

# Was uns Wahlkampfziele kosten könnten

—

Die Rechnung einer Familienunternehmerin

## NICOLA LEIBINGER-KAMMÜLLER

Geboren 1959 in Wilmington, Ohio,  
Vorsitzende der Geschäftsführung  
TRUMPF GmbH + Co. KG.

In Wahlkampfzeiten wächst die Entfremdung zwischen Politik und Wirtschaft. Wahlkampf ist die Stunde des Populismus – die Stunde derjenigen, die darauf zielen,

punktgenau am Wahltag ihren Stimmenanteil zu maximieren. Langfristige Überlegungen, so lautet das Urteil oder Vorurteil von Wirtschaftsleuten, kann man von Wahlkämpfern nicht unbedingt erwarten – so sehr Letztere das auch bestreiten mögen. Unternehmen jedoch, Familienunternehmen zumal, sehen dergleichen Kurzfristorientierung meist mit Ratlosigkeit, bisweilen auch mit Fassungslosigkeit. Dies gilt insbesondere dann, wenn Politiker der Meinung sind, im Wahlkampf Wirtschaftspolitik betreiben zu müssen.

Auch im 2013er Wahlkampf schlägt die Stunde der Populisten. Dieser Wahlkampf hat Ideen hervorgebracht, die zeigen, dass mancher Politiker von der Situation der deutschen Unternehmen herzlich wenig Ahnung hat.

Die Diskussion um Steuererhöhungen etwa ist aus Sicht eines Familienunternehmens ein Ärgernis. Sowohl rote als auch grüne Protagonisten scheinen uns Unternehmen für die Lastesel der Nation zu halten. Dass viele von uns gewissermaßen mit zwei blauen Augen durch die 2009er-Krise und auch jetzt durch die (politisch verursachte) europäische Staatsschuldenkrise gekommen sind, verleitet manche Politiker zu einem Missverständnis. Zu dem nämlich, dass wir mit immer neuen Lasten schon „irgendwie“ zurecht-

kommen würden – seien es neue Steuern, zusätzliche regulatorische Auflagen aus Berlin und Brüssel oder politisch bedingte überhöhte Energiepreise.

## **AN DEN RAND DER EXISTENZ GEDRÄNGT**

Das Gegenteil ist der Fall. Gerade viele Familienunternehmer haben die Krise nur unter erheblichen Schmerzen – sprich Kosten – bewältigen können und sind dabei an den Rand ihrer Existenz gedrängt worden. Bei TRUMPF beispielsweise brach nach 2008 der Umsatz um vierzig Prozent ein. Dennoch wollten wir auf Entlassungen verzichten. Wir haben dies geschafft, weil wir dank Arbeitszeitkonten und großzügiger Kurzarbeitsregelungen (dafür ein Lob an die damalige Bundesregierung!) den Nachfragerückgang flexibel abfedern konnten; vor allem aber deshalb, weil wir als Eigentümerfamilie langfristige Darlehen in echtes Eigenkapital umgewandelt haben und so die Handlungsfähigkeit des Unternehmens bewahrten.

Das wäre nicht möglich gewesen, wenn damals schon die Vermögensbesteuerung gegolten hätte, die die rote und vor allem die grüne Bundesführung heute wollen. Wir haben uns die Mühe gemacht und anhand der derzeit bekannten Parameter berechnet, was uns eine solche Besteuerung gekostet hätte, wenn sie damals, in der größten Wirtschaftskrise der deutschen Nachkriegsgeschichte, Realität gewesen wäre. Das Ergebnis: Je nach Modell hätten wir zwischen fünfzig und 75 Millionen Euro zusätzliche Steuern zahlen müssen.

