

Kebschull, Dietrich; Mittendorff, Herbert; Kebschull, Dietrich; Hankel, Wilhelm

Article — Digitized Version

Direktinvestitionen im Ausland

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kebschull, Dietrich; Mittendorff, Herbert; Kebschull, Dietrich; Hankel, Wilhelm (1969) : Direktinvestitionen im Ausland, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 49, Iss. 9, pp. 481-496

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134010>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Direktinvestitionen im Ausland

Private Direktinvestitionen spielen in der Entwicklungspolitik eine immer größere Rolle. Nur die Bundesrepublik hinkt hinterher. Reicht das vorhandene Förderungsinstrumentarium nicht aus? Wie könnte es verbessert werden?

Ansatzpunkte und Förderungsinstrumente

Dr. Dietrich Kobschull, Hamburg *

Die permanenten deutschen Handelsbilanzüberschüsse führten in den letzten Monaten zu einer verstärkten Suche nach Möglichkeiten, das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht abzubauen und der drohenden Aufwertung zu entgehen. Die vorgeschlagenen Maßnahmen richten sich – neben der mittelbaren Beeinflussung der Warenströme – insbesondere auf die Positionen der Zahlungsbilanz, die den Überschuß im Warenhandel kompensieren könnten. Besonderes Interesse findet dabei die Kapitalbilanz – genauer gesagt die Förderung des Kapitalexports. Allerdings zeigt jedoch schon ein erster Blick, daß die Kapitalbilanz vollständig umstrukturiert werden müßte, wenn sie in Zukunft überhaupt ein Ge-

gengewicht zu den Handelsbilanzüberschüssen bilden soll.

Hoher Kapitalexport

Die Bundesrepublik ist heute zwar eines der bedeutendsten Kapitalexportländer, aber ihr Kapitalexport erfolgt vorwiegend über den Kapitalmarkt. Im ersten Halbjahr 1969 wurde die DM zur führenden Anleihewährung. Aber gerade dieser Tatbestand stößt nicht auf ungeteilte Zustimmung. Denn vom deutschen Kapitalexport will auch die Privatwirtschaft profitieren. Deshalb propagiert man in immer stärkerem Maße eine vorteilhaftere Form des Kapitalexports: die private Direktinvestition im Ausland. Sie hat bisher neben dem Export kaum Bedeutung gehabt.

Die Hoffnung auf einen Zahlungsbilanzausgleich durch er-

höhte Investitionen ist allerdings zweifelhaft. Denn:

Kurzfristig werden erhöhte Auslandsinvestitionen zwar den Kapitalabfluß erhöhen, doch ist damit nicht zwangsläufig ein tendenzieller Zahlungsbilanzausgleich verbunden. Soweit nämlich die Investition mit deutschen Anlagegütern durchgeführt wird, nimmt auch der Export von Gütern zu.

Mittel- und längerfristig dürften die Auslandsinvestitionen den deutschen Export ebenfalls nicht senken, da sie vor allem der Erschließung neuer – bisher nicht zugänglicher – Märkte dienen. Insbesondere bei Gründung von reinen Handelsniederlassungen oder Tochterfirmen, die nur ein Produkt selbst herstellen, aber zugleich das gesamte Programm der Muttergesellschaft vertreiben, dürfte der Export so-

*) Für ihre Unterstützung bei der Anfertigung dieses Manuskriptes dankt der Verf. den Herren K. W. Menck und H. Krägenau.

gar erheblich zunehmen. Ein Zahlungsbilanzausgleich ergibt sich in diesem Falle nicht.

Umstritten ist auch die Entwicklung der Kapitalertragsbilanz auf lange Sicht. Bei langfristig hohem Gewinntransfer an die Muttergesellschaft könnte auch sie zu einer Quelle weiterer Zahlungsbilanzüberschüsse werden.

Förderung sinnvoll

Eine Aufwertung wird sich insofern durch verstärkte Auslandsinvestitionen nicht vermeiden lassen. Als positives Ergebnis der begonnenen Diskussion bleibt jedoch, daß das vorhandene strukturelle Ungleichgewicht zwischen Warenexport und Investitionen überhaupt allgemein erkannt wurde.

Volkswirtschaftlich erscheint eine Erhöhung der bisher bescheidenen Investitionstätigkeit aus verschiedenen Gründen durchaus notwendig und sinnvoll.

Die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung lassen sich nur dann ausnutzen, wenn für die optimale Faktorkombination auch der richtige Standort gewählt wird. Aus diesem Grunde müssen Unternehmen aus hochentwickelten Ländern unter Umständen an Standorte mit billigen Arbeitskräften oder Rohstoffen verlagert werden.

Zur Sicherung des wirtschaftlichen Wachstums müssen wenig produktive Fabrikationen ständig ausgelagert werden, um die auf diese Weise freiwerdenden Produktionsfaktoren in höherwertigen Produktionen einsetzen zu können.

