

Thesen zu Arbeit und Reichtum

These 1

Der Reichtum im Kapitalismus existiert als Eigentum. Eigentum bedeutet Ausschluss von den Gütern des Bedarfs

Alles, was man so braucht, gibt es in unserer Gesellschaft. Man muss es nur kaufen. Es ist immer schon das Eigentum von jemand anderem; man selbst ist vom Gebrauch desselben ausgeschlossen. Eigentum ist die *ausschließende Verfügungsmacht* einer Person über die Gegenstände des Bedarfs – es scheidet daher grundlegend zwischen den Produkten und denjenigen, die sie benötigen. In einer Gesellschaft von Eigentümern wird nicht produziert, um die Gesellschaftsmitglieder mit dem Benötigten und Erwünschten zu versorgen, wenn alles Produzierte einem Eigentümer *zugeschlagen* und dem Rest der Gesellschaft *entzogen* wird. Die Verfügung, um die es in diesem Laden geht, buchstabiert sich nicht als Gebrauch, sondern als Ausschluss: Das ist ein Gewaltverhältnis.

Diese Gewalt ist damit nichts Historisches und längst Überholtes, sondern Gewalt ist dieser Sorte Reichtum immanent, täglich hergestellt und aufrechterhalten durch die staatliche Garantie des Privateigentums. Diese sorgt dafür, dass das ausschließende Verfügungsrecht des Eigentümers *respektiert* wird und dieser Respekt die Grundvoraussetzung für alle Bemühungen wird, den Ausschluss zu überwinden und an die Bedarfsgegenstände heranzukommen.

These 2

Eigentum ist als Geld Zweck der gesellschaftlichen Produktion

Es wird in unserer Gesellschaft für den Verkauf produziert. Hergestellt werden die Produkte nur, um Leuten zu gehören, die sie nicht selber brauchen und brauchen wollen. Die ausschließende Verfügungsmacht will gar nicht an ihren Produkten hängen bleiben, sondern will zu *Geld* werden, zu der *abstrakten Zugriffsmacht* schlechthin.

Dafür ist die Trennung zwischen Produkt und Bedürftigen nützlich – und nur so macht sie Sinn: der unbefriedigte Bedarf der vom Eigentum Ausgeschlossenen ist der Hebel, das Eigentum mittels Verkauf in Geld zu verwandeln. Der Nutzen des Eigentums besteht also gar nicht in seinem konsumierenden Gebrauch, sondern im *Geld*.

Umgekehrt kommt man nur an Sachen ran, wenn man sie kauft. Geld ist *Zugriffsmittel* auf den gesellschaftlichen Reichtum; es *entscheidet* sich somit jeglicher Nutzen am Verfügen über Geld. Man *muss* also nolens volens zusehen, dass man an Geld kommt.

Wenn der gesellschaftlich gültige Reichtum in Geld besteht, dann besteht auch der Nutzen der *Arbeit* nicht schlicht im Produkt, das sie zustande bringt, sondern im zu verdienenden Geld. Produktion von *Geldeigentum* ist also der Zweck der kapitalistischen *Güterproduktion*. Dessen Vermehrung ist wegen der *Qualität* des Geldes maßlos – und deswegen kann Arbeit zur Geldvermehrung nicht genug stattfinden.

These 3

Geld ist Kommandogewalt über fremde Arbeit – Eigentum fungiert als Kapital

Ohne Geld keine Bedürfnisbefriedigung. Jeder muss deshalb zusehen, wie er an Geld kommt. Wo Gelderwerb das entscheidende Anliegen wird, kommt es auf einen einzigen Unterschied an und auf den umso mehr: ob einer bereits Geld hat oder nicht. Wer nicht so viel hat, dass er seinen Lebensunterhalt bestreiten kann, dem bleibt nur übrig, für jemand anderen zu arbeiten, um an Geld zu kommen. Er ist Arbeitnehmer.

