

Zur Frage der Arbeiter-Gewinnbeteiligung und ihrer Förderung in der Schweiz

Von Dr. W. Jost, Bern

I. Einleitung

Ein im Jahr 1929 im Nationalrat eingereichtes Postulat¹⁾ lädt den Bundesrat ein, die Frage zu prüfen, ob es nicht angezeigt wäre, die Arbeitnehmer am Reingewinn der Betriebe in irgendeiner Form teilhaftig werden zu lassen. Dadurch ist das Problem der Arbeiter-Gewinnbeteiligung auch bei uns wieder einmal zur Diskussion gestellt.

Unter Gewinnbeteiligung wird im folgenden fürs erste verstanden eine Arbeitsvergütung, bei welcher der feste Lohn durch einen nach bestimmten Grundsätzen geregelten Anteil am jeweiligen Gewinn des Unternehmens ergänzt wird. Ausführlicher wird weiter unten (in Abschnitt IV) die Frage der verschiedenen Formen der Gewinnbeteiligung behandelt werden.

Die Literatur über die Gewinnbeteiligung weist bereits einen ansehnlichen Umfang auf, und die Meinungen dafür und dawider sind ausserordentlich geteilt. Ja dieselben Eigentümlichkeiten, die sich an die Durchführung der Gewinnbeteiligung oder einzelner ihrer Formen knüpfen, werden von den einen als Vorzüge gepriesen, von den anderen als schwere Nachteile kritisiert.

Die folgenden Ausführungen wollen weder für die Gewinnbeteiligung werben, noch vor ihr warnen. Sie wollen lediglich ihre Probleme verdeutlichen, ihre Licht- und Schattenseiten aufzeigen und schliesslich die Frage zu beantworten suchen, ob gegenwärtig in unserm Lande die Aussichten für eine stärkere Verbreitung der Gewinnbeteiligung günstig sind.

II. Ist die Gewinnbeteiligung gerecht?

Die Frage lässt sich etwas ausführlicher formuliert auch so stellen: Hat der Arbeiter ein ökonomisches Recht auf Gewinnbeteiligung? Wird durch die Gewinnbeteiligung eine Verteilung des Ertrages zwischen dem Unternehmer und seinen Arbeitern vorgenommen, die gesunden volkswirtschaftlichen Grundsätzen entspricht^{2?)}

¹⁾ Postulat Petrig vom 2. Oktober 1929; seine Behandlung im Parlament steht noch aus. Ferner trat Bundesrat Musy kürzlich in einem von der Presse vielverbreiteten Aufsatz von neuem für die Gewinnbeteiligung ein; vgl. Schweiz. Blätter für Handel und Industrie, 1931, Nr. 10, S. 151.

²⁾ Diehl, Zur Frage der Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn, Weltwirtschaftliches Archiv, 18. Band (1922), S. 7, 9; Putensen, Das Problem der Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte, Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, herausgegeben von Prof. Dr. F. Schmidt, II. Serie, Heft 48, 1930, S. 38 ff.

Die Gegner der Gewinnbeteiligung verneinen diese Frage mit folgenden Argumenten¹⁾:

Der sogenannten dispositiven Arbeit, d. h. der leitenden Unternehmer-tätigkeit, so wird gesagt, steht die exekutive, d. h. die rein ausführende Arbeit des Lohnarbeiters gegenüber. Für diese bildet der Arbeitslohn die richtige Vergütung. Dagegen gehört einzig dem Unternehmer, der als Leiter zugleich das Risiko der Unternehmung und gegebenenfalls die Verluste trägt, bei glücklicher Durchführung der Geschäfte auch die Belohnung in Form des Unternehmergewinns. Der Arbeiter kann die Produktion durch seine Leistung steigern und verbessern und damit zum technischen Erfolg der Arbeit beitragen. Der wirtschaftliche Erfolg, der für den Reingewinn des Unternehmens massgebend ist, hängt aber ab vom Marktwert der Produkte, und dieser ist von Faktoren abhängig, auf die der Arbeiter mit seiner Leistung keinen Einfluss auszuüben vermag. Berechtigt ist die Gewinnbeteiligung nur bei den höheren Kategorien von Arbeitnehmern, deren Tätigkeit so geartet ist, dass sie für den Gesamterfolg des Unternehmens wesentliche Bedeutung hat. Wollte man den Lohnarbeiter allgemein am Gewinn teilnehmen lassen, so müsste man ihn folgerichtig auch am Verluste beteiligen. Dazu wird er aber in der Regel weder willens, noch wirtschaftlich in der Lage sein.

Die Gewinnbeteiligung wird somit als nicht gerechtfertigt hingestellt, einmal, weil der Zusammenhang fehle zwischen der Leistung des Arbeiters und dem Erfolg des Unternehmens, und zum andern, weil der Arbeiter nicht zugleich am Verlust beteiligt werden könne. — Dieser Begründung lässt sich füglich folgendes entgegenhalten²⁾:

Die Auffassung, dass die Leistung der Arbeiter ohne Einfluss sei auf den Geschäftserfolg, ist nicht zutreffend. Wenn dabei die exekutive Arbeit des Lohnarbeiters hinter der leitenden Tätigkeit des Unternehmers an Bedeutung zurücksteht, so wird dies ja ohnehin in dem verhältnismässig kleinen Gewinnanteil, der vom Gesamtgewinn auf die Arbeiterschaft entfällt, zum Ausdruck kommen. Schon die Tatsache, dass ein Betrieb ohne die Tätigkeit seiner Arbeiter stille stehen muss, beweist jedoch, dass diese Tätigkeit ihre Bedeutung hat für den Erfolg des Unternehmens. Ebenso ist nicht gleichgültig das Mass von Fleiss, Sorgfalt usw., mit dem gearbeitet wird. Dass unter Umständen eine ungünstige Marktkonjunktur trotz tüchtiger Leistung der Arbeiter einen wirtschaftlichen Misserfolg des Unternehmens herbeiführen kann, bildet keinen Gegenbeweis; in diesem Falle wird eben einfach ein günstiger Faktor durch einen ungünstigen von stärkerem Ausmass überdeckt. Dazu kommt folgende Erwägung: so wenig wie beim Lohn ist es bei der Gewinnbeteiligung erforderlich, dass sich die Vergütung allein nach der persönlichen Tüchtigkeit des Arbeiters und nach der moralischen Verdienstlichkeit seiner Arbeitsleistung richte und nicht vielmehr nach dem wirtschaftlichen Wert dieser Leistung³⁾. Auch der feste Lohn entspricht ja keineswegs immer der Leistung als solcher; auch er ist schliesslich nicht unabhängig von der wirtschaftlichen Nutzbarkeit des Arbeitsproduktes. Der aus der Arbeits-

¹⁾ Vergleiche insbesondere die Ausführungen bei Diehl a. a. O., S. 7 ff.

²⁾ Vgl. namentlich Gruner, Die Arbeiter-Gewinnbeteiligung 1919, S. 52 ff.

³⁾ Gruner a. a. O., S. 68.

leistung erzielbare wirtschaftliche Gewinn hängt von tausenderlei Faktoren ab, an deren Gestaltung der Arbeiter allerdings häufig nur einen geringen Anteil hat. Dasselbe gilt jedoch auch für den Unternehmer. Geniesst aber dieser die Früchte einer günstigen Konstellation, warum soll dies nicht für sein bescheiden Teil auch der Arbeiter tun dürfen?

