

# Vertrauen und Verantwortung

## Grundlagen einer Gesellschaftsanalyse

### Teil II: Wirtschaft

#### Christoph Noebel

## 4.4 Gewinn als Wirtschaftskonzept

### 4.4.1 Gewinn: Eine Begriffsbestimmung

Der Duden definiert den Begriff des Gewinns unter anderem als „praktischen Nutzen oder innere Bereicherung, die aus einer Tätigkeit oder dem Gebrauch von etwas kommt“. Er lässt sich somit sowohl als *materiellen* als auch *ideellen* Wert bezeichnen. Daher wird beispielsweise ein lang erwarteter Regen als Gewinn für den Wald gewertet. Wenn Gruppenmitglieder einen aus ihren Reihen auf Grund seines engagierten Verhaltens loben, bezeichnen sie ihn als Gewinn für den Zusammenhalt der Gruppe. Der Begriff des Gewinns lässt also eine Vielzahl an Deutungen zu. Da wir uns im Folgenden ausschließlich auf wirtschaftsbezogene und materielle Kontexte beziehen, wird der Bezugsrahmen entsprechend eingeschränkt.

Um das Wirtschaftskonzept des Gewinns inhaltlich zu gliedern, stellt sich zuerst die Frage, auf wen es zutrifft. Sind es Einzelpersonen, Unternehmen, Staatsbehörden oder die Gesellschaft? In Bezug auf einzelne Personen handelt es sich in der Regel um den Ertrag aus einer Arbeitsbeschäftigung. Diesbezüglich spricht man im Kontext einer selbständigen Betätigung oder eines freischaffenden Berufs von Gewinn oder Honorar. In einem Angestelltenverhältnis wird Einkommen dagegen als Gehalt, Lohn oder Verdienst bezeichnet. Die Arbeitsvergütung aus Abhängigkeitsverhältnissen wirft kritische Fragen auf, denn sie ist eng mit dem Problem einer Bewertung der erbrachten *Leistung* verknüpft. Wie in einer späteren Analyse der Arbeitsmärkte genauer erörtert, ist Leistung schwer zu beurteilen und muss sich auf Grund kultureller und marktbedingter Prozesse nicht unbedingt im Wert der gezahlten Vergütung niederschlagen [K4.6.7].

Obwohl der finanzielle Ertrag aus einem Arbeitsverhältnis zur Existenzsicherung beiträgt und daher eine notwendige Bedingung darstellt, sei betont, dass der Gewinn einer Tätigkeit nicht ausschließlich eine materielle Form annehmen muss. Wie im integrativen Modell des *Homo oeconomicus* beschrieben, tragen immaterielle Faktoren zum menschlichen *Wohlbefinden* oder *Eigenwohl* bei, sodass der finanzielle Lohn meist nur eine Komponente der Wertschätzung einer Erwerbstätigkeit darstellt. Die Befriedigung einer beruflichen Tätigkeit setzt sich in der Regel aus mehreren Faktoren zusammen. Daher argumentiert der Neurobiologe und Mediziner Joachim Bauer (2013), dass Angestellte ihre Arbeit meist nicht nur auf Grund der Vergütung verrichten, sondern auch weil die Arbeit zur ihrer Zufriedenheit, Identität und Selbstbestimmung beiträgt. Berufstätige Menschen sind sich meist des gesellschaftlichen Werts und der allgemeinen Anerkennung ihrer Leistung bewusst. Darüber hinaus genießen sie die durch Einkommen ermöglichten Freiheiten, wie auch den sozialen Kontakt mit Kollegen, Kunden und arbeitsbedingten Ansprechpartnern.

Neben der Schwierigkeit, Arbeitsleistung zu quantifizieren, verweist das Konzept des persönlichen Gewinns auf einen zweiten Aspekt, der generell für Kontroverse sorgt. Es geht um die strittigen Erträge aus Kapitalanlagen. Unabhängig davon, ob es sich um Sparmaßnahmen und Anlagen zur Altersvorsorge oder um spekulative Investitionen handelt, private Kapitalanlagen tragen generell zur Ausweitung der Vermögensschere zwischen Gut- und Schlechtverdienern bei [K3.6.2]. Folglich zählt der Gewinn aus Kapi-

talanlagen zu den Ursachen des gesellschaftspolitischen Problems *ökonomischer Ungleichheit* mit einem entsprechend hohen *Gini-Koeffizienten* [K3.4.3]. Die Ursachen unterschiedlicher Einkommens- und Vermögensquellen aus Arbeit und Kapital lassen sich jedoch nicht nur auf privatwirtschaftlicher Ebene festmachen, denn sie werfen kritische Fragen einer angemessenen Besteuerung auf, die in den Bereich staatlicher Wirtschaftspolitik fallen [K5.8].