Der Arbeitnehmer muss jemanden finden, der über so viel Geld verfügt, dass er es nicht verbraucht, sondern es einsetzen kann, um daraus mehr zu machen: einen Arbeitgeber. Der zahlt dem Arbeitnehmer einen Lohn. Den Lohn bezahlt er ihm nur, wenn sich die Arbeit *für ihn* lohnt und sein Eigentum vermehrt. Für den Arbeitnehmer heißt das, dass er – und damit sein Lebensunterhalt davon *abhängt*, dass er mit seiner Arbeit *fremden Reichtum* schafft. Und wegen der Not zur Bestreitung seines Lebensunterhalts hat er keine Wahl, ob er arbeitet oder nicht. Für Leute ohne Eigentum ist in der Marktwirtschaft Arbeiten zwar das *einzig* Erwerbsmittel, über das sie verfügen; es ist aber genau genommen gar nicht *ihr* Mittel, sondern wird dazu nur, soweit und solange ein Betriebseigentümer es für *sich*, als sein Erwerbsmittel zu nutzen versteht.

An der Größe des Eigentums scheiden sich also zwei unterschiedliche gesellschaftliche Charaktere: Die einen *arbeiten* und produzieren damit fremdes Eigentum und von diesem Dienst am fremden Eigentum sind sie abhängig – die anderen *haben* Eigentum und *lassen arbeiten*, um ihr Eigentum zu vermehren.

These 4

Arbeit ist Quelle von Eigentum der Arbeitgeber

Die Eigentumsvermehrung der *Arbeitgeber* kommt nur durch die Arbeit der Arbeitnehmer zustande. Der Arbeitgeber muss sein Geld in zwei „Produktionsfaktoren“ investieren. Auf der einen Seite muss er Produktionsmittel (Maschinen, Gebäude, Materialien etc.) kaufen. Dabei vermindert sich sein Eigentum nicht. Es wechselt bloß die Gestalt. Diese Investitionskosten tauchen im Produktionspreis wieder auf. Es findet keine Eigentumsvermehrung statt.

Auf der anderen Seite gibt er seinen Arbeitnehmern Lohn; das Geld ist damit weg. Dafür hat er das Recht erworben, sie für eine bestimmte Zeit arbeiten zu lassen. Arbeitsbedingungen, die Art der Arbeit und auch ihr Quantum sind Sache des Arbeitgebers. Das *Ergebnis* der Arbeit, die Arbeitsprodukte, gehören ihm. Dieses neu geschaffene Eigentum hat sich nur durch die Verausgabung der Arbeit vermehrt. Die Arbeit ist somit *Quelle ihres Eigentums*.

Den *Arbeitnehmer* geht das von ihm neu geschaffene Eigentum nichts an. Es gehört dem Arbeitgeber, der ihn angestellt hat und der ihm einen Lohn für seine Arbeit zahlt. Somit ist der Lohn für den Arbeitnehmer der Ausschluss von dem *von ihm geschaffenen* Eigentum. Einen Lohn braucht der Arbeitnehmer, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten – er ist daher eine wenig haltbare Form von Eigentum. Kaum verdient, muss er schon wieder ausgegeben werden, um die notwendigen Lebensmittel zu beschaffen – am Ende des Monats ist er weg und hinterlässt den Arbeiter genau so eigentumslos wie zu Beginn seiner Arbeit.

Indem der Arbeitnehmer also vom Arbeitgeber gegen Lohn zur Vermehrung seines Eigentums angestellt wird, ist die Produktionsstätte der Ort, an dem die Eigentumslosigkeit der Arbeiter zur Mehrung fremden Eigentums benutzt und dadurch die Klassenunterscheidung immerzu bestätigt und erneuert wird.

These 5

Der Lohn ist nicht das Äquivalent für erbrachte Leistung, sondern Mittel zur Leistungs- erpressung.

