

Gewinnillusionen und Gewinnrealitäten : Verständnis, Unverständnis und Missverständnis rund um den Unternehmungsgewinn

Autor(en): **Wild, Kurt**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **62 (1982)**

Heft 5

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-163929>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Kurt Wild

Gewinnillusionen und Gewinnrealitäten

Verständnis, Unverständnis und Missverständnis
rund um den Unternehmungsgewinn

Über die Höhe der Unternehmungsgewinne bestehen in der breiten Öffentlichkeit recht vage, ja verschwommene Vorstellungen. Dies kann man aus repräsentativen Meinungsumfragen schliessen, die in verschiedenen Ländern wiederholt durchgeführt worden sind. Die Befragten hatten dabei den durchschnittlichen Prozentanteil des Gewinns am Umsatz der Unternehmungen, d. h. die Umsatzrendite, zu schätzen.

Erschreckendes Informationsmanko

So ergab zum Beispiel im Jahre 1979 eine entsprechende Erhebung in den Vereinigten Staaten, dass der «profit of sales» von der Hälfte der Antwortenden höher als 21 Prozent eingestuft wurde¹. In Österreich lautete die durchschnittliche Gewinnschätzung im gleichen Jahr auf 20 Prozent des Umsatzes¹. In der Bundesrepublik Deutschland nahm der Durchschnittsbürger gemäss einer Enquête aus dem Jahr 1974 an, dass 26 Prozent des Umsatzes auf den Gewinn entfallen würden¹, und 1981 schätzten die Teilnehmer einer Umfrage der Industrie- und Handelskammer Koblenz den Gewinn der Industrie im Durchschnitt sogar auf 36 Prozent des Umsatzes². Nicht viel anders als in diesen Ländern sehen die Gewinnvorstellungen in der Schweiz aus. Man hat im Rahmen einer analogen demoskopischen Untersuchung festgestellt, dass der Gewinn der Unternehmungen pro Franken Umsatz durchschnittlich bei etwa 24 Rappen vermutet wird³. In Übereinstimmung damit waren die meisten Befragten der Meinung, dass zu hohe Gewinne erzielt würden.

Die Ergebnisse aller dieser Meinungsumfragen haben eines gemeinsam: Sie kranken allesamt an einer eklatanten Überschätzung der effektiv erzielten Unternehmungsgewinne. Denn diese sind da wie dort um ein Vielfaches niedriger, als gemeinhin angenommen wird und in den Um-

fragen geäußert worden ist. Dies mag am Beispiel der Gewinnverhältnisse in der schweizerischen Industrie dargetan werden. An 100 Franken Umsatz werden hier nicht, wie weitherum vermutet, 24 Franken verdient, sondern, wenn's hoch kommt, im Mittel 3 bis 4 Franken, also etwa 3—4 Prozent der Umsatzsumme. Im Jahre 1980 konnten die 12 grössten Industrieunternehmungen der Schweiz durchschnittlich nicht einmal ganz 3 Rappen je Umsatzfranken (2,8 % des Umsatzes) als Reingewinn abzweigen.

Warum sind diese tatsächlichen Grössenordnungen in der Öffentlichkeit eigentlich nicht besser bekannt? Wie kommt es, dass die meisten Leute derart falsche Vorstellungen von der Gewinnhöhe haben? Das kann wohl nicht daran liegen, dass vielleicht statt des Reingewinns der Bruttogewinn in Betracht gezogen wird, also der sogenannte Cash-flow, dem Abschreibungen, Rücklagen und Reingewinn zugerechnet werden. Denn auch in diesem Falle käme man nie auch nur annähernd auf die in der Meinungsumfrage vermuteten 24 Prozent des Umsatzes, die angeblich auf den Gewinn der Unternehmungen entfallen sollen. Vielmehr macht auch der so verstandene Bruttogewinn nur einen Bruchteil davon aus. Bei den erwähnten 12 grössten Industrieunternehmungen der Schweiz absorbierte die Summe der verteilten und unverteilten Gewinne 1980 im Durchschnitt nicht einmal ganz 8 Prozent des Umsatzes.

Angesichts der erwähnten Überschätzung der Gewinnhöhe ist es nicht verwunderlich, dass manche Leute meinen, die Gewinne müssten geschmälert werden, weil sich damit entweder erhebliche Preisverbilligungen erzielen oder aber entsprechende Lohnerhöhungen finanzieren liessen. Solche irrationalen Annahmen erübrigten sich von selbst, wenn die nötige Kenntnis der Fakten vorhanden wäre. Denn sobald man weiss, dass die Unternehmungsgewinne durchschnittlich nur ganz wenige Prozente des Umsatzes und auch der Lohnsumme ausmachen, wird es jedermann so gleich klar, dass mit einer Gewinnreduktion oder gar einer Gewinnauflösung weder spürbare Verbilligungseffekte noch nennenswerte Lohn- und Gehaltsverbesserungen zu erlangen wären. Ganz abgesehen davon, könnte eine solche Umverteilung nur ein einziges Mal vorgenommen werden, wobei die abgezweigten und im Nichts versickernden Gewinnanteile den Unternehmungen dann erst noch für die unerlässlichen Investitionen und damit für die Existenzsicherung in der Zukunft fehlten.