Nach der knappen Einordnung des Gewinns in Bezug auf einzelne Personen, wenden wir uns dem komplexeren Wirtschaftskonzept des *unternehmerischen Profits* zu. Im Gegensatz zur Arbeitsvergütung und dem Kapitalertrag des Einzelnen haben wir es mit dem Erlös zu tun, der im Rahmen einer gewerbetreibenden Institution oder Organisation erwirtschaftet wird. Der finanzielle Profit eines Unternehmens oder Gewerbes ergibt sich zunächst aus dem Ertrag des Zusammenspiels zwischen Investitionen und Arbeit. Wie im Konzept des *Firmenwohls* erläutert, können auch immaterielle Zielsetzungen und Beweggründe in die Entscheidungsprozesse eines Unternehmens einfließen. Neben dem materiellen *Profit* und den immateriellen Motiven, die das firmeninterne *Wohlbefinden* der Firmenleitung und Mitarbeiter betreffen, zählt auch der Aspekt, sich sozialen Belangen außerhalb des Unternehmens zu verschreiben. Eine Firmenpolitik, basierend auf der *Maxime sozialer Verantwortung*, äußert sich weitgehend in einem Bewusstsein und Engagement der Unternehmensführung, gesellschaftspolitische Anliegen in der Gestaltung der Firma zu berücksichtigen. Zusammenfassend lässt sich alles, was dem Wohl des Unternehmens dient, als dessen *Gewinn* bezeichnen.

Die konzeptionelle Erweiterung des unternehmerischen Gewinns durch die Einbeziehung immaterieller Werte und sozialer Motive bedeutet keineswegs, dass sich alle Firmen danach ausrichten. Wenn eigennützige Verhaltensmuster dem Gemeinwohl schaden, werden wir es in der Analyse der Marktwirtschaft als Formen des Versagens bezeichnen [K4.6]. Ungeachtet dieser Möglichkeiten verpflichten sich die meisten deutschen Unternehmen, von denen in 2021 knapp 3,6 Millionen existierten, eine Firmenpolitik mit sozialen Praktiken zu betreiben. Neben der Notwendigkeit, Profite zu generieren, spielen besonders in Startups, kleinen Gewerben, mittelständigen Unternehmen, bei Landwirten und Freiberuflern die Motive der Abenteuerlust, Selbständigkeit und das kollegiale Miteinander, sowie die Eingliederung in lokale Netzwerke und Gemeinschaften eine wesentliche Rolle. Auch in Großunternehmen gehören diese Motive zum Alltag. Obwohl sie oft unter bürokratischen Strukturen leiden, die interne Kommunikationsprobleme und eine Kultur der Verantwortungslosigkeit begünstigen [K4.4.5], kann ihnen das Verfolgen immaterieller Motive nicht pauschal abgesprochen werden. Häufig fallen firmeninterne Maßnahmen zur Unterstützung und zum Wohle der Mitarbeiter in Großunternehmen sogar ausgeprägter und vielfältiger aus als in kleinen Firmen. Daher überrascht es nicht, dass die börsennotierten Unternehmen Infineon Technologies, SAP, Daimler, Airbus, BMW und Siemens generell zu den arbeitnehmerfreundlichsten Firmen Deutschlands zählen. Um unternehmenspolitische Verhaltensformen zu analysieren, erscheint es daher sinnvoll, sich am vielschichtigen Konzept des *Firmenwohls* auszurichten und es in eine entsprechende Form des materiellen *Gestaltens von Gewinn* umzuwandeln.

Bevor dieses Thema weiter erörtert wird, sind noch einige Kommentare zum Aspekt des Unternehmensgewinns notwendig. Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass unabhängig vom Wirtschaftssystem jedes Unternehmen langfristig finanzielle Gewinne einfahren *muss*, um zu überleben oder seine Existenz zu rechtfertigen. Eine Firma kann nur dann nachhaltig Bestand haben, wenn sie zwar nicht regelmäßig, aber über gewisse Zeiträume hinweg Gewinne erwirtschaftet. Dass diese Bedingung ein universelles Konzept darstellt, zeigt sich darin, dass sie auch in Planwirtschaften, wie die der DDR, eine Rolle

spielte. Dort sprach man nicht von Gewinn oder Profit, sondern vom *Erlösüberschuss der staatsgelenkten Betriebe*. Das rechnerische Prinzip der Buchhaltung und *Kosten-Nutzen-Berechnung* galt also auch für das sozialistische Wirtschaftssystem.

