
Kündigungsschutz

Erhebliches Einstellungshemmnis

Die Kündigungsschutzregelungen in Deutschland gelten trotz partieller Lockerungen in den vergangenen Jahren nach wie vor als ein wesentliches Einstellungshemmnis, zumal auch die Rechtsprechung in diesem Bereich als recht unsicher gilt. Das hat in vielen Betrieben zur Folge, daß Neueinstellungen erst vorgenommen werden, wenn die Auftragslage dies mehr oder weniger erzwingt und eine längerfristige Beschäftigung gesichert erscheint.

Kernfrage in der Debatte um den Kündigungsschutz ist, ob weniger Schutz zu mehr Beschäftigung führen würde. Einiges spricht dafür. Einmal würden Unternehmen bei temporären Auftragsspitzen schneller Neueinstellungen vornehmen, wenn sie nicht befürchten müßten, diese nicht wieder „loszuwerden“, wenn sich die Situation ungünstiger entwickelt. Zudem würden die Unternehmen auch eher solche Arbeitnehmer einstellen, von deren Qualifikation sie zunächst nicht voll überzeugt sind, um ihnen zumindest eine Chance zu geben; das dürfte insbesondere in Zeiten hoher Langzeitarbeitslosigkeit von Bedeutung sein, da davon auszugehen ist, daß mit der Dauer der Abwesenheit aus dem Beruf die erforderliche Qualifikation abnimmt.

Ein Gegenargument ist, daß in konjunkturell schwächeren Zeiten auch rascher entlassen würde, was wohl zutreffend wäre. Allerdings bestünde im Aufschwung bereits die Chance auf eine dynamischere Expansion, weil die Beschäftigung schneller reagierte und so Einkommen und privater Konsum sich günstiger entwickelten als es etwa derzeit der Fall ist. Dies und die sich darüber hinaus ergebenden Multiplikatoreffekte werden durch einen zu rigiden Kündigungsschutz behindert. Bei weniger Kündigungsschutz wäre die Beschäftigungsvolatilität zwar größer, aber auf einem wahrscheinlich insgesamt höheren Produktions- und Beschäftigungsniveau. jh

Managergehälter

Gegen das Schweigekartell

Der Verdacht, daß sich die Vorstände der DAX-Gesellschaften, die sich bislang den Empfehlungen der „Cromme-Kommission“ widersetzt haben, die Vorstandsvergütungen individuell auszuweisen, mit ihrem „Schweigekartell“ davor schützen wollen, wie Ackermann an den Pranger gestellt zu werden, ist sicherlich nicht unberechtigt. Man muß indessen beachten, daß

die Front keineswegs homogen ist. So weist die BMW-Gruppe in ihrer Stellungnahme zu den Corporate-Governance-Empfehlungen darauf hin, daß es für die Vergütung der Vorstandsmitglieder eine Obergrenze gäbe und daß keine Aktienoptionen gewährt würden. Der siebenköpfige Vorstand erhielt im Jahr 2003 insgesamt 10,7 Mio. Euro. Dagegen bekamen die ebenfalls sieben Mitglieder des Vorstands von Daimler-Chrysler bei deutlich schlechterer Performance 40,9 Mio. Euro, und die Erläuterungen sind wesentlich diffuser.

Die Erklärung für diese Diskrepanz liegt auf der Hand. Bei BMW hat die Familie Quandt als Großaktionär das Sagen und kann eine Selbstbereicherung des Vorstandes und einer Ausdünnung ihres Aktienanteils entgegenwirken. Daimler-Chrysler hat zwar ebenfalls mit der Deutschen Bank einen Großaktionär, doch dieser ist eine Publikumsaktiengesellschaft und ihr Vertreter im Aufsichtsrat ein Manager.

Die personelle Verflechtung über die Besetzung von Aufsichtsräten gab es in der deutschen Wirtschaft auch früher, und sie war vielleicht noch ausgeprägter als heute. Jedoch hat die Wirtschaftselite bis vor wenigen Jahren die Klugheit besessen, den darin liegenden Bereicherungsmöglichkeiten zu widerstehen. Der explosionsartige Anstieg der Vorstandsvergütung und die beträchtliche Spreizung zwischen den Gesellschaften begründen den Verdacht, daß dieses Regulativ vielfach nicht mehr wirksam ist. Als Korrektiv ist zum Schutz der Aktionäre mehr Transparenz notwendig. Dabei geht es nicht nur um die Vergütungshöhe und -struktur, sondern auch um eine nachvollziehbare Darlegung der Bestimmungsgründe. hä

Daimler-Chrysler

Einigung mit Modellcharakter?

Wenn Vorstand und Betriebsrat des Daimler-Chrysler-Konzerns und dazu noch der Chef der IG Metall eine Betriebsvereinbarung als modellhaft anpreisen, ist gesunde Skepsis angebracht. Was war geschehen? Mit großer Raffinesse hatte der Konzernvorstand die südwestdeutschen Metaller in Zugzwang gesetzt, indem er nicht irgendwelche Billiglohnländer, sondern den deutschen Standort Bremen als Alternative zu Sindelfingen ins Spiel brachte und mit dem Hinweis auf Privilegien – die Steinkühler-Pause von 5 Minuten pro Arbeitsstunde bzw. 3 Stunden pro Woche oder die Spätschichtzulage schon ab 12 Uhr mittags – Einsparungen von jährlich 500 Mio. Euro verlangte.

