

Basler Zeitung, 07.03.2005

DER BAZ-GAST: PROFESSOR OLIVER LANDMANN*

Gewinne durch Arbeitsplatzabbau?



Wieder ist die Hochsaison der Jahresergebnisse und Generalversammlungen. Dieses Mal sind die Zahlen für die Aktionäre recht erfreulich: Die Unternehmungen haben im Jahr 2004 deutlich höhere Gewinne erzielt als in den Jahren zuvor. Doch die erfreulichen Meldungen wollen nicht recht zu dem unbefriedigenden Bild passen, das sich nach wie vor am Arbeitsmarkt bietet. Ende 2004 lag die Beschäftigung in der Schweiz um 17000 Stellen unter dem Vorjahresniveau. Dass die Unternehmen, gesamthaft gesehen, Stellen abbauen, während sie gleichzeitig kräftig Geld verdienen, verärgert viele.

Geradezu ein Aufschrei der Empörung ging kürzlich durch Deutschland, als die Deutsche Bank am gleichen Tag einen Rekordgewinn von 2,5 Mrd. Euro und den Abbau von weltweit einigen Tausend Stellen bekannt gab. Solche Nachrichten bestärken alle jene, welche die alles dem Profit unterwerfende Marktwirtschaft schon immer für unmoralisch gehalten haben. Vor allem scheint sich auch die verbreitete Meinung zu bestätigen, dass Gewinnsteigerung immer auf Arbeitsplatzabbau beruht. Denn es sieht ja so aus, als könnten die Gewinne nur dadurch entstehen, dass die Wirtschaftsbesse beim Personal abspecken und dadurch Kosten sparen - Gewinnmaximierung zu Lasten der Arbeit sozusagen.

Der Schein trügt

Doch der Schein trügt. Wenn man die Veränderung der Gewinne und der Beschäftigung auf gesamtwirtschaftlicher Ebene über längere Zeiträume hinweg analysiert, stellt man fest, dass sie sich in aller Regel nicht gegenläufig, sondern gleichläufig entwickeln. Im Boom der späten 90er Jahre haben sowohl die Gewinne als auch die Zahl der Stellen kräftig zugelegt. In der Rezession, die folgte, gingen beide zurück. Allerdings reagieren die beiden Grössen unterschiedlich schnell, wenn sich die Konjunkturlage ändert. Die Gewinne reagieren immer schneller als die Beschäftigung. Wenn zu Beginn einer Rezession die Aufträge wegbrechen, tut sich beim Personalbestand und damit auch bei den Kosten zunächst kaum etwas, wogegen die Erlöse zurückgehen und die Gewinne wegschmelzen. So geschehen in den Jahren 2001 und 2002, als die Gewinne der grössten Schweizer Unternehmen um zwei Drittel einbrachen, während die Belegschaften sogar noch weiterwuchsen. Letztes Jahr war es, wie immer in der Frühphase eines Aufschwungs, umgekehrt: Die Gewinne stiegen schon wieder an, als der Stellenabbau, den die Rezession und die von ihr erzwungenen Restrukturierungen in Gang gesetzt hatten, noch nicht zum Stillstand gekommen war.

Diese verzögerte Reaktion des Arbeitsmarkts auf den Wirtschaftsverlauf gehört zu den ehernen Gesetzmässigkeiten der Konjunkturbeobachtung. Dasselbe Muster war zuletzt in den USA zu beobachten, die mit ihrem Konjunkturzyklus den Europäern zeitlich vorausseilen. Zwei Jahre lang war das Schlagwort der jobless recovery - des am Arbeitsmarkt vorbeigehenden Wirtschaftsaufschwungs - in aller Munde. Inzwischen hat der Aufwärtstrend mit aller Macht auch die Beschäftigung erfasst.

Gewinn als Signallampe

Das Vorurteil, dass Gewinne immer zu Lasten der Beschäftigung gehen, erweist sich somit als falsch. Die Wirklichkeit ist viel prosaischer. Einzelwirtschaftlich sind Gewinn und Verlust ja gewissermassen die Signallampen des marktwirtschaftlichen Systems. Sie zeigen an, in welche Verwendungen Arbeitskraft, Kapital und andere Produktionsmittel gelenkt und aus welchen Verwendungen sie abgezogen werden sollten. Geleitet von den Gewinnsignalen, passen sich Unternehmungen an ihr Umfeld an. Je nachdem, in welche Richtung die Signallampe weist, kann gewinnorientiertes Handeln mit einem Personalaufbau, einem Personalabbau oder einem unveränderten Personalbestand verbunden sein.

Falsche Wahrnehmung

Nicht nur auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene, sondern auch im Einzelbetrieb ist es der Normalfall, dass sich Gewinn- und Beschäftigungsindikatoren in dieselbe Richtung bewegen. Umgekehrt verhält es sich vor allem dort, wo der Abbau von (zu) lange tolerierten Überkapazitäten angegangen wird. Wenn dann der Börsenkurs auf schmerzhaft Einschnitte hin von meist tiefem Niveau aus anspringt, sorgt dies für Schlagzeilen in den Medien und wird so von der Öffentlichkeit allzu schnell als Normalfall wahrgenommen. Die tatsächliche Normalität hat es schwerer, zur Kenntnis genommen zu werden.

Bezeichnend war in dieser Hinsicht vor kurzem eine Ausgabe der baz (Nr. 41 vom 18.2.05), in deren Inlandteil ein Gast-Kolumnist gegen die Firmengewinne vom Leder zog und sich dabei zur Behauptung verstieg, «das Perverse» sei, dass «mehr Gewinne nicht etwa mehr Arbeitsplätze schaffen, sondern sogar Arbeitsplätze killen». Weiter hinten wurde im Wirtschaftsteil dagegen über eine rasant expandierende Basler Firma der Medizinalbranche berichtet, die Jahr für Jahr nicht nur mit einem zweistelligen Gewinnzuwachs glänzt, sondern auch beim Personalbestand zweistellig expandiert. Bleibt die Frage, was bei der Leserschaft eher hängen blieb: die Rhetorik des Kolumnisten oder die nüchternen Fakten, die in der Firmenberichterstattung vergraben waren?

* Oliver Landmann ist ordentlicher Professor für theoretische Volkswirtschaftslehre an der Universität Freiburg i.Br. (oliver.landmann@vwl.uni-freiburg.de)