Es ist eine Illusion, zu glauben, dass sich betriebliche und private Sphäre in einem Familienunternehmen trennen ließen. Das Geld der Gesellschafter steckt in der Firma. Bei uns – wie bei vielen Familienunternehmen – schreibt der Gesellschaftsvertrag ein striktes Thesaurierungsprinzip der Gewinne vor. Entnahmen sind faktisch unmöglich. Hätten wir also 50 oder 75 Millionen Euro an Vermögensteuer und anderen zusätzlichen Abgaben zahlen müssen, so wäre dies unmittelbar zulasten des Betriebsvermögens gegangen. Und eins ist sicher: Wir hätten in der damaligen Situation nur zu einem die Kraft gehabt – entweder Steuern zu zahlen oder Entlassungen zu vermeiden.

Wir haben die Rechnung noch weitergetrieben. Bis heute hätte uns eine solche Besteuerung zwischen 150 und 220 Millionen Euro gekostet. Das entspricht in etwa der Summe, die wir bei TRUMPF jährlich für Forschung und Entwicklung ausgeben. In unserem Unternehmen investieren wir Jahr für Jahr etwa acht bis zehn Prozent unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung – aus schierer Notwendigkeit, denn nur so können wir uns in einem rasanten Technologiewettbewerb an der Spitze behaupten. Sollen wir nun wirklich alle fünf Jahre ein Jahr lang auf Forschung und Entwicklung verzichten, um die Umverteilungsphantasien eines politischen Lagers zu finanzieren? Mit Verlaub: Unsere Mitbewerber in Asien und anderswo würden sich über solchen Unfug freuen.

Ein Gedankenspiel am Rande: Welcher Euro bringt mehr für die Zukunftsfähigkeit unseres Landes? Der für die Entwicklung neuer Produkte investiert wird – oder der, den die öffentliche Hand in Großprojekte vergräbt, die dann überdies regelmäßig zu Kostenexplosionen neigen? Angesichts von Steuereinnahmen auf Rekordniveau wäre eine Ausgabenkritik des Staates wohl dringlicher als Steuererhöhungen!

## SELBSTERNANNTRE GERECHTIGKEITSAPOSTEL

Überhaupt verlaufen die Steuererhöhungsdebatte und die dahinterstehende Diskussion über „Gerechtigkeit“ auf ziemlich seltsamem Niveau. Meine persönliche Meinung ist: Wenn wir unsere bundesrepublikanische Wirklichkeit mit der in vielen Nachbarländern vergleichen – Beschäftigtenzahlen, Löhne, den Grad an Ungleichheiten in der Gesellschaft oder auch die „Durchlässigkeit“ unseres Systems und die damit verbundenen Aufstiegschancen –, dann relativiert sich doch manches. Ich finde, *so* ungerecht geht es bei uns nun wirklich nicht zu!

Vor allem aber tun die selbsternannten Gerechtigkeitsapostel so, als sei unsere derzeitige günstige Situation in Deutschland gewissermaßen gottgegeben und als hätten wir auch in Zukunft keine anderen Sorgen, als munter ans Geldverteilen gehen zu können. Auch hier ist das Gegenteil der Fall. Unsere weltweiten Wettbewerber holen auf. Es ist längst nicht ausgemacht, dass deutsche Unternehmen ihre Weltmarktführer-Position auch in zehn oder in fünfzehn Jahren noch innehaben. Und das bedeutet auch, dass der Wohlstand in unserem Land in ein oder zwei Jahrzehnten längst nicht so hoch sein muss wie heute.

Wenn wir unser Niveau auch nur halten wollen, dann müssen wir eher mehr für Forschung und Entwicklung investieren als heute. Wir können nur in den seltensten Fällen billiger sein als unsere aufstrebenden Wettbewerber weltweit – also müssen wir besser sein. Das aber kostet Geld. Ein kluger Wirtschaftspolitiker müsste also eigentlich daran interessiert sein, gerade die deutschen Hochtechnologie-Unternehmen eher zu stärken, anstatt ihnen durch neue Steuern Wettbewerbsnachteile einzuhandeln. Aber zumindest im linken Lager gibt es anscheinend keine Wirtschaftspolitiker, sondern nur noch Steuerexperten.

