

Der Kollaps von Enron

Fakultät für Informatik
Hochschule Mannheim
Paul-Wittsack-Str. 10
68163 Mannheim
1824116@stud.hs-mannheim.de

1 Einleitung

Diese Ausarbeitung beschäftigt sich mit dem Energieunternehmen Enron und dessen rasante Fahrt an die Spitze der umsatzstärksten Konzerne weltweit und dessen noch schnellerem Absturz Ende des 20. Jahrhunderts. Dazu werden wichtige Geschäftsfelder des Unternehmens sowie Strategien und Tricks untersucht, die das Unternehmen nutzte, um die Welt über seinen eigentlichen Misserfolg zu täuschen. Zudem werden die Folgen für das Unternehmen selbst und vor allem für das Führungspersonal von Enron aufgezeigt.

2 Der Aufstieg Enrons

Dieser Abschnitt behandelt die Gründung Enrons und wichtige Personen, die sowohl für den Aufstieg als auch für den rasanten Kollaps von Enron verantwortlich waren. Zusätzlich werden wichtige Geschäftsfelder aufgezeigt, in denen Enron agierte.

2.1 Entstehung

Die Energiefirma Enron wurde 1985 in Houston, Texas gegründet und Kenneth Lay als CEO ernannt. Zuvor war Kenneth Lay CEO mehrerer Erdgasunternehmen, zuletzt von Houston Natural Gas, welches eine Fusion mit InterNorth einging, um Enron zu gründen (vgl. [HM06, S.35]). Beide US-amerikanische Erdgasunternehmen besaßen zusammen 37.000 Meilen Pipelines, mit denen Gas transportiert wurde (vgl. [HM06, S.35]).

Kenneth Lay erhielt einen Teil seines Gehalts in Form von Aktien (vgl. [Ma05, S. 51]). Somit war es in seinem Interesse den Aktienkurs von Enron so hoch wie möglich steigen zu lassen, um durch seine Vergütung aus Aktien einen noch höheren Ertrag zu erwirtschaften.

Eine weitere wichtige Person für den rasanten Aufstieg von Enron war Jeffrey Skilling. Dieser war zur Zeit der Fusion als Berater für die Firma McKinsey & Company tätig und wirkte bei der Gründung von Enron als Berater mit (vgl. [HM06, S 35]). Aufgrund eines Strategievorschlags für den Erdgashandel wurde Jeffrey Skilling 1990 von Enron eingestellt (vgl. [HM06, S 35]). Die Strategie bezog sich auf den Erdgashandel vom Erzeuger direkt an die Energieunternehmen, die die Endkunden versorgten. Dadurch wurde der Schwerpunkt auf den Handel von Erdgas gelegt und das Unternehmen konnte einen Großteil seiner Sachanlagen desinvestieren (vgl. [HP03, S. 7]).

Jeffrey Skilling suchte und stellte für seine Abteilung aktiv Mitarbeiter ein. Einer von ihnen war Andrew Fastow, welcher zuvor bei der Continental Illinois in Chicago gearbeitet hatte (vgl. [Ma05, S. 51]). Er stieg die Karriereleiter bei Enron in einem schnellen Tempo auf und wurde 1998 zum CFO ernannt (vgl. [Ma05, S. 51]).

2.2 Gashandel

Durch staatliche Deregulationen von Erdgaspipelines der US-amerikanischen Regierung kam es in den USA zu niedrigeren Erdgaspreisen, die jedoch stark schwankten (vgl. [HP03, S.6]). Ab diesem Zeitpunkt fing Enron an langfristige Verträge mit Produzenten von Erdgas abzuschließen, um sicherzustellen jederzeit genügend Erdgas zum Weiterverkauf geliefert zu bekommen (vgl. [HP03, S. 6]).

Das Unternehmen schloss mit den Abnehmern seines eingekauften Erdgases ebenfalls langfristige Verträge ab (vgl. [HP03, S. 6]). Auf diese Weise war es Enron möglich eine gewisse Sicherheit für seine Vertragspartner zu gewährleisten, da diese dadurch ebenso von den fluktuierenden Preisen geschützt waren.

