

Der Einfluss des Shareholder Value auf die Lebenswelt

Ulrich Thielemann

erschienen in: Revue der Schweizerischen Gemeinnützigen Gesellschaft, 1/99, S. 16-18.

Wir leben in einer Welt des Shareholder Value. Was zur Zeit unter dem Begriff der "Globalisierung" thematisiert wird, wird vor allem vom Streben der Anleger nach profitablen Geldanlage-möglichkeiten angetrieben oder zumindest ermöglicht. Shareholder Value bedeutet langfristige, nicht bloss kurzfristige Gewinnsteigerung bzw. -maximierung. Bei der herkömmlichen, eher vergangenheitsorientierten Gewinnmaximierung schaut man darauf, was bei der Unternehmung sozusagen hinten, d.h. nach Abzug der Kosten bzw. Investitionen, herauskommt bzw. herauskam. Beim Shareholder Value hingegen, also dem "Wert" einer Unternehmung aus Sicht der Anleger, ist man sich stärker bewusst, dass man ja als Anleger an dem *Potential* der Firmen interessiert ist, diesen Geldüberschuss zukünftig zu erzielen. Schliesslich investiert man bereits heute und nicht erst morgen, wenn die erwarteten Umsätze eingefahren werden. Es handelt sich also um eine konsequentere bzw. verschärfte Form der üblichen Gewinnmaximierungsoptik. Nicht bloss heute bzw. "kurzfristig", sondern zukünftig und dauerhaft, also "langfristig" sollen die Gewinne so gross wie eben möglich sein. Und schon heute sollen die Firmen die zukünftigen Markt- und Wettbewerbsbedingungen antizipieren und im vorausseilenden Gehorsam vorwegnehmen. "Zukunftsfähige" Firmen haben einen höheren Shareholder Value.

Shareholder Value - im Interesse aller?

Shareholder Value liegt im Trend. Doch ist der Glanz, der den Begriff des Shareholder Value für einige Zeit umgab, weitgehend dahin. Jedenfalls sind die Stimmen derjenigen, die da behaupten, die Orientierung am Shareholder Value läge im Interesse aller, schwächer geworden. Zu offensichtlich ist der Zusammenhang zwischen Gewinnsteigerung und Druck auf die Arbeitnehmer - durch Kostensenkungen, "total dedication" und Entlassungen. Die Arbeitslosigkeit steigt, und die Börsen jubeln. "Jobless Growth" nennen dies die Amerikaner. Mitarbeiter sind eben nicht nur Rentabilitäts-, sondern auch Kostenfaktoren, und sich weniger von ihnen leisten zu müssen ist natürlich vorteilhaft für die Profitabilität.

Dass die Globalisierung bzw. der verschärfte Wettbewerb systematisch Verlierer schafft und man nicht so ohne weiteres behaupten kann, dass er dem "Gemeinwohl" dient, hat sich also mittlerweile herumgesprochen. Doch erfährt man über die Zusammenhänge darüber, wie dies genau geschieht, ziemlich wenig, auch und gerade von Ökonomen, für die die Wirtschaft immer noch eine Art komplizierte Maschine ist, derer wir uns zwar bedienen können, die aber nicht aus menschlichen Individuen *besteht*. Dies führt dann zu Milchbubenrechnungen wie derjenigen, dass es hier und da zwar ein paar Verlierer geben mag, aber ja schliesslich "die Konsumenten" die Gewinner des Prozesses sind, indem ihnen immer mehr und immer billigere Produkte und Dienste angeboten werden - und Konsumenten, das sind wir ja alle. Dabei wird vergessen, dass "die Konsumenten" ja nun auch Produzenten (Firmen, Arbeitnehmer) sind - sonst sind sie nicht zahlungskräftig. Dann aber gehören zu den Verlierern auch Konsumenten, diejenigen Konsumenten nämlich, die *als Produzenten* den Wettbewerbsdruck zu spüren bekommen, etwa arbeits- und einkommenslos werden, und dann natürlich vorerst auch nicht mehr all die schönen Dinge kaufen können, die der Markt so zu bieten hat.

