

Verteilungspotenziale in österreichischen Industrieunternehmen im ersten Jahr der Covid-19-Krise. Schlaglichter aus Jahresabschlussanalysen ausgewählter Industriebranchen.

Tobias Angel :: Michael Heiling :: Bernhard Leubolt

AK Wien, Abteilung Betriebswirtschaft

Prinz-Eugen-Straße 20-22, 1040 Wien

Tobias.Angel@aon.at

Michael.Heiling@akwien.at

Bernhard.Leubolt@akwien.at

01/501 65/12665 bzw. 01/501 65/13815

WORKING PAPER :: DISKUSSIONSPAPIER

Kongressbeitrag für:

Momentum 2022 - Hallstatt, 13-16. Oktober 2022 – Track 2 „Industriepolitik“



INHALT

1	Abstract	2
2	Einleitung	3
	Ziel, Motivation und Betrachtungsumfang	3
	Methodik und Datenquellen	5
3	Analysen aus der Metallindustrie	5
	Ertragslage	6
	Stabilitätskennzahlen	7
	Aufwendungen und Ausgaben	8
	Unternehmenskennzahlen im Zusammenhang mit öffentlichen Subventionen	9
	Erkenntnisse	10
4	Analysen aus der Holzindustrie	11
	Ertragskennzahlen	11
	Stabilitätskennzahlen	12
	Aufwendungen und Ausgaben	13
	Unternehmenskennzahlen im Zusammenhang mit öffentlichen Subventionen	13
5	Zusammenfassung und weitere Diskussion	15
	Politische Implikationen	15
6	Literaturverzeichnis	16

1 ABSTRACT

Dieser Beitrag stellt anhand von veröffentlichten Jahresabschlussdaten zweier österreichischer Industriebranchen (Metallindustrie und Holzindustrie) der Jahre 2019 und 2020 die wirtschaftliche Performance im ersten Covid-19-Krisenjahr 2020 dar.

Dabei werden über eine Betrachtung der Umsatz- und oder Produktionsleistung hinaus auch die innerbetriebliche Aufwandsstruktur und -verteilung, die Stabilität und Reservausstattung der Betriebe sowie das Ausschüttungsverhalten untersucht. Die Analyse zeigt eine sehr unterschiedliche Betroffenheit von Branchen sowie der Betriebe innerhalb der Branche. Es wird weiters herausgearbeitet, dass Umsatzeinbrüche durch öffentliche Unterstützungen und auch innerbetrieblich abgemildert werden konnten und wurden, sodass ein Produktionsrückgang nicht notwendigerweise in geringeren Gewinnen, geringerer Zahlungsfähigkeit oder reduzierten Ausschüttungen an die Eigentümer:innen resultiert (hat).

Darüber hinaus werden ausgewählte Auswirkungen von öffentlichen Unterstützungen an die Unternehmen dargestellt sowie Überförderungen auf betrieblicher Ebene dargestellt. Der Beitrag plädiert im Ergebnis für eine differenzierte Betrachtungsweise von Krisenauswirkungen auf unterschiedliche Branchen und Unternehmen sowie die stärkere Einbeziehung differenzierterer Kennzahlen und Kontrollen bei Krisenförderinstrumenten für (Industrie-)Unternehmen.

2 EINLEITUNG

„Es gibt heuer nichts zu verteilen außer Sorgen“¹ – mit diesen Worten leitete der Chefverhandler des Arbeitgeber:innenverbandes der Metalltechnischen Industrie im Herbst 2020 die Pressekonferenz zur jährlichen Lohnrunde ein. Die Erfahrungen des Jahres 2020 wiesen zu diesem Zeitpunkt auch unbestritten auf einen beträchtlichen Rückgang der Produktionsleistung hin – obwohl die Industrie im Vergleich zu anderen Teilen der österreichischen Gesamtwirtschaft im Jahr 2020 in Summe relativ wenig von Betretungsverboten und Lockdowns betroffen war. Die Unsicherheit in Bezug auf ein Wiederaufflammen der Pandemie und entsprechende gesundheitspolitische Maßnahmen sowie zunächst schwache Prognosen der Beschäftigungserholung unterstützten dieses Bild in der öffentlichen Wahrnehmung wohl teilweise.

Gleichzeitig stellte sich ab Mitte des Jahres 2021 heraus, dass einige Unternehmen die Staatshilfen erhielten, Umsätze und Gewinne steigern und Dividenden ausschütten konnten. Beispielsweise erhielt der Zweiradhersteller KTM AG für das Jahr etwa 11 Mio. Euro an Kurzarbeitsbeihilfen. Die KTM AG gehört zum Pierer-Mobility-Konzern der für 2020 Rekordumsätze und eine Dividende von über 11 Mio Euro vermelden konnte.² Sichtbar wurde, dass dies kein Einzelfall war, sondern eine Reihe von Unternehmen Gewinne oder Dividenden - trotz oder wegen des Erhalts von staatlichen Unterstützungen – verbuchen und sogar steigern konnten. Arbeitnehmer:innen und Familien bekamen hingegen weniger als ein Viertel der staatlichen Hilfen.³

Ziel, Motivation und Betrachtungsumfang

Zwei Jahre – die mitunter von mehrfachen Fehlprognosen in Bezug auf das Pandemieende aber trotzdem von einer erfreulich schnellen Erholung der Gesamtwirtschaftsleistung und der Beschäftigung geprägt waren – später, soll dieser Beitrag nun die Möglichkeit aufgreifen für bestimmte Branchen (also Teile der Gesamtwirtschaft) zu analysieren, was es trotz des Rückganges der Produktions- und Verkaufsleistung zu verteilen gibt und gab.

Ziel des Beitrages ist es daher, für ausgesuchte Industriesektoren in Österreich Verteilungspotenziale auf Basis von Unternehmensdaten des Jahres 2020 festzustellen, auch wenn mittlerweile außer Frage steht, dass sich für dieses erste Covid-19-Pandemiekrisenjahr ein Rückgang des Bruttoinlandsproduktes von fast 7% eingestellt hat⁴. Der Beitrag versucht somit auch einen Blick auf Verteilungsmöglichkeiten „jenseits des Wachstums“ in der Industrie zu geben und diese zu diskutieren.

Das Jahr 2020 eignet sich für eine solche Betrachtung, weil es mittlerweile gänzlich abgeschlossen ist, weil es im Gegensatz zum Jahr 2021 noch verhältnismäßig wenig von anderen für Betriebe herausfordernden Entwicklungen in Bezug auf Beschaffung und Material-/Energiepreise überlappt war und nicht zuletzt ausreichend Daten für eine aggregierte Jahresabschlussanalyse (siehe Methodik und Datenquellen) vorliegen. Auch wenn also das Jahr 2020 rückblickend den Beginn einer multiplen Krise markieren könnte, so waren die Krisenfaktoren und Krisengründe des Jahres 2020 noch relativ stark und eindeutig der Pandemie und den damit verbundenen Maßnahmen geschuldet.