Wenn sodann betont wird, der Arbeiter sei nicht am Verluste beteiligt, so ist zu sagen, dass das System der Arbeiter-Gewinnbeteiligung ja keineswegs ausschliesst, dass vor Teilung des Nettoertrages mit den Arbeitern ein Teil des Gewinnes vorweg dem Unternehmer als Risikoprämie zufalle oder als Rücklage in einen Reservefonds gelegt werde. Und weiterhin: Gibt es nicht die vielen Tantiemebezüger, die nur am Gewinn, nicht aber am Verluste beteiligt sind, ohne dass man daran Anstoss nimmt? Und ist schliesslich der Arbeiter wirklich unbeteiligt am Verluste? Wird nicht auch er, und oft am empfindlichsten, vom schlechten Geschäftsgang betroffen? Drohen ihm nicht Lohnsenkungen und Entlassung? Aber auch wo dies nicht zutrifft, ist zu bedenken, dass die Gewinnbeteiligung in vielen Fällen ausdrücklich die Leistung des Arbeiters zu steigern und zu verbessern bestimmt ist und häufig auch diesen Zweck erreicht. Fällt dem Arbeiter nun trotzdem infolge schlechten Geschäftsganges kein Gewinn zu, so bleibt seine besondere Leistung unentschädigt; er trägt also tatsächlich am Verluste mit.

Aus all diesen Gründen lässt sich die Auffassung, die Gewinnbeteiligung des Arbeiters sei im Prinzip ungerecht, da sie eine unverdiente Vergütung darstelle, nicht aufrechterhalten.

III. Ist die Gewinnbeteiligung durchführbar?

a) Unter der «Durchführbarkeit» der Gewinnbeteiligung kann verschiedenes verstanden werden. Insofern die Gewinnbeteiligung ihrem Begriff nach eine zum Lohn hinzutretende zusätzliche Vergütung der Arbeitsleistung bedeutet, lässt sich aus theoretischen Erwägungen behaupten und ist behauptet worden, dass die Ausrichtung einer solchen besonderen, Gewinnanteil genannten Entschädigung praktisch eine Illusion sei, da in Wirklichkeit lediglich der Lohn um den Betrag des Gewinnanteils vermindert werde. Die Gesetzmässigkeit, welche die Höhe des Arbeitsentgeltes bestimmt, lasse eine zusätzliche Vergütung in Form der Gewinnbeteiligung nicht zu.

Etwas näher ausgeführt lässt sich dieser Standpunkt folgendermassen verfechten¹⁾.

Die Höhe des Arbeitslohnes, so wird erklärt, werde reguliert durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, das auf dem Arbeitsmarkt besteht. Diese Gesetzmässigkeit gelte aber nicht nur für den Lohn im engeren Sinne, sondern für jede Vergütung der Arbeitsleistung. Ihr unterliege also auch der Zusatzlohn in Gestalt des Gewinnanteiles. Nach dem durch die Marktlage bedingten Verhältnis von Angebot und Nachfrage stelle sich die Höhe der Arbeitsentschädigung mit

¹⁾ Vgl. Gruner a. a. O., S. 34 ff., 70 ff.; Ernst Abbe, Sozialpolitische Schriften, Band III, S. 107 ff.

zwingender Notwendigkeit ein, und es sei ein müßiges Unterfangen, das durch diese Gesetzmässigkeit geregelte Lohnniveau mit Hilfe der Gewinnbeteiligung erhöhen zu wollen. Die Folge der Gewinnbeteiligung werde lediglich die sein, dass die Lohnhöhe um den Betrag des Gewinnanteils heruntergedrückt werde. Dadurch werde aber die Lage des Arbeiters nur unsicherer und also schlechter, da nunmehr seine Entschädigung, die im ganzen nicht höher ist als zuvor, neben dem festen Bestandteil, dem Lohn, einen variablen, den Gewinnanteil, enthält.

Darauf lässt sich folgendes erwidern¹⁾:

Das eben vorgebrachte Argument steht noch im Banne der veralteten Idee des «ehernen Lohngesetzes». Wohl regulieren Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte die Höhe der Arbeitsentschädigung, aber doch nicht so, dass diese dadurch starr und eindeutig bestimmt wäre. Vielmehr bleibt ihr stets ein beträchtlicher Spielraum mit einer Ober- und Untergrenze, zwischen der sie sich bewegen kann. Würde dem nicht so sein, so wäre jeder Lohnkampf unsinnig und zu einem Misserfolg verurteilt. Es trifft keineswegs zu, dass immer der höchstmögliche Lohn bezahlt wird, dass sich die Einstellung auf die unter den gegebenen Umständen gerechtfertigte Lohnhöhe auf Grund des Gesetzes von Angebot und Nachfrage automatisch ergibt. Es ist daher auch keineswegs ausgeschlossen, dass ein Unternehmer auf einen Teil seines Gewinnes zugunsten seiner Arbeiter verzichtet, ohne deswegen die Löhne herabzusetzen, und dass er dabei gleichwohl bestehen kann. Aber die Gewinnbeteiligung braucht nicht einmal unbedingt vom Unternehmer ein solches Opfer zu heischen. Die Höhe der Arbeitsentschädigung wird wesentlich bestimmt durch den Gebrauchswert der Arbeit, durch den Nutzen, den der Arbeitgeber aus der Leistung seiner Arbeitnehmer zieht. Steigt der Gebrauchswert der Arbeit, so verschiebt sich die Obergrenze des möglichen Lohnes weiter hinauf. Da aber der Gewinnbeteiligung eben die Tendenz innewohnt, durch Anspornung von Fleiss und Sorgfalt des Arbeiters die Produktion quantitativ und qualitativ zu heben, d. h. den Nutzeffekt der Arbeit zu steigern, so schafft die Gewinnbeteiligung selber die zusätzlichen Mittel, aus denen sie bestritten werden kann, ermöglicht also eine Erhöhung der Gesamtentschädigung des Arbeiters.

b) Wenn die Durchführbarkeit der Gewinnbeteiligung bestritten wird, so wird darunter aber öfters etwas anderes verstanden: Es soll damit nicht gesagt werden, dass die Gewährung eines Zusatzlohnes in Form der Gewinnbeteiligung durch das den Arbeitsmarkt beherrschende Gesetz von Angebot und Nachfrage in ihrem realen Erfolg vereitelt werde, sondern behauptet wird, dass eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer, die den Forderungen der Gerechtigkeit entspreche, nicht erzielbar sei.

Wer schon aus wirtschaftstheoretischen Gründen die Gewinnbeteiligung der Arbeiter für unbillig hält (siehe oben Abschnitt II), wird selbstverständlich auch praktisch die Möglichkeit einer gerechten Verteilung des Gewinnes zwischen Unternehmer und Arbeitern (und unter die einzelnen Arbeiterkategorien) leugnen. Aber auch wer anerkennt, dass der Arbeiter durch seine Leistung zum Geschäftsgewinn beiträgt, braucht sich nicht darüber zu täuschen, wie schwierig es ist,

¹⁾ Gruner a. a. O., S. 37/38.

festzustellen, in welchem Masse der Arbeiter zur Erzielung des Erfolges mitgeholfen hat, wieweit er daher gerechterweise Anspruch erheben darf auf einen Teil des Gewinnes. Es ist aber einleuchtend, dass wer aus allgemeinen theoretischen Erwägungen heraus die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer für gerecht hält, diese kaum nachträglich doch verwerfen wird, weil die gerechte Verteilung praktisch auf gewisse Schwierigkeiten stösst. Er wird vielmehr darauf hinweisen, dass die Gewinnbeteiligung im einzelnen sehr abwandlungsfähig ist, wodurch sich die Möglichkeit ergibt, diese den jeweiligen Verhältnissen anzupassen. So ist es z. B. üblich, den Lohn des Arbeiters, vielfach daneben auch sein Dienstalder, zum Massstab der Gewinnberechtigung zu nehmen. Dadurch dürfte einigermassen dafür gesorgt sein, dass die Gewinnverteilung innerhalb der Arbeiterschaft eines Unternehmens sich so vollzieht, dass der einzelne Arbeiter entsprechend seinem Wert für das Unternehmen und also seinem Beitrag zu dessen gutem Gelingen am Gewinn partizipiert. Im übrigen wird der Befürworter der Gewinnbeteiligung die Auffassung vertreten, dass eine Gewinnbeteiligung, deren Durchführung auch keineswegs unbedingt ideal nach dem Grundsatz *suum cuique* gestaltet werden könne, in diesem Sinne also nicht schlechthin gerecht ist, immerhin besser sei als keine Gewinnbeteiligung. Auch wird er, wie oben bereits ausgeführt wurde, geltend machen können, dass der von einem Unternehmen erzielte Gewinn in einem so erheblichen Masse von irrationalen Momenten abhängt, an denen niemand, auch der Unternehmer nicht, einen Verdienst hat, dass es ohnehin keinen Sinn hätte, den Gedanken der gerechten Verteilung des Gewinnes im einzelnen zu überspannen.

