

Die Verteilungswirkung der betrieblichen Gewinnbeteiligung in Frankreich*

Nachdem sich Carl Föhl schon im Jahre 1964 gutachtlich für das Bundeswirtschaftsministerium zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer geäußert hat¹, eröffnet Föhl fünf Jahre später eine neue von ihm herausgegebene Schriftenreihe mit dem Text eines für das Bundesarbeitsministerium erstellten Gutachtens. — In Frankreich wurde „mit Wirkung vom 1. 1. 1968 die Gewinnbeteiligung der Belegschaften durch gesetzliche Regelung zur Pflicht gemacht ...“ (S. 7), und es ist in Anbetracht der neuerdings wieder verstärkt geführten vermögenspolitischen Diskussion in der Bundesrepublik naheliegend, daß die französischen Maßnahmen hier besondere Aufmerksamkeit verdienen.

In Frankreich wurde eine Gewinnbeteiligung auf *betrieblicher Ebene* eingeführt, womit bewußt ein Element der Ungerechtigkeit in Kauf genommen werden mußte (Arbeitnehmer in Unternehmen mit geringem oder keinem Gewinn sind bei gleicher Leistung gegenüber ihren Kollegen in wirtschaftlich „erfolgreicheren“ Unternehmen benachteiligt). Kurz skizziert Föhl die Vorgeschichte der gesetzlichen Regelung in Frankreich, um dann deren ökonomische Konsequenzen zu durchleuchten. Dabei prüft der Autor zunächst, welches der „*wirtschaftliche Rahmen von Umverteilungsmaßnahmen*“ ist. Dabei wählt Föhl als — auch von ihm als „willkürlich“ bezeichnete — Zielsetzung, daß „die Arbeitnehmer im Laufe eines Arbeitslebens von 40 Jahren ein vererbliches Vermögen von zwei Jahreseinkommen“ (S. 18) zu bilden in die Lage versetzt werden. An Hand der deutschen Verhältnisse versucht Föhl zu zeigen, daß diese Zielsetzung „im Wege der Umverteilung zu Lasten der Besitzenden nur durch eine Heranziehung der gesamten Selbstfinanzierungsbeträge der Kapitalgesellschaften zur Umverteilung erreicht werden könnte“ (S. 22). Dies wird von Föhl als die

* Zu: Carl Föhl: Obligatorische Gewinnbeteiligung in Frankreich ein nachahmenswertes Vorbild? — Gutachten erstellt im Auftrage des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung — (Schriften des Instituts für Theorie der Wirtschaftspolitik. Hrg. Carl Föhl. Bd. 1). Berlin 1969. Duncker & Humblot. 72 S.

¹ Carl Föhl, unter Mitarbeit von Manfred Wegner und Leo Kowalsky: Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflussbarkeit ihrer Verteilung — Gutachten erstellt im Auftrage des Bundeswirtschaftsministeriums — (Institut für angewandte Wirtschaftsforschung Tübingen, Schriftenreihe: Bd. 2). Tübingen 1964.

äußerste Grenze für Gewinnbeteiligungsmaßnahmen betrieblicher oder überbetrieblicher Art bezeichnet.

Unter der Überschrift „Die *Problematik des Verteilungsschlüssels*“ wirft Föhl zwei Fragen auf:

1. Welcher Betrag soll eigentlich zwischen Gesellschaftern und Belegschaft aufgeteilt werden? Föhls Antwort ist: Der Nettogewinn (steuerpflichtiger Gewinn abzüglich Steuer) minus angemessene Verzinsung der bilanzmäßigen Eigenmittel der Gesellschaft plus im Geschäftsjahr zugunsten der Belegschaft aufgebrachte freiwillige Sozialleistungen (hier aufgefaßt als Vorgriff auf den der Belegschaft zustehenden Teil des Gewinns).
2. In welchem Verhältnis soll die Aufteilung vorgenommen werden? Föhl bezeichnet es als „natürliche Lösung“, den unter 1. definierten Betriebsertrag „auf Gesellschafter und Belegschaft nach ihren Anteilen an den Brutto-Wertschöpfungskosten, also nach dem Verhältnis der Summe der Abschreibungen und der Verzinsung der Eigenmittel zur Lohn- und Gehaltssumme zu verteilen“ (S. 24).