Sektoral fokussiert dieser Beitrag auf zwei Branchen, die hintereinander und getrennt voneinander analysiert werden: die Metallindustrie und die Holzindustrie. Einerseits wurde die österreichische Metallindustrie gewählt, weil für diese aufgrund der verhältnismäßig großen Betriebsstrukturen (die metalltechnische Industrie hat etwa lt. Angaben der WKÖ durchschnittlich mehr als 100 Beschäftigte) eine relativ große Abdeckung durch

¹ Kretzl (2020)

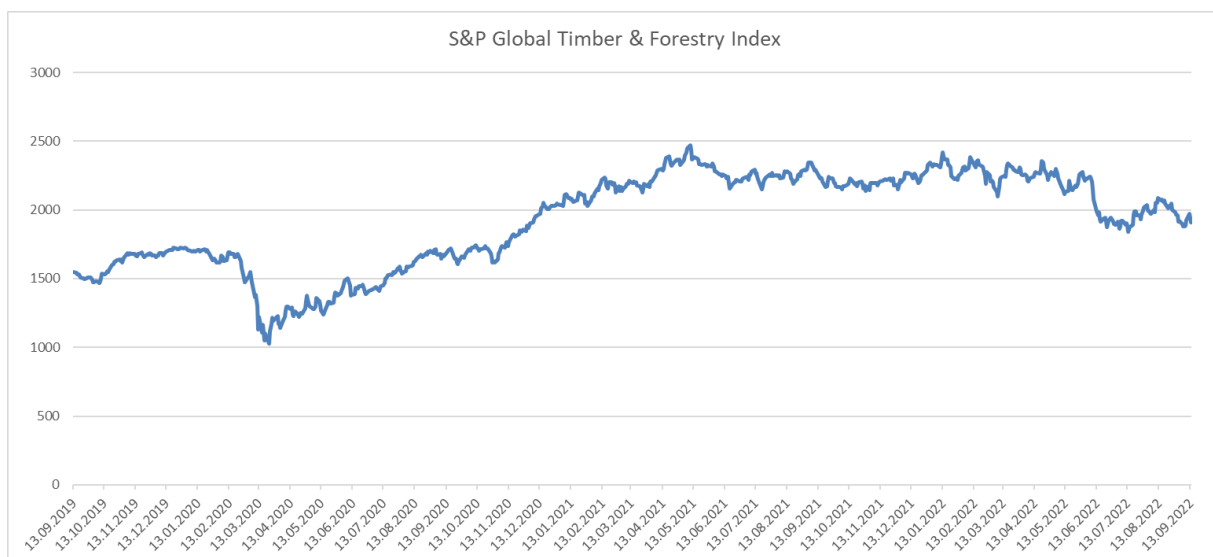
² Pühringer (2021)

³ Huber (2022)

⁴ Vgl etwa Glocker/Schiman (2022): 3.

veröffentlichte Jahresabschlüsse möglich ist. Bedeutsam erscheint sie, weil einerseits die verschiedenen Fachverbände der österreichischen Metallindustrie für mehr als 40% der abgesetzten Produktion der gesamten Österreichischen Industrie verantwortlich zeichnen⁵, sie andererseits aber auch mit fast 200.000 Beschäftigten etwa die Hälfte aller Industriebeschäftigten in Österreich ausmacht. Aufgrund der Eröffnung der Herbstlohnrunde durch die Metallindustrie wird ihr auch regelmäßig die „Lohnführerschaft“ zugeschrieben⁶ – wengleich die Entwicklung der letzten Jahre in Österreich nicht für eine übermäßige Lohnspreizung innerhalb der Gruppe der unselbstständig Beschäftigten spricht. Nicht zuletzt war die Industrie in Österreich im Vergleich zu anderen Branchen verhältnismäßig wenig von direkten Maßnahmen betroffen⁷ und sollte dafür aber auch verhältnismäßig wenig von Kompensationsmaßnahmen profitieren.

Die Holzindustrie war – ähnlich wie die Metallindustrie – weniger stark von den Pandemiemaßnahmen betroffen. Es handelt sich sogar um einen Sektor, der in mancher Hinsicht von den multiplen Krisentendenzen profitieren konnte. Die gestiegene Bedeutung des Eigenheims während der Pandemie führte zu höherer Nachfrage nach Möbeln aus Holz bzw. Holz-Produkten. Das wirkte sich positiv auf die Möbelindustrie aus. Die Preise für den Rohstoff Holz steigen seit 2020. Der S&P Global Timber & Forestry Index zeigt, dass die Preise zwischen dem 23.3.2020 und dem 10.5.2021 um ca. 240% stiegen. Im September 2022 standen die Preise bei etwa 190% des Preisniveaus vom 23.3.2020.



Quelle: <https://www.spglobal.com/>, eigene Darstellung

Schon seit einigen Jahren wird in kritischen Debatten darauf hingewiesen, dass für wirtschaftliches Wachstum auf natürliche Rohstoffe zurückgegriffen werden muss (vgl. etwa Altvater/Mahnkopf 1996). Der dadurch entstehende „Rohstoffhunger“ führt zu einer Zunahme von Rohstoffkonflikten, da die Verfügbarkeit von Rohstoffen im Gegensatz zur Wachstumsdynamik begrenzt ist. Werden Rohstoffe knapp, führt das zu höheren Preisen. Sind Rohstoffe nicht mehr verfügbar oder leistbar, ist das ein weiterer Beitrag zur multiplen Krise (Klauke 2019). Die Holzindustrie besteht sowohl aus der Forstwirtschaft, die von den höheren Preisen massiv profitiert, wie auch aus der Holzverarbeitenden Industrie, die mit steigenden Materialkosten und evtl. Materialknappheit umgehen muss.

⁵ Vgl Heiling (2021): 29.

⁶ Vgl etwa Pollan (2004): 207.

⁷ Vgl Ertl/Marterbauer (2021)

Methodik und Datenquellen

Als Datengrundlage werden vorrangig die von den Unternehmen selbst im Firmenbuch der Republik Österreich offengelegte und von Wirtschaftsprüfer:innen geprüfte Jahresabschlüsse herangezogen. Die einzelnen Daten (Ertragslage, Stabilität, Personalaufwendungen, Ausschüttungen) werden hierbei aggregiert für die einzelnen Branchen dargestellt, wobei auch auf einzelne – besonders interessante oder aussagekräftige – Fälle abgezielt wird.

In Österreich sind Kapitalgesellschaften (also in erster Linie GmbHs und Aktiengesellschaften, keine Vereine, Stiftungen oder Personengesellschaften) gemäß § 277 Abs 1 des Unternehmensgesetzbuches verpflichtet, ihren Jahresabschluss (meist bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang samt Ergebnisverwendungsvorschlag) beim zuständigen Firmenbuchgericht offenzulegen, dies hat üblicherweise binnen neun Monaten nach dem Bilanzstichtag zu erfolgen, wobei hier durch das mehrmals verlängerte 2. Gesellschaftsrechtliche Covid-19-Gesetz in den letzten beiden Jahren mehrfach Fristerstreckungen beschlossen wurden. Die Daten beschränken sich daher ausschließlich auf österreichische Kapitalgesellschaften mit Sitz in Österreich.

Eine weitere Limitation ist die Unternehmensgröße – für kleine und mittelgroße Gesellschaften in den §§ 278 und 279 des Unternehmensgesetzbuches Publikationserleichterungen festgeschrieben. Im Wesentlichen kann zusammengefasst werden, dass aussagekräftige Jahresabschlüsse, die auch Schlüsse auf die Ertragsituation der Kapitalgesellschaft ermöglichen erst bei zumindest 50 Beschäftigten und/oder einer Bilanzsumme von 5 Millionen Euro und/oder Umsatzerlösen von 10 Mio Euro vorliegen (zwei der drei Kriterien müssen überschritten werden). Dies hat auch eine Auswirkung auf die oben beschriebene Branchenauswahl, da eine halbwegs umfassende Stichprobengröße nur in Branchen mit verhältnismäßig großer durchschnittlicher Betriebsgröße möglich ist. Daher eignet sich die Industrie oder die anlagenintensive Personenbeförderung besser für eine solche Analyse als das Kleingewerbe oder touristische Dienstleistungen.

