

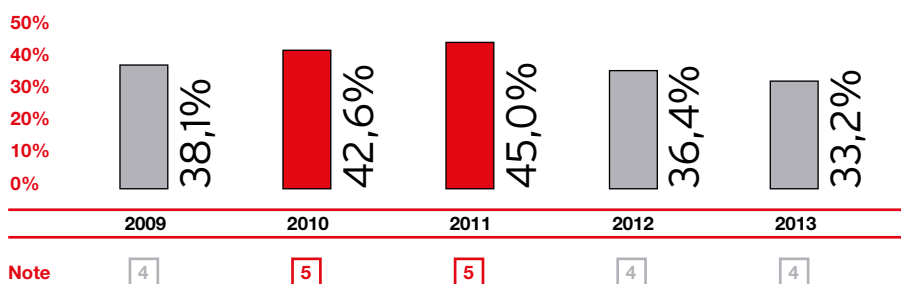
Betriebliche Verteilung

Dividenden nach wie vor auf hohem Niveau

Die Ausschüttungen der heimischen Unternehmen liegen im Verhältnis zu den Löhnen und Gehältern in den letzten fünf Jahren auf einem sehr hohem Niveau: 2011 haben die Dividendenzahlungen mit 45,0 Prozent ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht. Seit 2012 sinkt dieses Niveau wieder etwas ab. 2013 fließt in Summe ein Drittel der Löhne und Gehälter in Form von Dividenden an die Eigentümer. Im Sachgüterbereich machen die Gewinnausschüttungen sogar 42,6 Prozent der Löhne und Gehälter aus.

Gerade angesichts der fragilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist es besonders wichtig, dass die erzielten Gewinne in die Fortbestandssicherung und den Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit reinvestiert werden. Auch die AktionärInnen profitieren von solchen nachhaltigen Entwicklungsstrategien, da die einbehaltenen Gewinne auch den Unternehmenswert steigern. Nicht einzusehen wäre, dass viele ArbeitnehmerInnen um den Erhalt ihrer Arbeitsplätze sowie einen fairen Teuerungsausgleich bangen müssten, während die AktionärInnen mit krisenfesten Dividenden belohnt werden.

	Ausschüttungstangente in Prozent	Benotung
2009	38,1	4
2010	42,6	5
2011	45,0	5
2012	36,4	4
2013	33,2	4



Note 2013



AK Beurteilung

- 1: unter 20,0 Prozent
- 2: 20,0 bis 25,9 Prozent
- 3: 26,0 bis 32,9 Prozent
- 4: 33,0 bis 39,9 Prozent
- 5: über 40,0 Prozent

Ausschüttungstangente:

Beschlossene Ausschüttungen für das Bilanzjahr laut Hauptversammlungsbeschlüssen gemessen an der Bruttolohn und -gehaltssumme ausschüttungsfähiger Unternehmen des Bilanzjahres

Definition:

Die Ausschüttungstangente stellt die für das Bilanzjahr beschlossenen Gewinnausschüttungen (Einkommen für die AnteilseignerInnen eines Unternehmens) den Aufwendungen aus Bruttolöhnen und -gehältern (Einkommen der Beschäftigten) des Bilanzjahres gegenüber.

Mit Hilfe dieser Kennzahl wird die Verteilungsentwicklung zwischen Arbeit und Kapital beobachtet. EigentümerInnen profitieren zusätzlich zu den Ausschüttungen noch von einer etwaigen Steigerung des Unternehmenswertes.

Ein etwas größeres Stück des Kuchens

Einen weiteren Indikator für die betriebliche Verteilungspolitik stellt das Verhältnis von Wertschöpfung und Personalaufwand dar. Diese Relation hat sich in den letzten beiden Jahren etwas zugunsten der ArbeitnehmerInnen verbessert. Der Anteil des Personalaufwands an der Wertschöpfung liegt 2013 bei 63,9 Prozent.

Geschuldet ist die Trendwende weniger einer expansiven Lohn- und Gehaltspolitik als vielmehr stagnierender Wertschöpfungen. Trotz moderater Kollektivvertragsabschlüsse konnte der Anteil des Personalaufwands am produzierten Wert somit zu ihren Gunsten leicht verbessert werden. Ein gutes Drittel des durch die ArbeitnehmerInnen erwirtschafteten Mehrwertes dürfen sich immer noch die KapitalgeberInnen einstreifen.

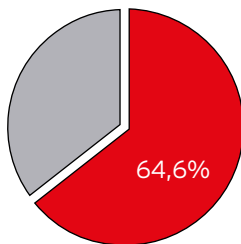
Note 2013



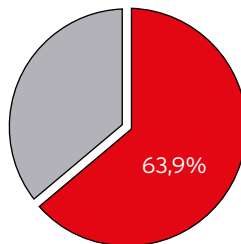
	Personalaufwand in Prozent der Wertschöpfung (pro Kopf)	Änderung in Prozentpunkten zum Vorjahr	Benotung
2009	64,6	3,16	1
2010	62,6	-2,00	5
2011	61,7	-0,92	5
2012	62,7	+0,95	4
2013	63,9	+1,27	3

AK Beurteilung

- 1: Verhältnis steigt um jährlich mehr als 2,0 Prozentpunkte
- 2: Anstieg von 1,5 bis 1,99 Prozentpunkte
- 3: Anstieg von 1,0 bis 1,49 Prozentpunkte
- 4: Verhältnis bleibt gleich bis 0,99 Prozentpunkte
- 5: Verhältnis sinkt



2009



2013

Produktivitätsverteilung:

Verhältnis von Personalaufwand zu Wertschöpfung pro Kopf

Definition:

Die Wertschöpfung misst die Produktivität des Unternehmens, in dem von den Umsatzerlösen die Vorleistungen (Materialaufwand, sonstige betriebliche Aufwendungen) in Abzug gebracht werden. Verteilt wird die erzielte Wertschöpfung an die AnteilseignerInnen, die Beschäftigten, den Staat und die FremdkapitalgeberInnen. Eine Gegenüberstellung der Entwicklung von Personalaufwand und Wertschöpfung pro Kopf bringt zum Ausdruck, ob die Beschäftigten entsprechend der Produktivitätsentwicklung entlohnt worden sind.