Die Gefahr bei solchen langfristigen Verträgen bestand in der Ungewissheit des zukünftigen Erdgaspreises. Sollte der Preis zukünftig stark steigen, hätte Enron an den Verträgen mit den Erdgasabnehmern Verluste einfahren müssen. Denn Enron musste auf Grund des abgeschlossenen langjährigen Vertrages garantieren, die vereinbarte Menge Erdgas zu liefern. Hätten die geordneten Erdgasmengen von Enron für einen Zeitraum, in dem der Preis relativ hoch lag, zudem nicht gereicht, hätte das Unternehmen zu einem hohen Preis zusätzliche Verträge mit Erdgaslieferanten abschließen müssen. Dadurch bestand stets eine hohe Gefahr bei den abgeschlossenen Verträgen einen Verlust zu verbüßen. Daher ließ sich Enron bei diesen Verträgen darüber hinaus eine Gebühr für die Transaktion an sich und das aufgenommene Risiko zahlen (vgl. [Th02, S.1]).

Dieses Risiko minimierte Enron jedoch mit dem Einkauf bei mehreren Erdgasproduzenten ([Ma05, S. 55f]). Denn selbst wenn ein Lieferant Lieferschwierigkeiten gehabt hätte, gab es immer noch Lieferungen von anderen Zulieferern. Ebenso durften die üblichen Preisschwankungen keinen großen Einfluss auf den Einkaufspreis gehabt haben, da die Kaufverträge über einen längeren Zeitraum angesetzt waren. So konnte Enron den passenden Zeitpunkt aussuchen einen Vertrag zu einem passablen Preis abzuschließen. Dadurch war das Risiko für Enron relativ gering einen Vertrag mit einem Erdgaslieferanten zu einem hohen Preis abschließen zu müssen und einen Verlust mit diesem bestimmten Geschäft zu machen.

Zusätzlich zahlte Enron oft im Voraus für die vereinbarte Erdgasmenge oder zumindest einen Teil davon, wodurch sie sicherstellten einen Teil von beispielsweise neu aufgeschlossenen Erdgasreservoirien zu erhalten (vgl. [HM06, S. 38]). Die hohen anfänglichen Kosten für die Vorauszahlungen waren durch die langfristigen Verträge mit den Abnehmern gesichert. Durch dieses Vorgehen hatten die Erdgasproduzenten den Vorteil sich nicht auf zugesicherte Zahlungen verlassen zu müssen und hatten bereits Kapital für weitere Investitionen zur Verfügung (vgl. [HM06, S. 38]). Andererseits erhielt Enron die Zusicherung Erdgas zu dem anfangs festgesetzten Preis zu erhalten. Aus diesem Grund war dieses Vorgehen für alle Vertragspartner vorteilhaft.

Diese Strategie des Erdgashandels war profitabel für Enron und war größtenteils durch Jeffrey Skilling initiiert worden, der die anfängliche Idee dazu hatte (vgl. [Ma05, S. 51]). Durch den großen Marktanteil von Enron konnten sie ebenso gut die zukünftigen Erdgaspreiskosten schätzen, was dieses Geschäftsmodell noch profitabler und sicherer für sie machte (vgl. [Th02, S. 1]). Im Jahr 1992 erwirtschaftete das Unternehmen mit dem Erdgashandel einen Ertrag von 122 Mio. US-Dollar (vgl. [ME13, S. 108]). Somit war dieser Geschäftszweig sehr profitabel für das Unternehmen, jedoch auch mit einem gewissen Risiko verbunden.

2.3 EnronOnline

Im Jahr 1999 veröffentlichte Enron eine Webseite mit dem Namen EnronOnline (vgl. [HM06, S. 41]). Auf dieser Webseite war es möglich mit Derivaten von verschiedenen Rohstoffen wie beispielsweise Erdgas und Kohle zu handeln (vgl. [De06, S. 193]). Das Besondere an der Plattform war, dass sowohl bei einem Kauf als auch bei einem Verkauf Enron der einzige Handelspartner war (vgl. [Ma05, S. 61f]). Hier handelt es sich im Grunde um dasselbe Prinzip wie beim bisherigen Gashandel von Enron, wobei auf diese Weise die Energieproduzenten sowie Versorgungsunternehmen eigenständig mit Enron handeln konnten. Dadurch musste sich Enron nicht selbst um die Suche neuer Vertragspartner kümmern. Diese Prozessoptimierung hatte zur Folge, dass Personalkosten eingespart werden konnten, die normalerweise dafür aufgebracht wurden, um neue Verträge mit Produzenten oder Abnehmern zu vereinbaren oder ähnliches.