Dennoch leidet der Begriff des Profits in einigen Gesellschaftskreisen unter dem Vorwurf kapitalistischer Ausbeutung und Habgier. Diese undifferenzierte Sichtweise ist insofern erstaunlich, als das nicht für seine kapitalistische Haltung bekannte Politbüro der Sowjetunion in 1961 beschloss, die bis dahin geltende Praxis der Planwirtschaft zu reformieren und vom Programm der *Produktionsmaximierung* auf eine Form der *Gewinnmaximierung* zu wechseln. Daraus ist zu schließen, dass die betriebliche Kosten-Nutzen-Analyse und das entsprechende Gewinnmotiv zunächst eine wertneutrale Methode darstellt und systemübergreifend von Bedeutung ist. In der Realisierung dieser Zielvorgabe weisen dagegen die Produktionsprozesse der zentralen Planwirtschaft und freien Marktwirtschaft unterschiedliche Merkmale und Probleme auf. Ein wesentlicher Unterschied beider Systeme liegt nicht nur in der Handhabung kommerzieller Risiken, sondern in der *Verteilung* der Profite. Während sie in der Planwirtschaft dem Staat und somit theoretisch dem Bürger zugutekommen, zeichnet sich die auf freie Firmengründung ausgerichtete Privatwirtschaft dadurch aus, dass die Nettogewinne primär unter den *Eigentümern* der Unternehmen verteilt werden.

Der Hinweis auf die Planwirtschaft bietet einen Übergang zur Praxis der Staatsunternehmen, die parallel zu privaten Firmen in einer freien Marktwirtschaft existieren. Der wesentliche Grund dafür liegt in der Thematik *öffentlicher und strategischer Güter*, die von Privatunternehmen nicht oder nur unter staatlichen Auflagen bereitgestellt werden können [K4.6.8]. Zu diesen Wirtschaftsbereichen zählen die Energieversorgung, Kommunikation und Mobilität, sowie die Branchen des Agrarsektors, medizinischer Versorgung und der Finanzwirtschaft. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie gesellschaftspolitisch von systemkritischer Bedeutung sind. Daher liegt der Hauptunterschied zwischen öffentlichen und privaten Unternehmen in der Verfahrensweise, wie Kosten-Nutzen-Analysen zu erstellen sind. Während private Firmen weitgehend *betriebswirtschaftliche* Kriterien einsetzen und kommerzielle Gewinne einfahren müssen, trifft dies nicht zwangsläufig auf öffentliche Unternehmen zu. Hier gilt der *volkswirtschaftliche* Ansatz, der sich an einer *sozialen Kosten-Nutzen-Berechnung* ausrichtet [K5.8]. Er besagt, dass kommerzielle Verluste vorkommen dürfen, solange der gesellschaftliche Mehrwert sie rechtfertigt. Aus diesem Grund kann eine kommerziell unrentable Bahnstrecke einem gesellschaftlichen Gewinn entsprechen und wäre aus volkswirtschaftlicher oder ökonomischer Sicht zu betreiben. In öffentlichen Debatten sollte daher auf den wichtigen Unterschied zwischen betriebswirtschaftlich kommerziellem Profit und dem volkswirtschaftlichen oder ökonomischen Gewinn geachtet werden, wobei beide auf unterschiedliche Weise dem Gemeinwohl dienen.

Abschließend sei auf den konzeptionellen Zusammenhang zwischen *Gewinn* und *Gewinnen* hingewiesen. Der Gewinn oder Erlös einer Tätigkeit muss sich keineswegs aus einer Konkurrenzsituation ergeben. Umgekehrt bringen die Spielregeln des Wettbewerbs meist einen oder mehrere *Gewinner* hervor. Folglich ist der Konkurrenzkampf im Wettstreit per definitionem mit Gewinnstreben, Gewinnen und einem entsprechenden Gewinn verbunden. Obwohl der Wettbewerb und seine Gewinne zu den wesentlichen Grundlagen der liberalen Marktwirtschaft zählen, kann er auch in anderen Wirtschaftssystemen *künstlich* eingesetzt werden. Deswegen wurden in der sozialistischen Planwirtschaft die Arbeitsleistung und das entsprechende Erreichen vorgegebener Produktions- und Gewinnvorlagen in Form von Bonuszahlungen, Privilegien oder das Verleihen staatlicher Auszeichnungen belohnt.

## **Literatur**

Bauer, Joachim (2013): „Arbeit: Warum unser Glück von ihr abhängt und wie sie uns krank macht“, Karl Blessing Verlag, 2013