Investitionen bieten die Möglichkeit, schon heute in den wachsenden Märkten der Entwicklungsländer Fuß zu fassen. Sie erfüllen in diesem Fall eine „Flaggschiffunktion“.

Nach Ansicht der deutschen Industrie bieten Direktinvestitionen allein die Möglichkeit, der zunehmenden Abschließung ein-

Tabelle 1
Kapitalbilanz der BRD 1988
(Salden in Mrd. DM)

1. Langfristige Kapitalleistungen	
a) Deutsche Nettokapitalanlagen im Ausland	-13,134
b) Ausländische Nettokapitalanlagen im Inland	+ 1,684
Saldo der langfristigen Kapitalleistungen	-11,450
2. Kurzfristige Kapitalleistungen	
a) privat	
Deutsche Nettokapitalanlagen im Ausland	- 3,521
Ausländische Nettokapitalanlagen im Inland	+ 6,512
Saldo	+ 2,991
b) öffentlich	+ 1,289
Saldo der kurzfristigen Kapitalleistungen	+ 4,280
Saldo der gesamten Kapitalleistungen	- 7,170
Demgegenüber: Saldo der Waren- und Dienstleistungsbilanz	+11,852

Anm.: + Zuflüsse
- Abflüsse

zelter Länder und Wirtschaftsblöcke im Welthandel entgegenzutreten und die Folgen auf die binnenwirtschaftliche Entwicklung weitgehend auszuschalten.

Und schließlich spielen Auslandsinvestitionen eine immer wichtigere Rolle in der Entwicklungspolitik, da sie in geradezu idealer Weise Einkommens- und Beschäftigungseffekte mit der Bereitstellung des für Wachstumsprozesse notwendigen know-hows kombinieren.

Schwieriges Auslandsgeschäft

Die Investition im Ausland stellt heute nach herrschender Ansicht die höhere Form des Warenexports dar. Aber die Bundesrepublik hat den Sprung auf diese höhere Stufe bisher nicht geschafft. Das hatte mehrere Gründe:

In der Nachkriegs- und Wiederaufbauphase konzentrierten die Unternehmer zunächst alle Kraft auf ihr eigenes Land. Dort gaben die schnelle Expansion des Binnenmarktes und die beständig hohe Auslandsnachfrage auch in der Folgezeit so gute Gewinnchancen, daß die Investitionen im Ausland als wenig reizvoll erschienen.

Das verstärkte Engagement vor allem in Entwicklungsländern litt besonders unter der unzureichenden Kenntnis dieser Märkte und der dort vorhandenen Gewinnchancen.

Ebenso wie die Kreditgeschäfte mit ausländischen Partnern werden die Investitionen als besonders risikoreich angesehen, doch sind die staatlichen Förderungsmaßnahmen dafür geringer.

Tabelle 2
Private deutsche Direktinvestitionen

Jahr	Investitionen		
	in der BRD (in Mill. DM)	im Ausland (in % der Gesamtinvestitionen)	in Entwicklungsländern (in % der Gesamtinvestitionen)
1960	79 210	0,9	0,4
1961	80 710	1,2	0,3
1962	90 200	0,9	0,5
1963	95 340	1,2	0,3
1964	113 850	1,0	0,2
1965	127 920	0,9	0,2
1966	123 900	1,4	0,3
1967	106 900	1,9	0,4
1968	130 100	1,8	0,6

□ Die Finanzierung dieser Investitionen stellt besonders kleine und mittlere Unternehmen vor große Schwierigkeiten.

So blieb die Gründung von Auslandsniederlassungen bisher vorwiegend den Großunternehmen vorbehalten, die sich bei ihren Investitionen weniger an der Situation der eigenen Volkswirtschaft orientieren, als vielmehr ihrer weltweiten Strategie

Tabelle 3

Private Auslandsinvestitionen in % des Warenexports

Land	1960–1966
Deutschland	1,4
Japan	1,4
Italien	2,7
Großbritannien	6,0
USA	16,0

Quelle: BMWi.

folgen. Die Tätigkeit der kleinen Unternehmen erschöpfte sich in Einzelaktionen. Sie standen eher unter dem Zwang der Existenzsicherung als unter dem Aspekt einer dynamischen Unternehmensführung und genühten nicht, um das dünne Investitionsrinnsal zum breiten Kapitalstrom – vor allem in die Entwicklungsländer – anwachsen zu lassen. Auch die breite Palette der zu diesem Zweck geschaffenen Förderungsmaßnahmen vermochte das nicht.