Dort wo Informationen über erhaltene öffentliche Förderungen für das Identifizieren von Verteilungsspielräumen relevant sind, diese aber nicht ausreichend nachvollziehbar in den veröffentlichten Jahresabschlüssen dargestellt sind, wird in diesem Beitrag auch auf die Beihilfendatenbank der Europäischen Kommission zurückgegriffen.

3 ANALYSEN AUS DER METALLINDUSTRIE

Für die Analysen dieses Kapitels wurde ein Datensatz von 277 Kapitalgesellschaften aus der AK-Bilanzdatenbank verwendet, die alle ihre Jahresabschlüsse für die Jahre 2020 und 2019 im Firmenbuch der Republik Österreich offengelegt haben. Jahresabschlüsse mit Rumpfwirtschaftsjahren oder nicht bloß geringfügigen Fusionen/Spaltungen wurden dabei entfernt. Alle 277 Kapitalgesellschaften gehören dabei zumindest einem jener Fachverbände der Wirtschaftskammer Österreich an, die die maßgeblichen Kollektivverträge der „Metalllohnrunde“ verhandeln, es sind dies:

- Fachverband Bergwerke und Stahl
- Fachverband der NE-Metallindustrie (Nichteisen)
- Fachverband Metalltechnische Industrie (inkl. Gießereindustrie)
- Fachverband der Fahrzeugindustrie

Grundsätzlich sind doppelte Mitgliedschaften möglich, es ist also denkbar, dass einzelne Kapitalgesellschaften aufgrund der überwiegenden Zugehörigkeit zu einem anderen Fachverband (oder auch aufgrund anderer kollektiv-arbeitsrechtlicher Regelungen) einen Kollektivvertrag außerhalb der Metallindustrie anwenden. Alle

untersuchten Kapitalgesellschaften sind aber in der Kammersystematik einem der oben genannten Fachverbände zugehörig.

In Summe wurden 2020 in den betrachteten Kapitalgesellschaften 140.000 Personen beschäftigt und Umsätze in Höhe von 48,2 Mrd. Euro erwirtschaftet. Auf Ebene der Beschäftigten werden somit über 70% der Beschäftigten der Metallindustrie (dies sind etwa 195.000) von dieser Stichprobe abgedeckt. Zunächst werden für diese Analyse die Ertragslage und die Ausschüttungen dargestellt, in einem weiteren Schritt Stabilitätskennzahlen sowie ausgewählte Kennzahlen aus der Aufwandsstruktur. Zuletzt wird versucht, Aspekte der öffentlichen Unterstützung (Kurzarbeit und Cofag-Subventionen) mit den dargestellten Zahlen zu verbinden.

Ertragslage

Im untersuchten Sample beliefen sich die Umsätze des Jahres 2020 auf 48,2 Mrd. Euro, das war ein Minus von 12,5% gegenüber dem Vorjahr. Es wurden also um 12,5% weniger produzierte Waren verkauft als noch im Vorjahr. Dies ist sicher ein beträchtlicher Rückgang, allerdings deutlich geringer als das „Erlösminus von rund einem Fünftel“⁸, das Mitte des Jahres 2020 noch von den Fachverbänden angekündigt wurde. Der Rückgang bei der ordentlichen Betriebsleistung – also den tatsächlich produzierten (aber unter Umständen noch nicht abgesetzten) Gütern – lag bei 11,9% etwas geringer, was darauf hindeuten könnte, dass die Fertigungsaufträge gegen Ende des Jahres wieder stärker eingegangen sind.

in T€	2018	2019	2020	Δ in %
Umsätze	56.662.873	55.071.819	48.179.428	-12,52
Ordentliche Betriebsleistung	57.491.415	55.304.972	48.734.738	-11,88

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Innerhalb dieses Rückgangs zeigt eine differenzierte Betrachtung allerdings, dass 63 Unternehmen ihren Umsatz auch im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr 2019 steigern konnten (das sind knapp 23%). Eine differenzierte Perspektive zeigt auch der Blick auf die Gewinne: Auch im Jahr 2020 konnten 78% der Betriebe positive operative Gewinne („Betriebserfolge“ laut Gewinn- und Verlustrechnung) erwirtschaften, im Jahr 2019 waren es mit allerdings 87% fast 9 Prozentpunkte mehr. Die aufsummierten operativen Gewinne betragen 2020 2,14 Mrd. Euro, dies waren 630 Mio Euro weniger als im Jahr 2019. Während diese operativen Betriebserfolge den Gewinn aus der Kerntätigkeit darstellen, wird in den Jahresüberschüssen der Gesamtgewinn – also inkl. außerordentlicher Erträge, Förderungen, Einmaleffekten, Dividenden aus Töchterunternehmen bereits nach Berücksichtigung der Steuerleistung – dargestellt. Für diese Kennzahl wird sichtbar, dass die Gesamtgewinne nach Steuern gegenüber 2019 – und auch gegenüber 2018) sogar gewachsen sind auf 3,3 Mrd. Euro (bei wie bereits gezeigt geringerem Produktionsvolumen).

Diese etwas überraschende Erkenntnis kann bei genauerer Betrachtung wohl um einen Ausreißer bereinigt werden, da hier ein Unternehmen innerhalb des MAGNA-Konzerns eine (mutmaßlich) einmalige Dividende eines Tochterunternehmens in Höhe von über 1,35 Mrd. Euro erhalten hat. Im Falle einer Bereinigung wären die Gesamtgewinne von 2019 auf 2020 nicht gestiegen, sondern um 423 Mio Euro gefallen. Im Vergleich zum Rückgang der operativen Gewinne ist dies aber eine beträchtliche „Abfederung“ der gesamten Einkommensrückgänge der Kapitalgesellschaften um ziemlich genau ein Drittel (Rückgang von 630 Mio Euro bei den operativen Gewinnen).

in T€	2018	2019	2020	Δ
EBIT – Ordentlicher Betriebserfolg	3.081.024	2.772.019	2.141.861	-630.158
Jahresüberschuss – Gesamtgewinn nach Steuern	3.076.679	2.444.523	3.292.655	848.132
Jahresüberschuss – Gesamtgewinn nach Steuern, bereinigt	2.935.116	2.389.523	1.966.348	-423.175

Quelle: AK Bilanzdatenbank

⁸ Fachverband Metalltechnische Industrie (2020): <https://bit.ly/3wamftb>

Deutlich angestiegen sind allerdings in den Jahresabschlüssen 2020 die Ausschüttungen im Sinne der den Jahresabschlüssen angeschlossenen Ergebnisverwendungsvorschläge. Nach einer vorübergehenden Zurückhaltung bei den Jahresabschlüssen 2019 (die Ergebnisverwendungsvorschläge werden üblicherweise in den ersten fünf Monaten des neuen Geschäftsjahres erstellt, somit war dies direkt zu Beginn der Covid-19-Krise). In Summe wurden Ausschüttungen an die Eigentümer:innen in Höhe von 3,2 Mrd. Euro vorgeschlagen, dies war ein Anstieg um über 130% gegenüber 2019 aber auch ein Wachstum gegenüber dem Vorkrisenniveau von 2018.