Das Geschäftsmodell EnronOnline war ein voller Erfolg für das Unternehmen. Nach eigenen Angaben wurden über die Internetseite im Jahr 2000 548.000 Transaktionen mit einem Gesamtwert von 336 Mrd. US-Dollar abgewickelt (vgl. [Ma05, S. 62]). Bis zum Ende war es möglich mit mehr als 1.000 verschiedenen Produkten zu handeln (vgl. [Ma05, S. 62]).

2.4 Breitband-Internetzugang und Blockbuster

Ende der 90er Jahre sind viele Internetunternehmen groß geworden und haben sich einen Namen gemacht. Diese Marktentwicklung wollte Enron nicht verpassen, da sie eine Chance für ein weiteres profitables Marktsegment für sich entdeckten. Dies stellte Enron bereits mit EnronOnline unter Beweis. Somit baute Enron über eine neu gegründete Abteilung ein Breitbandnetzwerk aus, das 1 Mrd. US-Dollar kostete (vgl. [BH02, S. 116]). Für diese Investition erwartete Jeffrey Skilling eine Erhöhung von 40 Mrd. US-Dollar für Enrons gesamten Aktienwert (vgl. [BH02, S. 116]). Letztendlich war es das Ziel das Netzwerk zu benutzen, um mit der verfügbaren Bandbreite Handel zu betreiben, wie er bereits mit Erdgas und anderen Rohstoffen stattfand (vgl. [HM06, S. 42]).

Dies zeigte die Innovationsbereitschaft von Enron, aber auch die Überheblichkeit seines Führungspersonals. Denn das Kerngeschäft Enrons war der Energiehandel und nicht der Ausbau von Infrastruktur. Demnach war es äußerst gewagt diesem Projekt bereits zu Beginn eine derart hohe Evaluation zuzusprechen.

Durch diesen Ausbau und der damit vorhandenen Infrastruktur ergaben sich für Enron neue Möglichkeiten zu expandieren. Anfang des Jahres 2000 gab das Unternehmen eine Partnerschaft mit dem Videoverleih Blockbuster bekannt (vgl. [Th02, S. 2]). Diese Partnerschaft beinhaltete einen 20-jährigen Vertrag, um Video on Demand über das Breitbandnetz von Enron für eine Vielzahl von US-amerikanischen Städten bereitzustellen (vgl. [GJ08, S. 250]). Dafür gründeten die beiden Unternehmen das Projekt Braveheart (vgl. [Be03, S. 28]).

Enron schrieb dieser Kooperation einen Wert von 125 Mio. US-Dollar zu, basierend auf der Annahme, wie viel das Projekt zukünftig einnehmen würde (vgl. [Be03, S. 28]). Diese Prognose erwies sich abermals als sehr gewagt, da das Unternehmen bis zu diesem Zeitpunkt noch nie in diesem Geschäftsfeld agiert hatte und somit nicht wissen konnte, wie das Angebot bei der Kundschaft ankommen würde. Jedoch passte es zu Enrons typischer Vorgehensweise in neue unbekannte Geschäftsfelder einzudringen und diese bereits anfangs überdurchschnittlich zu bewerten.

Im letzten Quartal im Jahr, in dem die Partnerschaft begann, veröffentlichte Enron 53 Mio. US-Dollar mit dem Projekt verdient zu haben (vgl. [Be03, S. 28]). Im Gegensatz zu Enron erwirtschaftete Blockbuster nach eigenen Angaben jedoch keinen Profit mit Braveheart im selben Zeitraum (vgl. [Be03, S. 28]).

Nachdem Unstimmigkeiten zwischen Enron und Blockbuster über die gemeinsame Zusammenarbeit aufkamen, lösten sie ihr Geschäftsverhältnis vorzeitig im März 2001 auf (vgl. [GJ08, S. 250]).