Dabei muss man sich im klaren darüber sein, dass es politische Kreise gibt, denen die Unwissenheit des breiten Publikums in Sachen Unternehmungsgewinne sehr gelegen kommt, ja die geradezu darauf aus sind, die Leute in ihren falschen Vorstellungen noch zu bestärken, weil im trüben gut fischen ist. Da sind etwa Kritiker am Werk, die nur schon

dadurch eine negative Stimmung anzufachen suchen, dass sie den Begriff Gewinn wo immer möglich durch das pejorativ wirkende Reizwort Profit ersetzen. Das marktwirtschaftliche System wird dann als «Profitwirtschaft» abqualifiziert, als System verrufen, in welchem das menschliche Leben dem «Profitdenken» untergeordnet sei und die «Profitmaximierung» höher rangiere als die Bedürfnisse der breiten Masse. Zu welchen Tricks dabei etwa gegriffen wird, offenbart die von dieser Seite unablässig betriebene Polemik um die Dividenden, die auf Halbwahrheiten, Verzerrungen, Entstellungen, Missdeutungen und Fälschungen gründet.

Dividendenpolemik

Was muss der Mann aus dem Volke denken, wenn ihm vorgegaukelt wird, eine Aktie werfe im Durchschnitt eine Dividende von 14 % ab, während er sich mit einem Sparheftzins von 3—4 % zu begnügen habe? Die wenigsten Leute sind in der Lage, die Unzulässigkeit eines solchen Vergleichs auf den ersten Blick zu erkennen. Vielmehr neigen sie, vom Appell an den Neid aufgestachelt, dazu, die Verhältnisse als ungerecht zu empfinden und damit die Reingewinn-Ausschüttungen der Unternehmungen an die Aktionäre mit Unmut zu betrachten, wenn sie nicht wissen oder wenn ihnen nicht gesagt wird, dass der Dividendensatz nicht einfach mit dem Kapitalverzinsungssatz des einzelnen Aktionärs bzw. mit dessen Rendite identisch ist.

Die Ausrichtung einer 14prozentigen Dividende heisst noch lange nicht, dass einer, der Vermögen in Aktien der betreffenden Firma angelegt hat, einen 14prozentigen Ertrag seiner Dividendenpapiere buchen kann. Eine solche Übereinstimmung von Dividendensatz und Aktienrendite ergibt sich nur in denjenigen Fällen, wo die Titel zum Nominalwert erworben wurden, da sich ja die Dividende auf den Nennwert der Aktie bezieht. Diese Fälle sind jedoch äusserst selten geworden, ja in weiten Bereichen wahrscheinlich fast ganz verschwunden, wenigstens soweit es sich um natürliche Personen handelt. Dies darf aus dem Aktienindex der Schweizerischen Nationalbank gefolgert werden, zeigt doch ein Blick darauf, dass man bis in die dreissiger Jahre zurückgehen muss, um zu einem Punkt zu gelangen, wo die Aktien ungefähr zum Nennwert hatten übernommen werden können. In der Zwischenzeit sind die Kaufpreise der Aktien, bedingt allein schon durch die Teuerung, aber auch durch Wirtschaftswachstum und Geschäftserfolge, auf das Mehrfache des Nominalwertes geklettert. Mit andern Worten wurden die Dividendenpapiere stetsfort zu

einem weit über dem Paritätskurs liegenden Preis gehandelt. Auch beim Erbgang werden die Aktien in der Regel zum jeweiligen Börsenkurs angerechnet.

Bei diesem Sachverhalt liegt es daher auf der Hand, dass die effektive Aktienrendite, d. h. der Ertrag gemessen am Kaufpreis, bei den allermeisten der heutigen Titelinhaber nur einen geringen Bruchteil des ausgewiesenen Dividendensatzes ausmacht: Die zum Beispiel für das Jahr 1980 errechnete Durchschnittsdividende von annähernd 14 % schrumpft dann auf nicht einmal ganz 3 % (2,77 %) Rendite zusammen⁴! Mit den Aktienerträgen ist es also nicht so weit her, wie oft angenommen oder mancherorts behauptet wird, und es verhält sich auch nicht so, dass nur wenige Privilegierte oder sogenannte «Kapitalisten» Aktienbesitzer wären. Von einer der grössten schweizerischen Industrieunternehmen weiss man, dass 69 Prozent ihrer Namenaktien auf 60 617 natürliche Personen (worunter 14 500 Mitarbeiter der Firma) entfallen, weitere 12 Prozent im Besitz von Pensionsfürsorgeeinrichtungen, Stiftungen und Versicherungsgesellschaften stehen und 19 Prozent 999 juristischen Personen gehören. Dies ist kein Einzelfall. Vielmehr hat sich die Basis des Aktienbesitzes in den letzten Jahren, insbesondere durch zunehmende Mitarbeiterbeteiligungen, weitherum verbreitert.

Daraus zu folgern, dass auch die globale Summe der Dividendenaus-schüttungen stetsfort gewachsen sei, wäre jedoch falsch. Kaufkraftmässig betrachtet, lag sie im Jahre 1980 zwar wieder höher als in den Rezessions-jahren, doch hat sie immer noch nicht den Stand erreicht, wie er zu Beginn der siebziger Jahre registriert worden war. Auch gemessen am Volks-einkommen der Schweiz ist der Betrag der ausgeschütteten Aktienerträge nicht überdurchschnittlich gewachsen. Nach wie vor macht er nur einen geringen Bruchteil davon aus: In der ersten Hälfte der siebziger Jahre bezifferte er sich im Mittel auf 3,4 % des Volkseinkommens, in der zweiten Hälfte durchschnittlich auf 3,0 % und 1980 auf 3,1 %⁵. An-zumerken ist dabei, dass dieser Anteil in der Phase der wirtschaftlichen Rezession um die Mitte des letzten Jahrzehnts unter 3 % gesunken war, während andererseits die Reallöhne damals immer noch Zuwachsraten aufwiesen.