c) Schliesslich kann die Durchführbarkeit der Gewinnbeteiligung noch in einem weiteren Sinne in Frage gezogen werden. Im Jahre 1869 führte die eidgenössische Postverwaltung die Gewinnbeteiligung für die höheren Post- und Telegraphenbeamten ein, gab aber den Versuch trotz befriedigenden Ergebnissen nach drei Jahren wieder auf, unter anderem deswegen, weil damit eine Unbilligkeit gegenüber den Beamten der anderen Verwaltungszweige, wo die Gewinnbeteiligung nicht in Betracht kam, verbunden war, ferner weil bei durchgängig fester Besoldung der eidgenössische Besoldungsetat sich gleichmässiger und übersichtlicher, das Rechnungswesen sich einfacher und klarer gestaltete¹⁾. Wo es sich um Fragen der Gewinnbeteiligung unter derartigen technischen, politischen oder psychologischen Gesichtspunkten handelt, lassen sich offenbar unzählige Faktoren denken, die je nach den Umständen die Verwirklichung der Gewinnbeteiligung erschweren oder gar verunmöglichen. Nur stehen wir hier so sehr im Gebiete der Einzel-schwierigkeiten, die von Fall zu Fall wechseln, dass sich daraus unter keinen Umständen die Undurchführbarkeit der Gewinnbeteiligung an sich folgern lässt — solange wenigstens nicht, als nicht gezeigt wird, dass dieselben Schwierigkeiten immer wieder auftreten und mit dem Wesen der Gewinnbeteiligung selbst zusammenhängen.

¹⁾ Botschaft des Bundesrates an die gesetzgebenden Räte der Eidgenossenschaft über die Besoldung der eidgenössischen Beamten und Angestellten, vom 11. November 1872 (Bundesblatt 1872, Band 3, S. 566/567).

IV. Ist die Gewinnbeteiligung zweckmässig?

(Ziele und Wege der Gewinnbeteiligung.)

Um die Frage zu entscheiden, ob die Gewinnbeteiligung zweckmässig sei, muss man wissen, was mit ihr bezweckt wird.

Man kann in der Verwirklichung der Idee der Gerechtigkeit, die oben¹⁾ als Rechtfertigungsgrund der Gewinnbeteiligung besprochen wurde, zugleich das Ziel der Gewinnbeteiligung erblicken. Wird die Gewinnbeteiligung der Arbeiter für «gerecht» gehalten, so ist es natürlich möglich, sie lediglich um der Gerechtigkeit willen zu befürworten oder praktisch zu betätigen, ohne damit irgendwelche anderen Absichten zu verbinden. So erklärt ein amerikanisches Unternehmen: Die Leiter unserer Gesellschaft haben die Gewinnbeteiligung eingeführt, da sie es für richtig halten, den Gewinn mit denen zu teilen, die dazu beigetragen haben, ihn zu erzielen²⁾.

Meist aber stehen konkretere Motive und Zielsetzungen im Vordergrund, von denen die folgenden als besonders häufig und typisch hervorzuheben sind. Die Gewinnbeteiligung soll im Arbeiter das Bewusstsein seiner Interessengemeinschaft mit dem Betriebe, in dem er tätig ist, stärken. Sie soll seine Zufriedenheit und Arbeitsfreude steigern, seinen Fleiss und seine Sorgfalt erhöhen, seine Leistung verbessern und damit die Produktion quantitativ und qualitativ günstig beeinflussen. Sie soll zu einer grössern Sesshaftigkeit der Arbeiterschaft führen oder anders gesagt, dem Unternehmer einen Stamm tüchtiger und treuer Arbeiter sichern, und sie soll zur Verminderung von Arbeitsstreitigkeiten, insbesondere von Lohnkämpfen beitragen.

Es ist nicht von ungefähr, dass der Gewinnbeteiligungsgedanke mit der Verproletarisierung der Arbeiterschaft und der Verschärfung der sozialen Frage aufgekommen ist, und es ist kein Zufall, dass gerade die Nachkriegsjahre mit ihren starken sozialen Spannungen und mit ihrer zeitweilig besonders dringenden Forderung nach vermehrter und verbilligter Produktion die Gewinnbeteiligung wieder in den Vordergrund der Diskussion gerückt hat als Heilmittel der wirtschaftlichen und sozialen Nöte.

Was sagen nun die Gegner der Gewinnbeteiligung gegen ihre Anwendung?

Es gibt zweierlei Arten, sie zu bekämpfen. Man kann behaupten, die Gewinnbeteiligung sei nicht zweckmässig, weil sie die von ihr erhofften Wirkungen nicht auszuüben vermöge. Man kann aber auch, wie dies namentlich von gewerkschaftlicher und sozialistischer Seite geschieht, die Wünschbarkeit der ihr zugeschriebenen Wirkungen selbst bestreiten. Wir nehmen diese Seite der Argumentation vorweg. Sie lautet: die Förderung der Interessengemeinschaft zwischen Arbeitern und Unternehmern sei gleichbedeutend mit einer Minderung der Solidarität, des Klassenbewusstseins und des Kampfwillens unter den Arbeitern. Gleichzeitig entspreche der Gewinnanteil nicht der vermehrten Leistung des Arbeiters, so dass

¹⁾ S. 271 ff.

²⁾ National Industrial Conference Board, Practical Experience with Profit-Sharing in Industrial Establishments, Research Report, Number 29, 1920, S. 7.

die Gewinnbeteiligung in Tat und Wahrheit eine verstärkte Ausbeutung unter dem Deckmantel der Philanthropie darstelle. Diese Gefahr sei um so grösser, als die Arbeiterschaft keinen Einfluss auf die Geschäftsführung und keine Möglichkeit der Kontrolle der Gewinnberechnung besitze. Dazu komme, dass die vermehrte Produktion wirtschaftliche Krisen und Arbeitslosigkeit begünstige. Grössere Stabilität der Arbeiterschaft, die als Wirkung der Gewinnbeteiligung nachgerühmt werde, sei in Wahrheit Hemmung der Freizügigkeit und stärkere persönliche Abhängigkeit vom einzelnen Unternehmen.

Eine kritische Prüfung der Zweckmässigkeit der Gewinnbeteiligung kann sich lediglich erstrecken auf die Frage der Adäquatheit zwischen der Gewinnbeteiligung als Mittel und den ihr gesetzten Zwecken. Ausserhalb ihrer Betrachtung liegt dagegen das Urteil über die Wünschbarkeit oder Nichtwünschbarkeit dieser Zwecksetzungen selbst. Denn damit betreten wir eine Sphäre, in der ein objektiver Entscheid gar nicht mehr möglich ist. So lässt sich z. B. niemals wissenschaftlich-objektiv beantworten, ob möglichste Freizügigkeit oder möglichste Sesshaftigkeit des Arbeiters «richtiger» sei. Hier handelt es sich um subjektive wirtschafts- und sozialpolitische Zielsetzungen, die zudem je nach den Umständen allerlei Schwankungen unterliegen. So hat beispielsweise der deutsche Gewerkschaftsbund nach dem Kriege die Notwendigkeit gesteigerter Produktion anerkannt und aus diesem Grunde wie auch angesichts der Tatsache, dass inzwischen die deutsche Arbeiterschaft ein erhebliches Mass von Mitspracherecht in den Betrieben sich hatte sichern können, seine ablehnende Haltung gegenüber der Gewinnbeteiligung zugunsten einer positiven Einstellung aufgegeben. Ob er auch bei der heutigen Lage des Arbeitsmarktes noch zu dieser Auffassung steht, dürfte zweifelhaft sein.