Geringe Marktkenntnis

Besonders unzureichend sind die Maßnahmen ausgebildet, die eine Verbesserung der Kenntnis über die Investitionsmöglichkeiten im Ausland zum Ziel haben. Die Tätigkeit der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) und der deutschen Handelskammern hält sich im Rahmen der traditionellen globalen Marktbeschreibung. Der spezielle branchenbezogene Hinweis für bestimmte Produktionen gilt offensichtlich als Verstoß gegen die Marktwirtschaft. Nachteilig wirkt in diesem Zusammenhang

auch das Fehlen einer ausreichend geschulten Wirtschaftsdiplomatie, die Auskünfte über die politische und wirtschaftliche Situation des Landes, über spezifische Rechtsvorschriften

und über die Modalitäten bei bestimmten Geschäften geben könnte. Der Wirtschaftsattaché ist heute besonders in den Entwicklungsländern notwendiger denn je. Wenn heute aus Etat-

Risikominderung

Bundesgarantien für Kapitalanlagen

Für Verluste an Kapitalanlagen oder deren Erträge übernimmt die Bundesrepublik seit 1959 eine Haftung, wenn sie durch politische Ereignisse oder Maßnahmen verursacht wurden. Seit 1967 werden damit folgende Fälle erfaßt: Verstaatlichung, Enteignung, enteignungsgleiche Eingriffe; Kriegsfall, Revolution oder Aufruhr; Zahlungsverbote oder Moratorien; Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers.

Für die Schadensleistungen des Bundes sind Höchstgrenzen festgesetzt worden, die für die Anlagen dem Einbringungswert der Kapitalanlage entsprechen und für die Erträge bei 24 % des Einbringungswertes liegen. Im Rahmen der obigen Haftung besteht für die Garantienehmer darüber hinaus immer eine Selbstbeteiligung von 10 %.

Die Laufzeit der Garantie soll 15 Jahre nicht überschreiten, kann aber in Sonderfällen auf 20 Jahre ausgedehnt werden. Die Kosten für die Garantieübernahme setzen sich aus einer einmaligen Bearbeitungsgebühr (Garantiesumme bis 10 Mill.: 1 %, darüber hinaus 1/2 %) und einem laufenden Entgelt zusammen (0,8 %). Änderungen dieser Sätze im Sofortprogramm zur Förderung von Direktinvestitionen im Ausland sind vor-

gesehen (5 % Selbstbeteiligung, 0,5 % laufendes Entgelt).

Investitionsförderungs- verträge

Die Investitionsförderungsverträge wurden 1959 eingeführt. Während die Kapitalanlagegarantien auf einer Beziehung zwischen Bundesregierung und Investor beruhen, wird bei diesen Verträgen eine Beziehung zwischen Bundesregierung und ausländischer Regierung hergestellt.

Die bisher abgeschlossenen 36 bilateralen Verträge sehen den Schutz der deutschen Kapitalanlagen in dem entsprechenden Entwicklungsland vor. Eine Enteignung ist nur „zum allgemeinen Wohl“ möglich.

Die Verträge garantieren außerdem die Inländergleichbehandlung und die Meistbegünstigung. Auch in Fällen, in denen das Eigentum durch Krieg, Revolution oder Aufruhr beschädigt wird, genießen die deutschen Investoren im Hinblick auf Rückerstattung, Abfindung oder sonstige Entschädigung Inländergleichbehandlung.

In vielen – aber nicht allen – Verträgen ist der freie Transfer des Kapitals, der Erträge und auch der Liquidationserlöse gesichert. Die Laufzeit der Verträge liegt zwischen 3 und 20 Jahren.

kr.

Finanzierungserleichterungen

aus dem ERP-Sondervermögen

ERP-Mittel können seit 1961 auch „zur Förderung der Zusammenarbeit mit dem Ausland, insbesondere den Entwicklungsländern“ verwendet werden. Im Rahmen des ERP-Wirtschaftsplanes stehen jährlich zwischen 10 und 20 Mill. DM zur Förderung von Investitionen in Entwicklungsländern zur Verfügung (1969 = 10 Mill. DM).

Aus diesen Mitteln werden Darlehen bis 500 000 DM gewährt, in Ausnahmefällen auch bis zu 1 Mill. DM und mehr. Die Laufzeit der Kredite beträgt grundsätzlich bis zu 12 Jahren. Bis zu 4 Jahren sind sie tilgungsfrei. Der Zinssatz beläuft sich bei einem Auszahlungssatz von 100 % auf 6 %.

Kriterium für die Vergabe ist die developmentpolitische Förderungswürdigkeit. Die formale Abwicklung geschieht über die Hausbank des Kreditnehmers, die sich ihrerseits bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau refinanziert.

nach dem Kriegsfolgegesetz

Nach § 85 des Allgemeinen Kriegsfolgegesetzes werden Unternehmen im Rahmen des Haushaltsplanes Darlehen zu günstigen Konditionen gewährt, sofern sie zum Kreis derer gehören, die durch Reparationen, innere Rückerstattung oder äußere Restitution Schaden gelitten haben. Die Mittel sollen für die Einrichtung und/oder den Erwerb von Zweigniederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland sowie für Beteiligungen oder Erwerb von Aus-

landsunternehmen verwendet werden.