Diese typische Vorgehensweise Enrons zeigt die Bereitschaft auf, jeden Preis zu zahlen, um sich immer breiter aufzustellen und noch schneller zu wachsen. Wäre das Projekt erfolgreich verlaufen, hätte dies einen Anstieg des Aktienkurses von Enron zur Folge gehabt. Jedoch insbesondere der frühzeitige Projektabbruch zeugt von einem grundlegenden Missmanagement. Daher können Enrons Bestrebungen zur Expansion auf eine Mentalität hindeuten, bei der der Unternehmens- bzw. Aktienwert unter allen Umständen immer höher steigen sollte. Jedoch wurde bei dieser Methodik die langfristige Wirtschaftlichkeit des Unternehmens vernachlässigt.

3 Enron und seine Bilanz

Der rasante Untergang von Enron kam nicht unerwartet. Enron nutzte viele Buchhaltungstricks, um seine wahre Bilanz so gut es ging zu verheimlichen. Ein paar von Enrons genutzten Methoden werden im folgenden Abschnitt erläutert. Durch die Anwendung dieser wurde vor allem der Aktienwert von Enron in die Höhe getrieben, was sich zum finanziellen Vorteil des Führungspersonals auswirkte, da dessen Vergütung zu einem Großteil aus Enron-Aktien bestand.

3.1 Mark to market

Als Enron anfang langjährige Verträge mit Zulieferern und Energieunternehmen abzuschließen, führte das Unternehmen die Buchhaltung dieser Geschäftssparte auf eine andere Art und Weise als gewöhnlich durch (vgl. [HM06, S. 39]). Enron nutzte für seine Buchhaltung zum ersten Mal die mark to market Bewertung (vgl. [De06, S. 24]). Bei dieser Methodik nimmt das Unternehmen einen angenommenen Marktwert des Vertrages an und berechnet damit die potenziellen Einnahmen aufgrund der Höhe des festgesetzten Volumens in dem abgeschlossenen Vertrag und setzt diesen Betrag als Einnahmen fest (vgl. [ME13, S. 81f]).

Bei der herkömmlichen Erfassung von Einnahmen und Ausgaben, werden diese direkt dem jeweiligen Zeitraum zugeordnet, in dem sie geschehen. Diese Art der Buchhaltung wird noch heute weitläufig so durchgeführt. Die von Enron ausgewählte Vorgehensweise war somit anders als die herkömmliche Methode. Grundsätzlich werden bei der mark to market Bewertung die Einnahmen und Ausgaben eines langjährigen Vertrags nicht unbedingt in der Periode in die Bilanz aufgenommen, in der diese Vertrags Einnahmen und/oder Ausgaben tatsächlich generiert werden.

Das bedeutet, wenn Enron einen Vertrag mit einem Abnehmer über mehrere Jahre abgeschlossen hatte, musste Enron schätzen, wie viel die vereinbarte Menge Erdgas im Einkauf kosten würde. Diese Einkaufskosten wurden von den vereinbarten Erträgen aus dem Vertrag abgezogen und das Resultat direkt als Profit verbucht. Dadurch war es möglich den potenziellen Profit aus einem langjährigen Vertrag bei Vertragsabschluss als realen Profit auf einmal in den Büchern zu verbuchen. Dieses Vorgehen ist in diesem Fall allein schon wegen des fluktuierenden Erdgaspreises fragwürdig. Denn Enron konnte bei Vertragsabschluss nicht sicher sein, wie sich der Erdgaspreis zukünftig entwickeln wird. Somit war der berechnete Gewinn aus dem Vertrag ebenso ungewiss. Enron konnte im Grunde genommen nicht einmal sicher sein überhaupt einen Profit zu erzielen, da bei stark steigenden Erdgaspreisen ebenso ein Verlust möglich gewesen wäre. Zudem gab es keine festen Regeln anhand dessen der Preis des gehandelten Rohstoffes von Enron kalkuliert werden sollte (vgl. [BH02, S. 115]). Dies ermöglichte es Enron, die Preise zu dessen Gunsten zu schätzen, um ein besseres Ergebnis zu verbuchen, als es womöglich der Fall gewesen wäre.