Gewinnrücklagen zur Existenzsicherung

In jenen ertragsschwachen Jahren hatten die Unternehmungen in starkem Masse Reserven eingesetzt, um die Belegschaften durchzuhalten und den Betrieben das Überleben zu ermöglichen. Wie bei den Gewinnausschüt-

tungen ist aber auch bei den unverteilteten Unternehmungsgewinnen (Rückstellungen, Reservezuweisungen usw.) inzwischen der Vorrezessionsstand noch nicht wieder erreicht worden, wenn die Ergebnisse am effektiven Geldwert gemessen werden. Real lag die Summe der zur Substanzerhaltung und Zukunftssicherung zurückbehaltenen Gewinnanteile im Jahre 1980 um rund 5 % tiefer als 1973 und um etwa 5,5 % unter dem Stand von 1970⁶. Von Gewerkschaftsseite ist nun allerdings schon verschiedentlich eingewendet worden, es sei nicht einzusehen, weshalb die Wirtschaftsergebnisse von heute immer wieder an den «Rekordziffern der Höchstkonjunktur» gemessen würden und warum die Gewinne stets so hoch sein müssten, wie es in den besten Jahren einmal der Fall gewesen sei. Darüber lässt sich gewiss diskutieren, aber wenn man sich schon auf diesen Standpunkt stellt, so sollte man konsequenterweise auch in seinen Ansprüchen gegenüber Wirtschaft und Staat nicht ständig wieder die Optik der Superkonjunktur der ersten siebziger Jahre aufsetzen, als ob sich die wirtschaftliche Szenerie überhaupt nicht verändert hätte. Und vor allen Dingen darf man in diesem Fall dann aber auch nicht über mangelnde Investitionsanreize klagen, wenn man der Meinung ist, die Ertragskraft der Wirtschaft brauche nicht wieder auf frühere Höhen anzusteigen.

Übrigens: Wie hätten unsere Unternehmungen in den Rezessionsjahren und in der spätern Phase hektischer Währungsturbulenzen beschäftigungsmässig so gut über die Runden kommen können, wenn sie in den frühern Jahren nicht die Möglichkeit gehabt hätten, durch Anlegung entsprechender Reservepolster für weniger gute Zeiten Vorsorge zu treffen? In seiner Botschaft über Massnahmen zur Förderung der technologischen Entwicklung und Ausbildung vom 3. Februar 1982 hat der Bundesrat den Unternehmungsreserven attestiert, Restrukturierungen erleichtert zu haben, die «bei schwächerer Eigenkapitalbasis in Zusammenbrüche hätten ausmünden können». Und weiter ist zu fragen: Woher sollen eigentlich die Unternehmungen die Mittel für Innovation, Diversifikation, Rationalisierung, Strukturanpassungen, Behauptung der Wettbewerbskraft und so für ihre Existenzsicherung in der Zukunft nehmen, wenn nicht genügend grosse Erträge für Reservezuweisungen, Rückstellungen und Abschreibungen abgezweigt werden können?

Die Unternehmungen in unserem Lande sind im allgemeinen für eine verantwortungsbewusste Gewinnpolitik bekannt. Was vom Verkaufserlös nach Abzug der Materialkosten, Löhne, Sozialleistungen, Steuern und allgemeinen Geschäftskosten als Bruttogewinn verbleibt, kommt zum allergrössten Teil der Unternehmungssicherung zugute. Aus den Jahresrechnungen repräsentativer Firmen lässt sich ermitteln, dass auf diesen Zweck in Form von Abschreibungen, Rückstellungen und Reserven im

Durchschnitt vielleicht etwa zwei- bis dreimal soviel entfällt wie auf den zur Verteilung gelangenden Reingewinn, mit dem das eingezahlte Unternehmungskapital verzinst wird. Mit andern Worten machen die Dividendenausschüttungen nur einen Bruchteil dessen aus, was die Unternehmungen an Gewinnen zurückbehalten bzw. reinvestieren.

Dabei handelt es sich aber nicht, wie fälschlicherweise oft angenommen wird, um in den Firmen herumliegendes, beliebig verwendbares Bargeld. Diese Gewinnanteile stellen im Gegenteil betrieblich gebundene Mittel dar, die dem Fortbestand und der Fortentwicklung der Unternehmung zu dienen haben. Damit die dauernd notwendigen Erneuerungen und Verbesserungen der Produktionsanlagen (Gebäude, Maschinen, Betriebs-einrichtungen usw.) sichergestellt werden können, müssen periodisch entsprechende Abschreibungen vorgenommen werden, und die Abdeckung unmittelbar drohender Risiken des normalen Geschäftsverkehrs bedingt die Bildung von Rückstellungen. Da wie dort geht es um die Aufrechterhaltung der Unternehmungssubstanz. Eine zusätzliche Rücklagen-äufnung erfolgt durch die eigentlichen, betriebswirtschaftlichen Reserven, die teils freiwillig gebildet werden, teils gesetzlich vorgeschrieben sind. Sie müssen zur Deckung allfälliger Verluste, aber auch für betriebliche Anpassungsmassnahmen und damit für die Fortsetzung der Unternehmungsaktivitäten zur Verfügung stehen. Ob Abschreibungen, Rückstellungen oder Reserven – letztlich kommt es auf dasselbe hinaus: Die Unternehmungsrücklagen haben – in einem Wort gesagt – keinen andern Zweck als die Erhaltung der Produktivkraft des Unternehmens oder, mit andern Worten, dessen Existenzsicherung.