Die Zinsen der Kredite liegen zwischen 3 und 4 %. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die tilgungsfreie Zeit bis zu 5 Jahren.

durch die DEG

Die Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH (DEG) wurde 1962 gegründet, um auch kleinere und mittlere Unternehmen zu Auslandsinvestitionen anzuregen. Sie tritt bei Investitionsvorhaben in Entwicklungsländern als Vermittler und Bankier auf, indem sie Beteiligungen am haftenden Kapital übernimmt oder beteiligungsähnliche Darlehen gewährt. Die Haftung ist auf einen festen Betrag begrenzt und an die üblichen Mitsprache- und Kontrollrechte sowie an eine Gewinnbeteiligung gebunden. Bei Darlehensvergabe arbeitet die DEG mit den Hausbanken der Unternehmen zusammen.

Soll sich die Gesellschaft beteiligen, so müssen die Investitionen developmentpolitisch und kaufmännisch vertretbar sein; das Unternehmen selbst muß in angemessenem Umfang know-how und finanzielle Mittel beisteuern. Die DEG strebt weniger die Förderung allgemeiner Investitionsvorhaben an als vielmehr der Auslandsinvestitionen kleinerer und mittlerer Unternehmen in Entwicklungsländern, bei denen aufgrund von Kapitalmangel keine Neigung und Bereitschaft für risikoreiche Auslandsinvestitionen besteht.

mk./kr.

schwierigkeiten gerade an diesem Punkte gekürzt wird, spart man an der falschen Stelle!

Unvollkommene Absicherung

Der Wirtschaftsattaché könnte gerade zur Verminderung der rein psychologischen Investitionsrisiken, die ihre Ursache zumeist allein in der großen Entfernung zwischen Mutter- und Tochterunternehmen haben, viel beitragen. Die übrigen Risiken der Auslandsinvestitionen bestehen in Risiken, die auch im Inland auftreten (z. B. Naturkatastrophen), und den Risiken, die nur auf Auslandsinvestitionen beschränkt sind (z. B. Zahlungsverbot, Moratorien, Konvertierungs- und Transportverbot). Eine Mittelstellung zwischen diesen beiden Gruppen nehmen die Risiken von Krieg und Revolution ein, die zumindest in einigen Ländern weit wahrscheinlicher sind als in der Bundesrepublik.

Die staatliche Investitionsförderung braucht nur die zusätzlichen Risiken zu erfassen. Die deutschen Maßnahmen gehen rein formal über dieses Erfordernis sogar hinaus, beklagt wird aber der Nachteil der zu bürokratischen Abwicklung, der relativ hohen Selbstbeteiligung, der nicht geringen Kosten, der langen Belastung des Unternehmens bei Schadensfällen durch die Schwierigkeit des Schadennachweises und des geringen Risikoplafonds.

Auch die Ergänzung der Risikoabsicherung durch bilaterale Investitionsförderungsverträge schaffte bisher keine großen zusätzlichen Anreize. Zwar zeigt der Staat, der solche Verträge schließt, sein Interesse an ausländischem Kapital, doch ist der Förderungsvertrag für den investierenden Unternehmer kein unbedingter Schutz gegen einen politischen Umschwung und auch keine Garantie für eventuelle Entschädigungszahlungen.

Finanzierungsschwierigkeiten

Die Ursache der geringen Investitionstätigkeit liegt nicht nur in der Risikoeinschätzung, sondern vor allem in den Schwierigkeiten der Kapitalaufbringung. Die normale Kreditfinanzierung über die Banken steht – gerade in Anbetracht der Risikobewertung – nur einem begrenzten Kreis von Unternehmen zur Verfügung. Da sie die Bilanz und die Liquiditätssituation des Investors auf lange Sicht belastet, müssen sich die Unternehmen im Konflikt zwischen der Sicherung weiterer Inlandsinvestitionen und der Durchführung neuer Auslandsinvestitionen häufig gegen das Engagement in einem anderen Staat entscheiden. Die vorhandenen Förderungsinstrumente vermögen diese Entscheidung kaum zu korrigieren.

Aus dem ERP-Sondervermögen wurden bis Mitte 1968 nur 110 Mill. Kreditzusagen gegeben. Die relativ hohen Zinskosten und die bürokratische Abwicklung des Antragsverfahrens bewirken, daß dieses Finanzierungsinstrument für die Auslandsinvestitionen generell unbedeutend blieb. Noch weniger Erfolg kann den sog. Maßnahmen aus dem Kriegsfolgegesetz zugeschrieben werden.