Beispielsweise kam so auch der verbuchte Profit aus der Kooperation mit Blockbuster zustande (vgl. [Ma05, S. 99]). Enron schätzte in diesem Fall zukünftige Einnahmen und trug diese direkt als Profit in seine Bilanz ein (vgl. [Ma05, S. 99]). Somit wandte Enron dieses Vorgehen nicht nur bei den Erdgasverträgen an, sondern auch bei seinen anderen Geschäften. Dies erklärt die erhebliche Diskrepanz zwischen dem angegebenen Profit von Enron und Blockbuster.

3.2 Zweckgesellschaften

Bei einer Zweckgesellschaft handelt es sich um eine Gemeinschaft, die gegründet wird, um einen speziellen Zweck für den Gründer zu erfüllen (vgl. [AG20, S. 87]). Dabei kann ein Unternehmen bestimmen, ob es die finanziellen Ergebnisse der Zweckgesellschaft in seine eigene Buchhaltung einbeziehen möchte, solange eine unabhängige Partei einen Anteil des Eigenkapitals der Zweckgesellschaft in Höhe von mindestens 3 % besitzt. (vgl. [HP03, S. 10]).

Dadurch mussten Unternehmen im Grunde genommen Schulden, die die Zweckgesellschaft womöglich hatte, nicht in Ihre Bilanz miteinbeziehen und konnten letztendlich finanziell besser dastehen, als es wirklich der Fall gewesen war. Dies ist vor allem im Hinblick auf den Aktienkurs vorteilhaft, da somit verlustbringende Geschäfte verheimlicht werden konnten.

Ein gutes Beispiel hierfür war die von Enron gegründete Zweckgesellschaft Chewco. Diese wurde genutzt, um die Anteile von California Public Employees Retirement Scheme in einem gemeinsamen Joint Venture namens Joint Energy Development Investment, abzukaufen (vgl. [HM06, S. 44f]). Damit diese Zweckgesellschaft nicht Enron zugeordnet werden konnte, durfte jedoch ein Anteil von mindestens 3 % des Eigenkapitals nicht direkt von Enron kommen. Aus diesem Grund fiel die Entscheidung einen Mitarbeiter namens Michael Kopper diese Investition tätigen zu lassen (vgl. [De06, S. 41]).

Dadurch wurde Chewco faktisch komplett von Enron gesteuert und aufkommende Schulden konnten Enron nicht zugeordnet werden. Enron verkaufte seine Vermögenswerte an Chewco und verzeichnete den Profit aus den Verkäufen in seinen Büchern, ohne gleichzeitig die Schulden von Chewco aufzunehmen (vgl. [Th02, S. 3]). Das meiste Kapital von Chewco kam von einem Darlehen einer Bank (vgl. [HM06, S. 45]). Daher verzeichneten die Zweckgesellschaften einen riesigen Schuldenberg, der jedoch für den Aktienkurs und die Buchhaltung von Enron zunächst irrelevant war.

Auf diese Weise war es Enron, mit seiner Vielzahl an Zweckgesellschaften, möglich einen positiven Geschäftsbericht vorzulegen, obwohl die Realität gänzlich anders aussah.

4 Der Anfang vom Ende

Im Folgenden wird die Dominanz Enrons aufgezeigt und wie allgegenwärtig das Unternehmen um die Jahrtausendwende war. Zudem wird auf einige Gründe für den rasanten Fall des Unternehmens und dessen Folgen eingegangen.

4.1 Enron auf dem Gipfel

Enron war bis zum Jahre 2000 auf einem Höhenflug. Der Aktienkurs des Unternehmens stieg im August 2000 auf 90 US-Dollar. Das Unternehmen steigerte seinen Umsatz 1995 bis 2000 von 9 Mrd. auf über 100 Mrd. US-Dollar mit einem Nettoergebnis von 979 Mio. US-Dollar (vgl. [Li10, S. 37]). Das Unternehmen wurde über mehrere Jahre hinweg zu „America’s Most Innovative Company“ von dem Fortune Magazin gewählt (vgl. [De06, S. 193]). Das Führungspersonal von Enron sowie das Unternehmen selbst, waren oft in Titelgeschichten diverser Magazine zu sehen (vgl. [De06, S. 193]). Enron kaufte sogar für 100 Mio. US-Dollar die Namensrechte für ein neu gebautes Stadium in Houston und benannte dieses Enron Field (vgl. [ME13, S. 140]). Das Unternehmen war eine Erfolgsgeschichte. Es investierte in eine Vielzahl an Projekten, meist im Energiesektor, im In- sowie im Ausland (vgl. [GJ08, S. 246]). Damit war Enron in den meisten Teilen der Welt vertreten und bekannt.