Wenden wir uns der andern Seite der Frage zu. Bekämpft werden nicht die oben aufgezählten Ziele der Gewinnbeteiligung; dagegen wird bestritten, dass die Gewinnbeteiligung imstande sei, diese Ziele zu verwirklichen. Dies ist die Einstellung, die wir bei vielen Unternehmern wie auch in zahlreichen wissenschaftlichen Schriften finden.

Es ist möglich, dass die Einführung der Gewinnbeteiligung an sich schon durch die damit in Aussicht gestellte besondere Vergütung, vielleicht auch durch die arbeiterfreundliche Gesinnung des Arbeitgebers, die etwa darin erblickt wird, günstige Wirkungen der oben erwähnten Art hervorruft. Auf die Dauer aber werden sich diese Wirkungen nur erzielen lassen, wenn die Gewinnbeteiligung materiell hält, was sie verspricht, wenn also wirklich ein Gewinn unter die Arbeiter verteilt werden kann.

Nun wird eingewendet, dass (abgesehen von den Fällen, in denen das Geschäftsergebnis eine Gewinnverteilung überhaupt nicht gestattet) die Gewinnanteile, die der einzelne Arbeiter erhält, zu geringfügig seien, um das Verhalten des Arbeiters in der erhofften Weise zu beeinflussen. Es lässt sich z. B. zeigen, dass nach der amtlichen englischen Statistik der den Arbeitern ausgerichtete Gewinn in den letzten Jahren bei den Unternehmungen, die in England die Gewinnbeteiligung betreiben, durchschnittlich 4—5 % des Lohnes ausmachte¹⁾. Eine amtliche amerikanische Erhebung vom Jahr 1917 ergab für 60 erfasste Firmen einen Zuschlag

¹⁾ Ministry of Labour Gazette, Juli 1930, S. 238.

zum Lohn von sogar nur 2%¹⁾). Daneben kommen allerdings auch höhere Sätze vor²⁾, doch dürfte ein Gewinnanteil von 5% des Lohnes bereits ein ziemlich günstiges Verhältnis darstellen. Man kann einen solchen Gewinnanteil, wie dies Gide getan hat³⁾, als blosses Trinkgeld bewerten. Man kann auch umgekehrt finden, es mache dies eine Summe aus, die in einem Arbeiterbudget nicht zu verachten sei. So wenig zutreffend die Behauptung wäre, eine solche Quote genüge unter allen Umständen, um die Gewinnbeteiligung wirksam zu gestalten, so wenig ist es möglich, generell den Beweis zu erbringen, dass die Gewinnbeteiligung wegen der Geringfügigkeit der Gewinnsumme und der einzelnen Anteile zum Scheitern verurteilt sei⁴⁾).

Schwerer wiegt der Einwand, dass der möglicherweise von Jahr zu Jahr wechselnde Gewinnanteil, den der Arbeiter eines Betriebes erhält, ohne dass seine Leistung sich zu ändern braucht, dass ebenso die Unterschiede in der Höhe der Gewinne von Betrieb zu Betrieb, die wiederum keineswegs unbedingt auf die unterschiedliche Qualität der Arbeiter zurückzuführen sind, dass dieser mangelnde Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg es sei, welcher nicht nur vereitle, dass die Gewinnbeteiligung die ihr gesteckten Ziele erreiche, sondern welcher geradezu entgegengesetzte Wirkungen beim Arbeiter auslöse: Unzufriedenheit, vielleicht gar die Empfindung ungerechter Behandlung, und alles in allem vermehrte Spannung zwischen Unternehmertum und Arbeiterschaft. Es wird der Standpunkt vertreten, der Arbeiter wolle und solle seiner Leistung gemäss entlohnt werden⁵⁾; die Vergütung für seine Arbeit dürfe nicht von irrationalen Einflüssen abhängig gemacht werden. Soweit es sich darum handelt, den Arbeiter zu verbesserter Leistung anzuspornen, wird daher vielfach an Stelle der Gewinnbeteiligung ein Prämienlohnsystem empfohlen, bei dem der Arbeiter unmittelbar und in einem streng gerechten Verhältnis die Früchte seiner Anstrengung erntet⁶⁾; und soweit andererseits der Wunsch besteht, auch die Arbeiterschaft an Konjunkturgewinnen zu beteiligen und sich einen treuen Arbeiterstamm zu sichern, sollen Rücklagen geschaffen werden, aus denen soziale Fürsorgeeinrichtungen für die Arbeiter bestritten werden können⁷⁾. Auf diese Weise wird ohne weiteres darauf verzichtet, die Leistung der Arbeiterschaft und die Gegenleistung dafür, wie dies bei der Gewinnbeteiligung versucht wird, in Beziehung zueinander zu bringen.

Zweifellos bildet die Irrationalität im Verhältnis zwischen Leistung und Vergütung eines der wichtigsten, wenn nicht das wichtigste Problem der Gewinn-

¹⁾ Zitiert bei Grossmann, Gutachten über die Frage der Gewinnbeteiligung, dem Regierungsrate des Kantons Zürich erstattet, 1919, S. 25.

²⁾ Vgl. National Industrial Conference Board a. a. O., S. 36 ff.

³⁾ Zitiert bei Grossmann a. a. O., S. 25.

⁴⁾ Vgl. Putensen a. a. O., S. 63, 109, 110.

⁵⁾ Sulzer-Schmid, Gutachten betreffend die Fragen: Können die Arbeiter einer Unternehmung zu deren Leitung herangezogen und an deren Gewinn beteiligt werden? Wenn ja, in welcher Weise kann dies geschehen? Im Auftrag der Regierung des Kantons Zürich ausgestellt, 1919, S. 9; Schriften des Zentralverbandes Schweizerischer Arbeitgeber-Organisationen, Nr. 7, Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter und Angestellten in der Schweiz, 1920, S. 35.

⁶⁾ Vgl. Sulzer-Schmid a. a. O., S. 8.

⁷⁾ ib. S. 19.

beteiligung. Den eben angeführten kritischen Überlegungen, die zu einer Ablehnung der Gewinnbeteiligung gelangen, lässt sich zwar etwa folgendes entgegenhalten. Auch der Unternehmer steht unter dem Einfluss irrationaler Umstände. Auch er macht die Erfahrung, dass derartige Einflüsse oft stärker sind als all sein Mühen und Planen. Muss die Folge davon eine fatalistische Gleichgültigkeit und Passivität sein? Müssen deswegen Missmut und Stumpfheit an die Stelle von Tatkraft und Energie treten? Keineswegs! Ebensowenig braucht eine gewisse unvermeidliche Inkohärenz zwischen Leistung und Erfolg, wie sie im Wesen der Gewinnbeteiligung liegt, den befürchteten schädlichen Einfluss auf das Verhalten des Arbeiters zu haben. — Wir glauben indessen nicht, dass ein derartiger Analogieschluss vom Unternehmer auf den Arbeiter ohne weiteres richtig ist. Entscheidend scheint uns, dass der Unternehmer bei einem Misserfolg seiner Tätigkeit nachträglich meist in der Lage ist, die Ursachen dieses Misserfolges zu erkennen. Diese Erkenntnis belehrt aber nicht nur, sie versöhnt vielfach auch und befreit innerlich. Kann dem Arbeiter diese Erkenntnis ebenfalls vermittelt werden, wenn der Gewinn ohne seine Schuld einfach ausbleibt oder sich verringert? Das eigentlich Problematische an der Gewinnbeteiligung ist nicht allein, dass kein unmittelbarer steter Zusammenhang besteht zwischen der Leistung des Arbeiters und dem Geschäftserfolg (und mithin dem Gewinnanteil); es liegt ebenso sehr darin, dass es ungemein schwierig ist, den einfachen Arbeiter Einblick nehmen und damit innerlich teilnehmen zu lassen an den mannigfachen ausser ihm liegenden Ursachen, die den geschäftlichen Erfolg bestimmen. Freilich ist zweifelhaft, ob beispielsweise in Fällen, in denen aus überpersönlichen Gründen einem Unternehmen die Verteilung eines Gewinnes auf längere Zeit verunmöglicht ist, auch die Erkenntnis dieser Unmöglichkeit genügen würde, um den guten Willen der Arbeiter zu erhalten.