Im Arbeitsvertrag stellt der Arbeiter seine Arbeitsfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum gegen Lohn zur Verfügung. Bedingungen, Einsatzfeld, Art und Ertrag der Arbeit sind Sache des Arbeitgebers. Indem der Arbeitgeber Arbeitskraft kauft, stiftet er zwar einerseits Eigentum – Geld in Gestalt des Lohnes – in Händen des Arbeiters, andererseits *kommandiert* die *Form der Bezahlung* des Arbeiters wie selbstverständlich herbei, dass die erbrachte Leistung sich ausschließlich an der Eigentumsvermehrung des Arbeitgebers ausrichtet: gezahlt wird der Lohn durch Kopplung an Zeit-, Leistungs- oder Qualitätsnormen, die Lohnhöhe ist an die Erfüllung der Leistungsanforderungen des Unternehmens gebunden.

Um überhaupt einen Lohn zu erhalten, muss der Arbeiter die Benutzung und den Verschleiß seiner eigenen Arbeitsfähigkeit in Kauf nehmen. Deren Wiederherstellung ist im wahrsten Wortsinn seine Privatangelegenheit und fällt in den Bereich der Einteilungskünste mit dem Lohn, der darauf nicht berechnet ist.

These 6

Die Arbeitsleistung im Kapitalismus unterliegt dem Vergleich zweier Geldsummen: Lohn und Gewinn.

Die Arbeit als Quelle des Reichtums ist den Kriterien des privaten Geschäftserfolgs unterworfen: sie hat nur dann etwas geleistet, wenn sie Quelle von Gewinn ist. Ansonsten ist ihr Resultat wertlos. Das Verhältnis von Arbeitsaufwand und Arbeitsertrag wird damit nach einem Maßstab ausgerichtet, der gar nicht aus der Arbeit stammt.

Als Aufwand zählt nicht die aufgewendete Arbeit, also Zeit und Mühe, sondern die für das Arbeiten-Lassen aufgewandte Lohnsumme.

Der Ertrag bemisst sich nicht an den Bedürfnissen, die durch die hergestellten Produkte zu befriedigenden sind, sondern am Gewinn.

Die Arbeiter müssen sich an diesem Maßstab ihrer Arbeit ausrichten: wenn der Lohn als Aufwand zählt, dann ist das Lebensmittel, auf den der Arbeiter angewiesen ist – der Lohn – die zu minimierende Größe. Und wenn als Ertrag der Arbeit der Gewinn und dessen Mehrung zählen, dann ist der Verschleiß des Arbeiters die dafür zu maximierende Größe.

Auch wenn das Ranklotzen des Arbeiters selbst diesen Ertrag gar nicht garantieren kann: Schließlich muss das Produkt auf dem Markt noch gegen die Konkurrenten abgesetzt werden. Gerade dann aber, wenn in den Marktgefülden in Gestalt der produzierten Waren die Arbeit – sachlich gesehen – längst vorbei ist, ist in diesem Maßstab der Arbeit wie selbstverständlich inbegriffen, dass die Arbeitsleistung des Arbeiters und damit auch er selbst für den Erfolg in der Konkurrenz gerade zu stehen haben.

These 7

Der Zwang zur Konkurrenz ist kein Sachzwang des „Produzierens“: als solcher ist die Redeweise pure Heuchelei. In Wahrheit kennzeichnet dieser Zwang die Bedingung, unter der das Interesse der Unternehmer sich realisiert: die Macht des Eigentums betätigt sich als Kampf der Unternehmen gegeneinander um das in der Gesellschaft vorhandene Geld.

Die Unternehmen kalkulieren in ihrer Produktion mit einem Gewinn, den sie erst am Markt erzielen können. Von diesem Ort, der der hiesigen Wirtschaftsweise den Ehrentitel verlieh, sagen die Unternehmer, dass es hart auf ihm zugeht: die Unternehmenspolitik sei völlig von den Sachzwängen der Konkurrenz bestimmt. Ob sie entlassen, den Lohn kürzen oder die Arbeitsleistung steigern, zu allem zwingt sie die Konkurrenz. Und nicht zuletzt die Unternehmer selbst seien Opfer der Konkurrenz. Profitmaximierung, die gnadenlose Kostenkalkulation mit der Arbeit seien eben unverrückbare Prinzipien „modernen Wirtschaftens“.

