

Ackermanns Rendite, die Arbeiter und der Staat

von

Heiner Flassbeck

FR, 17.02.2005

Ackermann hat sich ein Ziel gesetzt. Ackermann will von 17 % auf 25 %. Da es nicht gereicht hat, 20 000 Arbeitskräfte zu entlassen, entlässt er nun 26 000. 25 % Rendite auf das eingesetzte Kapital müssen es schon sein, wenn man weltweit mithalten will, sagt er.

Die Aufregung ist groß. Unmoralisch sei das, sagen die einen. Das sei der Markt und der sei keine moralische Instanz, sagen die anderen. Auf welche Weise man eigentlich seine Rendite dramatisch erhöhen kann in einer Wirtschaft, die nur um 1 % wächst, fragt kaum einer. Das ist aber die eigentliche moralische Frage: Verdient man plötzlich sehr viel mehr, weil man sehr viel mehr als andere zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beiträgt, oder verdient man mehr, weil man besonders gut war, andere in der Wirtschaft in die Pleite zu drängen oder Arbeiter zu Lasten der Staates auf die Strasse zu setzen.

Es ist sicher nicht unmoralisch, seine Rendite massiv zu steigern, wenn man ein besonders gefragtes neues Produkt entwickelt oder wenn man eine Erfindung macht, mit der vorhandene Produkte viel billiger hergestellt werden können. Unser ganzes Wirtschaftssystem basiert darauf, dass es Menschen gibt, die Ideen haben und den Mut sie umzusetzen. Die erfolgreiche Innovation ist der einzige Mechanismus, der die Lebensumstände aller Menschen verbessern kann.

Das Standardbeispiel: Bill Gates ist ein reicher Mann. Er hat fast immer eine viel höhere Rendite erzielt, als die läppischen 25 % von Ackermann. Trotzdem ist es schwer, ihm Unmoral vorzuwerfen. Er hat es geschafft, vorübergehend fast jeden Erdenbürger zu seinem Kunden zu machen. Wer heute eine Erfindung machte, die es erlaubte, in kurzer Zeit den Ausstoß von Kohlendioxyd zu halbieren, ohne dass die Menschheit auf den gewohnten Komfort verzichten müsste, darf weit mehr als einen Sprung von 17 auf 25 % Rendite erwarten.

Freilich, ob die deutsche Bank in diese Kategorie von Unternehmen gehört, ist fraglich. Wenn jemand nichts erfindet und erfolgreich vermarktet, also nicht überproportional zum gesamtwirtschaftlichen Ergebnis beiträgt und doch eine weit höhere Zuwachsrate anstrebt als das eine Prozent mehr, das für alle da ist, dann muss er anderen etwas wegnehmen, um auf den angestrebten Einkommenszuwachs zu kommen. Wie macht man das?

Nun, man macht es in erster Linie durch Kostensenkung. Kosten senkt ein Unternehmen indem es Vorleistungen kappt oder verbilligt, Arbeitskräfte entlässt oder den individuellen Lohn seiner Arbeiter senkt. Wenn ein Unternehmen aufgrund von Marktmacht seine Lieferanten zwingt, Vorprodukte billiger anzubieten, und dadurch viele Lieferanten zur Geschäftsaufgabe zwingt, hat das mit dem alten Wettbewerbsideal schon nichts mehr zu tun. Wenn ein Unternehmen ein Zehntel der Belegschaft auf die Strasse setzt und seine restlichen Mitarbeiter zwingt, ein Zehntel mehr pro Stunde zum gleichen Lohn zu arbeiten, ist der Traum vom „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“ (F. A. von Hayek) endgültig ausgeträumt.

Wohlgemerkt, ein Unternehmen in einer kritischen Lage muss Arbeitskräfte entlassen können, um sich vor dem Bankrott zu retten. Wenn man wegen schlechten Managements zu lange zu viele Arbeitskräfte mitgeschleppt hat oder die Geschäftslage sich aus anderen Gründen dramatisch verschlechtert, passt man durch die Entlassung die Kostenlage wieder den Marktverhältnissen an. Mit einem willkürlich gesetzten Renditesprung hat das nichts zu tun.

Wer Arbeitskräfte „freisetzt“, die eigentlich produktiv gearbeitet haben, oder Vorleistungsunternehmen in die Knie zwingt, die eigentlich rentabel waren, kann das nur tun, weil er Marktmacht besitzt. Das lässt sich leicht erklären. Ein gut funktionierendes und gut ausgelastetes Unternehmen, das die Zahl seiner Mitarbeiter deutlich verringert, spart normalerweise kaum Geld und kann weder seine Gewinne noch seine Rendite kräftig erhöhen, weil Mitarbeiter, die nicht mehr im Unternehmen sind, auch keine Wertschöpfung erzielen. Nur wenn es dem Unternehmen gleichzeitig gelingt, aus den verbleibenden Mitarbeitern wesentlich mehr Leistung pro Stunde herauszuquetschen, oder eine Arbeitszeitverlängerung ohne Lohnausgleich zu erzwingen, hat die Entlassung von Arbeitskräften einen markanten Einfluss auf die Gewinnentwicklung.

Letzteres aber setzt Marktmacht voraus bzw. die Angst der Arbeitnehmer vor dem Arbeitsplatzverlust, was eben Marktmacht in Zeiten hoher und steigender Arbeitslosigkeit ist. Das heißt, die moderne Form der Renditesteigerung durch Marktmacht ist gerade keine unternehmerische Leistung.

Hinzu kommt, dass diese Form der „Sanierung“ sogar auf den Staat angewiesen ist, um erfolgreich zu sein. Kostensenkung kann für die Unternehmen insgesamt nur funktionieren, wenn der Staat das Einkommen der Arbeitskräfte, die entlassen werden, durch höhere Defizite stabilisiert. Ohne den Staat und die soziale Absicherung hätten diese keinerlei Einkommen und würden damit auch vollständig als Nachfrager für die Produkte der Unternehmen ausfallen. Dann könnte keine noch so drastische Sanierungsaktion die Lage der Unternehmen insgesamt verbessern, weil jeder Euro, den ein Unternehmen einspart, den Gewinn eines anderen Unternehmens vermindert. Nur wenn der Staat höhere Defizite akzeptiert, ist der Kostensenkungsversuch nicht zu hundert Prozent eine reine Umverteilungsaktion innerhalb des Unternehmerlagers.

Es ist schon seltsam, dass sich gerade die Politiker zur Moral von Managern kritisch äußern, die mit Hartz IV nichts anderes getan haben, als die Marktmacht der Manager zu erhöhen, indem sie die Angst der Arbeitnehmer vor Arbeitslosigkeit vergrößerten, und dass gerade diese Manager staatliche Finanzierungsdefizite kritisieren, die dazu beitragen, dass ihre eigenen Kostensenkungsaktionen wenigstens zum Teil erfolgreich sind.