Der "Prozess schöpferischer Zerstörung"

Der Ökonom Josef Schumpeter hatte Markt und Wettbewerb als "Prozess schöpferischer Zerstörung" charakterisiert. "Schöpfung" und "Zerstörung", Gewinner und Verlierer, bilden also zwei Seiten derselben Medaille. Nur ist das "Schöpferische", sind die Gewinne, beispielsweise in Form der Ausweitung des Güterangebotes oder der Schaffung von Arbeitsplätzen, ziemlich leicht zu identifizieren. Das "Zerstörerische" hingegen bleibt zumeist unerkannt. Nicht umsonst hatte Adam Smith die Funktionsweise des Markt- und Wettbewerbsprozesses mit der Metapher der "unsichtbare Hand" umschrieben - und ihr, im metaphysischen Glauben an eine übermenschliche, quasi-göttliche Macht, unterstellt, sie wende alles zum Besten. Dies allerdings, also die Beurteilung dieses "unsichtbar" ablaufenden und schwer zu durchschauenden Prozesses, müssen wir selbst vornehmen.

Wettbewerb ist Kampf, Kampf um Einkommenspositionen. Wer sich den Wettbewerbsbedingungen fügt - oder noch besser: diese antizipiert -, wer "produktiver", "flexibler" ist, eine Marktlücke entdeckt, seine soziale Umwelt in Kosten- und Rentabilitätsfaktoren, Risiken und Chancen einteilt, der macht das Rennen; wer nicht, gehört zu den Verlierern. Wettbewerb ist Kampf zwischen in diesem Sinne Arbeitenden, seien sie Unternehmer, Manager oder Arbeitnehmer. Karl Marx hatte gegen diesen (unsichtbaren) Kampf sozusagen Mann gegen Mann - und heute natürlich: Frau gegen Mann oder Frau -, auch wenn er ihn in seiner Schärfe vermutlich nicht klar erkannte bzw. erkennen konnte, im Grunde nichts einzuwenden. Er galt ihm als fair. Das kann man vielleicht so sehen, muss man aber nicht so sehen. Die Unfairness kam aus seiner Sicht erst mit dem Kapital oder wie wir heute sagen würden: dem Shareholder Value ins Spiel. Wie also wirkt, etwas technisch gesprochen, der Kapital- auf den Arbeitsmarkt ein? Es lassen sich drei Formen des Einflusses unterscheiden.

Kosten sind Einkommen für andere

Die Mega-Fusionen von SBV und SBG zur UBS wurde von der Öffentlichkeit noch mit einiger Empörung quittiert. Die Absichtserklärung, 13'000 Stellen abzubauen und gleichzeitig die Rendite auf 15-20% zu steigern, erregte die Gemüter. Das lockt zwar die Aktionäre an, bereitet aber bislang noch Probleme bei der Mitarbeitermotivation und vielleicht ein wenig bei der Kundentreue. Bei der Mega-Fusion Daimler-Chrysler ging man geschickter vor. Keine Stelle soll abgebaut werden. Lediglich die Kosten will man in Zukunft senken - um sage und schreibe fünf Milliarden DM pro Jahr. Da wird also bald eine Gruppe von Individuen, vornehmlich aus der Zulieferindustrie, ihren Kontostand um diesen Betrag reduziert sehen. Bei grosszügiger Rechnung, wenn wir etwa das durchschnittliche Jahreseinkommen der Beschäftigten in der Zulieferindustrie mit 100'000 DM ansetzen, entspricht dies einem Stellenabbau von 50'000 Stellen.

Aus Sicht der Aktionäre sind die Einkommen anderer, also etwa Löhne und Gehälter, Kosten. Was für sie eine "Effizienzsteigerung" ist, ist für die "Faktoranbieter", wie der Ökonom sagt, ein Einkommensverlust (wobei allerdings Ökonomen von den Verlierern des Prozesses ziemlich selten reden). Viele Kostensenkungspotentiale bleiben unausgeschöpft - bis vielleicht ein kalifornischer Pensionsfonds, der sich nur mit einer Rendite von 20% zufrieden gibt, die Bühne betritt. Solche Pensionsfonds durchforsten ja die Welt nach "Ineffizienzen", also bislang ungenutzten Kostensenkungspotentialen. Sie argumentieren etwa: "Ist euch eigentlich klar, dass 15% eurer Stellen im Grunde überflüssig sind. Wir investieren gerne, aber nur, wenn ihr diese Stellen abbaut oder outsourced."