Diese Heuchelei trennt das Ziel und Interesse der Unternehmer, ihre Eigentumsvermehrung von den Bedingungen, unter denen sie vonstatten geht.

Wohl wahr: einen Gewinn mit den produzierten Waren zu realisieren, das geht nur, wenn man profitabler verkauft als die Konkurrenz. Ohne dass sich die Vermehrung des eingesetzten Eigentums *über den Markt* realisiert, kann ein Unternehmer einpacken.

Dass er mit dem Absatz seiner Waren Erfolg haben *muss*, ist aber überhaupt kein Grund mit dem Begriff „Sachzwang“ zu leugnen, dass es *sein* Erfolg ist, den der Unternehmer verfolgt, dass das „Marktgeschehen“ also bestimmt ist durch die *Rechnungsweise* von *allen* Eigentümern gleichermaßen. Deren *Zweck* der Reichtumsvermehrung tritt jedem von ihnen am Markt gegenüber als *Zwang*, bei Strafe des eigenen Untergangs den Konkurrenten aus dem Feld zu schlagen.

Also ist der Unternehmer zuallerletzt Opfer, sondern zuvörderst *Betreiber der Konkurrenz*, der er sich stellt, die er mit verschärft, weil er in ihr *gegen* Seinesgleichen Erfolg haben will. Weil *ausschließlich* der im eigenen Unternehmen produzierte Reichtum zur Vermehrung des Eigentums des Unternehmers taugen soll, zielt die eigene Bewährung auf dem Markt auf die Niederlage der Konkurrenten.

Die öffentliche Durchgesetztheit dieser Ideologie des „Sachzwangs des Wirtschaftens“, in der diese Sorte Reichtumsproduktion und -realisation zum Natürlichsten der Welt erklärt wird, beweist, dass in dieser Gesellschaft der Unternehmerstandpunkt als allein gültig, anerkannt und alternativlose Bedingung für jede Lebensregung eingesehen ist.

These 8

Gewinne machen erfordert Preissenkung – Preissenkung heißt Lohnsenkung

Die Unternehmen beziehen sich in ihren Kalkulationen auf den Marktpreis. Ihr Gewinn besteht in der Differenz von Marktpreis und Kostpreis eines Produkts, multipliziert mit der Anzahl der verkauften Güter. Unternehmen kämpfen um die zahlungsfähige Nachfrage und versuchen ihren Konkurrenten Marktanteile abzujagen. Das hat auf Dauer gesehen nur Erfolg, wenn sie billiger als die anderen anbieten können. Eine Senkung des Marktpreises rentiert sich aber nur, wenn sie gleichzeitig in der Lage sind, den Kostpreis zu senken.

Auf dem *Markt* stellt sich diese Konkurrenz als *Preiskampf* dar: Wenn einer den Preis senkt, müssen die anderen um ihres Geschäftserfolgs willen nachziehen.

Das Mittel, um in der *Produktion* den Kostpreis zu senken, ist die *Rationalisierung*.

Steigt durch neue Produktionsmittel der Wirkungsgrad der eingesetzten Arbeit, sinkt der Lohnanteil am Herstellungspreis der einzelnen Ware. Die Effektivierung der eingesetzten Arbeit erspart einen Teil der bisher bezahlten Arbeit, senkt also die betrieblichen Lohnkosten.