Insofern konzentriert sich das Interesse der in Entwicklungsländern investierenden Unternehmer heute stärker auf die Beteiligungsfinanzierung durch die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG), deren Bedeutung für die Volkswirtschaft bisher allerdings noch gering ist. Die Gesellschaft beteiligte sich bis Ende 1968 an 64 Projekten. Zu den gesamten Investitionskosten von 540 Mill. DM trug sie dabei mit 86 Mill. DM bei. Der durchschnittliche Beteiligungssatz betrug damit 16 %. Bei weiteren 60 Projekten der Gesellschaft, die zur Zeit geplant werden, soll er im Durchschnitt rd. 10 % ausmachen.

Steuerliche Förderung

durch Doppelbesteuerungsabkommen

Die DBA zwischen industrialisierten Ländern sollen vermeiden, daß im Ausland entstandene Einkommen mehrfach belastet werden. Demgegenüber haben die Abkommen mit Entwicklungsländern zusätzlich die Aufgabe, die Steuerlast zu senken. Bei dem allgemein üblichen Verfahren der Steueranrechnung (die im Ausland zu zahlende Steuer wird auf einen v. H.-Satz des steuerpflichtigen Betrages begrenzt und in dieser Höhe auf die deutsche Steuerschuld gutgeschrieben) geschieht das durch die Gewährung des fiktiven Steuerkredits: So werden in der BRD nicht die tatsächlichen Steuern angerechnet, die im Entwicklungsland gezahlt werden, sondern regelmäßig der Höchstsatz ohne Rücksicht auf die wirkliche Steuerlast im Entwicklungsland. Damit bleiben dem in Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtigen die steuerpolitischen investitionsfördernden Maßnahmen des Entwicklungslandes erhalten. Zur Gleichstellung in- und ausländischer Einkünfte soll in Zukunft auch im Außensteuerrecht und in den Doppelbesteuerungsabkommen das Schachtelprivileg (freier Kapitalverkehr zwischen der Mutter- und der [den] Tochtergesellschaft [en]) sowie die Organschaft (Anrechnung der Verluste auf das steuerpflichtige Einkommen der Muttergesellschaft) eingeführt werden.

durch das Entwicklungshilfe-Steuergesetz

Nach diesem Gesetz ist ein Abschlag und eine gewinnmindernde Rücklage von 57,7 % des Anschaffungswertes bzw. der Herstellkosten (sofern ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, von 60 %) zulässig, die nach 6 Freijahren mit jährlich höchstens $\frac{1}{6}$ ihres Wertes aufgelöst werden darf. Als förderungswürdig gelten alle entwicklungspolitisch vertretbaren Kapitalanlagen (einschließlich Umlaufvermögen) im Bereich des produzierenden Gewerbes und Beteiligungen an Kapitalgesellschaften in Entwicklungsländern sowie Darlehen, die mehr als 15 % des Kapitals der Darlehen empfangenden Gesellschaft ausmachen und nur in Form einer Gewinnbeteiligung verzinst werden. In Sonderfällen fallen auch Kapitalanlagen von Kreditinstituten und Versicherungsunternehmen unter diese Regelung. Gemeinsam mit der DEG vorgenommene Investitionen sind mit einer Rücklage von 50 % des Anschaffungswertes zu berechnen. Für die Verwendung gebrauchter Maschinen in Entwicklungsländern und die Förderung von Sacheinlagen in Entwicklungsländern brauchen die stillen Reserven nicht aufgelöst zu werden. Diese Anlagen können mit dem Buchwert weitergeführt werden. Gewährt wird bei diesen Regelungen ein Steuerkredit von 37 %; die gesamte Steuerersparnis beträgt 18 %. mk.

Dieser Beteiligungssatz kann gerade für die kleinen und mittleren Unternehmen, die von der DEG gefördert werden sollen, zu niedrig sein. Außerdem sind diese Unternehmen durch die Gewinnabführung bzw. durch die Zinskosten für die sog. beteiligungsähnlichen Darlehen erheblichen Belastungen ausgesetzt. Der damit gebremste Investitionsanreiz kann durch die vielbeklagte notwendige Offenlegung von Unternehmensgeheimnissen vor der DEG noch weiter gezügelt werden. Auch die DEG hat deshalb nicht den „großen Sprung“ im Investitionsgeschäft gebracht.

Steuerliche Anreize?

Das gilt ebenso für die letzte Gruppe der vorhandenen Förderungsmaßnahmen: die steuerlichen Erleichterungen. So wurden bisher nur mit sieben Entwicklungsländern Doppelbesteuerungsabkommen vereinbart. Nach den vorliegenden Erfahrungen wäre es günstiger ge-

wesen, statt Verträge dieser Art zu schließen das Außensteuerrecht generell zu liberalisieren. Denn der zeitliche und technische Aufwand für den Abschluß der einzelnen Verträge steht in keinem Verhältnis zu ihrer Wirksamkeit. Zum Teil sind sie auch nicht so vollständig, daß alle Formen des Kapitalexports erfaßt werden. Lizenzen sind in einigen Verträgen z. B. nicht berücksichtigt. Außerdem glauben die Unternehmer, daß trotz des Doppelbesteuerungsabkommens eine erhebliche Mehrbelastung ihrer Investitionen möglich ist durch eine unterschiedliche und möglicherweise diskriminierende Gesetzgebung bei der Bestimmung des steuerpflichtigen Einkommens.