Auch bei den Dividenden gilt, dass der „Einmalgewinn“ im MAGNA-Konzern an die Konzernmutter „durchgereicht“ wurde, also auch hier eine bereinigte Betrachtung zur Ergänzung sinnvoll erscheint. Hier zeigt sich allerdings ein ähnliches Bild, während auf Basis von 2018 knapp 90% des gesamten erwirtschafteten Gewinns ausgeschüttet wurden, ging dieser Wert zunächst auf 57,16% zurück. Auf Basis von 2020 wurde de facto der gesamte erwirtschaftete Gewinn an die Eigentümer:innen ausgeschüttet. Hier ist zu bedenken, dass die untenstehende „Ausschüttungsquote“ eine direkte Gegenüberstellung der Summe der geplanten Ausschüttungen und der gesamten Jahresüberschüsse (inkl. der Verluste bei einzelnen Betrieben) darstellt.

in T€ / %	2018	2019	2020	Δ in %/PP
Ausschüttung inklusive Ergebnisabfuhr	2.941.023	1.365.866	3.225.149	136,12
Ausschüttung inklusive Ergebnisabfuhr, bereinigt	2.641.023	1.365.866	1.975.149	44,61
Ausschüttungsquote (Ausschüttungen/Jahresüberschüsse) in % gesamt	95,59	55,87	97,95	42,08
Ausschüttungsquote (Ausschüttungen/Jahresüberschüsse) in % bereinigt	89,98	57,16	100,45	43,29

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Stabilitätskennzahlen

Während Umsätze und Gewinne Aufschluss über die Absatz- und Ertragssituation eines einzelnen Geschäftsjahres geben, können bestimmte Stabilitätskennzahlen wie die Eigenmittelquote oder die Liquidität Auskunft über die mittelfristige Krisenfestigkeit und die Reservausrüstung von Unternehmen geben. Unternehmen mit entsprechend höherer Eigenmittelquote oder Liquidität sind dabei im Stande auch einzelne oder mehrere Verlustjahre durch eigene Kapitalpolster oder entsprechende Zahlungsfähigkeit abzufedern. Die Eigenmittelquote laut Unternehmensreorganisationsgesetz ist dabei das Verhältnis von Eigenkapital zu Gesamtkapital vor erhaltenen Anzahlungen. Eine hohe Eigenkapitalquote weist auf eine geringere Abhängigkeit der Unternehmen von externen Kapitalgeber:innen bzw. entsprechende Reserven hin. Das Eigenkapital kann entweder durch Gewinne oder Einzahlungen von Eigentümer:innen wachsen. Das Eigenkapital sollte dabei natürlich im Verhältnis zum zu finanzierenden Vermögen interpretiert werden, investitionsintensive Branche mit hohem gebundenem Anlagevermögen (wie etwa die produzierende Industrie) brauchen höhere Eigenmittelquoten als weniger anlageintensive Branchen wie etwa Dienstleistungsbranchen. Das Unternehmensreorganisationsgesetz schreibt eine Mindesteigenkapitalquote von 8 Prozent vor, wird diese unterschritten ist – wenn auch andere Parameter nicht ausreichend sind – Reorganisationsbedarf zu vermuten.

Eigenmittelquote laut URG, in %	2018	2019	2020
Durchschnittswert des Samples	44,27	43,83	45,36

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Im Schnitt haben die betrachteten Gesellschaften im Jahr 2020 eine Eigenmittelquote von 45,36%, dies ist ein Anstieg um 1,53 Prozentpunkte gegenüber 2019 und 1,09 Prozentpunkte gegenüber 2018. Im Gegensatz zu den Ertragszahlen gibt die Eigenmittelquote nicht über das (reduzierte) Unternehmenseinkommen Auskunft, sondern zeigt, ob die Unternehmen durch die Krise eine (stärkere) Bestandsgefährdung erfahren haben. Dies ist mit Blick auf die Eigenmittelquote nicht der Fall. Die Verteilung der potenziell aufgrund einer zu niedrigen Eigenkapitalausstattung substanzgefährdeten Industrieunternehmen hat sich dabei nicht verändert. Sowohl 2019 als auch 2020 hatten exakt vier Betriebe (1,4%) aus dem Sample eine Eigenmittelquote von weniger als 8%.

Ein weiterer Zugang zur Ermittlung der (in diesem Fall eher kurzfristigen) Krisenfestigkeit ist die Ermittlung der Liquidität dritten Grades – hierfür werden die kurzfristigen Umlaufvermögen (ohne latente Steuern) den kurzfristigen Verbindlichkeiten, Rückstellungen und passiven Rechnungsabgrenzungen gegenübergestellt. Eine Liquidität von zumindest 100% bedeutet also, dass alle potenziell kurzfristig rückzahlbaren Außenstände durch kurzfristig liquidierbares Umlaufvermögen abgedeckt sind. Auch hier zeigt sich in den Jahren 2018 bis 2020 eine Steigerung, im Jahr der Krise auffälliger Weise um fast 15 Prozentpunkte von 132,5 auf 147,1%

Liquidität, in %	2018	2019	2020
Durchschnittswert des Samples	129,80	132,51	147,05

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Während im Jahr 2019 44 Betriebe (15,9%) eine Liquidität unter 100% aufwiesen, waren dies im Jahr 2020 42 (15,2%), somit zeigt sich auch in der Verteilung eine leichte Verbesserung. Für jene knapp 15-16% die isoliert eine „zu geringe“ Liquidität aufweisen, wäre zu prüfen, ob diese etwa in Konzernstrukturen eingebunden sind, die das Halten eine höheren Liquiditätsreserve nicht notwendig machen. Jedenfalls erscheint es, dass in Summe sowohl bei der kurzfristigen Zahlungsfähigkeit als auch bei der mittelfristigen Reservenausstattung das Jahr 2020 keine Zäsur darstellte, die durchschnittliche Stabilität sogar leicht gesteigert werden konnte.

Aufwendungen und Ausgaben

In der folgenden Tabelle sind nun die einzelnen Aufwandsarten aus den Jahresabschlüssen summiert dargestellt. Da die Abschreibungen (die auf mehrere Jahre verteilten „Wertminderungsaufwendungen“ der Investitionen) auf kurzfristige Krisen und Schocks nur wenig reagieren (können) werden hier stattdessen die Summen der Zugänge zu den Sachanlagevermögen aus den Anlagespiegeln dargestellt:

Aufwendungen/Ausgaben in T€	2018	2019	2020	Δ 19/20 absolut	Δ 19/20 in %
Materialaufwendungen (Summe)	32.967.317	30.915.662	26.583.874	-4.331.788	-14,0%
Bezogene Leistungen (Summe)	3.088.071	3.142.005	2.829.633	-312.372	-9,9%
Personalaufwendungen (Summe)	10.206.964	10.407.587	9.743.740	-663.847	-6,4%
Sonstige betriebliche Aufwendungen (Summe)	6.411.624	6.235.032	5.682.632	-552.400	-8,9%
Sachinvestitionen (Summe)	2.190.335	2.213.710	1.836.974	-376.736	-17,0%

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Es zeigt sich, dass der Rückgang beim Personalaufwand – wohl auch durch beschäftigungsabsichernde Maßnahmen wie die Kurzarbeit – anteilig deutlich geringer war als der Umsatz- und Produktionsrückgang. In Summe und in absoluten Zahlen macht dieser aber mit 663,8 Mio Euro gegenüber 2019 mehr aus als der Rückgang bei den operativen Gewinnen und den bereinigten Gesamtgewinnen (siehe Ertragslage). Der anteilig deutlichste Rückgang (der über den Umsatzrückgang hinaus geht) ist einerseits bei den Materialaufwendungen und andererseits aber auch bei den Sachinvestitionen zu sehen, zumindest in der Metallindustrie wurden also Sachinvestitionen im Jahr 2020 gegenüber den Vorjahren deutlich zurückgehalten.