Dazu kommt noch etwas weiteres. Selbst wenn ein Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg bei der Gewinnbeteiligung angenommen wird, so ist doch dieser Zusammenhang für den einzelnen Arbeiter kein unmittelbarer. Niemals erntet der Einzelne hier die Frucht seiner persönlichen Anstrengung. Die Sorgfalt und der Fleiss des einen kann durch die Nachlässigkeit und die Arbeitsunlust des andern im Ergebnis aufgehoben werden¹⁾. Selbst wenn also die Anstrengungen der Arbeiter im Geschäftsergebnis ihren Niederschlag finden, so ist massgebend doch immer die Leistung der Gesamtheit der Arbeiterschaft. Diese ist es und nicht die Leistung des Einzelnen, die bei der Gewinnbeteiligung — im Gegensatz zu irgendeinem Prämienlohnsystem — ihre Vergütung empfängt, eine Tatsache, die bei der Beurteilung der psychologischen Wirkung der Gewinnbeteiligung ebenfalls zu berücksichtigen ist.

Während die meisten Autoren im mangelnden Zusammenhang zwischen Leistung und Gewinnanteil des Arbeiters einen Nachteil der Gewinnbeteiligung, einzelne, wie Diehl²⁾, sogar den schwersten Nachteil erblicken, sieht z. B. Gruner³⁾ darin nichts Bedenkliches, da ja der Arbeiterhaushalt in dem weitaus grösseren und festen Lohnanteil eine sichere und stabile Grundlage habe, und da die Differen-

¹⁾ Vgl. Putensen a. a. O., S. 65, 113/114.

²⁾ A. a. O., S. 9.

³⁾ A. a. O., S. 69, 91, 92.

zierung der Arbeitereinkommen durch den schwankenden Gewinnanteil zu einem wirtschaftlich gesunden Wettbewerb führen werde. So werden, nach dieser Ansicht, die leistungsfähigsten Arbeiter sich zu den prosperierenden Unternehmungen drängen und hier Beschäftigung finden, während die Unternehmer umgekehrt sich anstrengen werden, möglichst hohe Gewinne zu verteilen, um die besten Arbeiter zu bekommen und sich zu erhalten.

Dieser Auffassung gegenüber lässt sich aber die Frage stellen, ob die Gewinnbeteiligung somit nicht gerade zu starken Fluktuationen führen könnte, soweit die Arbeiter in der Lage sind, jeweils den vom Standpunkt der Gewinnaussichten günstigsten Stellen nachzugehen, und zu Unzufriedenheit, soweit die Arbeiter gezwungen sind — sie brauchen nicht untüchtig zu sein, Alter oder Wirtschaftslage können dies bewirken — in Betrieben, die keinen oder geringen Gewinn versprechen, zu verharren.

Wir halten nach allem dafür, dass die Bedenken, die Gewinnbeteiligung sei praktisch oft nicht in der Lage, die ihr gestellten Ziele zu erreichen, begründet seien und dass namentlich der mangelnde Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg im allgemeinen wie auch das Fehlen der unmittelbaren Beziehung zwischen der Anstrengung des Einzelnen und dem ihm dafür zufallenden Gewinn geeignet sei, die Wirkungsmöglichkeiten der Gewinnbeteiligung zu beeinträchtigen.

Gegenüber der Auffassung, die Gewinnbeteiligung werde besser durch ein Prämienlohnsystem oder durch kollektive Fürsorgeeinrichtungen ersetzt, ist zu sagen, dass diese für bestimmte Zwecke wohl geeignet sind und dass sie gewisse Nachteile der Gewinnbeteiligung in glücklicher Weise vermeiden. Andererseits aber wird man doch auch wieder der Gewinnbeteiligung eine Funktion zubilligen müssen, die durch keines der beiden andern Mittel einfach zu ersetzen ist. So lässt sich etwa die Aufgabe, den Arbeiter am Gesamterfolg des Unternehmens, das ihn beschäftigt, möglichst unmittelbar zu interessieren und die Schicksalsgemeinschaft zwischen Unternehmer und Arbeitern enger und nachdrücklicher zu gestalten, durch das Mittel des Akkordlohnes zweifellos nicht lösen. Schliesslich — so kann der Verteidiger der Gewinnbeteiligung einwenden — ist diese selbst ja nichts Eindeutiges und Starres; vielmehr lässt sie die verschiedensten Abwandlungen zu. Es fragt sich also, ob sie nicht so gestaltet werden kann, dass die gegen sie geltend gemachten Bedenken zerstreut und gewisse Nachteile ausgemerzt werden. Ist die Gewinnbeteiligung nicht schlechthin und unter allen Umständen zweckmässig, so gibt es doch vielleicht gewisse Formen der Gewinnbeteiligung, welche die ihr gestellten Aufgaben erfüllen. Somit ist den verschiedenen Mitteln und Wegen der Gewinnbeteiligung noch eine kurze Betrachtung zu schenken.

Unter Gewinnbeteiligung wurde in den bisherigen Ausführungen eine Arbeitsvergütung verstanden, bei welcher der feste Lohn ergänzt wird durch einen Anteil am jeweiligen Gewinn des Unternehmens. In einem weiteren Sinne rechnet man zur Gewinnbeteiligung auch die Beteiligung der Arbeitnehmer am Kapital durch den Erwerb von Aktien des Unternehmens. Hier erhalten die Arbeiter auf Grund ihres Aktienbesitzes einen Anteil am Geschäftsgewinn. Der Zusammenhang zwischen Leistung und Gewinn des Arbeiters ist, wie man sieht, auf diese Weise ausgeschaltet. Es ist gar nicht zu fragen, ob und in welchem Masse der Arbeiter zum

Gewinnergebnis beiträgt. Gewinnanteil bedeutet einfach Dividende, die der Arbeiter als Aktionär bezieht.

Ein Autor, wie Diehl, der die Gewinnbeteiligung in dem bis jetzt betrachteten engeren Sinne ablehnt, fällt ein sehr viel günstigeres Urteil über die Kapitalbeteiligung der Arbeiter: «Bei diesem System der Beteiligung der Arbeiter am Unternehmen durch Besitz von Kleinaktien,» schreibt er, «wird der Hauptzweck der Gewinnbeteiligungsfreunde, den Arbeitern ein Interesse am Ertrag des Unternehmens zu geben, viel besser und volkswirtschaftlich rationeller erreicht; denn in diesem Falle haben die Arbeiter einen Teil ihres Vermögens im Unternehmen investiert, haben daher auch berechtigten Anspruch auf einen Teil des Unternehmergewinnes. Es fällt ihnen in der Dividende ebenso eine Risikoprämie zu, wie das bei den sonstigen Aktionären der Fall ist¹⁾».