Auch das mit großem Werbeaufwand vorgelegte Entwicklungshilfesteuergesetz konnte bisher nicht überzeugen. Selbst nach Beseitigung der offenkundigen Mängel (Einbeziehung des Umlaufvermögens, der Beteiligungen und Darlehen) gewährt dieses Gesetz nur eine einma-

lige Steuererleichterung bei Vornahme der Investition. Die Entwicklungsländer können diesen Vorteil durch eine höhere Gewinnbesteuerung oder ähnliche Maßnahmen leicht durchkreuzen. Einige Unternehmen haben die Vorteile des Gesetzes sogar bewußt nicht ausgenutzt. Denn ihre Gewinnlage hätte in diesem Fall zu einer höheren Steuerbelastung geführt. Überdies sprachen in einigen Fällen bilanzrechtliche und bilanztechnische Gründe für einen Verzicht auf diese Sondermaßnahmen.

BRD unreif

So blieb das deutsche Auslandsengagement bisher bescheiden. Die Bundesrepublik ist in bezug auf die Höhe ihrer Auslandsinvestitionen immer noch ein unreifes Land. Das alte Instrumentarium wird kaum große Kapitalströme in Gang setzen – auch wenn man seine Einzelbedingungen ändert. Dazu sind sowohl völlig neue Methoden als auch eine Umorientierung der Unternehmer notwendig.

DEG – Promoter von Auslandsinvestitionen

Interview mit Dr. Herbert Mittendorff, Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH (DEG), Köln

WD: Die Deutsche Entwicklungsgesellschaft wird als Mittlerin zwischen deutschen Investoren und den Geschäftspartnern der Dritten Welt bezeichnet. Wie wird diese Mittlerfunktion in der Praxis gehandhabt?

MITTENDORFF: Es gibt verschiedene Stadien der Mittler-tätigkeit. Zunächst einmal geht es um die Anbahnung der Zusammenarbeit. Wir bekommen sehr viele Anfragen aus der deutschen Wirtschaft, von Unternehmen, die sich für Auslandsinvestitionen interessieren,

aber noch keinen ausländischen Partner gefunden haben. Wir helfen bei der Auswahl des ausländischen Partners und bei der Finanzierung – beispielsweise über Entwicklungsbanken, die sich am Kapital von sog. joint ventures beteiligen. Umgekehrt erhalten wir aber auch viele Anfragen aus Entwicklungsländern, die deutsche Firmen als Partner und Träger des technischen know-how suchen. Im nächsten Stadium geht es dann um die Erarbeitung des Projektes selbst. Aufgrund unserer siebenjährigen Erfahrungen in einer Vielzahl

von Ländern haben wir die erforderlichen Daten, die wir der Ausarbeitung des Projektes und der Beurteilung seiner Realisierungschancen und seines Erfolges zugrunde legen. Unsere Berechnungen stellen wir auch den deutschen Investoren zur Verfügung. Wir sind also sowohl bei der Partnersuche behilflich als auch bei der Ausarbeitung des projektierten neuen Unternehmens. Darüber hinaus überwachen wir für die Dauer unserer finanziellen Beteiligung dieses Unternehmen, um sicherzustellen, daß seine Entwick-

lung sich im Rahmen der gesteckten Ziele bewegt.

WD: Neben Ihren unmittelbaren Beteiligungen an Unternehmen geben Sie auch beteiligungsähnliche Darlehen. Wie sind die Konditionen für diese Darlehen?

MITTENDORFF: Bei unseren Darlehen ist darauf hinzuweisen, daß Darlehensnehmer das ausländische Unternehmen ist, nicht der deutsche Partner, und daß also das ausländische Unternehmen für die Rückzahlung und Verzinsung unserer Darlehen einstehen muß. Wir richten uns dabei normalerweise nach den Konditionen, die allgemein am Kapitalmarkt gelten. Zusätzlich bedingen wir uns bei beteiligungsähnlichen Darlehen gewisse Mitspracherechte aus und vereinbaren häufig – soweit es die ausländische Gesetzgebung zuläßt – auch einen gewinnabhängigen Zinssatz, der aber der Höhe nach begrenzt ist.

Übereinstimmung mit Entwicklungspolitik

WD: Danach könnte man schließen, daß die DEG das Investitionsgeschäft in Entwicklungsländern wie andere private Investoren nach rein wirtschaftlichen Aspekten betreibt. Wie weit ist aber die DEG an die Entwicklungspolitik ihres alleinigen Gesellschafters, der Bundesregierung, gebunden?