Von außen sah die Zukunft von Enron rosig aus. Jedoch entwickelte sich die Situation Enrons von einem Höhenflug zu einem Absturz zum Ende des Jahres 2000.

4.2 Enron im freien Fall

Enrons Aktienkurs fiel von anfangs fast 90 US-Dollar pro Aktie auf unter einen US-Dollar pro Aktie im November 2001. Im Dezember 2001 meldete Enron Insolvenz an (vgl. [Bo19, S. 1]).

Dieser rasante Fall hatte viele Gründe, vor allem da Enron an einer Vielzahl an verschiedenen Projekten involviert war. Darunter befand sich ein großes Projekt, die Errichtung des Dabhol Kraftwerks in Indien umfasste, welches misslang (vgl. [HP03, S. 9]).

Das Kraftwerk sollte in zwei Phasen aufgebaut und im Jahr 2001 in Betrieb genommen werden (vgl. [Ma05, S. 61]). Die Durchführung der zweiten Phase wurde jedoch abgesagt und von Enron nicht fertiggestellt (vgl. [Ma05, S. 61]). Der bereits errichtete Teil aus Phase eins wurde zudem nach einiger Zeit außer Betrieb gesetzt, nachdem die indische Regierung angab, dass der erzeugte Strom zu teuer sei (vgl. [Ma05, S. 61]).

Eine weitere Komplikation ergab sich mit dem Kauf des Unternehmens Azurix. Azurix war ein Wasserdienstleistungsunternehmen, welches seinen Service in mehreren Ländern auf der Welt anbot (vgl. [HM06, S. 41]). Letztendlich resultierte diese Investition in einen Verlust in Höhe von 326 Mio. US-Dollar im letzten Quartal im Jahre 2000 (vgl. [HM06, S. 47]).

Somit war Enron nicht nur im Inland mit einigen seiner Projekte nicht erfolgreich, sondern ebenfalls im Ausland. Dabei hätte Enron bereits zu Anfang wissen müssen, wie viel der produzierte Strom der Dabhol Anlage kosten würde und dass er für die indischen Abnehmer viel zu hoch gewesen war. Jedoch war in diesem Fall der mögliche Erfolg und der damit verbundene Profit abermals verlockender gewesen als die Chance auf einen Fehlschlag.

Nach genauerer Prüfung durch die Prüfungsgesellschaft Arthur Andersen Ende 2001 stellte sich heraus, dass in einige Zweckgesellschaften keine 3 % der Vermögenswerte von einem unabhängigen Investor eingebracht wurden (vgl. [Be03, S. 26f]). Somit hätten die Geschäftsergebnisse der betroffenen Zweckgesellschaften in die Buchhaltung von Enron einfließen müssen. Dies war ein weiterer heftiger Schlag gegen Enron. Gerade die vielfach benutzten Zweckgesellschaften, die einige verlustreiche Investitionen verbargen, kamen zum Vorschein.

Von dieser Prüfung betroffen war ebenfalls die bereits genannte Zweckgesellschaft Chewco (vgl. [Ma05, S. 84]). Dadurch war Enron gezwungen seine Verbindlichkeiten für das Jahr 1997 um 711 Mio., das Jahr 1998 um 561 Mio., das Jahr 1999 um 685 Mio. und das Jahr 2000 um 628 Mio. US-Dollar zu erhöhen (vgl. [Ma05, S. 84]).