Eine Maschine ist nicht produktivitätssteigernd, wenn für die Herstellung von Gütern weniger Mühe nötig ist, sondern wenn durch ihre Anwendung bezahlte Arbeit eingespart wird. Die Logik der betrieblichen Rechnung kennt nur Kosten und deren Wirkung auf den Gewinn: Rationalisierung findet dann statt, wenn die Anschaffung einer leistungsfähigeren Maschine bezogen auf das einzelne Produkt mehr an Lohn spart als sie kostet. Nur so dient die produktivere Arbeit der Rentabilität des Kapitals.

These 9

Die Steigerung der Produktivität der Arbeit ist der Schaden der Arbeiter

Was sich mit der produktiveren Maschinerie anstellen lässt, ist Sache des Eigentümers. Ihre erste produktive Nutzenanwendung ist die Entlassung von Arbeitern. Doch damit gibt sich das Unternehmen nicht zufrieden. Es zwingt den verbleibenden Arbeitskräften seine gestiegenen Rentabilitätsansprüche dadurch auf, dass es das Maß ihrer Anstrengungen und deren Vergütung neu festlegt.

- Die simpelste Form der Ersparnis von Lohnkosten sind die mit jeder Rationalisierung einhergehenden Entlassungen. Hierfür braucht das Unternehmen nur die produktiver gemachte Arbeit in die Überflüssigkeit bisher bezahlter Arbeitskräfte umzurechnen. Die von „erfolgreichen“ Unternehmen entlassenen Arbeiter addieren sich dann mit den von „erfolglosen“ Unternehmen Entlassenen zu dem bekannten Arbeitslosenheer auf, dem bekanntlich nichts mehr fehlt als ausgerechnet „Arbeit“.
- Die verbliebenen Arbeiter bekommen zu spüren, dass „Arbeit“ in Wirklichkeit überhaupt nicht überflüssig geworden ist. Die neuen Maschinen müssen möglichst umfassend angewandt werden, damit der durch sie erreichte Konkurrenzvorteil für den Unternehmer bleibend gewahrt wird. „Flexibilisierung“ von Tages-, Monats- und Lebensarbeitszeit, also der unbeschränkte Zugriff auf die Zeit, in der die Arbeiter dem Betrieb zur Verfügung stehen müssen, wird zur betrieblichen Normalität. Das darin eingeschlossene Lohnsenkungsprogramm wird dadurch perfektioniert, dass Überstunden und Extraschichten schon lange nicht mehr bezahlt werden, schon gar nicht mit Zuschlägen, sondern sich auf einem „Arbeitszeitkonto“ auf sammeln, auf das zum Ausgleich von umsatzschwachen Zeiten vom Unternehmen zugegriffen wird – oder das mangels „Ausgleichsgelegenheit“ ganz verfällt.
- Die automatisierte und technisch immer perfekter hergerichtete Produktion benutzt das Unternehmen dazu, aus den noch gebrauchten Arbeitskräften ein Maximum an Tätigkeiten herauszuholen. „Flexibilisierung“ ist auch in Richtung Arbeitsinhalte das Gebot der Stunde: ganz neue Methoden lohnender Arbeitshetze in Gestalt von „selbstbestimmter Gruppenarbeit“ und „Diversifizierung“ sorgen dafür, dass von möglichst wenig Leuten möglichst viele verschiedene bornierte Tätigkeiten verrichtet werden. Selbstverständlich mit der Maßgabe, die Einfachheit der Tätigkeit gegen die bisher gewohnte Lohnhöhe ausschlagen zu lassen.
- Dass eine hohe Arbeitslosigkeit auf die Noch-Arbeitenden Druck ausübt, sich alle Verschlechterungen in Sachen Arbeitsbedingungen und -lohn gefallen zu lassen, ist kein ehernes Gesetz, sondern unternehmerische Tat. Neuerdings offeriert ein renommierter Konzern ausgemusterten Arbeitern hochmoderne Arbeitsplätze, bei denen die endgültige Berechnung ihres Einkommens ausdrücklich davon abhängig gemacht wird, mit wie viel Stück in welcher Qualität zu welchem Gewinn das Unternehmen am Markt mit seinen Produkten Erfolg hat. Wie lange, wie viel und zu welchem Preis tatsächlich gearbeitet werden muss, ist dabei ausdrücklich zum Risiko der „Mitarbeiter“ erklärt. Damit vollendet sich an der Lohnform die Bestimmung der Arbeiterschaft, Manövriermasse des Gewinns und dessen Unwägbarkeiten zu sein.

