17.358 € pro Jahr, also knapp 1.500 € pro Monat, so hoch ist der durchschnittliche Gewinn der 30 DAX-Unternehmen pro Mitarbeiter nach Abzug der Steuern im Jahre 2011. Die aktuelle Zahlenlüge, aufgedeckt von **Gerd Bosbach** und **Jens Jürgen Korff**.

Wie immer bei Mittelwerten mischen sich die ganz großen Gewinner mit den Kleinen, hier sogar mit zwei Firmen, die Verlust gemacht haben.

Betrachten wir die fünf in absoluten Gewinnen bestverdienenden Unternehmen – VW, Siemens, BASF, Daimler und BMW – so beträgt deren Durchschnittsgewinn nach Steuern sogar **29.100 €** pro Mitarbeiter. Beim Spitzenreiter **VW**, der sich gerade aktuell in Steuervermeidung übt, sind es satte **31.475 €**.
Gucken wir auf die fünf Mitarbeiterstärksten Firmen – VW, Deutsche Post, Siemens, Metro und Daimler – so ist hier der Durchschnittsgewinn nach Steuern immerhin noch **16.400 €** pro Mitarbeiter, also knapp 1.400 € pro Monat.

Und zu guter Letzt wenden wir unseren Blick nach ganz oben, auf die Unternehmen mit den höchsten Gewinnen pro Mitarbeiter – Deutsche Börse, SAP, BASF, BMW und K+S. Dort werden sagenhafte **57.817 €** an Jedem der zusammen 285.000 Angestellten und Arbeiter verdient!

Was hat das mit „Lügen mit Zahlen“ zu tun?

Ganz einfach: In der Öffentlichkeit werden fast nur die absoluten Gewinnzahlen genannt. Da sich die Größenordnung Milliarden keiner recht vorstellen kann, verpuffen diese Informationen – wahrscheinlich gewollt. (Mehr zum Thema in „Lügen mit Zahlen“ , Kapitel 4, „Absolut Spitze oder relativ egal?“)

Im Wirtschaftsteil gibt es sogar ein paar relative Zahlen: Gewinn pro Aktie, Gewinn im Vergleich zum Vorjahr. Dies interessiert Anleger, ist aber für Mitarbeiter und ihre Vertretungen so gut wie uninteressant. (s. dazu auch unser Buchkapitel 5 „Die Große Freiheit der Prozentisten“). Dabei bietet sich die von uns berechnete Zahl Gewinn pro Mitarbeiter in Betrieben fast natürlich an und würde so manches Kostenargument der Unternehmensleitungen stark in Frage stellen.

Mit unseren vier unterschiedlichen durchschnittlichen Gewinnzahlen und den verschiedenen Spitzenreitern haben wir noch einmal gezeigt, dass jedes Ranking und die meisten Zahlen-Ergebnisse stark von Definition und Auswahl abhängen, also alles andere als eindeutig sind. (S. dazu auch „Lügen mit Zahlen“, S. 170-175)

Wir haben hier bewusst mit der **niedrigsten Gewinngröße**, dem Gewinn nach Steuern, argumentiert. Vor Steuern sind die Gewinne natürlich höher. Und 2011 waren es auch die operativen Gewinne, also die Ergebnisse des eigentlichen Kerngeschäftes der Firmen (im Schnitt um 42% höher). Obwohl diese Gewinne aus dem Kernbereich sehr gut zur Umrechnung auf die Mitarbeiter der Unternehmen geeignet sind, haben wir auf diese Gewinngröße verzichtet. Wir wollten den Vorwurf des Aufbauschens der Gewinnhöhe schon im Keime ersticken.

Gerd Bosbach und Jens Jürgen Korff, ***Lügen mit Zahlen*** *– Wie wir mit Statistiken manipuliert werden, Heyne Verlag, 320 Seiten 18,99 Euro.* [*www.luegen-mit-zahlen.de*](www.luegen-mit-zahlen.de)