz bildet ein wohl ebenso gewichtiges gesellschaftspolitisches, geschweige denn volkswirtschaftliches Ziel, und die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand gerät hier eben in Kollision und Konflikt mit diesem Ziel. Gewiß ebnet weiteres wirtschaftliches Wachstum, insbesondere ein kräftiger Nettozugang der Vermögenswerte, alte und neue Wege für dauernde und produktive Eigentumswerte in der Hand der abhängig Tätigen. Soweit dies nicht vom Markt getragen wird und über den Preis geht, mindert es die Unternehmergewinne. Davon wird aber der kleine mittelständische Betrieb ganz anders betroffen als die großen Unternehmen, zumal jene, die als Kapitalgesellschaften geführt werden. Denn diese vermögen sich sowohl Eigenkapital wie Fremdkapital auf dem Kapitalmarkt zu beschaffen und sind daher auf Selbstfinanzierung in viel geringerem Maße angewiesen. Zwischen Vermögensbildung zugunsten der Arbeitnehmerschaft und Mittelstandspolitik besteht nun einmal der aufgezeigte Widerstreit der Ziele. Beide Ziele sollen verwirklicht werden, beide gehören zur inneren Ausstattung einer voll entwickelten modernen Leistungsgesellschaft. Es lohnt sich, Wege zu suchen, die beidem in gegenseitiger Abgrenzung gerecht werden.