Zusätzlich wurden fragwürdige Transaktionen an denen Andrew Fastow beteiligt war untersucht (vgl. [Ma05, S. 79]). Dabei stand das von Andrew Fastow gegründete Unternehmen LJM im Mittelpunkt (vgl. [Ma05, S. 79]). LJM gründete mehrere Zweckgesellschaften, um mit diesen nicht profitable Vermögenswerte von Enron abzukaufen (vgl. [Th02, S. 3]). Die darunter gegründeten Zweckgesellschaften hinterlegten als Absicherung Aktien von Enron (vgl. [Sc06, S. 1310]). Somit erhielt Enron Geld und die Zweckgesellschaft Enrons Aktien als Gegenwert (vgl. [Sc06, S. 1310]). Folglich musste Enron diese Verluste nicht direkt in seiner Bilanz auflisten, da Enron kein Kapital ausgab, sondern lediglich Aktien abgab.

Im letzten Quartal von 2000 fiel die Aktie von Enron stark, wodurch die Zweckgesellschaften ihre Verpflichtungen nicht mehr erfüllen konnten (vgl. [De06, S. 44]). Deshalb musste Enron diese Gesellschaften auflösen und die entstandenen Verluste übernehmen, welche eine Höhe von 544 Mio. US-Dollar umfassten (vgl. [De06, S. 44]). Kurze Zeit nach dieser Verkündung wurde Andrew Fastow gekündigt (vgl. [Th02, S. 4]).

Nach dieser Enthüllung fiel die Aktie von Enron stetig weiter. Ein letzter Versuch das Unternehmen vor dem Untergang zu bewahren scheiterte, als das Konkurrenzunternehmen Dynegy nicht bereit war Enron zu übernehmen, da das Unternehmen davon ausging, Enron würde einen Teil seiner Finanzen verschweigen (vgl. [HM06, S. 49]). Zu diesem Zeitpunkt war es ein großes Risiko Enron zu vertrauen, da durch die vielen Tricks und Schlupflöcher, die Enron bisher genutzt hatte, womöglich nicht einmal Enrons Mitarbeiter das komplette Ausmaß der finanziellen Lage überblickten.

Ende November war Enrons Aktie nicht einmal mehr einen US-Dollar wert und das Unternehmen meldete Insolvenz an (vgl. [BH02, S. 106]).

4.3 Der Aufprall und seine Folgen

Da das Unternehmen Insolvenz anmeldete, verloren tausende Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz. Zudem verloren Mitarbeiter ihre betriebliche Pension, die sie in Form von Enron Aktien erhalten hatten (vgl. [Ma05, S. 102f]).

Es ist wichtig noch einmal auf den Fakt hinzuweisen, dass einige Mitarbeiter, vor allem das Führungspersonal, von dem letztendlichen Kollaps Bescheid wissen mussten. Dennoch haben sie das Risiko in Kauf genommen und wurden zudem noch durch den zeitweisen sehr hohen Aktienkurs belohnt, sofern sie in diesem Zeitraum Aktien verkauften.

Der Untergang Enrons warf viele weitere Fragen auf. Vor allem wer für das Fiasko verantwortlich war. Viele des früheren Führungspersonals wurden angeklagt und erhielten teilweise Haftstrafen. Einer von den Angeklagten war Andrew Fastow, der für seine Verwicklung in die Machenschaften Enrons zu einer zehn-jährigen Haftstrafe verurteilt wurde (vgl. [HM06, S. 56]). Kenneth Lay wurde ebenfalls verurteilt, starb jedoch bevor sein Verfahren weitergeführt werden konnte (vgl. [ME13, S. 573]).

5 Fazit

Enron war an seinem Höhepunkt eines der Vorzeigeunternehmen der USA. Doch gerade, wenn die Zahlen zu gut um wahr zu sein scheinen, sollten diese noch genauer und gründlicher untersucht werden. So hätte dieser Skandal womöglich bereits früher aufgedeckt werden können, wodurch viele negative wirtschaftliche sowie persönliche Folgen hätten verhindert werden können.

Es war und ist immer noch rätselhaft, wie die Situation, in der Enron steckte, niemandem früher aufgefallen war. Es ist fraglich, ob Enron durch strengere Regularien früher aufgefliegen wäre, da Enron ohnehin sehr vieles tat, um jedes Schlupfloch auszunutzen. So dubios die Machenschaften von Enron auch waren, machten sie das Unternehmen auf die eine oder andere Weise dennoch bewundernswert.