Auf individueller Ebene betragen die Personalaufwendungen pro Kopf im Jahr 2020 67.606 Euro, dies ist gegenüber 2019 ein Rückgang von 3,41% oder 2.390 Euro. Der für 2020 gültige Kollektivvertragsabschluss sah eine Erhöhung im Schnitt um 2,7% vor. Die Gründe für diesen Rückgang könnten unter anderem im Abbau von Gutstunden, in der Verjüngung der Belegschaft, im Rückgang von Mehrstundenleistungen aber auch zu einem nicht unbedeutenden Teil in erhaltenen Kurzarbeitsbeihilfen liegen, die zwar das Einkommen der Beschäftigten ausgleichen, nicht aber bei den Betrieben als Aufwendungen angefallen sind.

Unternehmenskennzahlen im Zusammenhang mit öffentlichen Subventionen

Für diesen Abschnitt wurden zusätzlich zu den veröffentlichten Jahresabschlüssen auch Daten aus der Beihilfendatenbank der Europäischen Kommission hinzugezogen. Generell war die produzierende Industrie im Bereich der direkten Unternehmensförderungen (Fixkostenzuschuss, Umsatzkostenzuschuss) über die Covid-19-Finanzierungsagentur des Bundes GmbH – wohl mangels Betretungsverboten und Schließungen – eher unterdurchschnittlich vertreten. Von mehr als 12.000 Unternehmen, die aus diesen beiden Titeln direkte Unterstützungen von mehr als 100.000 Euro erhalten haben, waren zum Stichtag 30.7.2022 lediglich 264 tatsächlich in der „Herstellung von Waren“ tätig, mehr als ein Drittel dieser Betriebe (98) waren in der „Herstellung von Backwaren“ tätig. Von den verbleibenden 166 Unternehmen waren lediglich 21 auch im hier beschriebenen Sample der Metallindustrie zu finden.

Summen in T€	2019	2020	Veränderung absolut
Umsatzerlöse	1.818.542	1.400.173	-418.369
Betriebserfolg	69.577	46.665	-22.912
Jahresüberschuss	57.571	25.146	-32.425
Direkte COFAG-Förderungen	-	7.613	

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Im Gegensatz zu anderen Branchen erscheint die Metallindustrie auf den ersten Blick also nicht als überfördert, den direkten COFAG-Förderungen von 7,6 Mio Euro für 21 untersuchbare Unternehmen stehen Gewinnrückgänge zwischen 22,9 und 32,4 Mio Euro gegenüber. Sehr wohl lassen sich aber für einzelne Unternehmen Förderungen erkennen, die trotz der Erhöhung von Gewinnen ausbezahlt wurden. Fünf von 21 Betrieben konnten sowohl operativ als auch in der Gesamtbetrachtung trotz/wegen der Förderungen ihre Gewinne für 2020 erhöhen, diese sind in der folgenden Tabelle dargestellt. Diese konnten ihre operativen Gewinne in Summe im ersten Covid-19-Krisenjahr um 12,2 Mio Euro erhöhen und erhielten dabei 1,2 Mio Euro an öffentlichen Förderungen. Weitere 12 Betriebe konnten Gesamtgewinne verbuchen, in mehr als drei Viertel der Fälle diente die Förderung also nicht zu Abfederung eines Verlustes, sondern lediglich zur Abfederung (oder gar zur Vermeidung) eines Gewinnrückganges.

Betrieb	Gewinnsteigerung (EBIT) T€ 2020	Gewinnsteigerung Jahresüberschuss T€ 2020	Förderung T€ 2020
EMCO GmbH	853	3.781	165
MARK Metallwarenfabrik GmbH	741	287	291
Miba Frictec GmbH	2.253	1.595	524
Prefa Aluminiumprodukte Gesellschaft m.b.H	6.581	1.151	143
Trodat Produktions GmbH	1.827	1.487	118
Summe	12.255	8.299	1.241

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Die Metallindustrie in Summe stellt sich also auf Ebene der direkten Unternehmensunterstützungen nicht als überfördert heraus, sehr wohl gab es jedoch auf individueller Ebene Betriebe die überfördert wurden. Dieses Bild unterscheidet sich von Befunden im Bereich der Gastronomie oder der Hotellerie⁹ wo es auch in Summe Hinweise auf eine Überförderung der Branche gibt. Generell war die Metallindustrie und die Industrie (mit Ausnahme der Lebensmittelindustrie) nicht überdurchschnittlich auf der Liste der Empfänger:innen direkter Staatshilfen wie dem Fixkostenzuschuss oder dem Umsatzkostenersatz vertreten.

Ein differenziertes Bild zeigt jedoch eine Analyse der Inanspruchnahme von Kurzarbeit. Hierzu ist allerdings zu bemerken, dass die Darstellung der Kurzarbeit in den Jahresabschlüssen qualitativ sehr unterschiedlich gehandhabt wurde. Nur weil ein Betrieb im Lagebericht nicht angibt, dass er Kurzarbeit in Anspruch genommen hat,

⁹ Vgl. Huber (2022): 9.

heißt dies nicht notwendigerweise, dass sie tatsächlich nicht in Anspruch genommen wurde. Das Volumen der Inanspruchnahme kann ebenfalls nicht direkt aus den Jahresabschlüssen entnommen werden, da es verschiedene Darstellungsvarianten gibt. In der Mehrheit der Darstellungen wurde im Anhang auch auf eine Summe verwiesen, in einigen Fällen gibt es aber lediglich den Hinweis darauf, dass Kurzarbeit in Anspruch genommen wurde und diese in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder den Personalaufwendungen enthalten ist, ohne dass das genaue Volumen dargestellt wird. 60% der Unternehmen geben an, dass sie im Jahr 2020 Kurzarbeit in Anspruch genommen haben – im Folgenden sind ausgewählte Kennzahlen für diese Unternehmen sowie für jene, die keine Kurzarbeit angeführt haben, dargestellt:

	Sample gesamt (277 UN)	Sample Kurzarbeit (167 UN)	Sample KEINE Kurzarbeit (110 UN)
Entwicklung der Umsätze 2019/2020	-12,5%	-14,0%	-9,2%
Entwicklung des Betriebserfolges	-22,7%	-17,3%	-29,1%
Entwicklung der Personalaufwendungen	-6,4%	-7,7%	-3,6%
Ausschüttungsquote in %	97,95	100,24	92,42
Eigenmittelquote in %	45,36	44,15	47,22
Liquidität in %	147,05	143,42	153,54

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Die Darstellung zeigt, dass die Umsätze bei jenen Unternehmen, die die Inanspruchnahme von Kurzarbeit berichtet haben tatsächlich deutlich stärker eingebrochen sind, als bei jenen, die keine Kurzarbeit berichtet haben. Ein gegenteiliges Bild zeigt aber der Rückgang des operativen Erfolges, dieser ist bei der Vergleichsgruppe Kurzarbeit um 17,3% zurückgegangen, bei der Vergleichsgruppe ohne Kurzarbeit um über 29%, diese Differenz wären in absoluten Zahlen ca. 280 Mio Euro. Dies lässt die Interpretation zu, dass die Kurzarbeit nicht nur Arbeitnehmer:innen ihr Einkommen weitestgehend abgesichert hat, sondern auch den Betrieben ihre Gewinnrückgänge abgemildert hat. Bei den Stabilitätskennzahlen weisen die Unternehmen aus der Vergleichsgruppe eher höhere (stabilere) Werte aus, was evtl. auch zum Verzicht auf die Inanspruchnahme von Kurzarbeit geführt haben könnte. Auffällig ist, dass – bei einer generell hohen Ausschüttungsaktivität im Bereich einer Vollausschüttung – die Kurzarbeit offenbar kein Grund für die Unternehmen war, sich bei Gewinnausschüttungen zurückzuhalten.