Es ist erstaunlich, wie dieser Zusammenhang von "Effizienzsteigerungen" und Einkommensverlusten übersehen wird. Hier zeigt sich die "Unsichtbarkeit" der marktlichen und wettbewerblichen Wirkungszusammenhänge. Gerade das Outsourcing ist in diesem Zusammenhang instruktiv. Es werden ja die gleichen Leistungen erbracht wie bisher, oftmals auch von den gleichen Personen, aber zu einem erheblich günstigeren Preis. Warum? Weil sich bei einer externen Leistungserbringung der "Arbeitgeber" als Adressat, bei dem man sich über übertriebene Ansprüche beklagen könnte, verflüchtigt. An seine Stelle tritt "der Markt". Der aber ist kein Ansprechpartner, an den man sich wenden könnte. Diese Instanzlosigkeit ist die Quelle des Wachstums - aber auch des zunehmenden Drucks und dafür, dass das Leben mehr und mehr zum Kampf wird.

Exit und Entry

Mit Kostensenkungen allein ist der Einfluss des Shareholder-Value-Denkens auf die Arbeits- und Lebenswelt jedoch noch nicht annähernd erfasst. Eine eigentliche Hebelwirkung gewinnt das Kapital erst durch die Möglichkeit der Wahl der Entry- oder der Exit-Option, d.h. der Investition oder des Abzugs von Finanzmitteln. Wenden wir uns zunächst der Entry-Option zu.

Wettbewerb ist, wie wir gesehen haben, Kampf zwischen im weiteren Sinne Arbeitenden oder Produzierenden um die die Gunst der Konsumenten - und der Kapitalgeber.

Das Kapital gibt also den besonders "effizienten", "flexiblen" und "innovativen", kurzum *wettbewerbsfähigen* Produzenten Geld, damit sie die Zeit einkommensmässig überbrücken können zwischen der "Innovation" oder der gerade entdeckten Marktlücke und dem Eingang der Umsätze, von denen es dann natürlich mitprofitieren will. (Amazon.com beispielsweise arbeitet seit drei Jahren mit Verlust.) Damit aber gewinnen diese "Innovatoren" eine Wettbewerbskraft, wie sie sie ohne diesen Kniff niemals erreichen könnten. Sie können dadurch ihren Konkurrenten das Leben so schwer machen, wie es ohne diese Überbrückungsfinanzierung, die sich nicht aus Arbeits-, sondern aus Finanzkraft speist, niemals möglich gewesen wäre. Darin besteht die Hebelwirkung, die Marx für unfair hielt, eben weil sie auf "bezahlter Nichtarbeit" (Martin/Schumann) basiert und man also mit ungleich langen Spiessen gegeneinander antritt.

Die dritte Form des Einflusses des Kapitalmarktes auf den Arbeitsmarkt besteht in der Möglichkeit des Abzugs von Finanzmittel. Dies sehen wir zur Zeit in Asien. Zunächst wurden ungeheure Summen investiert und dabei darauf spekuliert, dass demnächst die Umsätze fließen, so dass ein ordentlicher Return on Investment zu verzeichnen ist. Die Kurssteigerungen repräsentieren ja nichts anderes als zukünftige Gewinnerwartungen. Diese haben sich jedoch als verfehlt herausgestellt (was wohl vor allem damit zusammenhängt, dass sich die reichlich gierigen Anleger gegenseitig hochgeschaukelt haben). Die Folgen haben allerdings weniger die Anleger, die sich ja bloss einige Zeit in der falschen Hoffnung wähten, reicher zu sein als sie es tatsächlich sind, als vielmehr andere zu tragen. Die Produzenten (Firmen, Arbeitnehmer), in die investiert wurde, hatten sich nämlich bereits umgestellt, z.B. ihre alten Beschäftigungen aufgegeben. Sie hatten das Vertrauen, das die Investoren in sie setzten, für bare Münze genommen, ohne das Missverhältnis zu sehen zwischen den ungeheuren Kurssteigerungen und den ebenso ungeheuren Veränderungen der Lebens- und Arbeitsbedingungen, die eigentlich notwendig gewesen wären, damit die Umsätze so gesteigert werden können, dass sie mit den exorbitanten Gewinnerwartungen übereinstimmen. Nun fließen die Überbrückungszahlungen nicht mehr, die alten Strukturen sind jedoch zerstört, die Krise ist da, und die Not ist gross.