Ob man also das „Pech“ hat, arbeitslos zu sein, oder das „Glück“ noch einen Anwender zu finden, in beiden Fällen werden die Arbeiter durch die Steigerung des Wirkungsgrads der Arbeit von einem immer größeren Teil des Reichtums ausgeschlossen – einfach deshalb, weil der bezahlte Lohn einen immer kleineren Teil des Produktenwerts ausmacht.

These 10

Für ihren Konkurrenzerfolg mobilisieren die Unternehmen immer mehr Reichtum, um an dessen Quelle zu sparen.

Die Unternehmer führen den Kampf um Marktanteile, um ihre Gewinne zu steigern. Diesen Kampf führen sie als Preiskampf. Dazu senken sie die Herstellungskosten ihrer Produkte durch Produktivitätssteigerungen. Indem sie die Arbeit produktiver machen, sinkt der Lohnanteil pro Ware.

Wegen ihres Preiskampfs auf dem Markt rechnen Unternehmer glatt so, als käme ihr Gewinn gar nicht aus der Arbeit, die sie anwenden, sondern aus der Arbeit, die sie bei der Herstellung einer bestimmten Produktenanzahl *einsparen*. Der Aufwand für Arbeit gilt ihnen als pure Belastung ihrer Bilanz.

Um ihr Eigentum durch die Aneignung von möglichst viel Arbeit zu vermehren, reduzieren sie die zur Herstellung von Waren nötige Arbeit. Um aus ihrer Belegschaft einen höheren Gewinn zu schlagen, reduzieren sie die angewandte Arbeiteranzahl.

Dieses Paradox ist die notwendige Folge davon, dass die Unternehmer ihre Konkurrenz darum führen, welcher Anteil des von der Arbeit produzierten Reichtums jeweils in ihre Taschen auf Kosten der anderen fließt.

Mit Rationalisierungen senken sie *allgemein* die Produktionspreise und damit das, was sie mit ihren Produkten an Geld Erlösen können. Damit dennoch mehr von dem produzierten Reichtum *ihrer* Gewinnrechnung zugute kommt, müssen sie auf immer höherer Stufenleiter rationalisieren, um in der Konkurrenz um die zahlungsfähige Nachfrage zu bestehen.

Gemeinschaftlich senken sie damit beim Kampf um die Realisierung ihrer Überschüsse den eigenen Überschuss im Verhältnis zum Vorschuss ab, und damit ihre Rendite.

Für diesen Widerspruch gibt es nur eine sachgerechte Lösung: wenn die Unternehmer schon soviel Aufwand betreiben, um Arbeit zu sparen, dann muss sich an der verbleibenden Arbeit erweisen, dass dieser Aufwand sich auch lohnt. Unverhohlen fordern Unternehmer heutzutage als „Preis“ für die Weiterbeschäftigung ihrer ausgedünnten Belegschaften Mehrarbeit ohne Lohnausgleich und die Streichung von vertraglich fixierten Lohnbestandteilen – und kriegen Recht.

Die sture Behandlung der Arbeit als Kostenfaktor führt damit auf die elementare kapitalistische Weisheit zurück, dass Beschäftigung sich nur in dem Maß rechtfertigt, wie der gezahlte Lohn die geleistete Arbeit *nicht* bezahlt.