Erkenntnisse

Für die österreichische Metallindustrie lässt sich feststellen, dass die Umsätze und die Produktionsvolumina im Jahr 2020 – noch ohne Betrachtung der beträchtlichen Erholung im Jahr 2021 – zweifelsfrei deutlich eingebrochen sind. Trotzdem konnte die überwiegende Mehrheit der Betriebe auch im Jahr 2020 Gewinne berichten. Die operativen Gewinne sind im Jahr 2020 ebenfalls noch deutlich zurückgegangen, allerdings im Sample in absoluten Zahlen in geringerem Ausmaß als die Aufwendungen für das Personal. Die Gesamtgewinne sind – vor allem aber aufgrund von Einmaleffekten – sogar gestiegen, bei Bereinigung um einen augenscheinlichen Einmaleffekt wird jedoch ersichtlich, dass der Gewinnrückgang im Verhältnis zum Umsatzrückgang schon sehr deutlich abgedefert wurde. Überdurchschnittliche Zurückhaltung war einerseits beim Materialaufwand – dieser steht aber direkt mit dem Umsatzrückgang in Verbindung – und andererseits auch bei den Investitionen zu erkennen. Auf Ebene der Gewinnausschüttungen war keine Zurückhaltung zu erkennen, im betrachteten Sample kann de facto von einer Vollausschüttung gesprochen werden. Die finanzielle Stabilität der Unternehmen hat sich – gemessen an Zahlungsfähigkeit und Eigenkapitalausstattung – im Jahr 2020 sogar erhöht: Die Unternehmen hatten also eine hohe „Selbsthilfefähigkeit“. Im Bereich der direkten Unterstützungen durch die Covid-19-Finanzierungsagentur des Bundes GmbH (Cofag) war die Metallindustrie nur unterdurchschnittlich repräsentiert, wenngleich für einzelne Betriebe beträchtliche Überförderungen sichtbar waren. Deutlich stärker in Anspruch genommen wurde in der Metallindustrie die Kurzarbeit (mehr als 60% der untersuchten Betriebe haben angegeben, diese genutzt zu haben). Hier wird sichtbar, dass die Kurzarbeit nicht nur Arbeitnehmer:inneneinkommen, sondern auch die Unternehmenseinkommen gesichert und den Umsatzrückgang beträchtlich abgedefert hat. Nicht zuletzt wurde von Unternehmen, die Kurzarbeit in Anspruch nahmen, sogar anteilig höhere Dividenden ausgeschüttet.

4 ANALYSEN AUS DER HOLZINDUSTRIE

Die Analysen dieses Kapitels basieren auf einem Datensatz von 87 Unternehmen aus der AK-Bilanzdatenbank, die ihre Jahresabschlüsse für die Jahre 2020 und 2019 im Firmenbuch der Republik Österreich veröffentlichten. Jahresabschlüsse mit Rumpfwirtschaftsjahren oder umfassenden Fusionen/Spaltungen wurden dabei entfernt. Die 87 Unternehmen gehören dem Fachverband „Holzindustrie“ der Wirtschaftskammer Österreich an und sind in einer der folgenden Branchen tätig:

- Holzbau und Holzbauprodukte
- Möbel
- Platte
- Säge
- Ski
- Holzgewerbe

In Summe wurden 2020 in den betrachteten Kapitalgesellschaften 24.290 Personen beschäftigt und Umsätze in Höhe von 7,2 Mrd. Euro erwirtschaftet. Das umfasst etwas mehr als 88% der Beschäftigten der Holzindustrie.

Angelehnt an das vorhergehende Kapitel werden die Ertragslage, die Ausschüttungen sowie Stabilitätskennzahlen und ausgewählte Kennzahlen aus der Aufwandsstruktur dargestellt. Im Anschluss daran werden auch in diesem Kapitel Kurzarbeit und Cofag-Subventionen in Bezug auf die Unternehmenskennzahlen analysiert.

Ertragskennzahlen

Die hier untersuchten Unternehmen verzeichneten im Jahr 2020 Umsätze in Höhe von 7,2 Mrd. Euro. Gegenüber den Umsätzen des Jahres 2019 entspricht das einem Rückgang von -3,45%. Sogar verglichen mit dem Rückgang von -12,5% in der Metallindustrie ist dieser Rückgang während der Krise überschaubar. Das gibt erste Hinweise darauf, dass die Holzindustrie noch weniger stark von der Krise betroffen war. Wichtige Faktoren dafür waren steigende Preise für den Rohstoff Holz und steigende Nachfrage nach Möbeln und anderen Produkten für das Eigenheim.

in T€	2018	2019	2020	Δ in %
Umsätze	7.212.855	7.414.192	7.158.077	-3,45
Ordentliche Betriebsleistung	7.311.763	7.505.336	7.228.002	-3,70

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Unter Einbeziehung der Eigenleistungen (gemessen in der ordentlichen Betriebsleistung) zeigt sich ein sehr ähnliches Bild. Die Ertragslage verschlechterte sich nur geringfügig.

Bei genauerer Betrachtung der Entwicklung der Umsätze zeigt sich, dass 53 der 87 Unternehmen Umsatzeinbußen hatten. Ein Ski-Hersteller hatte mit -31,21 % die größten Einbußen hinzunehmen. Vier Unternehmen verzeichneten Einbußen über -20 %, weitere 15 Unternehmen mussten Einbußen zwischen 10% und 20% hinnehmen. 15 Unternehmen hatten zwischen -10% und -5% Umsatzverluste und 18 Unternehmen verloren Umsätze bis -5% gegenüber 2019.

34 von 87 Unternehmen konnten im Geschäftsjahr 2020 ihre Umsätze steigern. Acht Unternehmen verzeichneten Umsatzzuwächse im zweistelligen Bereich. Ein Unternehmen aus dem Bereich Forstservice schaffte gar eine Umsatzsteigerung um nahezu +50 %.

in T€	2018	2019	2020	Δ
EBIT – Ordentlicher Betriebserfolg	579.854	616.008	647.935	57.893
Jahresüberschuss – Gesamtgewinn nach Steuern	540.167	590.042	649.594	65.541

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Der Blick auf die Gewinne der Unternehmen zeigt ein gegenteiliges Gesamtbild: Im Gegensatz zur Metallindustrie konnten die Unternehmen der Holzindustrie im Jahr 2020 sowohl ihre operativen Gewinne (EBIT) als auch ihre Gewinne nach Steuern steigern. Der Jahresüberschuss (= Gesamtgewinn nach Steuern) stieg im Jahr 2020 gegenüber 2019 um 65,5 Mio. Euro bzw. um 11,1 %. Nur vier der 87 Betriebe machten operative Verluste, während 83 Unternehmen operative Gewinne erzielen konnten.

Auch bei den Unternehmensgewinnen zeigt sich eine sehr große Streuung der Ergebnisse. 38 von 87 Unternehmen mussten im Geschäftsjahr 2020 Einbußen beim operativen Gewinn (EBIT) hinnehmen, 49 Unternehmen konnten ihre operativen Gewinne steigern.

Auch diese Konstellation zeigt, dass die Holzindustrie nicht zu den stark von der Krise gezeichneten Branchen zählt.

in T€ / %	2018	2019	2020	Δ in %/PP
Ausschüttung inklusive Ergebnisabfuhr	387.523	387.812	493.449	27,24
Ausschüttungsquote (Ausschüttungen/Jahresüberschüsse) in % gesamt	69,86	65,22	75,50	15,76

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Die gesteigerten Gewinne wurden in der Holzindustrie in weiterer Folge auch in Form von Dividenden ausbezahlt. Die Dividendenausschüttungen stiegen insgesamt von 387,8 Mio. Euro im Jahr 2019 auf 493,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2020. Das entspricht einer Steigerung um 27,24 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Ausschüttungen stiegen von 2019 auf 2020 nicht nur deutlich, die Unternehmen hoben auch die Ausschüttungsquote deutlich an – von 65,22% auf 75,5%. Das bedeutet, dass der maximale Rahmen zu $\frac{3}{4}$ ausgeschöpft wurde. Daraus kann geschlossen werden, dass es nicht für nötig befunden wurde, zusätzliche „Sicherheitspolster“ in Form von Gewinnrücklagen o.ä. zu bilden.