Aber ist es zweckmässig, den Arbeiter in dieser Weise zum Kapitalisten zu machen? Zunächst einmal muss der Arbeiter doch, wenn man noch von Gewinnbeteiligung soll reden können, sich irgendwie vom Kapitalisten, welcher Aktien zeichnet oder an der Börse erwirbt, unterscheiden. Es müssen ihm für den Erwerb von Aktien des Unternehmens, in dem er tätig ist, gewisse Vergünstigungen gewährt werden (Vorzugskurs, Ratenzahlung). Es ist natürlich, wenn diesen Vergünstigungen und Erleichterungen beim Erwerb gewisse Erschwerungen beim Verkauf der Aktien als Bedingung zur Seite gestellt werden. Die Aktien sollen nicht zum Spekulationsobjekt in den Händen des Arbeiters werden. Unter diesem Gesichtspunkte liegt es nahe, überhaupt eine besondere Aktienform zu schaffen, die «Arbeiteraktie», die sich von der gewöhnlichen Aktie von vornherein unterscheidet und namentlich nicht börsenfähig ist. Aber auch so — soll der Arbeiter zum Erwerb solcher Aktien angespornt werden? Es ist mit Recht betont worden, dass die Arbeiter zum grössten Teil bestenfalls Kleinkapitalisten sind und dass für diese nach bekannten Grundsätzen der Vermögensinvestition die Anlage ihrer bescheidenen Ersparnisse in Aktien und zudem in Aktien eines einzigen Unternehmens zu verwerfen sei²⁾.

Um die Gefahr nicht nur des Zinsverlustes, sondern auch des Kapitalverlustes der sauer verdienten Ersparnisse des Arbeiters nach Möglichkeit auszuschliessen, müssten diese Arbeiteraktien mit ganz besonderen Sicherungen ausgestattet sein (Prioritätsrechte der Arbeiter auf Dividende und Kapital). Die Ausgabe von Arbeiteraktien, namentlich solcher, die mit besondern Privilegien ausgestattet sind, wird sich aber in zahlreichen Fällen schon wegen der Form des Unternehmens (wo es sich um keine Aktiengesellschaft handelt) oder infolge des Widerstandes der Aktionäre gar nicht verwirklichen lassen. Dazu kommt, dass unseren Arbeitern, selbst bei Vorzugsbedingungen, der Erwerb von Aktien aus finanziellen Gründen vielfach gar nicht möglich sein wird, namentlich nicht in einem Masse möglich, dass der darauf als Gewinnanteil oder Dividende entfallende Betrag die von der Gewinnbeteiligung erwarteten günstigen Folgen bewirken könnte.

¹⁾ Diehl a. a. O., S. 12.

²⁾ Furlan, Neue Formen der Gewinnbeteiligung, Schweizerische Blätter für Handel und Industrie, 1927, S. 219.

Eine weitere Abart der Gewinnbeteiligung ist in einem System verkörpert, das gewöhnlich als «Kapitalisierung der Arbeitskraft» bezeichnet wird und in der Schaffung sogenannter «Arbeitsaktien» (nicht zu verwechseln mit den zuvor genannten «Arbeiteraktien») ihr äusserliches Kennzeichen hat. Dieses System beruht auf der Idee, dass der Arbeiter seine Arbeitskraft in den Betrieb einbringe und für seine Einlage wie der Kapitalist für das eingebrachte Kapital eine Aktie, eben die «Arbeitsaktie» (im Unterschied zur «Kapitalaktie») zu beanspruchen habe. Der dieser Arbeitsaktie zuerkannte Wert, dessen Höhe sich natürlich auf irgendeine Fiktion gründen muss, bildet dann die Grundlage für den Anteil am Gewinn, mit andern Worten: Die Arbeitsaktie ist wie die Kapitalaktie dividendenberechtigt.

Es scheint uns wichtig, dass man die Eigenart dieses — übrigens wenig verbreiteten Systems — nicht überschätze, dessen Besonderheit wohl mehr in der theoretischen Fundierung liegt, dem Gedanken eben der Kapitalisierung der Arbeitsenergie als in der praktischen Auswirkung. Da die Einlage einer Geldsumme im Werte der Arbeitskraft eine blosser Fiktion darstellt, ist es nämlich durchaus möglich, dass sich dieses System im wesentlichen, d. h. im Punkte der Gewinnverteilung selbst von der gewöhnlichen Gewinnbeteiligung gar nicht unterscheidet.

Weitere Eigentümlichkeiten, die sich mit dem einen oder anderen oder auch sämtlichen der genannten Systeme verbinden lassen, führen zu einer grossen Zahl von Varianten, die ihre besonderen Zwecke zu erreichen und namentlich gewisse der früher erwähnten Schwierigkeiten der Gewinnbeteiligung zu umgehen suchen.

Einer der wesentlichsten Nachteile der Gewinnbeteiligung ist, wie ausgeführt wurde, das Schwanken der Anteile von Jahr zu Jahr und von Betrieb zu Betrieb, ohne dass diese Unterschiede in einer Verschiedenheit der Arbeitsleistung begründet sein müssen. Um diesem Übelstande entgegenzutreten sind verschiedene Versuche und Vorschläge gemacht worden. Gegen die jährlichen Schwankungen der Gewinne im einzelnen Betriebe verwendet man gelegentlich ein Verfahren, wonach die Gewinne günstiger Jahre teilweise in Reserve gestellt werden, um den Ausfall in ungünstigen Jahren auszugleichen. Durch eine solche Stabilisierung des verteilten Gewinnes können gewisse Enttäuschungen, die eine Verminderung der Gewinnanteile sonst mit sich brächte, vermieden werden. Dafür wird aber wieder der unmittelbare Ansporn auf die Leistung des Arbeiters abgeschwächt. Diesem Zwecke wird, wie die Erfahrung lehrt, am besten eine kurzfristige direkte Barauszahlung des Gewinnanteils gerecht. Dagegen kann eine zeitweilige Zurückbehaltung und blosser Gutschrift der Anteile die Sparsamkeit fördern, die Arbeiter an den Betrieb fesseln und der Fürsorge dienen (Sammlung eines Guthabens für Not oder Alter). Um die Schwankungen der Gewinnanteile von Betrieb zu Betrieb und von Gewerbe zu Gewerbe zu verhindern, sind Vorschläge gemacht worden, die darauf ausgehen, den Arbeiter nicht am Gewinn des einzelnen Unternehmens, sondern an dem des betreffenden Gewerbes oder der Industrie des ganzen Landes zu beteiligen¹⁾. Doch bedingen diese Pläne einen komplizierten Apparat und sind einstweilen wenigstens noch ganz utopistisch. Auch wird dagegen mit Recht geltend gemacht, dass der Hauptzweck der Gewinnbeteiligung, die Schaffung eines

¹⁾ Vgl. namentlich Südekum, Kapital- und Gewinnbeteiligung als Grundlage planmässiger Wirtschaftsführung, 1921.

stärkeren Gemeinschaftsgefühls zwischen dem Unternehmer und den Arbeitern seines Betriebes und der für diese sich daraus ergebende Anreiz zu tüchtigen Leistungen, bei einer Gewinnbeteiligung, deren Objekt nicht mehr der Einzelbetrieb wäre, vollständig verfehlt würde. In einem andern Sinne ist eine kollektive Gewinnbeteiligung schon mehrfach verwirklicht worden, nämlich so, dass nicht der einzelne Arbeiter, sondern eine organisierte Vielheit von Arbeitern, insbesondere die Gesamtarbeiterschaft eines Betriebes, gewinnbeteiligt ist (so die Regelung nach französischem Gesetz), wobei die Möglichkeit besteht, den Gewinn zu gemeinschaftlichen Fürsorgeeinrichtungen zu verwenden (System bei den Krupp'schen Werken). So vieles Gute auf diesem Wege erreicht werden kann, so muss doch auch gegenüber dieser Form der Gewinnbeteiligung gesagt werden, dass sie eine wesentliche Forderung nicht erfüllt, das Interesse des Einzelnen zu stimulieren und mit dem Interesse des Betriebes zu verknüpfen¹⁾.