Eine soziale Verpflichtung

Damit ist aber auch gleich gesagt, dass die Unternehmungsgewinne nicht einfach im Dienste irgendwelcher «Kapitalisten» stehen, sondern dass davon alle in der Unternehmung tätigen Menschen profitieren, hängt doch davon gerade auch die Arbeitsplatzsicherung heute und morgen weitestgehend ab. Darüber können keine noch so emotionsgeladenen Klassenkampffloskeln hinwegtäuschen.

Jene, die den einzigen Zweck unternehmerischen Handelns in der Gewinnmaximierung sehen zu müssen glauben, sind auf dem Holzweg. Der Gewinn ist nicht Selbstzweck, er kann es gar nicht sein. Wohl aber stellt er eine Messgrösse, einen Massstab dar, an dem letztlich die Leistung eines Unternehmens abgelesen werden kann. Dies meinte wohl auch Samuel Gompers, ein Pionier der amerikanischen Gewerkschafts-

bewegung, als er sagte, keinen Gewinn zu erzielen, sei das grösste Verbrechen, das ein Unternehmer begehen könne⁷. In der Tat wären die Unternehmungen ohne Erzielung von Gewinn gar nicht imstande, ihren vielfältigen Verpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern, Aktionären und Gemeinwesen nachzukommen. «Gewinnerzielung ist somit keine kapitalistisch-finanzielle, sondern weitgehend auch eine soziale Verpflichtung geworden» – so hat Louis von Planta den Sachverhalt prägnant charakterisiert⁸. Es ist die gleiche Überlegung, die neulich auch Wolfram Engels zum Ausdruck gebracht hat mit der Feststellung, die erste und wichtigste soziale Verantwortung des Unternehmers in einer geordneten Marktwirtschaft sei es, ein guter Unternehmer zu sein⁹.

Was soll es also mit den Klagen über den Wiederanstieg des unverteilteten Unternehmungseinkommens, wie sie von Systemkritikern oder unverständlicherweise mitunter auch von Gewerkschaftsfunktionären so leicht hingeworfen werden? Ist denn mit der Verteufelung des Gewinns irgend jemandem gedient, oder ist es nicht im Gegenteil so, dass es jedermann im Betrieb um so besser geht, je mehr eine Unternehmung für ihre Selbstfinanzierungskraft und für ihre Eigenkapitalbasis zu tun vermag?

Wer genauer hinsieht, kann übrigens auch unschwer erkennen, dass die Unternehmungsgewinne der privaten Kapitalgesellschaften in den letzten Jahren keineswegs übermässig zugenommen haben. Die Summe der in den Unternehmungen zurückbehaltenen Gewinnanteile machte 1980 wie 1979 4,4 % des schweizerischen Bruttosozialprodukts aus. Der Anteil lag damit zwar über dem Rezessionstiefstand von 1975 (3,4 %), andererseits aber eindeutig unter dem Vorrezessionsergebnis (1970: 5,5 % und 1965: 5,4 %) ¹⁰.

Bei diesem Sachverhalt anzunehmen, der rezessionsbedingte Aderlass von Unternehmungsrücklagen sei in der Zwischenzeit bereits wieder allgemein wettgemacht worden, wäre unrealistisch. Es verhält sich vielmehr so, wie der Bundesrat in seiner Botschaft über Massnahmen zur Förderung der technologischen Entwicklung und Ausbildung vom 3. Februar 1982 dargelegt hat: «In zahlreichen Unternehmen haben sich jedoch die Ertragskraft und das Verhältnis Eigenkapital/Fremdkapital verschlechtert.»

Der Fiskus als «stiller Teilhaber»

In manchen Fällen gestaltet sich die Ertragslage noch ungünstiger, als es die ausgewiesenen Ziffern zu erkennen geben. Dies hängt damit zusammen, dass die üblichen Abschreibungsmethoden und Bewertungs-

grundsätze (namentlich der Lagerbestände) in Inflationszeiten Scheingewinne entstehen lassen. Die Gewinne stehen in diesem Falle, d. h. in der nicht inflationsberichtigten Unternehmungsrechnung höher zu Buch, als sie es effektiv sind. Dass diese Verwischung zwischen Sein und Schein der Gewinne für die Unternehmungen ihre realen Gefahren hat, liegt auf der Hand. Die Folge davon ist nicht nur eine entsprechend überhöhte fiskalische Belastung, sondern es kommt darüber hinaus auch «zu produktivitätsmässig ungerechtfertigten Forderungen seitens der Lohnempfänger und Kapitalgeber mit entsprechenden Schwierigkeiten für die Unternehmungen»¹¹.

Davon nimmt die öffentliche Diskussion zumeist ebensowenig Notiz wie von der Tatsache, dass der Fiskus – sozusagen als «stiller Teilhaber» – an den Unternehmungserträgen in respektablem Masse partizipiert. Bei unverteilter Unternehmungsgewinnen von 7870 Millionen Fr. und Dividendenausschüttungen von 4560 Millionen Fr. hatten die Kapitalgesellschaften zum Beispiel im Jahre 1980 insgesamt 3850 Millionen Fr. an direkten Steuern abzuliefern, die Steuern der Dividendenbezüger nicht mitgerechnet.

Die Einkommenssteuergesetzgebung nimmt keine Rücksicht darauf, ob im ausgewiesenen Gewinn allenfalls Scheingewinne enthalten sind. Zu versteuern ist der gesamte Nominalgewinn. Der den Unternehmungen verbleibende Anteil der echten Gewinne wird um so kleiner, je höher die Inflationsrate steigt. Am härtesten getroffen werden Unternehmungen mit besonders langfristigen Investitionen, denn mit der Verlängerung der Lebensdauer der Anlagen vermindern sich die Abschreibungsmöglichkeiten und erhöht sich dementsprechend der zu versteuernde Gewinn¹², wobei offen bleibt, inwieweit dieser echt oder nur dem Scheine nach vorhanden ist.