Genauso problematisch indessen ist aus Sicht eines exportorientierten Hochtechnologie-Unternehmens eine weitere Spielart des wahltaktischen Populismus. Ebenso schädlich wie die Debatte um „Verteilungsgerechtigkeit“ ist die Diskussion, ob Deutschland aus dem Euro aussteigen sollte. Auch sie steht ja teilweise unter einem etwas kruden Gerechtigkeitsbegriff („Das Geld des deutschen Steuerzahlers dürfen wir nicht korrupten griechischen Bankern hinterherwerfen!“). Doch wer mutwillig eine weitere Beschädigung des Euro

herbeiredet, schwächt die Position der deutschen Exportunternehmen ebenso wie die steuererhöhenden Umverteiler.

## DER EURO STÄRKT DEN EXPORT

Trotz aller aktuellen Probleme unseres Währungsraums profitiert gerade die deutsche Exportindustrie in hohem Maße vom gemeinsamen Zahlungsmittel. Neben den volkswirtschaftlichen und geopolitischen Gründen, die für einen starken europäischen Währungsraum sprechen, seien zwei Argumente aus der unternehmerischen Praxis genannt: In unserem Haus etwa erwirtschaften wir rund die Hälfte unseres Umsatzes im Euroraum. Die Hälfte unseres Umsatzes ist also von Währungsschwankungen nicht betroffen; es fallen weder Kosten für Kurssicherungsgeschäfte an, noch haben wir Transaktionskosten für Fremdwährungskonten, Umtausch und dergleichen mehr. Auch eine ganze Reihe von Geschäften in unseren Nachbarländern, die nicht der Eurozone angehören, werden in Euro fakturiert. Hier gelten dieselben Vorteile.

Vor allem aber hatte die Einführung des Euro zur Folge, dass endlich „Waffengleichheit“ mit unseren starken europäischen Mitbewerbern entstand. Zuvor hatten italienische, französische und andere Investitionsgüter-Hersteller den Vorteil, dass während der langen Zeit von der Anbahnung eines Geschäfts bis zur Lieferung des Produkts und zur Rechnungslegung in vielen Fällen die eigene Währung ein Stück abgewertet werden konnte – ein Vorteil für deren Kunden. Das ist nun vorbei. Heute herrscht zwischen den europäischen Herstellern echte Vergleichbarkeit; es geht um Innovation, Qualität, Liefersgeschwindigkeit, eben um ein „echtes“ Preis-Leistungs-Verhältnis. Und bei all dem brauchen wir deutschen Hersteller uns wahrlich nicht zu verstecken.

Der Euro ist – allen Problemen zum Trotz – nach innen wie nach außen eine stabile Währung. Zerfiele der Euroraum und bliebe ein wie auch immer gearteter Kern-Währungsraum oder sogar nur Deutschland mit einem eigenen Zahlungsmittel zurück, so wäre dies zweifelsohne mit erheblichen Belastungen für alle exportstarken Unternehmen verbunden. Und damit auch für Arbeitsplätze, für unsere Innovationsfähigkeit und unsere weltweite Wettbewerbsfähigkeit.

Bisher sind die deutschen Unternehmen ja glücklicherweise von den unkalkulierbaren Risiken eines Eurozerfalls ebenso verschont geblieben wie von den Steuererhöhungsplänen. Wir bei TRUMPF konnten und können weiter in gewohnter Höhe in Forschung und Entwicklung investieren. Wir konnten dadurch in den Jahren nach der Krise Gewinne erwirtschaften, erhebliche Steuern zahlen und 1.500 neue Stellen schaffen. Es mag ja sein, dass Rot und Grün es „gerechter“ gefunden hätten, wenn wir noch mehr an den Fiskus gezahlt hätten. Ich habe aber die Vermutung, dass unsere 1.500 neu eingestellten Mitarbeiter es anders sehen.