

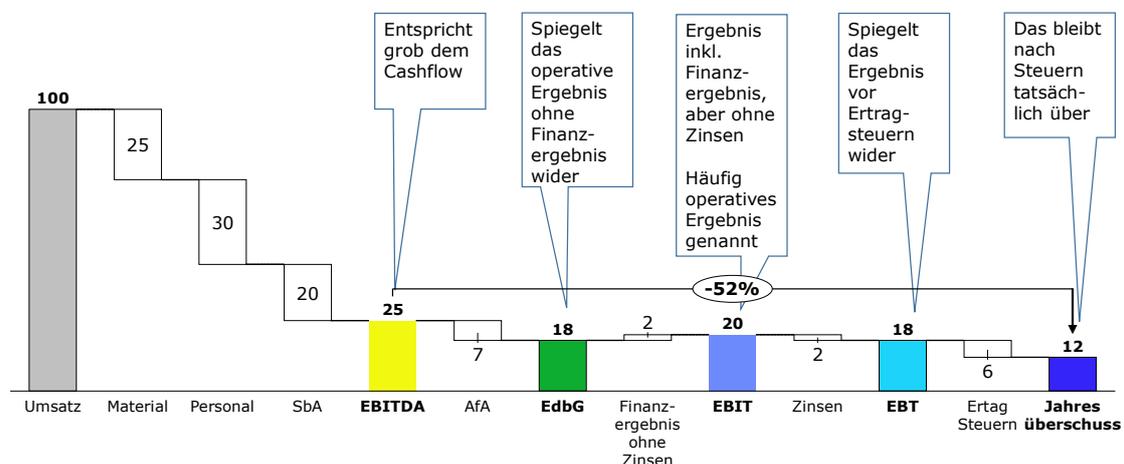
Muss ein Unternehmen Gewinne erzielen? Und wenn ja, wieviel?

„Ist Gewinnstreben unmoralisch bzw. gibt es Grenzen, ab denen das Gewinnstreben unmoralisch wird?“

Mit der Frage: „Muss ein Unternehmen denn überhaupt Gewinne erzielen?“, unabhängig von der Intension, die mit dieser Fragestellung verbunden gewesen sein mag, mögen Sie vielleicht schon einmal konfrontiert worden sein. Vielleicht haben Sie sich diese Frage aber auch selbst gestellt oder sie ist Ihnen im Rahmen einer Wertediskussion - oder schlimmer, im Rahmen einer Neiddebatte begegnet resp. gestellt worden. Und wenn man beginnt darüber nachzudenken, was denn eigentlich der richtige oder angemessene Gewinn ist, stellt man fest, dass diese Frage ohne differenzierte Betrachtung gar nicht so einfach beantwortet werden kann. Zunächst muss nämlich der Begriff Gewinn definiert sein, bevor über dessen Höhe und Angemessenheit überhaupt nachgedacht werden kann.

Hier stellt die Gesetzgebung (z.B. §275 HGB) und die einschlägige betriebswirtschaftliche Literatur ausreichende Definitionen für den Gewinn zur Verfügung. Gebräuchlich sind:

- EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)
- EdbG (Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit)
- EBIT (Ergebnis vor Zinsen)
- EBT (Ergebnis vor Steuern)
- Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag



Es ist zu beachten, dass je nachdem welche Rechnungslegungsstandards (IFRS, HGB, Steuerrecht oder USGAAP) zur Anwendung kommen, die Inhalte der zur Ermittlung der eben dargestellten Gewinndefinitionen unterschiedlich hergeleitet oder bewertet sein können. Innerhalb eines angewendeten Rechnungslegungsstandards finden die oben genannten Gewinngrößen parallel Anwendung, je nachdem welche Aussage mit der Gewinnkenngröße zum Ausdruck gebracht werden soll. So wird das EBITDA häufig für die überschlägige Ermittlung des Unternehmenswertes herangezogen, da es grob dem Cashflow des Unternehmens entspricht. Allerdings werden diese Gewinnkenngrößen in Firmenpublikationen

gerne auch dazu genutzt, um mit dem höheren Wert des EBITDA über den „mageren“ Jahresüberschuss, der dann in der Publikation unerwähnt bleibt, hinwegzutäuschen. Die in obigen Beispiel dargestellte Spreizung zwischen EBITDA und Jahresüberschuss von 52% ist in dieser Größenordnung nicht unüblich.

Ferner ist bei der Verwendung von Gewinngrößen zu beachten, dass diese frei von Einmaleffekten sein sollte, um den nachhaltigen Unternehmenserfolg im zeitlichen Längsschnitt vergleichbar beurteilen zu können. Allerdings sei an dieser Stelle angemerkt, dass einige, eher „unterperformante“ Unternehmen gerne dazu tendieren, Einmaleffekte über mehrere Jahre hinweg zu strapazieren, auch wenn diese schon längst ihren einmaligen Charakter verloren haben und zum „operativen Missstand“ des Geschäftsmodells mutiert sind.