Die Hefe im Wirtschaftskuchen

Manche Kritiker des Gewinns sind zugleich auch Kritiker des marktwirtschaftlichen Systems. Sie betreiben echte Schwarzweissmalerei, indem sie die positiven Gewinnfunktionen verleugnen, andererseits aber den Gewinn als reine Bereicherung irgendwelcher Privilegierter darzustellen belieben. Mit dem Appell an den Neid, «die unsympathischste und verhassteste aller Leidenschaften», wie sich John Stuart Mill¹³ ausdrückte, wird ein Vehikel in Richtung Systemveränderung in Gang zu setzen versucht.

Jedermann dürfte zwar wissen, dass kein Unternehmen auf die Dauer ohne Gewinnerzielung zu existieren vermöchte, aber dennoch scheuen sich manche Leute nicht, an dem Ast zu sägen, auf dem die Früchte des Ge-

winns wachsen. Nimmt man den Unternehmungen durch Steuerüberdruck zuviel Mittel weg, bürdet man ihnen durch eine perfektionierte Sozialgesetzgebung zu schwere Lasten auf, überfordert man sie mit den Produktivitätszuwachs übersteigenden Lohnerhöhungen oder hemmt man sie in ihren Aktivitäten durch ein Übermass an unproduktiven administrativen Auflagen, so fallen die Erträge entsprechend niedriger aus mit der Konsequenz, dass dann auch weniger Geld für die zur Existenzsicherung erforderlichen Investitionen zur Verfügung steht. Damit aber würde ein massgebender Motor des Wirtschaftslebens lahmgelegt, wie Gerhard Winterberger in verschiedenen seiner Publikationen plastisch dargetan hat¹⁴. Den Systemgegnern käme eine solche Entwicklung nur gelegen, sähen sie doch das Ende der freien Marktwirtschaft in die Nähe rücken, wenn die Unternehmungen mangels genügender Erträge nicht mehr in der Lage wären, ihren Aufgaben aus eigener Kraft nachzukommen.

Man spricht eine Binsenwahrheit aus, wenn man feststellt, dass ständig hohe Investitionen eine unbedingte Voraussetzung dafür sind, dass die Produktionsanlagen der Unternehmungen auf hohem technologischen Stand gehalten werden können. Neues technisches Wissen, das in neue Maschinen und Fertigungsprozesse Eingang findet, wird nur über Investitionen in die Praxis umgesetzt¹⁵. Massgebend für die Investitionstätigkeit sind aber nicht allein die erzielten Unternehmungsgewinne, sondern in hohem Masse ganz besonders auch die Gewinnerwartungen, d. h. die Erwartungen der Unternehmungen, mit Investitionen die für die Erfüllung der Unternehmensaufgaben notwendigen Erträge herauswirtschaften zu können. Jede Fabrikgründung, jede Betriebsmodernisierung, jede Produktionserweiterung, jede Einführung einer Neuheit, ja schon jede Maschinenerneuerung bringt ein hohes Risiko mit sich, das um so eher eingegangen wird, je eher auf einen vernünftigen Gewinn gehofft werden kann¹⁶.

Diese Erfordernisse sind aber nicht nur betriebswirtschaftlich begründet, sie haben auch ihre grosse volkswirtschaftliche Bedeutung, da ja die private Investitionstätigkeit und hier insbesondere diejenige der Unternehmungen sozusagen als Hefe im Teig des Wirtschaftskuchens wirkt. Konkret ausgedrückt, will dies heissen, dass ihr bei der Erreichung der im sogenannten «magischen Viereck» neben Preisniveaustabilität und aussenwirtschaftlichem Gleichgewicht enthaltenen wirtschaftspolitischen Ziele Wachstum und Vollbeschäftigung eine entscheidende Funktion zukommt, die – da jede Steigerung der Nettoinvestitionen einen gesamtwirtschaftlichen Einkommensanstieg bewirkt – letztlich der Mehrung des allgemeinen Wohlstandes dient. Die Nationalökonomien sprechen hier von einem Multiplikator- bzw. Akzelerationseffekt der Investitionen auf das Sozialprodukt.

Gewinn und Gewinnerwartung stellen die effizientesten Investitionsstimulatoren dar, die durch keinerlei künstliche Instrumente, wie etwa staatliche Subventionierungen oder Lenkungsmaßnahmen, ersetzt werden können. Was es daher in erster Linie braucht, sind – man kann das nicht genug wiederholen – günstige politische und fiskalische Rahmenbedingungen, die den Unternehmungen den erforderlichen Entfaltungsraum lassen, die Erarbeitung angemessener Erträge ermöglichen und die als notwendig erachteten leistungssteigernden Investitionen begünstigen. Ein unternehmungs- und investitionsfreundliches Klima ist das beste Rezept für eine blühende Wirtschaft als Grundlage der Volkswohlfahrt.

