

Börsennotierte Metallunternehmen: Hochstimmung bei Unternehmern - Beschäftigte unter Druck

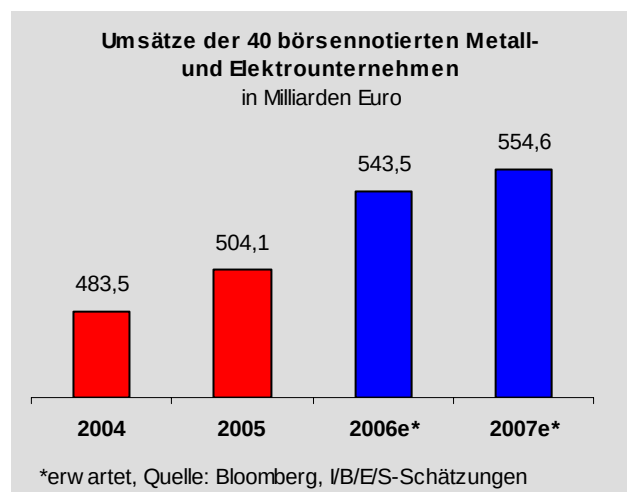
Wenn es um Forderungen an die Beschäftigten geht, sind Vorstände und Management nie um Argumente verlegen. Aktuell wird besonders gerne die Notwendigkeit von ständigen Renditesteigerungen bemüht, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Die IG Metall-Analyse der 40 beschäftigungsstärksten börsennotierten Metall- und Elektrounternehmen in Deutschland zeigt jedoch, dass die Vorstände und Anleger jeden Grund zur Freude haben: Offizielle Analystenschätzungen der Banken und Ratingagenturen erwarten ausgehend vom Jahr 2005 bis zum Jahr 2007 eine Umsatzsteigerung von gut 10 Prozent sowie eine gleichzeitige Erhöhung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern von rund 60 Prozent. Während die Führungsriege der Unternehmen mit kräftigen Gehaltserhöhungen belohnt werden, sehen sich die Beschäftigten mit der Bedrohung ihrer Arbeitsplätze und einem starken Druck auf ihre Löhne konfrontiert. Wegen der schrumpfenden Kaufkraft kann die derzeitige Personalpolitik längerfristig jedoch nicht erfolgreich sein. Schon deshalb ist die Entlohnung der Manager alleine auf Basis kurzfristiger Erfolge fatal.

Maßloses Gewinnstreben bedroht Arbeitsplätze

Die Schreckensmeldungen nehmen kein Ende: Eine Entlassungswelle nach der anderen rollt über Deutschland hinweg. Betroffen sind dabei auch weiterhin viele Unternehmen, die Jahrzehnte lang als Garant sicherer Arbeitsplätze galten. Als Argumente müssen Forderungen nach besserer Wettbewerbsfähigkeit und der Verbesserung von Renditen herhalten. Die Untersuchung der 40 beschäftigungsstärksten börsennotierten Metall- und Elektrounternehmen zeigt jedoch, dass die wirtschaftliche Entwicklung in diesem Bereich kaum besser sein könnte. Betrachtet wurden hierfür die Umsätze sowie das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (im folgenden Gewinn) der betreffenden Unternehmen. Neben der tatsächlichen Entwicklung in den Geschäftsjahren 2004 und 2005 wurden außerdem Analystenschätzungen für 2006 und 2007 zum Vergleich heran gezogen.

Aufwärtstrend der Umsätze ungebrochen

Viele Vorstände der größeren Unternehmen jammern über den Druck, der aufgrund des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeldes auf ihnen lastet. Dabei stellt sich die Frage, wie das mit der Entwicklung der Umsätze über den betrachteten Zeitraum in Einklang zu bringen ist. Während diese im Jahr 2005 um 4,2% nach oben kletterten, wird für das gerade abgelaufene Geschäftsjahr ein erneuter Anstieg von 7,8% erwartet. Für den gesamten Zeitraum 2004 bis 2007 gehen die Analysten von einer Umsatzerhöhung von sage und schreibe 14,7% aus.



Damit wird deutlich: Eine Umsatz- oder auch Absatzkrise liegt offensichtlich nicht vor. Die Bereitschaft, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer an der positiven Entwicklung teilhaben zu lassen, jedoch auch nicht.