Hierbei ist zu bedenken, daß sowohl der steuerpflichtige Gewinn und damit zusammenhängend auch die Abschreibungen Manipulationen zugänglich sind, die das verändern, was zwischen Belegschaft und Gesellschaftern verteilt werden kann. Zu fragen ist auch, ob in der Lohn- und Gehaltssumme die freiwilligen Sozialaufwendungen enthalten sein sollen oder nicht. Der Konzeption Föhls entsprechend, in der diese Leistungen als „Vorgriff“ auf den Anteil am zu Verteilenden aufzufassen sind, dürften die freiwilligen Sozialleistungen nicht in der Lohn- und Gehaltssumme enthalten sein. Dies wird aber bei Föhl nicht deutlich. Wichtiger noch als diese die Höhe des „natürlichen“ Verteilungssatzes betreffende Unklarheit scheint mir aber die Frage zu sein, ob nicht dieser spezifisch verteilungspolitischen Betrachtung freiwilliger Sozialleistungen eine Tendenz innewohnt, die dem verteilungspolitischen Ziel (stärkere Beteiligung der Arbeitnehmer am Vermögenszuwachs und -bestand) entgegenwirken kann. Werden von einem Unternehmen der Belegschaft freiwillige Sozialleistungen für einen längeren Zeitraum zugesichert, so kann durchaus in Zeiten schlechter Konjunktur die Situation eintreten, daß den Arbeitnehmern durch die Sozialleistungen mehr zufließt, als sie bei der Aufteilung des „Gewinns“ (im oben definierten Sinne) erhalten würden. Sollte sich durch diese spezielle Betrachtungsweise der freiwilligen Sozialleistungen die Auffassung durchsetzen, diese Beträge seien primär oder allein verteilungspolitisch motiviert, so könnte es vielleicht dazu kommen, daß sie im Laufe der Zeit an Bedeutung verlieren, und zwar aus der gleichen Überlegung heraus, aus der eine Tarifierung von bislang übertariflichen Leistungen möglichst vermieden wird.

Ganz abgesehen von diesen Überlegungen wäre überhaupt zu prüfen, was unter freiwilligen Sozialleistungen verstanden werden soll, welche Teile davon hier sinnvoll berücksichtigt werden können und wie sie zum Lohn und Gehalt abzugrenzen sind (Einrichtung von Kindergärten, Werksbüchereien, Unterstützung kultureller Zwecke usw.). Das Problem soll an dieser Stelle nur deutlich gemacht werden².

Als nächstes untersucht Föhl formelmäßig die *Verteilungswirkungen bei Anwendung des „natürlichen Verteilungsschlüssels“*. Gefragt wird, „welcher Prozentsatz des unsteuererten Betriebsertrages (die unter 1. definierte Größe, W. Sch.) bei diesem Verteilungsschlüssel der Belegschaft in Abhängigkeit von der Arbeitsintensität des Unternehmens (definiert als: Lohn- und Gehaltssumme zu den gesamten Wertschöpfungskosten, W. Sch.) und vom Verhältnis des unsteuererten Betriebsertrages zu den Eigenmitteln der Gesellschafter zufällt“ (S. 26). Der Anteil der Belegschaft am Bruttogewinn (b) ist — unter der Prämisse, daß der Gewinnanteil der Belegschaft nicht der Besteuerung unterliegt — definiert als:

$$b = \frac{(1 - \tau) - \frac{z}{p}}{\frac{1}{\lambda} - \tau}$$

Hier bedeutet:

- τ = Steuersatz,
- z = Zinsfuß,
- p = Brutto-Rentabilität der Eigenmittel (Bruttogewinn zu Eigenmittel der Gesellschafter),
- λ = Arbeitsintensität (Lohn- und Gehaltssumme zu Wertschöpfungskosten).

Der Anteil am Nettogewinn (b_n) wird von Föhl definiert als:

$$b_n = \frac{b}{1 - \tau + \tau b}$$

Hier wird deutlich, von welchen Größen der jeweilige Gewinnanteil abhängig ist. (Unklar bleibt in diesem Teil, was unter dem „betriebsnotwendigen“ Kapital verstanden werden soll. Praktisch wird man wohl mit dem tatsächlich vorhandenen Kapitalbestand arbeiten.)

² Verwiesen sei zum Überblick auf den Beitrag von Karl Hax: Betriebliche Sozialpolitik als Teilbereich der Unternehmenspolitik. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N. F. 7. Jg. (1955). S. 1—21 (wiederabgedruckt in der Aufsatzsammlung von Karl Hax: Personalpolitik und Mitbestimmung. Köln und Opladen 1969. S. 78—97).