Marktwirtschaftliche Effizienz

Es wäre töricht, leugnen zu wollen, dass das Gewinnstreben – neben andern Anreizen wie etwa Innovations- und Risikofreude, Prestige- und Wachstumsstreben, kreativem Gestaltungsdrang, Persönlichkeitsentfaltung und dergleichen mehr – eine der elementaren Motivationen unternehmerischen Handelns ist. Aber ebenso unklug wäre es, dahinter einfach persönliche Bereicherungsabsichten der Unternehmer, Manager und Kapitalgeber zu vermuten. Läge darin der Hauptzweck der Unternehmertätigkeit, so würden den Unternehmungen damit die Grundlagen künftigen erfolgreichen Wirkens entzogen, weil sie ja dann nicht mehr in der Lage wären, genügend eigene Mittel für die Aufrechterhaltung oder Festigung ihrer Wettbewerbsfähigkeit wie überhaupt für die Existenzsicherung zu investieren. Mit andern Worten würden sich Unternehmer und Kapitalgeber damit letztlich ins eigene Fleisch schneiden.

Das Gewinnstreben als Motivation für unternehmerische Aktivitäten ist denn auch in einem viel weitergefassten Sinne zu verstehen, nicht als Endzweck, sondern als Mittel zum Zweck: Es dient nicht nur dem Interesse der einzelnen Unternehmung, sondern überträgt seine betriebswirtschaftlich positiven Effekte auf die Volkswirtschaft und die Allgemeinheit insgesamt. Hat der Unternehmer Geld, hat es die ganze Welt, könnte man in Abwandlung eines bekannten Sprichwortes sagen. Nichts beweist dies schlüssiger als die Tatsache, dass kein anderes Wirtschaftssystem die Aufgabe der Bedarfsdeckung als eigentlichem Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit auch nur annähernd so gut bewältigt und die Volkswohlfahrt auf einen so hohen Stand gehoben hat wie die gewinnorientierte Marktwirtschaft. Das Rentabilitätsprinzip ist ein unersetzliches Element des Leistungsanspruchs, das, wie Vital Gawronski prägnant formuliert hat, die einfachste, wirksamste und dabei immer noch verhältnismässig humanste

Methode ist, «humaner jedenfalls als die Drohung mit Deportation, Zwangsarbeit und Genickschuss, mit der der Kollektivismus im europäischen Osten den unerlässlichen Leistungsanreiz schafft»¹⁷.

Allerweltssündenbock

Man muss sich nur fragen, wie es bei einem derart eindeutigen Sachverhalt immer wieder zu so offenkundigen Missverständnissen und Fehlschlüssen rund um den Unternehmungsgewinn kommen kann. Wilhelm Röpke hat den Unternehmergewinn als die von jeher umstrittenste, weil am wenigsten verstandene Einkommenskategorie bezeichnet, da «man in der Regel nur vom Unternehmergewinn, seltener aber von seinem Zwillingsbruder, dem Unternehmerverlust, spricht»¹⁸. Nun hat man aber seit der Rezession um die Mitte der siebziger Jahre nur allzuoft mitansehen oder erleben können, dass vom Unternehmungsgewinn bis zum Unternehmungsverlust oft nur ein kleiner Schritt ist, und viele direkt Betroffene in den Unternehmungen sind auch gewahr geworden, dass gewinnloses oder verlustbringendes Wirtschaften seine folgenschweren Rückwirkungen auf Arbeitsplätze und Einkommen hat. Viele derjenigen, die solches am eigenen Leibe erfahren haben oder aus der Nähe verfolgen konnten, was es bedeutet, wenn eine Firma in die roten Zahlen abrutscht und sich nur durch Substanzverzehr notdürftig über Wasser halten kann, werden kaum mehr geneigt sein, den Sprüchen linker Ideologen von der «Ausbeutung durch Profitmaximierung» weiter Gehör zu schenken. Vielsagend ist in diesem Zusammenhang, was der Würzburger Professor Bruno Molitor aus dem Munde eines deutschen Gewerkschaftsvorsitzenden zu zitieren weiss: «Man kann sich heute nicht mehr aus der Verantwortung herausheucheln mit Vokabeln wie ‚die Ausbeuter‘. So was kommt nicht mehr an; der Mann im Betrieb weiss genau, was seiner beruflichen Zukunft nützt und was ihr schadet»¹⁹.

In der Tat empfinden es immer mehr Leute als eine gewisse Infamie, dass Marktwirtschaft und Unternehmungsgewinn als eines ihrer unerlässlichen Lebenselemente mit Argumenten und Reizwörtern denunziert werden, die in der «Zeit der Hauptmannschen Weber und der Textilarbeiter in Manchester»²⁰ Geltung haben mochten, in den heutigen Zeitverhältnissen aber völlig anachronistisch und weltfremd wirken. «Profitwirtschaft», «kapitalistisches Ausbeutertum» und ähnliche Denunzierungen sind den Begriffskategorien des 19. Jahrhunderts entlehnt und können angesichts der grundlegend veränderten Verhältnisse in der sozialen Marktwirtschaft unserer Tage ebensowenig ernstgenommen werden wie die darauf gründenden Schuldtheorien, die das «Profitstreben» als Allerwelts-

sündenbock erscheinen lassen für alles, was in Wirtschaft und Gesellschaft nicht rundläuft oder schiefgeht, von der sozialen Notlage über Verteilungsungerechtigkeiten bis hin zur Umweltzerstörung. Diese ist gerade neulich von einer schweizerischen Magistratsperson rundweg und unverblümt als Ausfluss kapitalistischen Gewinnstrebens hingestellt worden mit der Behauptung, deren tiefere Ursache liege darin, «dass wir in einem kapitalistischen System leben, wo Gewinnstreben immer noch der Massstab für wirtschaftlichen Erfolg ist»²¹ – als ob es in Ländern mit staatlicher Zentralverwaltungswirtschaft keine Umweltprobleme gäbe²² und als ob beispielsweise die Luftverschmutzung durch die Millionen motorisierter Vehikel überhaupt etwas mit Gewinnstreben zu tun hätte! Das Argument der Systembedingtheit sticht nicht.