Stabilitätskennzahlen

Noch etwas deutlicher als in der Metallindustrie zeigt sich auch in der Holzindustrie das Bild, dass die finanzielle Stabilität der Unternehmen gewährleistet ist.

Eigenmittelquote laut URG, in %	2018	2019	2020
Durchschnittswert des Samples	48,60	49,80	53,06

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Im Schnitt konnten die Betriebe im Geschäftsjahr 2020 ihre Eigenmittelquote auf durchschnittlich 53,06 % steigern. Dieser Anstieg um 3,26 Prozentpunkte gegenüber 2019 zeigt, dass der Bestand der Unternehmen nicht gefährdet ist. Keines der Unternehmen aus dem Sample wies eine Eigenmittelquote unter 8% auf. Nach den aktuell gültigen rechtlichen Bestimmungen gilt daher kein Unternehmen in der Holzindustrie (aus diesem Sample) als bestandsgefährdet.

Auch die Liquidität dritten Grades ist mit 147,86 % im Geschäftsjahr 2020 sehr gut gesichert und konnte gegenüber 2019 deutlich gesteigert werden.

Liquidität, in %	2018	2019	2020
Durchschnittswert des Samples	145,64	138,65	147,86

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Unternehmen der Holzindustrie nicht nur ihre Gewinnzahlen steigern konnten, sondern auch ihre finanzielle Stabilität verbessern konnten.

Aufwendungen und Ausgaben

Die Aufschlüsselung der Aufwendungen und Ausgaben der Unternehmen der Holzindustrie reflektiert die positive geschäftliche Entwicklung. Im Gegensatz zur Metallindustrie sanken nicht alle Ausgaben – für bezogene Leistungen (z.B. vermitteltes Personal) stiegen die Ausgaben 2020 gegenüber 2019 um +2,09 %, für Sachinvestitionen stiegen die Ausgaben um +4,68 %.

Aufwendungen/Ausgaben in T€	2018	2019	2020	Δ 19/20 absolut	Δ 19/20 in %
Materialaufwendungen (Summe)	3.730.574	3.690.332	3.344.656	-345.676	-9,37%
Bezogene Leistungen (Summe)	232.858	277.858	288.805	+10.947	+2,09%
Personalaufwendungen (Summe)	1.343.467	1.412.034	1.406.506	-5.528	-0,39%
Sonstige betriebliche Aufwendungen (Summe)	1.213.947	1.284.832	1.257.830	-27.002	-2,10%
Sachinvestitionen (Summe)	304.374	338.075	353.896	+15.821	+4,68%

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Ähnlich wie in der Metallindustrie sanken die Materialaufwendungen (-9,37 %) deutlicher als die Personalaufwendungen (-0,39 %). Auch im Vergleich zu den Umsätzen (-3,75 %) gingen die Materialaufwendungen deutlich stärker zurück. Das lässt darauf schließen, dass die gestiegenen Preise für Holz die Ertragslage der Unternehmen positiv beeinflussten, während die Auswirkungen der starken Preiserhöhungen für Holz im Jahr 2020 auf die holzverarbeitende Industrie weniger stark bemerkbar sind. Die positive wirtschaftliche Entwicklung wurde genutzt, um die Investitionstätigkeit moderat zu erhöhen (+4,68 % gegenüber 2019).

Trotz des leichten Rückgangs der Personalaufwendungen stieg die Beschäftigung in der Holzindustrie sehr moderat um +0,17 % auf 24.290 Beschäftigte im Jahr 2020. Die gegenläufige Entwicklung von Personalaufwendungen und Personalstand weist einerseits darauf hin, dass es auch in der Holzindustrie Kurzarbeit gab, die jedoch deutlich weniger in Anspruch genommen wurde als in den meisten anderen Branchen. Andererseits weist der leichte Anstieg der Beschäftigtenzahlen auch darauf hin, dass Kurzarbeit dazu beitrug, einen Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verhindern.

Unternehmenskennzahlen im Zusammenhang mit öffentlichen Subventionen

Werden die Daten aus der Beihilfendatenbank der Europäischen Kommission hinzugezogen, finden sich sieben Unternehmen der Möbelindustrie in der Transparenzdatenbank. Leider existieren für einige diese Unternehmen nicht ausreichend genaue Zahlen in den veröffentlichten Jahresabschlüssen, sodass eine zusammenfassende Darstellung nicht in der gebotenen Genauigkeit erfolgen kann. Fünf der sieben Unternehmen veröffentlichten Zahlen, die näher analysiert werden können:

Betrieb	Gewinnsteigerung (EBIT) T€ 2020	Gewinnsteigerung Jahresüberschuss T€ 2020	Förderung T€ 2020
HAKA Küche GmbH	749	558	118
Kogler Gesellschaft m.b.H.	485	423	409
Manzenreiter GesmbH	56	48	205
Peter Max Produktionsgesellschaft m.b.H.	141	-39	178
Villeroy & Boch Austria GmbH	1.596	1.208	117
Summe	3.027	2.198	1.027

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Die fünf in obiger Tabelle dargestellten Unternehmen konnten ihre operativen Gewinne (EBIT) jeweils steigern, vier der fünf Unternehmen konnten auch den Jahresüberschuss (= Gewinn nach Steuern) steigern – in Summe erhöhten sie ihre Jahresüberschüsse um 2,198 Mio. Euro. Gleichzeitig erhielten Sie laut der Beihilfendatenbank Förderungen in Höhe von 1,027 Mio. Euro.

Ein Blick auf die Inanspruchnahme von Kurzarbeit zeigt, dass von 87 Unternehmen der Holzindustrie 30 in ihren Bilanzen angaben, Kurzarbeit in Anspruch genommen zu haben. 47 Unternehmen machten dazu keine Angaben, daher ist anzunehmen, dass die Mehrheit der Betriebe der Holzindustrie nicht auf Kurzarbeit zurückgriff.

	Sample gesamt (277 UN)	Sample Kurzarbeit (30 UN)	Sample KEINE Kurzarbeit (47 UN)
Entwicklung der Umsätze 2019/2020	-3,45%	-5,16%	-2,26%
Entwicklung des Betriebserfolges	+7,71%	+2,01%	+11,15%
Entwicklung der Personalaufwendungen	-0,03%	-1,01%	+0,39%
Ausschüttungsquote in %	75,56%	74,52%	76,36%
Eigenmittelquote in %	53,06%	47,28%	56,06%
Liquidität in %	147,86%	152,37%	144,82%

Quelle: AK Bilanzdatenbank

Im Fall der Holzindustrie zeigt sich, dass die Unternehmen, die Kurzarbeit in Anspruch nahmen, höhere Umsatzeinbrüche aufwiesen als die übrigen Unternehmen der Branche. Ähnlich das Bild beim Betriebserfolg, der zwar bei Unternehmen mit und ohne Kurzarbeit stieg – aber mit +11,15% war der Anstieg bei Unternehmen mit Kurzarbeit deutlich höher als bei Unternehmen ohne Kurzarbeit. Bei den Unternehmen mit Kurzarbeit gingen im Gegensatz zu den anderen die Personalaufwendungen zurück. Die Ausschüttungsquote und die Eigenmittelquote waren bei Unternehmen mit Kurzarbeit etwas geringer, die Liquidität etwas höher.