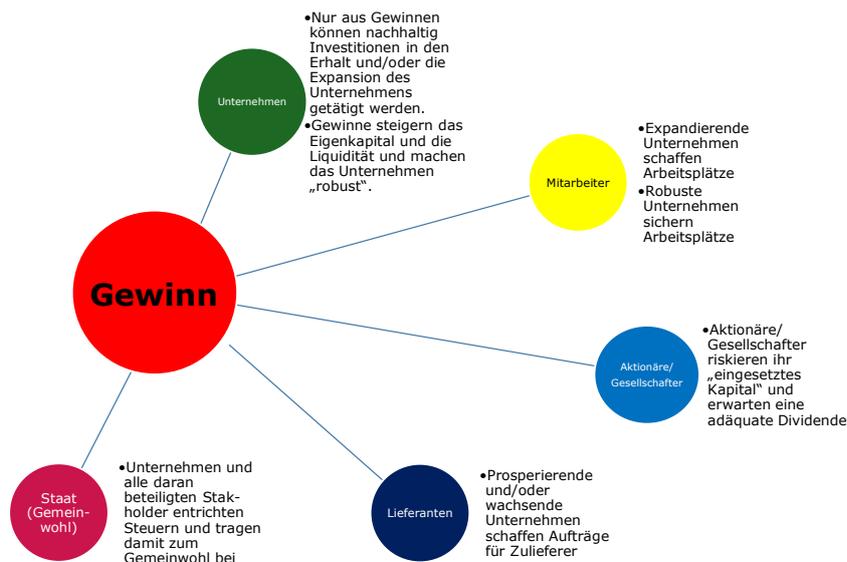
Für unsere weiteren Überlegungen wollen wir den Jahresüberschuss als Gewinnkennzahl heranziehen, da diese den Wert repräsentiert, der entweder im Unternehmen reinvestiert oder als Dividende für die Gesellschafter/Aktionäre i. d. R. zur Verfügung stehen kann. An dieser Stelle ist es wichtig zu verstehen, dass neben der Gewinngröße auch der Cashflow bzw. die Liquidität eine entscheidende Bedeutung bei der Beurteilung und der Verwendung des Jahresüberschusses haben. Den wurde der Gewinn für die Erweiterung des Geschäftsaufbaus wie Investitionen oder Erhöhung des Net Working Capital verwendet oder setzt sich der Jahresüberschuss aus nicht Cashflow wirksamen Buchgewinnen zusammen oder stehen Darlehen zur Tilgung an, stehen diese zur Ausschüttung an die Gesellschafter i. d. R. nicht mehr zur Verfügung.

Nachdem diese Definitionen stehen, darf die Frage beantwortet werden: „Muss ein Unternehmen überhaupt Gewinne erzielen?“

Um es vorwegzunehmen: „Ja, ein Unternehmen muss Gewinne erzielen und zwar in Form von Jahresüberschuss!“

„Warum ist das so?“

Um dies zu beantworten, hilft der Blick auf die Interessenvertreter eines Unternehmens.



Nur aus dem Gewinn und sich daraus ergebenden Liquidität kann ein Unternehmen in den Erhalt bzw. in den Ausbau seines Geschäftsbetriebs investieren. Auch wenn man entgegnet,

dass bei einem Ergebnis von Null doch zumindest die Abschreibung als überschüssige Liquidität für Investitionen vorhanden wäre, so wird dabei oft übersehen, dass bei solch einem Investitionsverhalten erstens keine Teuerungen berücksichtigt sind und zweitens keinerlei Wachstum möglich ist, was zwingend erforderlich ist, um Faktorkostensteigerungen kompensieren zu können.

Ferner stehen Gewinne, wenn sie nicht ausgeschüttet oder im sogenannten Net Working Capital des Unternehmens, also in Forderungen und Vorräten gebunden werden, zur Steigerung des Eigenkapital oder zur Bildung von Liquiditätsreserven zur Verfügung, die ein Unternehmen gegen Konjunkturschwankungen „robust“ machen.