Aus den vorstehenden Bemerkungen geht hervor, dass es wohl möglich ist, den oder jenen Nachteil der Gewinnbeteiligung durch die besondere Form der Organisation zu beseitigen oder zu mildern, ebenso wie durch spezielle Gestaltung der Gewinnbeteiligung bestimmte günstige Wirkungen sich erzielen oder verstärken lassen. Die Mannigfaltigkeit der möglichen Formen der Gewinnbeteiligung erlaubt eine bedeutende Anpassung an die verschiedenen Bedürfnisse und die jeweiligen Ansprüche, die an die Funktion der Gewinnbeteiligung gestellt werden. Auf der andern Seite wird man nicht verkennen dürfen, dass Vorzüge der einen Art meist mit Nachteilen in anderer Beziehung erkauft werden müssen und dass es keine Form der Gewinnbeteiligung gibt, die sich schlechterdings empfiehlt und alle Forderungen befriedigt.

Zum Schlusse dieses Abschnittes noch ein Wort über die Frage der gesetzlichen Regelung der Gewinnbeteiligung.

Nach dem Kriege sind in verschiedenen Ländern Projekte aufgetaucht mit dem Ziel, die Gewinnbeteiligung gesetzlich zu regeln. Die meisten dieser Pläne sind nie verwirklicht worden. In einigen Fällen ist es immerhin zu einer gesetzlichen Ordnung gekommen, wobei das Geltungsgebiet dieser Gesetze häufig allerdings ein beschränktes ist (gemeinwirtschaftliche Unternehmungen in Österreich, Bergbau in der Tschechoslowakei²⁾).

Das erste und wichtigste Beispiel ist wohl das französische Gesetz: «sur les Sociétés Anonymes à Participation Ouvrière» vom 26. April 1917, welches zwar nicht etwa die Gewinnbeteiligung vorschreibt, wohl aber für ihre Durchführung durch Aktiengesellschaften gewisse rechtliche Normen aufstellt³⁾. Die Aktien einer solchen Gesellschaft mit Gewinnbeteiligung bestehen aus Kapital- und

¹⁾ Kaskel, In welcher rechtlichen Form ist die Beteiligung der Arbeitnehmer am Kapital und am Gewinn des Unternehmens möglich? Reichsarbeitsblatt (Nichtamtlicher Teil), 1921, S. 1027*, Leitsatz V und S. 1029*.

²⁾ Kaskel a. a. O., S. 1028*.

³⁾ Vgl. Greiner, Die Aktiengesellschaft mit Beteiligung der Arbeitnehmer nach französischem und schweizerischem Recht, 1929; Zurbrügg, Die Société Anonyme à Participation Ouvrière in Frankreich, 1929.

Arbeitsaktien. Die Arbeitsaktien, die wie oben ausgeführt wurde, nicht auf einer realen Bareinzahlung, sondern auf der Fiktion der kapitalisierten Arbeitskraft der Arbeiter beruhen¹⁾, sind nicht Individualbesitz, sondern gemeinsames Eigentum des als Genossenschaft konstituierten Personals der Unternehmung. Die individuelle Verteilung des Gewinnes bleibt der Genossenschaft überlassen. Ihre Mitglieder wählen besondere Bevollmächtigte als Vertreter an den Generalversammlungen der Aktiengesellschaft. Vor Verteilung einer Dividende an die Arbeiter einerseits, die Besitzer von Kapitalaktien andererseits, ist ein bestimmter Prozentsatz des Gewinnes für die Verzinsung des Kapitals abzuziehen.

Dem französischen Gesetz ist ein Erfolg nicht beschieden gewesen. Zehn Jahre nach seinem Inkrafttreten musste festgestellt werden, dass in ganz Frankreich auf Grund dieses Gesetzes nur zwanzig Versuche der Gewinnbeteiligung gemacht worden sind, von denen eine beträchtliche Zahl gar nicht zur Durchführung gekommen ist²⁾. Ein weiteres französisches Gesetz vom 9. September 1919 macht die Bewilligung neuer Konzessionen zur Ausbeutung von Bergwerken von der Einführung der Gewinnbeteiligung in den betreffenden Betrieben abhängig.

Eine gesetzliche Regelung der Gewinnbeteiligung wird fast durchwegs — auch von den Freunden des Beteiligungsgedankens — abgelehnt. Das gilt namentlich für die Frage der zwangsmässigen Einführung durch Gesetz. Mit Recht wird betont, dass der Einführung und Durchführung der Gewinnbeteiligung ein weiter Spielraum gelassen werden müsse, der die nötige Anpassung an die wechselnden Verhältnisse und Bedürfnisse von Betrieb zu Betrieb ermögliche. Bei einem gesetzlichen Schematismus wäre dies ausgeschlossen. Dazu kommt, dass die Zweckmässigkeit der Gewinnbeteiligung keineswegs allgemein anerkannt ist, dass die Idee sich erst durchsetzen müsste und dass sie im heutigen Stadium ganz auf das Vertrauen und den guten Willen der unmittelbar Beteiligten angewiesen ist. Hier ist mit Zwang nichts auszurichten. Jeder Druck von aussen würde nur das Gegenteil von dem bewirken, was die Gewinnbeteiligung bezweckt, einer Versöhnung der wirtschaftlichen und sozialen Gegensätze. Weniger bedenklich wäre es wohl, nicht etwa die Einführung und Gestaltung der Gewinnbeteiligung im einzelnen durch Gesetz zu regeln, sondern vielmehr bloss gewisse allgemeine formale Fragen (Kontrolle zur Feststellung des Gewinnes, Interessenvertretung der Anteilberechtigten³⁾) gesetzlich zu ordnen, um so der Gewinnbeteiligung eine festere Verankerung zu geben und sie vor Missbräuchen zu schützen. Aber es ist fraglich, ob es sich im jetzigen Zeitpunkte empfehlen würde, auch nur solche gesetzliche Rahmenvorschriften zu erlassen, oder ob es nicht besser ist, vorerst das ganze Gebiet der freien Initiative zu überlassen, wobei diese unter Umständen durch «Ausgabe von Musterstatuten über übliche und empfehlenswerte Beteiligungsformen⁴⁾» unterstützt werden könnte.

¹⁾ Vgl. Greiner a. a. O., S. 26.

²⁾ Vgl. Zurbrügg a. a. O., S. 130.

³⁾ Vgl. Gruner a. a. O., S. 133.

⁴⁾ Kaskel a. a. O., S. 1027*, Ziff. III.