Nützliche Mission der Nationalökonomie

Man sollte sich aber bewusst sein, dass die Anfälligkeit für gewinnfeindliche und antimarktwirtschaftliche Emotionen um so grösser ist, je stärker Unkenntnis, Missverständnis und Fehlmeinungen rund um den Unternehmungsgewinn und dessen volkswirtschaftliche Funktion verbreitet sind. Wenn einer, weil er es nicht besser weiss, annimmt, dass der Reingewinn von Unternehmungen durchschnittlich 24 Prozent, 36 Prozent oder gar einen noch grösseren Teil des Umsatzes ausmache, so verwundert es nicht, dass er diesen als zu hoch empfindet, und dass er dementsprechend vermutet, es gehe da nicht mit rechten Dingen zu.

Dabei wäre es falsch zu meinen, unzutreffende Vorstellungen über den Gewinn und seine Höhe seien nur beim sogenannten «Mann von der Strasse» anzutreffen. Die Unwissenheit ist viel verbreiteter, und was die Sache als ganz besonders bemühend erscheinen lässt, ist die Tatsache, dass nicht selten sogar Leute, die es eigentlich wissen müssten, in der Gewinneinschätzung weit danebengehen. So hat die erwähnte Repräsentativumfrage der Industrie- und Handelskammer Koblenz ergeben, dass nur ein Fünftel der Studierenden einer Fachhochschule die Gewinnmargen richtig einzuschätzen wusste, wogegen sogar jeder dritte Student der Sozialwissenschaften der Meinung war, die Hälfte des Umsatzes sei Gewinn²³.

Wie kommt es, dass bei derart elementaren volkswirtschaftlichen Grundwahrheiten, die für die öffentliche Meinungsbildung über die Unternehmungen und die Wirtschaft insgesamt von so grundlegender Bedeutung sind, ein derart krasses Informationsdefizit bestehen kann? Sicher wird zur Aufklärung vielerorts manches getan, aber offenbar doch nicht genug oder dann nicht das Richtige.

Zuallererst müsste hier eigentlich die Nationalökonomie selber besser zum Rechten sehen, fällt ihr doch, wie Wilhelm Röpke eindringlich mahnte, als wahre Aufgabe die glanzlose, aber desto nützlichere Mission zu, «inmitten der Leidenschaften und Interessen des politischen Lebens die Logik der Dinge sprechen zu lassen, die unbequemen Tatsachen und Zusammenhänge ans Licht zu ziehen, alles mit abwägender Gerechtigkeit an seinen Platz zu stellen, Seifenblasen anzustechen, Illusionen und Konfusionen zu entlarven und dem politischen Enthusiasmus mitsamt seinen möglichen Irrwegen die wirtschaftliche Vernunft und der Demagogie die unbestechliche Wahrheit entgegenzustellen»²⁴. Die Erfüllung dieser Aufgabe ist das Fundamentale, sozusagen die Basis, auf der alle folgenden Aufklärungsstufen dann viel leichter aufgebaut werden können, von den Schulen bis hin zu den Medien. Das Mindeste, was erwartet werden darf, ist, dass der Wissensstand an den Hochschulen in der Domäne der Sozialwissenschaften wenigstens so weit entwickelt wird, dass die Absolventen über den Unternehmungsgewinn, sein Ausmass und über die Verteilung der Wertschöpfung der Unternehmungen besser Bescheid wissen, als es Meinungsumfragen an den Tag gebracht haben.

Öffentlichkeitsbewusste Informationspraxis

Alles darf aber auch hievon nicht erwartet werden. Auch die Unternehmungen selber und ihre Organisationen können sich von dieser Informationsaufgabe nicht dispensieren. An ihnen liegt es in erster Linie, systematisch und stetig durch eine offene und ehrliche Faktenvermittlung das allgemeine Verständnis zu fördern. Dass es dabei nicht mehr genügt, Reingewinn und Cash-flow in herkömmlicher Weise bekanntzumachen, kann aus der verbreiteten Unkenntnis in diesen Belangen wie auch aus Publikumsreaktionen geschlossen werden. Neben den in der gebräuchlichen Fachsprache gehaltenen Informationen an Insider und Kapitalgeber müssen heutzutage auch erweiterte und in gemeinverständlicher Terminologie abfasste Orientierungen dargeboten werden, die auch dem einfachen Bürger bildhaft vor Augen führen, wie eine Unternehmung gearbeitet hat, wie es sich mit der Relation des Gewinns zum Umsatz verhält und allenfalls wie die Wertschöpfung auf Personal, Kreditgeber, Staat, Aktionäre und Unternehmung selber verteilt wird.

Man darf feststellen, dass in dieser Beziehung bereits viele gute Ansätze bestehen, ja dass teilweise ganz ausgezeichnete, hochinformativ und publikumswirksame Öffentlichkeitsarbeit geleistet wird. Notwendig ist jedoch eine Verallgemeinerung dieser aufgeschlossenen Informations-

praxis, die geeignet ist, «allen Demagogen, Finanzmagiern und Wirtschaftszauberern das Leben sauer zu machen» (Wilhelm Röpke), allerdings nur dann, wenn es gelingt, mit den Informationen die potentiellen Adressaten auch zu erreichen, d. h. dort anzukommen, wo es Unkenntnis und Missverständnis zu beseitigen gilt. Aber selbst in diesem günstigen Falle kann die Botschaft der Unternehmungen und der Wirtschaft insgesamt nur bei den Gutwilligen der Unwissenden ihre Wirkung tun. Jene, denen am Fortbestand der Desinformation gelegen ist, weil sie damit ihr politisches Süppchen zu kochen suchen, werden ungeachtet aller Fakten fortfahren, die Akzente so schief zu setzen, dass die Marktwirtschaft in ihrem Zerrspiegel auch künftig als «Profitwirtschaft» erscheinen wird.