Löhne und Gehälter stagnieren auch weiterhin

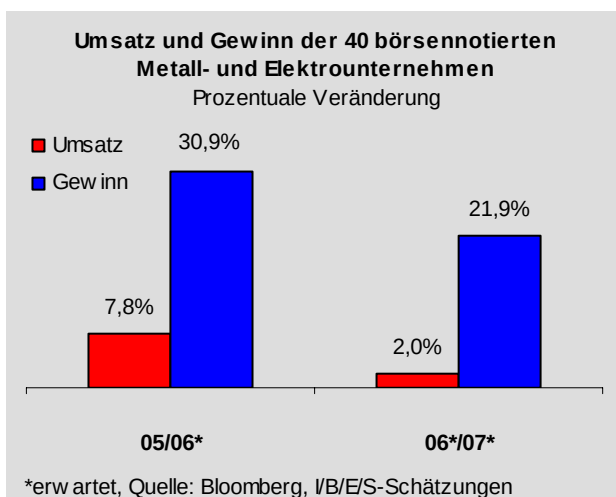
Schon in den vergangenen Jahren gab es keine nennenswerten Gehaltsteigerungen. Trotz der deutlichen Umsatzverbesserung im Jahr 2005 verdiente eine Mitarbeiterin / ein Mitarbeiter der betrachteten Unternehmen lediglich 1,4% mehr als im Vorjahr. Zum Vergleich: Die Vorstände der DAX-Unternehmen durften sich über eine Erhöhung ihrer Gehälter von durchschnittlich ca. 14% freuen.

Gewinne steigen kräftig an

Natürlich bedeuten Umsatzsteigerungen nicht automatisch höhere Gewinne. Steigen die operativen Kosten im selben Maße bleibt am Ende kein Mehrwert übrig. Betrachtet man jedoch den Gewinn der untersuchten Unternehmen, kann man diese Befürchtung getrost beiseite schieben. Zwar wurde der Gewinn in den Jahren 2004 und 2005 durch diverse Restrukturierungsprogramme beeinflusst. Ausgehend vom Jahr 2005 erwarten die Analysten jedoch bis 2007 einen kräftigen Anstieg der Gewinne von fast 60%!

Umsatzrendite wächst überproportional

Für die Jahre 2006 und 2007 rechnen die Analysten somit mit einem überproportionalen Anstieg der Umsatzrendite (Gewinn zu Umsatzerlösen). Im gerade abgelaufenen Geschäftsjahr wird das Verhältnis der Gewinne zu den Umsatzerlösen im Schnitt der 40 Unternehmen mit 5,4% angesetzt, für 2007 wird eine weitere Erhöhung um einen Prozentpunkt auf 6,4% erwartet. Das bedeutet, dass die Gewinne wesentlich stärker ansteigen werden als die Umsätze.



Mit einer solchen Renditeentwicklung sollten der Kapitalmarkt und damit auch die Vorstände durchaus zufrieden sein. Doch weit gefehlt - die Gewinne sollen noch weiter gesteigert, die Kosten deshalb gedrückt werden. Hierfür müssen immer wieder die Personalaufwendungen herhalten. In den Jahren 2004 und 2005 belief sich die Personalaufwandsquote (Personalaufwand zu Umsatzerlösen) im Durchschnitt über die betrachteten Unternehmen jedoch lediglich auf knapp 22%. Bleibt die Frage zu klären, wofür die anderen gut 70% der erwirtschafteten Umsatzerlöse ausgegeben wurden. Und ob in diesen Kostenpositionen nicht zuerst einmal Einsparungspotenziale gehoben werden sollten, bevor man die Personalkosten angreift - wenn eine weitere Renditesteigerung wirklich so notwendig ist.

Renditesteigerungen erfreuen nur Vorstände und Anleger

In der Zwischenzeit füllen sich Vorstände und Anleger schon einmal mit den bisher erreichten Renditesteigerungen die Taschen. Die Beschäftigten in den Unternehmen gehen jedoch in den meisten Fällen leer aus. Ganz im Gegenteil werden trotz des kräftigen Anstiegs der Ergebnisse Zugeständnisse von ihnen verlangt. Noch immer wird Produktion ver- und ausgelagert beziehungsweise werden Stellen gestrichen, um die ohnehin im Durchschnitt schon relativ geringe Personalaufwandsquote noch weiter zu senken.

Produktion zum Selbstzweck bringt keinen Gewinn!

Über ihre Euphorie, den Finanzmärkten immer höhere Kapitalrenditen präsentieren zu können, vergessen die Vorstände jedoch einen elementaren ökonomischen Zusammenhang: Die von ihrem Unternehmen produzierten Güter und Dienstleistungen erbringen nur dann einen Mehrwert, wenn es einen entsprechenden Absatzmarkt gibt. Aber alleine aufgrund der Tatsache, dass sie kostengünstig produziert wurden, lassen sich Produkte nicht verkaufen. Es muss zum einen das Bedürfnis und zum anderen die finanzielle Fähigkeit am Markt vorliegen, die Produkte zu erwerben. Und diese finanzielle Fähigkeit gestalten die Unternehmen auch über ihre Lohnpolitik. Stagnierende oder sinkende Löhne und Gehälter bedeuten geringere Kaufkraft. Somit werden mittelfristig gesehen die Renditen schneller zusammen schrumpfen als die Anleger reagieren können. Das kurzfristig orientierte Management, das mit seiner heutigen Politik diese Entwicklung einleitet, ist bis dahin schon längst nicht mehr greifbar.

Renditesteigerungen sind per se nichts Schlimmes. Aber der Weg sie zu erreichen darf nicht einseitig und kurzfristig ausgerichtet sein. Schon deshalb müssen Vorstände und Management zumindest anteilig auf Basis der langfristigen Unternehmensentwicklung entlohnt werden.