Wirtschaftlich robuste Unternehmen mit ausreichend Eigenkapital und liquiden Mitteln verfügen über das Potenzial konjunkturelle Schwankungen oder Wirtschaftskrisen zu meistern und tragen nachhaltig dazu bei bestehende Arbeitsplätze zu sichern und neue Arbeitsplätze zu schaffen. Damit partizipieren die Beschäftigten zwar nicht direkt am Unternehmensgewinn, aber indirekt davon, dass ein profitabler und robuster Arbeitgeber eher sichere Arbeitsplätze garantiert und damit Wohlstand für die Beschäftigten garantieren kann, als ein weniger profitables Unternehmen. Gleiches gilt für Lieferanten und Dienstleister des Unternehmens, die ebenfalls von dessen Prosperität partizipieren. Ferner tragen profitable Unternehmen durch Abgaben- und Steuerzahlungen zum Gemeinwohl des Staates bei und sind nicht zuletzt dazu in der Lage, auch den Kapitaleinsatz von Unternehmern/Aktionären zu honorieren.

Das heißt, dass viele Interessengruppen am Wohlstand resp. Gewinn eines Unternehmens direkt und indirekt partizipieren. Und das umso mehr, je besser es dem Unternehmen geht bzw. je mehr Gewinn das Unternehmen erzielt. Unverständlich muss einem bei dieser Betrachtungsweise die Forderung mancher ideologischer Interessensgruppen erscheinen, die dem unternehmerischen Gewinnstreben kritisch oder gar gänzlich ablehnend gegenüberstehen.

Wenn nun Einigkeit darüber besteht, dass Unternehmen Gewinne erzielen müssen, stellt sich die zweite Frage:

„Wieviel Gewinn soll/muss ein Unternehmen denn erzielen?“

Häufig werden zur Beantwortung solcher Fragen Branchen Benchmarks herangezogen die Gewinngrößen in Relation zum Umsatz angeben. Hierbei ist aber im Sinne der oben erläuterten Gewinn-Kennzahlen darauf zu achten, dass auch vergleichbare Gewinngrößen herangezogen werden. Beim Vergleich mit einem branchenfremden Unternehmen sind solche relativen Gewinngrößen mit Vorsicht zu interpretieren. So muss z. B. ein kapitalintensives Maschinenbauunternehmen mit hoher Fertigungstiefe eine viel höhere Umsatzrendite erzielen als z. B. Handelshäuser, die „nur“ ein- und verkaufen und deren Kapitaleinsatz sich im Wesentlichen auf Warenvorräte und Forderungen beschränkt. Ein Vergleich solcher Unternehmen auf Basis solcher relativer Gewinn-Kennzahlen ist nicht sinnvoll.

Es existieren betriebswirtschaftliche Berechnungsmethoden für die Ermittlung des Mindestgewinns, die auf dem Verzinsungsanspruch des im Unternehmen investierten Kapitals basieren und grundsätzlich fordern, dass der Gewinn vor Zinsen und nach Steuern (NOPAT) größer sein sollte als die Kapitalkosten des im Unternehmen eingesetzten Kapitals. Für die Bestimmung des Verzinsungssatzes gibt es unterschiedliche Berechnungsansätze und damit verbunden auch mehr oder weniger große Zins Spreads. Aktuell bewegen sich die Bewertungs-Zinssätze zwischen 6% und 15%, sind von der Branche und vom individuellen Risiko des betrachteten Unternehmens abhängig.

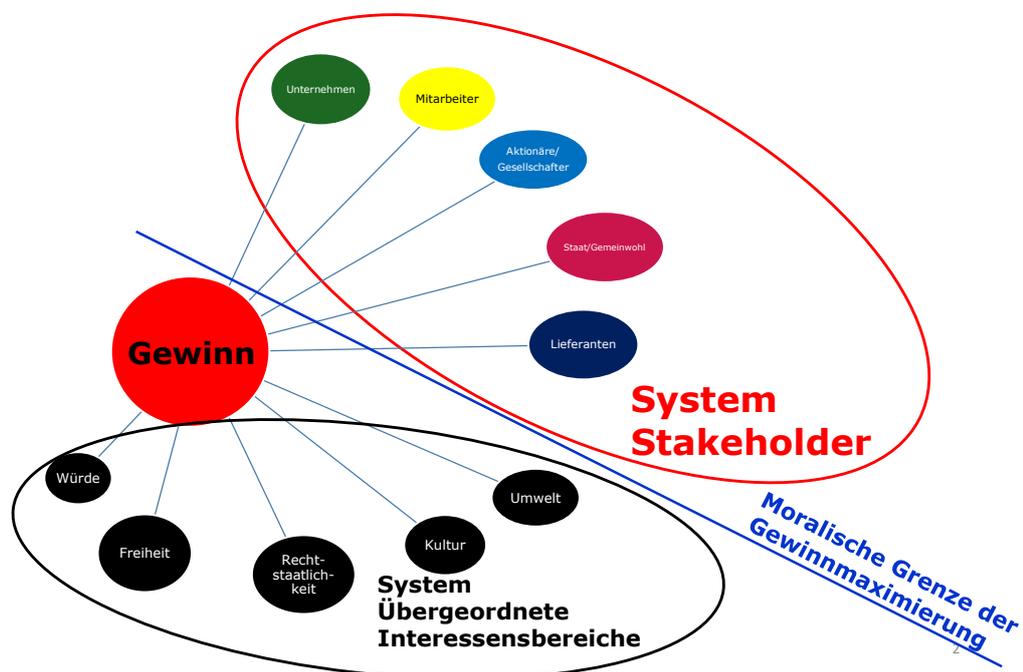
Damit stellt die Betriebswirtschaftslehre Methoden bereit, die gut dazu geeignet sind, den Mindestgewinn zu definieren, liefert aber keine direkte Antwort auf unsere letzte Frage:

„Gibt es eine moralische Gewinnobergrenze für Unternehmen?“

Zur Beantwortung dieser Frage sind grundsätzlichere Wertmaßstäbe anzusetzen, die sich aus anderen Wissenschaftsdisziplinen ergeben.

Aus dem oben abgeleiteten Zwischenfazit kann konstatiert werden, dass Gewinn und Gewinnstreben positiv zu bewerten ist, da sowohl Stakeholder als auch das Gemeinwohl davon partizipieren. Wenn dies grundsätzlich als richtig erachtet wird, dann sollte der Unternehmensgewinn bis ins Unendliche gesteigert werden, da folgelogisch auch das Wohl aller bis in Unendliche gesteigert werden kann.

Allerdings gilt diese Aussage nur in den Betrachtungsgrenzen der Stakeholder. Erweitert man diese Systemgrenze um übergeordnete Interessensbereiche, so ergeben sich für die Gewinnmaximierung durchaus Grenzen.



Diese übergeordneten Interessensbereiche stellen z. B. Umwelt, Kultur, Rechtstaatlichkeit, Freiheit und Menschenwürde dar, und immer dann, wenn diese durch Gewinnmaximierung tangiert, eingeschränkt oder dominiert werden, ergeben sich für das unternehmerische Handeln Grenzen, die nicht überschritten werden dürfen. Z. B. ergibt sich eine logische Gewinnmaximierungsgrenze dann, wenn ein Tagebauunternehmen ohne jegliche Rücksicht auf die Umwelt diese ausbeutet, ohne entsprechende Rückstellungen für deren Rekultivierung zu bilden und dann auch für diese zu verwenden. Hier ist der Gewinnmaximierung durch gesetzliche Reglementierung dadurch Einhalt zu bieten, indem gewinnmindernde Verpflichtungen zur Bildung von Rekultivierungsrücklagen gefordert werden. Während Kompensationsleistung in solchen Fällen akzeptiert werden dürfen, ist die Überschreitung von Grenzen der Menschenwürde, Freiheit oder Rechtstaatlichkeit grundsätzlich abzulehnen. Gewinnmaximierung durch den Einsatz von unbezahlter Arbeit (Sklaverei), günstige Kinderarbeit oder das Dominieren des Staates durch wirtschaftliche Einflussnahme mittels Korruption sind grundsätzlich abzulehnen.

Fazit:

1. Wenn über Gewinn gesprochen wird, sollten zunächst geklärt sein, um welche Gewinngröße es sich handelt.
2. Unternehmen müssen Gewinne erzielen um nachhaltig bestehen zu können.
3. Gewinnstreben ist grundsätzlich positiv zu bewerten, da viele Interessensgruppen davon profitieren. Einer Gewinnmaximierung ohne Obergrenze ist zunächst nichts entgegenzusetzen. Im Umkehrschluss würde eine politisch verordnete Gewinnobergrenze das Gemeinwohl schmälern und wäre logischer Weise abzulehnen.
4. Betriebswissenschaftliche Berechnungsmethoden liefern gute Anhaltspunkte für einen Mindestgewinn, vermögen aber keine moralischen Gewinnobergrenzen bereitzustellen.
5. Gewinn-Maximierungsgrenzen ergeben sich dort, wo andere, übergeordnete Gemeinwerte wie Umwelt, Kultur, Rechtsstaatlichkeit, Freiheit, Menschenwürde, etc. betroffen, eingeschränkt oder verdrängt würden.

Die Forderung eine soziale gerechte Gewinnobergrenze einzuführen, die rein nach dem Motto kreiert wäre: „Schlimm, wenn einige arm sind, aber wenn alle gleich arm sind, dann ist es nur halb so schlimm“, wäre Nonsense, denn es ginge allen schlechter. Nur Wohlstand kann verteilt werden - Armut nicht.

Der Autor, Uwe Kolb, ist geschäftsführender Gesellschafter der UBB GmbH.

Copyright: UBB GmbH