Föhl analysiert nun im nächsten Kapitel die *Auswirkung des in Frankreich gewählten Verteilungsschlüssels*, wobei er als Vergleichsmaßstab den „natürlichen“ Schlüssel heranzieht. In Frankreich sollen die Arbeitnehmer erhalten:

$$\frac{1}{2} \cdot \left(\frac{\text{Lohn- und Gehaltssumme}}{\text{Wertschöpfung}} \cdot \text{Nettogewinn} \right).$$

Der „Bezug der Lohn- und Gehaltssumme auf die Wertschöpfung statt auf die Kosten der Wertschöpfung (bedeutet) eine willkürliche Benachteiligung der Arbeiter, da hierdurch der Nettogewinn, der auf beide Partner verteilt werden soll, bei der Errechnung der Anteile fälschlicherweise dem produktiven Beitrag des einen Partners, nämlich des Kapitals, zugeschlagen wird“ (S. 36).

Besonders hervorzuheben sind folgende Zusammenhänge: Die der Belegschaft zufließenden Gewinnanteile werden bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns vom Bruttogewinn abgesetzt (bleiben also steuerfrei). Gleichzeitig gestattet der französische Fiskus den Unternehmern zum Zwecke der Investitionsförderung eine weitere Absetzung vom Bruttogewinn, und zwar Investitionsausgaben bis zur Höhe des Gewinnanteils der Belegschaft. „Das bedeutet, daß Unternehmungen, die mindestens in Höhe des Gewinnanteils ihrer Belegschaft investieren, diesen Gewinnanteil bei der Berechnung des steuerlichen Gewinnes zweimal vom Bruttogewinn absetzen können, und das wiederum bedeutet, da die Körperschaftsteuer in Frankreich 50 % beträgt, daß der Staat die gesamte Höhe des den Arbeitnehmern zufallenden Gewinnanteils zu Lasten der Staatskasse bzw. des Steuerzahlers übernimmt“ (S. 37). (Nicht notwendig voll zutreffend ist die daraus abgeleitete Föhlsche Bemerkung, daß den „Unternehmer ... die Gewinnbeteiligung seiner Belegschaft keinen Pfennig [kostet]“ (S. 37), da er ja über die Zahlung weiterer — direkter und indirekter — Steuern mit zur Finanzierung der geplanten Vermögensbildung beiträgt.) Wie Föhl feststellt, ergibt sich (partialanalytisch gesehen) auch für die Belegschaft ein Vorteil. „Ihr prozentualer Anteil am Nettogewinn steigt dabei um so mehr, je mehr der Nettogewinn die Verzinsung der Eigenmittel der Gesellschafter übersteigt, die in der französischen Regelung mit 5 % festgelegt ist“ (S. 37). Auch diese Zusammenhänge behandelt Föhl ausführlich in formelmäßiger Darstellung.

Sowohl für den „natürlichen Schlüssel“ (eine Bezeichnung, die Föhl vielleicht besser wegen ihres normativen Klanges vermieden hätte) als auch für die französische Regelung läßt sich zeigen, daß der „Einfluß der Arbeitsintensität ... sehr hoch (ist). Je höher die Arbeitsintensität, um so höher der Gewinnanteil der Belegschaft, um so höher aber

auch der prozentuale Zuwachs der Arbeitseinkommen bei gleichem Verhältnis des Bruttogewinns zum Eigenkapital oder zur Bruttowertschöpfung des Unternehmens“ (S. 46). — Die kurzen empirisch orientierten Überlegungen zeigen, daß in der Mehrzahl der Unternehmungen, mit vielleicht 80 % der Arbeitnehmer, nur relativ bescheidene Gewinne zur Verteilung anfallen, dagegen können 10—20 % der Arbeitnehmer an relativ hohen Nettogewinnen je Arbeitnehmer partizipieren (S. 51). So ergeben sich bei dieser Regelung recht große finanzielle Unterschiede für die Arbeitnehmer, je nachdem, in welchem Wirtschaftszweig oder Unternehmen sie beschäftigt sind, insbesondere wenn man berücksichtigt, daß vom Gewinn ja zunächst eine Verzinsung der Eigenmittel der Kapitalgeber (in Frankreich von 5 %) abgesetzt wird. Ein erheblicher Teil der Beschäftigten wird also gar nicht erst in den Genuß dieser Regelung kommen, „darf“ jedoch über die Steuerzahlung zur Finanzierung der Gewinnbeteiligung für diejenigen Kollegen mit beitragen, die Arbeitsplätze in „rentableren“ Unternehmen oder Wirtschaftszweigen innehaben und dort „im Zweifelsfalle schon ein höheres Lohn Einkommen erhalten als sie“ (S. 60). In diesem Zusammenhang könnte argumentiert werden, daß hierin eine Verstärkung der Allokationsfunktion des Lohnes zu sehen ist (Anreiz zur Wanderung von Arbeitskräften in Branchen oder Unternehmen mit höherer Produktivität), doch sind hier die bekannten Bedenken hinsichtlich der Aussagekraft von Gewinnangaben als Maßstab für die Produktivität (u. a. der Einfluß der Marktstruktur) und die vorhandenen Mobilitätshemmnisse zu erwähnen.