V. Die Verbreitung der Gewinnbeteiligung und ihre gegenwärtigen Erfolgsaussichten in der Schweiz

Eine regelmässige amtliche Statistik über die Gewinnbeteiligung besitzt unseres Wissens nur England. Danach konnten im Jahre 1929 in Grossbritannien und Irland 486 Unternehmungen festgestellt werden, welche irgendeine Form von Gewinnbeteiligung (einschliesslich Kapitalbeteiligung) praktizierten. Werden von diesen Unternehmungen die Genossenschaften abgezogen, so verbleiben noch 321 Firmen mit Gewinnbeteiligung. Vergleichsweise sei angegeben, dass es im Jahr 1910 122 Firmen waren und im Jahr 1920 262 Firmen; die Zahl 300 wurde im Jahr 1926 zum erstenmal überschritten. Schliessen wir die Genossenschaften mit ein, so lauten die Zahlen: im Jahr 1923 437 Unternehmungen, im Jahr 1926 470 Unternehmungen und, wie schon angeführt, im Jahr 1929 486 Unternehmungen¹⁾. Anteilberechtigt waren 1929 im ganzen etwa 260.000 oder — bei Ausscheidung der Genossenschaften — etwa 229.000 Arbeitnehmer. Die Zahl sowohl der Firmen mit Gewinnbeteiligung wie der Anteilberechtigten bewegt sich langsam aufwärts, ist aber gemessen an der Gesamtzahl der Firmen und Arbeitnehmer sehr bescheiden. In andern Ländern ist das Verhältnis noch ungünstiger. In Frankreich erfasste eine amtliche Statistik vom Jahr 1923 75 Unternehmungen mit einem System der Gewinnbeteiligung. Diese Firmen beschäftigten insgesamt ca. 102.000 Arbeitnehmer, wovon 62.000 allein auf die Compagnie des Chemins de Fer d'Orléans entfielen, ein Unternehmen übrigens, das zur Zeit der Berichterstattung mit Verlust arbeitete und seit mehreren Jahren keinen Gewinn verteilt hatte²⁾. Für Deutschland ergab eine im Jahre 1921 von W. Feilchenfeld mit Unterstützung der Berlinischen Handelskammer durchgeführte private Erhebung 29 Firmen mit Gewinnbeteiligung³⁾. Wie es gegenwärtig damit in Deutschland stehe, sei schwer zu sagen, bemerkt Putensen, zumal die Geldentwertung mit ihren Folgen zahlreichen Gewinnbeteiligungsfällen das Leben gekostet habe⁴⁾.

In den Vereinigten Staaten besassen nach einer vor wenigen Jahren durchgeführten Erhebung einer zentralen Arbeitgeberorganisation von 4655 erfassten Betrieben 197 oder rund 4 % ein System der Gewinnbeteiligung⁵⁾. Dabei ist allerdings offenbar nicht einbezogen die Gewinnbeteiligung in Form der Kapitalbeteiligung durch Ausgabe von Arbeitnehmeraktien, ein System, das namentlich in den Jahren 1916 bis 1925 in den Vereinigten Staaten einen starken Aufschwung genommen hat. Eine Veröffentlichung desselben Verbandes vom Jahre 1928 behandelt 389 Fälle von Kapitalbeteiligung, die damals in Kraft waren⁶⁾.

1) Ministry of Labour Gazette, Juli 1930, S. 238.

2) Bulletin du Ministère du Travail 1923, XXX, S. 271, insbesondere S. 273/274.

3) Feilchenfeld, Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter und Angestellten in Deutschland, 1922.

4) Putensen a. a. O., S. 143.

5) A Service Letter on Industrial Relations, published semi-monthly by the National Industrial Conference Board, 5. August 1928, S. 1.

6) National Industrial Conference Board, Employee Stock, Purchase Plans in the United States 1928, ergänzt durch die Schrift Employee Stock Purchase Plans and the Stock Market Crisis of 1929, erschienen 1930.

In der Schweiz förderte eine Erhebung des Zentralverbandes Schweizerischer Arbeitgeberorganisationen im Jahr 1919 16 Unternehmungen mit Gewinnbeteiligung zutage¹⁾.

Spielt die Gewinnbeteiligung wie im allgemeinen, so auch in der Schweiz zurzeit nur eine untergeordnete Rolle, so fragt es sich anderseits, wie die Zukunftsaussichten der Gewinnbeteiligung in unserm Lande zu bewerten sind. Ist zu erwarten, dass sich in nächster Zeit die Verhältnisse wesentlich ändern werden? Wir müssen diese Frage verneinen.

Zunächst einmal verlangt die Einführung der Gewinnbeteiligung einen Zeitpunkt wirtschaftlicher Prosperität, sollen nicht die Erwartungen der Arbeitnehmer von Anfang an enttäuscht werden und die günstigen Wirkungen der Gewinnbeteiligung ausbleiben. Demgegenüber befinden wir uns gegenwärtig in einer wirtschaftlichen Krise. Immerhin möchten wir auf dieses Argument nicht allzu grosses Gewicht legen: einmal soll ja gerade die Gewinnbeteiligung zu besonderen Leistungen anspornen und so dazu beitragen, schwierige Geschäftslagen zu überwinden, und zum ändern wird sich die wirtschaftliche Situation früher oder später ohnehin wiederum bessern.

Entscheidend für das Schicksal der Gewinnbeteiligung in nächster Zeit scheint uns vielmehr die Haltung der direkt beteiligten Kreise, d. h. der Organisationen der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer; diese Einstellung ist zweifellos auch wichtiger als irgendwelche abstrakten Vor- oder Nachteile der Gewinnbeteiligung selbst. Mit dem guten Willen der Beteiligten würde man über gewisse Schwierigkeiten wohl hinwegkommen; gegen diesen Willen wird auch das bestausgedachte System der Gewinnbeteiligung keine Hoffnung haben können, lebensfähig zu sein und sich durchzusetzen.

Nun hat sich aber die grösste unserer Arbeitnehmerorganisationen, der Schweizerische Gewerkschaftsbund, entschieden gegen die Gewinnbeteiligung ausgesprochen²⁾. Wir wissen allerdings, dass auch die freien Gewerkschaften in Deutschland seinerzeit dieselbe ablehnende Haltung eingenommen und sie nachher geändert haben. Massgebend für diese veränderte Stellungnahme war jedoch die Tatsache, dass inzwischen in Deutschland der Arbeiterschaft auf gesetzlichem Wege ein gutes Stück Mitspracherecht und Kontrolle in den Betrieben eingeräumt worden war und dass die Arbeiterverbände deshalb der Meinung waren, gewisse frühere Bedenken gegen die Gewinnbeteiligung seien dadurch dahingefallen oder hätten zum mindesten ihre Bedeutung zu einem guten Teil verloren. Vielleicht dass auch der Schweizerische Gewerkschaftsbund unter ähnlichen Bedingungen der Gewinnbeteiligung grössere Sympathien entgegenbringen würde. Praktisch ist diese Frage aber jedenfalls müssig. Denn die schweizerische Arbeiterschaft nimmt im ganzen zur Gewinnbeteiligung keineswegs eine derartige Stellung ein, dass sie gewillt wäre, ein Einschwenken der organisierten Arbeiterschaft durch

¹⁾ Schriften des Zentralverbandes Schweizerischer Arbeitgeber-Organisationen, Nr. 7, Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter und der Angestellten in der Schweiz, S. 15.

²⁾ Gewinnbeteiligung und Mitspracherecht der Arbeiter im Betrieb, Gutachten des Bundeskomitees des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes an das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement, 1919.

Konzessionen etwa in der Frage des Mitspracherechts, dem sie ja ebenfalls mehrheitlich skeptisch oder ablehnend gegenübersteht, zu erkaufen. Im Gegenteil: ausser dem Zentralverband Schweizerischer Arbeitgeberorganisationen, dessen Schrift in dieser Sache zitiert worden ist, haben sich namhafte Führer in Industrie und Gewerbe, wie Sulzer¹⁾ und Tschumi²⁾, grundsätzlich gegen die Gewinnbeteiligung ausgesprochen, und es darf also durchaus nicht gehofft werden, dass von dieser Seite Anstrengungen gemacht werden, um der Gewinnbeteiligung den Weg zu ebnen. Soweit sich die Gewinnbeteiligung bei uns in nächster Zeit weiter ausbreiten wird, dürfte dies im kleinen geschehen, auf Grund einzelner persönlicher Initiative. Eine Aktion auf breiter Basis, welche die Bewegung entscheiden und im grossen fördern würde, ist aber für die nächste Zukunft jedenfalls nicht zu erwarten.

¹⁾ Neben dem bereits genannten Gutachten vgl. auch Probleme der Arbeit, Rede von Nationalrat C. Sulzer bei Beratung der Revision der Bundesverfassung im Nationalrat, Februar 1919, S. 8 ff.

²⁾ Die Beteiligung des Arbeiters am Geschäftsgewinn, 1921.