Da man ohne diesen Kapitalvorschuss nicht erfolgreich wirtschaften kann, wird die

“Attraktivität” von Firmen, Arbeitenden oder “Standorten” für bestehende oder potentielle Kapitalgeber immer wichtiger. Die Mitspieler auf dem Kapitalmarkt mit seinen Möglichkeiten der Wahl der Entry- oder der Exit-Option - dafür genügen ja ein paar Eingaben in die Tastatur des global vernetzten Börsenterminals -, können so diejenigen, die im Gegensatz zu ihnen nicht das Privileg eines arbeitsfreien Einkommens geniessen, gegeneinander ausspielen. Die Folge ist: Wir alle - oder fast alle - müssen mit immer grösserem Nachdruck in unser “Humankapital” investieren, und zwar “lebenslang”, und “alles” (de Pury) daran setzen, unsere stets erneut bedrohte Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Ansonsten droht Arbeits- und damit Einkommenslosigkeit.

Die Lebensdienlichkeit des globalen Marktes

Ob der globalisierte Markt noch lebensdienlich ist, ist wohl gerade heute eine mindestens offene Frage - und keine ausgemachte Sache, wie nach wie vor von so gut wie allen Ökonomen behauptet oder zumindest suggeriert wird. Das Leben wird zum Kampf. Das kann zwar Spass machen, aber auch zuviel des Guten sein. Das bringt zwar Wachstum, aber hat man noch die Zeit und Musse all die schönen Dinge zu geniessen - vorausgesetzt, es gelingt einem, überhaupt im Spiel zu bleiben? Wiegt der zunehmende Stress den Gewinn an Konsummöglichkeiten noch auf? Und wie steht es mit denjenigen, die ihr Leben nicht in dauernder Investitionsbereitschaft leben wollen, von den besonders Selbstbehauptungswilligen zusammen mit dem Kapital dazu aber gezwungen werden?

Angesichts des Umstandes, dass es insbesondere der Kapitalmarkt ist, der den Wettbewerbsprozess ungeheuer beschleunigt, könnte man sich eine Tobin-Steuer oder andere Formen der Begrenzung des Einflusses des Kapitalmarktes als Ausweg vorstellen. Solche Vorschläge werden ja, wenn auch noch vorsichtig, gegenwärtig auf höchster politischer Ebene diskutiert. Die “Wohlstandsmaschine” Markt bzw. der anonyme Zwangsmechanismus des Wettbewerbs bliebe erhalten, aber er liefe nicht mit voller Wucht, sondern gebremst ab. Eine solche *Entschleunigung* wäre natürlich nur als eine weltinnenpolitische Aufgabe zu bewerkstelligen.

Weiterführende Literatur

Martin, H.-P./Schumann, H.: Die Globalisierungsfalle, Reinbeck 1996.

Thielemann, U.: Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern/Stuttgart/Wien 1996.

Ders.: Globale Konkurrenz, Sozialstandards und der (Sach-) Zwang zum Unternehmertum, in: Maak, Th./Lunau, Y. (Hrsg.), Weltwirtschaftsethik. Globalisierung auf dem Prüfstand der Lebensdienlichkeit, Bern/Stuttgart/Wien 1998, S. 203-244.

Ders./Ulrich, P.: Zwischen Sachzwang und Denkwang. Halten die zugunsten der UBS-Fusion vorgebrachten Rechtfertigungen der wirtschaftsethischen Kritik stand?, in: Siegwart, H./Neugebauer (Hrsg.), Mega-Fusionen. Analysen-Kontroversen-Perspektiven, Bern/Stuttgart/Wien 1998, S. 339-360.

Ulrich, P.: Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 2. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien, 1998.