These 11

Kredit ist das entscheidene Konkurrenzmittel der Unternehmer. Kreditwürdigkeit wird daher zum Zweck des Geschäfts

In ihrer Konkurrenz nehmen die Unternehmer Maß an den Preisen der Mitkonkurrenten, denen sie standhalten bzw. die sie unterbieten wollen. Der zur Kostensenkung erforderliche Rationalisierungsaufwand ergibt sich hieraus und nicht aus den Finanzmitteln, über die ein Unternehmen aus den gelaufenen Geschäften verfügt. Damit sie ihre Konkurrenzschlacht erfolgreich schlagen können, müssen Unternehmer die Schranken ihres bereits vorhandenen Eigentums überwinden – sie *leihen* sich Geld, um jederzeit die Kapitalmassen investieren zu können, die sie für nötig halten, ohne sie erst verdient haben zu müssen.

Der Zugriff auf Leihkapital wird wegen seines unschätzbaren *Dienstes* zur unerlässlichen Geschäftsbedingung: jeder *muss* einen Geldgeber finden, der Geld nur verleiht, damit es sich für ihn rentiert. Unternehmer müssen sich daher als *kreditwürdig* erweisen – ihr *Gewinn* wird zum *Mittel*, um an fremdes Eigentum heranzukommen und zum Ausweis ihrer Kreditwürdigkeit, die zum Zweck des Geschäfts wird.

These 12

Kredit ist ein mächtiger Hebel der Konkurrenz – er setzt den Zwang zur Rentabilität auf höchstem Niveau durch

Kreditgeber verfolgen mit dem Geldverleih ein eigenes Geschäftsinteresse: Als Preis dafür, dass sie das Geld einem Unternehmen für bestimmte Zeit überlassen, verlangen die Banken Zins. Ihr Eigentum, die Verfügung über das Geld ist der einzige und hinreichende Grund dafür, dass die Geldverleiher einen Tribut für die Überlassung des Geldes verlangen können.

Sie haben damit ein verbrieftes Anrecht auf eine vorweg festgelegte Zuwachsrage des hergeliehenen Geldes, der aus dem *künftig* zu machenden Gewinn zu berappen ist, gleichgültig gegenüber dem, ob und in welcher Höhe dieser überhaupt gemacht wurde. Für den auf Kredit angewiesenen Unternehmer bedeutet dies, dass sein Geschäft auch den Zinsansprüchen des Geldeigentümers genügen muss. Und nicht nur das: Der Kreditgeber beurteilt *alle* Unternehmen als Geldanlage und vergleicht daher alle Unternehmen an der Frage, wie viel Rendite ihr Geschäft für seines abwirft. Damit sind die Unternehmer gezwungen, dem branchenübergreifenden Zwang zur Rentabilität auf höchstem Niveau standzuhalten.

Dadurch sortieren die Kreditgeber ihre Kunden in Verlierer der Konkurrenz, die pleite gehen und aus ihr ausscheiden und in solche, die die Konkurrenz weiter betreiben und zwar ausgestattet mit den Kapitalmassen, die der Kampf um die rentabelsten Profitmaschinerien nötig macht und mit gewaltigen Gütermengen, die sie für die nun notwendige Profitmasse auf die Märkte schaufeln.

These 13

Kredit als eigenständige Geschäftssphäre: das Finanzkapital setzt seine Gewinnerwartungen mit realisiertem Reichtum gleich

Das Finanzkapital etabliert sich als eigenständige Geschäftssphäre: mit dem *Recht* auf Verzinsung im Rücken setzen sie sich über die Abhängigkeit ihres Geschäfts vom Gewinn hinweg und nehmen sich die Freiheit, die entgegengenommenen Schuldscheine selbst als werthaltige Vermögensbestandteile zu behandeln – so gut wie Geld und mit *Anrecht auf Gewinn* ausgestattet, auf das neuer Kredit vergeben oder das für andere Finanzgeschäfte verwendet werden kann und so ihr Geschäftsvolumen ausweitet. Die Finanzkapitalisten *schöpfen* selbst Kredit – über den gesellschaftlich produzierten Reichtum hinaus – mit dem sie die Unternehmen ausstatten und zu Geschäften befähigen, die allerdings auch dieser spekulativen Vorgabe entsprechen müssen: sie haben den *vorweggenommenen* Ertrag zu erwirtschaften und die *Gleichsetzung* von Gewinnerwartung und kapitalistischem Vermögen *wahrzumachen*.