MITTENDORFF: Wir arbeiten innerhalb der Entwicklungspolitik der Bundesregierung. Die Bundesregierung legt Wert darauf, den privatwirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer zu fördern. Wir achten deshalb bei unseren Projekten sehr sorgfältig darauf, daß die neuen Vorhaben oder auch die Erweiterungsvorhaben, die wir finanzieren, sich in die Entwicklungsplanung des betreffenden Landes einfügen. Wir berücksichtigen insbesondere den Deviseneffekt eines Projektes sowie die

Möglichkeiten, neue Arbeitsplätze zu schaffen oder die Produktionsstruktur eines Landes zu diversifizieren.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit

WD: Der für die Entwicklungshilfe zuständige Minister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Herr Eppler, hat Ihnen anlässlich der Veröffentlichung Ihres letzten Jahresberichts eine breitere Streuung Ihrer Investitionen empfohlen. Es heißt, Sie konzentrierten sich zu sehr auf Südamerika und legten dort wiederum den Schwerpunkt auf Brasilien. Nach alten Geschäftsberichten überwiegen die Beteiligungen in Afrika. Ist daher der Einwand, Sie konzentrierten sich zu stark auf eine Region, nämlich Südamerika, berechtigt?

MITTENDORFF: Afrika überwiegt auch heute noch. Gerade was Brasilien betrifft, ist zu sagen, daß im Vergleich der allgemeinen deutschen Auslandsinvestitionen mit unseren Investitionen das DEG-Engagement in Brasilien unterproportional ist. Wir sind aber natürlich in gewissem Grade von den Investitionsplänen der deutschen Wirtschaft abhängig. Man kann Privatkapital nicht kommandieren. Das Kapital wird dort investiert, wo die besten Voraussetzungen gegeben sind. Wir sind aber andererseits durchaus einer Ansicht mit Minister Eppler, wenn er sagt, daß eine breitere Streuung unserer Beteiligungen und ein erhöhtes Engagement unserer Gesellschaft in Afrika wünschenswert ist.

WD: Wäre es nicht möglich, die Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern durch Kapitalanlagegarantien zu steuern?

MITTENDORFF: Die Kapitalanlagegarantien wie generell die staatlichen Fördermaßnahmen für Investitionen in Entwicklungsländern haben keine regionale Lenkungsfunktion. Sie

schaffen nur eine Erleichterung für den Investor, gleichgültig, in welches Entwicklungsland er geht. In der Praxis stehen die Erfolgsaussichten eines Projektes im Vordergrund. Ein Land wie Brasilien hat da natürlich mehr zu bieten als ein kleines afrikanisches Land. Indien ist in Asien ebenso ein Schwerpunkt wie Brasilien in Lateinamerika.

WD: Haben Sie in Ihrer Investitionspolitik auch sektorale Schwerpunkte gebildet, indem Sie bestimmte Wirtschaftsbereiche bzw. Unternehmen in Entwicklungsländern bevorzugen?

MITTENDORFF: Nein, wir haben von uns aus keine Schwerpunkte gesetzt. Die Schwerpunkte unserer Investitionstätigkeit haben sich aus dem Geschäft selbst ergeben, ohne daß wir sehr viel dazu getan hätten. Allerdings ist festzustellen, daß das verarbeitende Gewerbe, besonders die Textilindustrie und der Maschinenbau, bei uns stark im Vordergrund steht. Wir begrüßen das deshalb, weil diese Branchen einen sehr hohen Beschäftigungseffekt haben.

Doppelfunktion der DEG

WD: Rechtfertigt die Geschäftsentwicklung der Entwicklungsgesellschaft den Schluß, daß die Tätigkeit der DEG den Bedürfnissen der deutschen Wirtschaft entspricht?

MITTENDORFF: Ich glaube, das kann man vorbehaltlos behaupten. Wir haben ja die Doppelfunktion, einmal den wirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer im privaten Sektor zu unterstützen, zum anderen aber deutsche Auslandsinvestitionen zu fördern und die fehlende Kapitalkraft der deutschen Wirtschaft gegenüber ihren westlichen Konkurrenten ausgleichen zu helfen. Ich glaube, daß der sehr starke Geschäftsanstieg, den wir in den letzten beiden Jahren zu verzeichnen hatten und der sich auch in diesem Jahr

fortsetzt, die Feststellung rechtfertigt, daß wir durchaus einem Bedürfnis der deutschen Wirtschaft entsprochen haben und auch weiterhin entsprechen.

WD: Ihnen wird aber manchmal vorgehalten, daß Sie zu wenig den Bedürfnissen der kleineren Unternehmen entsprechen und – anstatt sich auf deren Förderung zu konzentrieren – einseitig Großunternehmen begünstigen. Stimmt das mit dem jetzigen Geschäftsverlauf überein?