Wie die Metallindustrie erscheint auch die Holz- und Möbelindustrie nicht in ihrer Gesamtheit überfördert. Vielmehr erhielten einige Unternehmen einer Branche, die nicht stark von der Krise betroffen war, auch Fördergelder. Bei der Kurzarbeit zeigen die verfügbaren Daten, dass tendenziell die Betriebe Fördergelder erhielten, die etwas stärker von der Krise betroffen waren als die Unternehmen, die keine Fördergelder erhielten.

Einige Unternehmen der Möbelbranche konnten ihre Gewinne erhöhen und erhielten gleichzeitig Fördergelder. Wie auch in anderen Branchen – etwa der Gastronomie – wurden Förderungen wie Umsatzersatz auch dann ausbezahlt, wenn Unternehmen im Online-Handel aktiv waren. Das führte punktuell zu Überförderungen.

5 ZUSAMMENFASSUNG UND WEITERE DISKUSSION

Die Analyse zeigt unseres Erachtens, dass ein unbestrittener „Umsatzeinbruch“ in einer Krise alleine zu wenig ist, um hinreichend darzustellen, dass eine Industriebranche stark von einer Krise betroffen ist. Trotz Umsatzeinbrüchen konnten Industriesparten ihre Gewinne erhöhen bzw. ihre Gewinnrückgänge abfedern. Ein Gewinnrückgang wiederum bedeutet nicht notwendigerweise, dass die Eigentümer:innenentlohnungen (in Form von Dividenden) auch sinken. Die Ausstattung mit Reserven und Zahlungsmitteln hat sich in beiden untersuchten Branchen etwa im Krisenjahr 2020 verbessert, die „Selbsthilfefähigkeit“ der Industrie erscheint somit hoch. Es scheint jedenfalls eine sehr differenzierte Betrachtung nach Branchen und einzelnen Unternehmen angebracht.

Auf Ebene der Unternehmensförderungen stellen wir zusammenfassend fest, dass in den hier näher betrachteten Industriebranchen – im Gegensatz zu manchen Dienstleistungsbranchen – keine strukturelle Überförderung festgestellt werden konnte. Die oftmals seitens Regierung und Unternehmensvertreter:innen formulierte Forderung nach „rascher und unbürokratischer“ Hilfe führte aber auch hier in der Umsetzung dazu, dass einzelne Unternehmen mit Hilfe der staatlichen Unterstützungsgelder ihre Gewinne erhöhen konnten. Die Fokussierung auf den Umsatz und die Fixkosten bei der Förderung von Unternehmen könnte eine erklärende Variable sein.

Die Kurzarbeit, die Beschäftigung und Beschäftigteneinkommen in der Industrie gesichert hat, wurde tendenziell stärker von Industrieunternehmen in Anspruch genommen, die auch tatsächlich höhere Produktionseinbrüche hatten. Auch hier zeigt sich aber, dass der Umsatzeinbruch alleine jene Unternehmen, die Kurzarbeit in Anspruch nahmen, nicht davon abhielt, anteilig höhere Dividenden an ihre Eigentümer:innen auszuschütten und dass etwa in der Holzindustrie auch die Gruppe der „Kurzarbeitsunternehmen“ in Summe ihre Gewinne steigern konnte.

Politische Implikationen

Die Fokussierung auf Produktion und Umsatz bei der Betrachtung einer Branchenleistung und der Beurteilung der Angemessenheit von öffentlichen Unterstützungsleistungen scheint jedenfalls zu kurz zu greifen. Sogar Unternehmer:innen thematisierten das in ihren veröffentlichten Geschäftsberichten. Die Geschäftsführerin der Firma ZuklinBus GmbH stellte beispielsweise im Lagebericht fest:

„Nach heutigem Wissensstand wird die Marktbereinigung als Folge der Coronakrise NICHT statt finden [sic!], sondern das Gegenteil wird eintreffen: Unternehmen, die bereits insolvent waren, konnten sich auf Grund der viel zu hohen Staatshilfen (u.a. 80% Umsatzerstattung) sanieren.“ (Di Sabine Zuklin Pollany, in: Lagebericht Bilanzjahr 2020/21, Anlage V/3)

Um Überförderungseffekte (auf sektoraler und individueller Ebene) besser vermeiden zu können, könnten strengere Vorgaben in Hinblick auf Gewinnerzielung und Gewinnverwendung gemacht werden – insbesondere bei Dividendenausschüttungen – auch wenn solche Vorgaben nicht trivial zu gestalten sind, zB. weil Dividendenausschüttungen auch vorübergehend zurückgehalten werden können. Trotz operativer Herausforderungen wäre die Berücksichtigung von Unternehmensgewinnen bzw. -verlusten sicherlich ein treffsicherer Ansatz als die Orientierung am Umsatz.

Anders als bei Sozialtransfers, werden die Empfänger:innen der Staatshilfen üblicherweise von Steuerberater:innen unterstützt, um ihre Ergebnisse optimieren zu können. Daher ist davon auszugehen, dass besonders „unbürokratische“ staatliche Hilfeleistungen so stark in Anspruch genommen werden wie möglich. In der gesellschaftlichen Debatte gilt es, diese Umstände zu berücksichtigen, wenn in der Debatte um „Treffsicherheit“ von Sozialleistungen hohe Anforderungen an sozial Bedürftige gestellt werden. „Unbürokratische Hilfestellung“ wird sicherlich von den Menschen noch dringender benötigt, die keine Expert:innen wie etwa Steuerberater:innen zur Verfügung haben und deren „Reservenausstattung“ nicht vorhanden ist.

6 LITERATURVERZEICHNIS

Altvater, Elmar/ Mahnkopf, Birgit (1996) Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Ertl, Michael/ Marterbauer, Markus: Aufschwung für Strukturwandel und bessere Jobs nützen, A&W-Blog, <https://bit.ly/3r4vcBA>, abgerufen am 5.4.2022.

Fachverband der Metalltechnischen Industrie (2020): Metalltechnische Industrie: historischer Einbruch durch Covid-19-Pandemie und Wirtschaftskrise, OTS, <https://bit.ly/3wamftb> abgerufen am 22.8.22.

Glocker, Christian/ Schiman, Stefan (2022): WIFO-Konjunkturprognose 2/22, <https://bit.ly/3Plf7Rb>, abgerufen am 15.8.2022.

Heiling, Michael: AK-Branchenreport Metallindustrie 2021, <https://bit.ly/3KeiaJo>, abgerufen am 5.4.2022.

Huber Alexander (2022): Überförderung – Gewinne auf Staatskosten während der Coronakrise, Momentum Policy Brief 06/2022, <https://bit.ly/3Am1EV9>, abgerufen am 16.8.2022.

Klauke, Sebastian (2019): Multiple Krise. In: Jan Brunner, Anna Dobelmann, Sarah Kirst, Louisa Prause (Hg.): Wörterbuch Land- und Rohstoffkonflikte. Bielefeld: transcript, 252-258.

Kretzl, Helmut (2020): Heuer gibt es nichts zu verteilen bei den Metallern, Salzburger Nachrichten vom 14.9.2020, <https://bit.ly/3PuJogy>, abgerufen am 15.8.2022.

Pollan, Wolfgang (2004): Zur Frage der Lohnführerschaft in Österreich, Wifo-Monatsberichte 77/3, 197-211.

Pühringer, Marco (2021): KTM-Chef Pierer nimmt 11 Mio. Corona-Hilfen und schüttet sich 7 Mio. Dividende aus, [kontrast.at](https://kontrast.at/ktm-corona-hilfen/), <https://kontrast.at/ktm-corona-hilfen/>, abgerufen am 16.8.2022.