These 14

In der Krise wird der Anspruch auf Reichtum mit dem tatsächlichen realisierten Reichtum konfrontiert

Der Kredit, der die Geldvermehrung von allen äußeren Schranken befreit, *ermöglicht* den Kapitalisten Höchstleistungen in ihren Rationalisierungsbestrebungen. Er *zwingt* sie auch dazu – sie müssen Gewinne in einer Rate und Masse erwirtschaften, deren Maßstab durch die Ansprüche der Kreditgeber definiert ist. Bei der Ausweitung ihrer Produktion nehmen sie *allein* an dem ihnen zur Verfügung stehenden *Kredit* Maß.

Der Kredit erlaubt ihnen, die Schranken des Marktes zu *ignorieren*. Diese Ignoranz führt aber dazu, dass sie über die gesellschaftliche Zahlungsfähigkeit hinausproduzieren, die sie selbst durch ihre Produktion für Gewinn überall beschneiden, so dass sie die Schranken des Marktes unweigerlich und periodisch als *allgemeine Absatzkrise* zu spüren bekommen. Das lässt mit den Gewinnen auch die Schuldenbedienung ins Stocken geraten.

Das erzeugt neuen, vom Standpunkt des Kreditgebers fragwürdigen Kreditbedarf – der Unternehmer braucht mehr geliehenes Geld, um seine *Schulden* bezahlen zu können.

Die Kreditvergabe wird insgesamt immer riskanter, wenn und weil Unternehmen nicht mehr in ausreichendem Maße Gewinne machen, um ihre Kredite zu rechtfertigen. Die Banken müssen sich entscheiden, ob sie durch Entzug des Kredits ihr bisher verliehenes Geld in den Sand setzen oder noch mehr Geld verleihen, von dem immer unsicherer ist, ob es wieder zurückkommt. Weil sie auf der Gleichung von verliehenem Geld und echtem Reichtum beharren, verschärfen sie die Kriterien der Kreditwürdigkeit.

Wenn das Vertrauen in die Qualität der Schuldner umschlägt, wird der wirkliche Geschäftsgang mit den Ansprüchen der Kreditgeber konfrontiert. Diese stellen ihre weitere Kreditvergabe ein und Unternehmen gehen pleite. Der Kreditentzug an einer Stelle zieht Zahlungsunfähigkeit an anderer Stelle nach sich: Aktien verfallen, Wechsel sind nicht gedeckt, die Bank nimmt Vermögensbereinigungen vor, was wieder Konsequenzen bei anderen Banken und Unternehmen hat ... Die Krise weitet sich aus. Forderungen werden gestrichen und Reichtum vernichtet, bis es auf einem niedrigeren Stand wieder von vorne losgeht.

Mit der Arbeit hat das so viel zu tun:

Hat der arbeitsplätzeparende Rationalisierungs*fortschritt* auf den verbliebenen Plätzen für ausgiebigen Gebrauch der Arbeit gesorgt, und zwar so erfolgreich, dass sich herausstellt, dass viel zuviel Arbeit geleistet wurde im Verhältnis zu dem, was sich lohnend verkaufen lässt, gebietet die *Rettung* des Unternehmens neben den sonstigen Rentabilität stiftenden Maßnahmen einen gesellschaftlich durchgesetzten Fanatismus der *absoluten Senkung des Lohns* – erklärtermaßen rücksichtslos gegen die Reproduktionsbedürfnisse der Arbeiter. Denn auch so kann der *Lohnanteil* am neu geschaffenen Eigentum gesenkt werden, ohne dass *zusätzliches* Eigentum für kostspielige Investitionen aufgewendet werden muss.