Gerade deshalb aber stellt sich zwingend die Aufgabe, noch konsequenter, systematischer und kontinuierlicher als bisher in der Sprache der Tatsachen zu informieren, denn man muss, um mit Goethe zu sprechen, «das Wahre immer wiederholen, weil auch der Irrtum um uns her immer wieder gepredigt wird».

¹ Hans Loupal, Das grosse Schweigen um den Gewinn, in: Die Industrie, Wien, Nr. 37/1979. – ² Arno Surminski, Zum Teufel mit den Gewinnen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11. November 1981. – ³ Meinungsumfrage des Arbeitskreises Kapital in der freien Wirtschaft, Zürich 1977. – ⁴ Bundesamt für Statistik, Eigenkapital und Ausschüttungen schweizerischer Gesellschaften mit an der Börse gehandelten Titeln im Jahre 1980, in: Die Volkswirtschaft, Heft 11, November 1981. – ⁵ Bundesamt für Statistik, Revidierte Reihen der Nationalen Buchhaltung der Schweiz 1948–1976, Bern 1977. Bundesamt für Statistik, Die Nationale Buchhaltung der Schweiz 1980, in: Die Volkswirtschaft, Heft 9, September 1981. – ⁶ Bundesamt für Statistik, Revidierte Reihen der Nationalen Buchhaltung der Schweiz 1948–1976, Bern 1977. Bundesamt für Statistik, Die Nationale Buchhaltung der Schweiz 1980, in: Die Volkswirtschaft, Heft 9, September 1981. – ⁷ Walter Eberle, Winfried Schlaffke, Gesellschaftskritik von A–Z, Freiburg im Breisgau 1973. – ⁸ Louis von Planta, Präsidialadresse an der Generalversammlung der CIBA-GEIGY AG, Basel, vom 17. Mai 1977. –

⁹ Wolfram Engels, Moral und Geschäft, in: Kapitalismus, Nutzen und Moral, Freiburg i. Br. 1982. – ¹⁰ Bundesamt für Statistik, Revidierte Reihen der Nationalen Buchhaltung der Schweiz 1948–1976, Bern 1977. Bundesamt für Statistik, Die Nationale Buchhaltung der Schweiz 1980, in: Die Volkswirtschaft, Heft 9, September 1981. – ¹¹ Beat Gerber, Gehemmte Marktwirtschaft, in: Die Zukunftstauglichkeit der schweizerischen Entscheidungsstrukturen, Diessenhofen 1982. – ¹² Bericht der Expertengruppe «Wirtschaftslage» (Gottfried Bombach, Henner Kleinewefers, Luc Weber), Lage und Probleme der schweizerischen Wirtschaft 1978/79, Bern 1978. – ¹³ John Stuart Mill, Die Freiheit, Zürich 1945. – ¹⁴ Gerhard Winterberger, Politik und Wirtschaft (Ausgewählte Reden und Aufsätze), Bern 1980. – ¹⁵ Jahresgutachten 1981/82 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wiesbaden, 18. November 1981. – ¹⁶ Wilhelm Röpke, Die Lehre von der Wirtschaft, Erlenbach-Zürich 1954. – ¹⁷ Vital Gawronski, Staatsgewalt und Volkswohlfahrt, Bern 1949. – ¹⁸ Wilhelm Röpke, Jenseits von Angebot und Nachfrage,

Erlenbach-Zürich 1958. – ¹⁹ Bruno Molitor, Nicht mehr herausheucheln, in: Die Welt, 3. Februar 1982. – ²⁰ Arno Surminski, «Kapitalismus» ist Lebensqualität, in: Kapitalismus, Nutzen und Moral, Freiburg i. Br. 1982. – ²¹ Vgl. Berner Tagwacht, Interview mit Willi Ritschard, 9. März 1982. – ²² Hierzu hat Hugo Sieber in: Marktwirtschaft im Kreuzfeuer, Bern 1979, und in: Die Marktwirtschaft als

Sündenbock (Schriftenreihe des Vororts des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins, Nr. 20, Dezember 1979) originelle und ordnungspolitisch grundlegende Gedanken geäußert. – ²³ Arno Surminski, Zum Teufel mit den Gewinnen, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11. November 1981. – ²⁴ Wilhelm Röpke, Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich 1958.

EINE BITTE AN UNSERE LESER

Wir sind froh, wenn Sie bei Gelegenheit mithelfen, die Monatshefte zu fördern, indem Sie unsere Zeitschrift empfehlen oder gar ein Abonnement schenken. Der Beschenkte wird die überraschende Geste zu schätzen wissen. Und so ernten Sie als Spender gleich zweimal Dank – vom neuen Leser und von uns. Je höher unsere Auflage, desto mehr Mittel stehen unserer Redaktion zur Verfügung für ihre anspruchsvolle Aufgabe. Benützen Sie die beiliegende Karte.

Wen mit den Monatsheften beschenken? Sie schenken ein Abonnement Ihrem Mitarbeiter für den neuen Kunden, den er brachte, Ihrem Freund für seinen hilfreichen Rat, Ihrem Zahnarzt für die schonende Behandlung, Ihrem Widersacher zum Zeichen der Ausöhnung, Ihrem Gastgeber statt der vergessenen Blumen.

SCHWEIZER MONATSCHEFTE