Das geforderte Einsparvolumen wurde realisiert, doch die Privilegien für die in der IG Metall organisier-

ten Arbeiter blieben. Wer muß die Zeche überwiegend bezahlen? Antwort: Die zumeist nicht in der IG Metall organisierte Belegschaft außerhalb des Produktionsbereiches. Das Kantinenpersonal und der Werkschutz sollen künftig 39 Stunden in der Woche arbeiten und für sie gilt nicht mehr der günstige Metalltarifvertrag. Die Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung müssen auf Überstundenzuschläge verzichten. Und schließlich müssen die Verwaltungsangestellten – wie die Produktionsarbeiter – eine Senkung des Einkommens von 2,8% hinnehmen, ohne aber über deren Privilegien zu verfügen.

Dann ist da noch der Verzicht des Vorstandes auf 10% seiner Vergütung. Die sieben Vorstandsmitglieder erhielten im Jahr 2003 knapp 41 Mio. Euro. Weitere 3000 Führungskräfte sollen ebenfalls auf einen Teil ihres Gehalts verzichten. Aber auch nach einem Gehaltsverzicht würde das höhere Management mit weitem Abstand der Gewinner bleiben. Ihr „Solidarbeitrag“ ist ein nicht ungeschickter Schachzug, um aufgebrachte Aktionärsgruppen zu beschwichtigen und die Forderungen nach Transparenz und Obergrenzen bei den Managergehältern zu unterlaufen. Mit dem früheren „Modell Deutschland“ hat all dies wenig zu tun. hhh

Studiengebühren

Marktwirtschaftliches Instrument

Wieder ein Aufschrei im reform„geplagten“ Deutschland: Studiengebühren führen zum Ausschluß sozial Schwächerer von der Universitätsbildung. Und wieder wurde nicht zu Ende argumentiert: Studiengebühren als Preise für das Gut Bildung sind als marktwirtschaftliches Steuerungsinstrument anstelle des planwirtschaftlichen ZVS-Zuteilungsverfahrens unverzichtbar. Mehr Wettbewerb unter Hochschulen und die Macht der Nachfrage durch zahlende Studierende erhöhen die Effizienz des Hochschulsystems. Private Hochschulen haben kürzere Studienzeiten und geringere Abbrecherquoten. Die Qualität der Lehre – auch für Dozenten! – ist besser.

Gleichzeitig sollten die Hochschulen aber auch die Möglichkeit erhalten, ihre Studierenden selbst auszuwählen; hier sind die privaten Hochschulen Vorreiter. Private Hochschulen selektieren zunächst nach Leistung und nicht nach sozialer Herkunft. Erst im zweiten Schritt wird über die Finanzierung des Studiums entschieden. Hier stellt sich die Frage, wie sozial Schwächere in die Lage versetzt werden, zu zahlenden Kunden der Hochschulen zu werden. Dies kann – wie schon beim BAFöG – durch zinslose Darlehen oder staatliche Zuschüsse erfolgen. Parallel zur Einführung

einer Studiengebühr müssen entsprechend Anzahl und Umfang der Stipendien ausgebaut werden. Wie bei jeder Reform gibt es Übergangsprobleme: Die ersten zahlenden Studierenden werden noch nicht viel von der zunehmenden Effizienz und Qualität haben.

Studiengebühren sind als Preise für die Dienstleistungen der Hochschulen anzusehen. Sie sollten in einer Marktwirtschaft nicht verboten werden. Eher soll für alle Hochschulen ein nicht diskriminierendes Auswahlverfahren nach Begabung und Leistung verpflichtend gemacht werden. Übrigens kostet ein Kindergartenplatz seit Jahren Gebühren. Was für ihn gilt, muß für die höhere Bildung erst recht gelten. gg

Doha-Runde

Stillstand überwunden

Fünf Tage Nachsitzen der Handelsdiplomaten in Genf hat zur Überwindung des vor fast einem Jahr in Cancún eingetretenen Stillstandes der multilateralen Verhandlungen geführt. Jetzt ist Halbzeit in der Doha-Runde – kurz vor ihrem geplanten Abschluß zum Jahresende. Angesichts der bevorstehenden Präsidentschaftswahlen in den USA wird die Halbzeitpause wohl bis in das nächste Jahr hinein andauern. Ob es bis zur vorgesehenen WTO-Konferenz Ende 2005 in Hongkong gelingt, quantifizierte Ergebnisse zu erzielen, die sich sehen lassen können, ist durchaus fraglich: Warum sollte das Spiel selber nicht genau so lange währen wie das Aushandeln der Spielregeln?

In Genf wurde ein Verhandlungsrahmen vereinbart, der nun mit konkreten Liberalisierungsschritten und -fristen ausgefüllt werden muß. Im Agrarsektor willigten die führenden Industrieländer ein, Exportsubventionen unterschiedlicher Art vollständig zu beseitigen und handelsverzerrende inländische Subventionen „substantiell“ zu reduzieren. Je höher die Beihilfen, desto stärker sollen die Einschnitte sein. Dieses Prinzip soll auch beim Abbau der zum Teil exorbitant hohen Agrarimportzölle gelten. Allerdings sollen „sensible“ Erzeugnisse verschont werden, und es bleibt auszuhandeln, in welchem Zeitraum und mit welcher Geschwindigkeit die Liberalisierung vonstatten gehen soll. Bei den Exportsubventionen ist zum Beispiel von bis zu 15 Jahren die Rede. Im Industriesektor und bei Dienstleistungen sind die Verhandlungsvorgaben noch weit undeutlicher. Hier sind vor allem die Schwellenländer gefordert, ihre Märkte stärker zu öffnen. Daß die ärmsten Entwicklungsländer von der Liberalisierungsverpflichtung weitgehend befreit wurden, könnte sich als Danaergeschenk erweisen und diese Ländergruppe in den weiteren Verhandlungen faktisch isolieren. ko