Ein Punkt, den Föhl berührt, soll noch herausgestellt werden. Der Autor weist auf die (möglicherweise) „feindselige“ Haltung der heute für die Investitionsentscheidungen Verantwortlichen“ hin (S. 68), die zu zurückhaltenden Investitionsentscheidungen und via Multiplikatoreffekt zu „ernsthaften Krisen“ führen kann. Föhl schreibt: „Mag allesbarer Unsinn sein, was hier an Befürchtungen vorgetragen worden ist; Befürchtungen allein genügen, um bei Investitionsentscheidungen vorerst einmal zurückhaltend zu sein“ (S. 68). Hier wäre zu überlegen (dies lag offensichtlich außerhalb des Forschungsauftrages an Föhl), wie solche möglicherweise irrational begründeten (zumindest nicht ökonomisch begründbaren) Investitionsstrategien der Entscheidungsträger verhindert werden können, eine Frage die unmittelbar in das Problem der Mitbestimmung hineinführt.

Die *Verteilung der Entscheidungsbefugnisse* scheint heute das zentrale „Verteilungsproblem“ zu sein, das nicht automatisch durch eine stärkere Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand gelöst werden kann. In gewissem Sinne kann man eher umgekehrt davon ausgehen, daß eine reale zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer von eini-

gem Gewicht (vor allem, wenn sie zu Lasten der Nichtarbeitnehmer gehen soll) nicht ohne Mitentscheidungs- und Kontrollbefugnisse erreichbar- und durchsetzbar erscheint.

Föhl gegenüber ist keinesfalls ein Vorwurf daraus abzuleiten, daß er dieser Fragestellung nicht nachgegangen ist. Er hat das Schwergewicht auf das Herausarbeiten *allgemeiner* verteilungstheoretischer und -politischer Zusammenhänge gelegt und insgesamt ein instruktives Gutachten verfaßt, in dem sorgfältig und klar die Bedenken gegen eine gesetzliche betriebliche Gewinnbeteiligung und die konkrete Regelung in Frankreich vorgetragen werden, eine Regelung, die eher dazu geeignet erscheint, weitere Ungleichverteilung (zumindest in der Gruppe der Arbeitnehmer) zu schaffen. Föhl befürwortet demgegenüber eine stark progressive Besteuerung hoher Gewinne sowie betriebsindividuelle spezielle Leistungsprämien für die Belegschaft, soweit „die Gewinne durch eine besondere Anstrengung der Belegschaft, ihren Fleiß, ihre Sorgfalt, ihre Sparsamkeit entstehen“ (S. 71). Hier — wie allgemein auch bei spontanen „Experimente(n) auf dem Gebiet der Interessierung der Belegschaft am Arbeitsergebnis“ — liegt die Bedeutung nicht „in der Umverteilung der Einkommen oder Vermögensbildung ... sondern in der Produktivitätssteigerung und in der Verbesserung der zwischenmenschlichen Beziehungen“ (S. 72). Diese Vorstellungen (mögen sie nun als ausreichend oder zu wenig weitreichend betrachtet werden) sind persönliche Wertentscheidungen Föhls und nicht mehr als notwendige Folgerungen aus den Ergebnissen seines Gutachtens anzusehen, wohl aber ist eine konsequente Folgerung seine klare Aussage dazu, daß es sich bei der französischen Regelung für uns um kein nachahmenswertes Vorbild handeln kann; denn will man eine stärkere Vermögensbildung der Arbeitnehmer über den Staatshaushalt erreichen (wie es in Frankreich wohl überwiegend faktisch der Fall sein wird), sollte man den Umweg über die betriebliche Gewinnbeteiligung mit all seinen (zum Teil unvorhersehbaren) Nebenwirkungen vermeiden.

Winfried Schmähl, Frankfurt/M.