Heutzutage existieren immer noch Unternehmen, die ihren tatsächlichen Erfolg oder eher Misserfolg über eine längere Zeit gut verheimlichen können. So waren es jüngst beispielsweise Theranos und Wirecard, bei denen plötzlich ein betrügerisches Handeln publik wurde. Deshalb bleibt festzuhalten, es wird immer wieder Unternehmen geben, die durch Betrügereien mehr Geld, Erfolg oder Ruhm ergattern wollen. Zudem gibt es keine Sicherheit, dass zuständige Aufsichtsbehörden betrügerisches Verhalten umgehend feststellen können.

Literaturverzeichnis

- [AG20] E. Amir, M. Ghitti: Financial Analysis of Mergers and Acquisitions; 1. Auflage; Palgrave Macmillan; Switzerland; 2020; ISBN 978-3-030-61769-1.
- [Be03] G. Benston, M. Bromwich, R. E. Litan, A. Wagenhofer: Following the Money; Brookings Institution Press; Washington, D.C.; 2003; ISBN 0-8157-0890-4.
- [BH02] G. J. Benston, A. L. Hartgraves: Enron: what happened and what we can learn from it; in: Journal of Accounting and Public Policy; Vol. 21, Nr. 2; 2002; DOI: 10.1016/S0278-4254(02)00042-X; S. 105-127;
<<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S027842540200042X>> (07.01.2022).
- [Bo19] C. R. Boddy: Enron Scandal; in: Encyclopedia of Business and Professional Ethics; Springer; 2019; DOI: 10.1007/978-3-319-23514-1_2-2; S. 1-4;
<https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007%2F978-3-319-23514-1_2-1> (07.01.2022).
- [De06] P. H. Dembinski, C. Lager, A. Cornford, J. Bonvin: Enron and World Finance; 1. Auflage; Palgrave Macmillan; London; 2006; ISBN 978-1-349-52447-1.
- [GJ08] D. Gwilliam, R. H. G. Jackson: Fair value in financial reporting: Problems and pitfalls in practice A case study analysis of the use of fair valuation at Enron; in: Accounting Forum; Vol. 32, Nr. 3; 2008; DOI: 10.1016/j.accfor.2008.01.003; S. 240-259;
<<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1016/j.accfor.2008.01.003?journalCode=racc20>> (07.01.2022).
- [HM06] S. Hamilton, A. Micklethwait: Greed and Corporate Failure; 1. Auflage; Palgrave Macmillan; London; 2006; ISBN 978-1-4039-8636-8.
- [HP03] P. Healy, K. Palepu: The Fall of Enron; in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 17, Nr. 2; 2003; DOI: 10.1257/089533003765888403; S. 3-26;
<<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/089533003765888403>> (07.01.2022).
- [Li10] Y. Li: The Case Analysis of the Scandal of Enron; in: International Journal of Business and Management; Vol. 5, Nr. 10; 2010; DOI: 10.5539/ijbm.v5n10p37; S. 37-41;
<<https://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/7627>> (07.01.2022).
- [Ma05] J. W. Markham: A Financial History of Modern U.S. Corporate Scandals: From Enron to Reform; M.E. Sharpe, Inc.; New York; 2005; ISBN 0-7656-1583-5.
- [ME13] B. McLean, P. Elkind: The Smartest Guys in the Room; Penguin Group; New York; 2013; ISBN 978-1-59184-008-4.
- [Sc06] S. L. Schwarcz: Enron and the Use and Abuse of Special Purpose Entities in Corporate Structures; in: University of Cincinnati Law Review; Vol. 70, Nr. 28; 2006; DOI: 10.2139/ssrn.306820; S. 1309-1318;
<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=306820> (07.01.2022).
- [Th02] C. W. Thomas: The Rise and Fall of Enron; When a Company Looks Too Good to Be True, It Usually Is; in: Journal of accountancy; Vol. 193; S. 41-48; 2002;
<<https://www.journalofaccountancy.com/issues/2002/apr/theriseandfallofenron.html>> (07.01.2022).