MITTENDORFF: Ich glaube, das ist ein unberechtigter Vorwurf, denn nur in sehr wenigen Fällen sind unsere Partner große Unternehmen. Außerdem liegt die Durchschnittsgröße unserer Beteiligungen zur Zeit bei 1,3 Mill. DM. Das ist bestimmt keine Bevorzugung großer Vorhaben. Wir sind jederzeit bereit, uns an kleinen Vorhaben zu beteiligen. Unser kleinstes Investment z. B., das wir bisher gemacht haben, betrug rd. 25 000 DM. Andererseits streben wir eine gesunde Mischung unserer Beteiligungen an, d. h. eine Mischung sowohl nach Ländern und Branchen als auch der Größenordnung nach. Auch von seiten der deutschen Investoren müssen wir eine gewisse Investitionskapazität verlangen, denn ein sehr kleines Vorhaben mit einem sehr kleinen Partner in einem weit entfernten Land ist häufig kostenmäßig gar nicht zu tragen, sowohl für den deutschen Partner als auch – das allerdings eingeschränkt – für uns. Um diesen Schwierigkeiten besser zu begegnen, haben wir uns an Entwicklungsbanken beteiligt, die am Ort sind, die Verhältnisse kennen und daher solche Kleinvorhaben besser finanzieren können. Wir sind also durchaus bereit, auch kleine Investments zu finanzieren, selbst wenn ihre Kosten höher sind als der Ertrag, den wir erwarten können. Das gehört mit zu unseren Aufgaben als Entwicklungsgesellschaft.

WD: Gehört zu Ihren Aufgaben auch der Abschluß von besonderen Investitionsschutzabkommen mit den Partnerländern für Ihre Beteiligung bzw. für die von Ihnen vermittelten Anlagen deutscher Unternehmen?

Wahrnehmung der deutschen Interessen

MITTENDORFF: Investitionsschutzabkommen werden zwischen Regierungen abgeschlossen. Das sind völkerrechtliche Verträge, die wir als privatwirtschaftliche Gesellschaft nicht abschließen können. Wir haben aber in einigen Ländern und in einigen Fällen sog. Investment Agreements, also Niederlassungsverträge mit den örtlichen Regierungen abgeschlossen. In diesen Verträgen verpflichten sich die ausländischen Partner zu bestimmten Leistungen bei der Errichtung der Firma, und die Regierungen versprechen ein bestimmtes Verhalten, beispielsweise Erlaß von Zollgebühren für importierte Maschinen oder steuerliche Erleichterungen.

WD: Hat die DEG die Möglichkeit, die Interessen deutscher Unternehmen, die an joint ventures beteiligt sind, gegenüber den Partnern in Entwicklungsländern durchzusetzen?

MITTENDORFF: Wir haben in unserer Mittlertätigkeit als Finanzpartner sehr häufig ausgleichend wirken können. Wir haben im Einzelfall auch mit Regierungen verhandelt und konnten zu Vereinbarungen kommen, die für uns als Bundesgesellschaft wesentlich leichter zu erreichen waren als etwa für eine deutsche Privatfirma. Wir pflegen das als unsere Geländerfunktion zu bezeichnen.

WD: Würden Sie eine Investition dann nicht durchführen, wenn beispielsweise der Gewinntransfer in diesem Land beschränkt worden ist?

MITTENDORFF: Wir haben eine ganze Reihe von Ländern, in denen der Gewinntransfer beschränkt ist, beispielsweise auf 12 %. Das akzeptieren wir. Wir würden allerdings nicht in einem Land investieren, aus dem heraus kein Gewinntransfer möglich ist. Denn wir erwarten von unseren Investitionen eine vertretbare Rendite, die wir wiederum brauchen, um unsere eigenen Kosten zu decken.

Gute Ertragssituation

WD: Bleiben im allgemeinen die von joint ventures erwirtschafteten Gewinne im Entwicklungsland oder werden sie von den beteiligten deutschen Unternehmen abgezogen?

MITTENDORFF: Nach unseren Erfahrungen werden die Gewinne nur zu einem geringen Teil abgezogen. Ein erfolgreiches Unternehmen mit einem erfolgreichen Management denkt natürlich an die Erweiterung einer einmal bestehenden Produktionseinheit und ist daher bestrebt, die Gewinne, die erwirtschaftet worden sind, für eine solche Erweiterung einzusetzen.

WD: Nach welcher Zeit fallen nach Ihren Erfahrungen Gewinne an?

MITTENDORFF: Wir rechnen damit, daß die Anlaufzeit etwa 3 bis 4 Jahre beträgt, so daß die Unternehmen nach Abbau der Anlaufkosten und Anlaufverluste im 4. oder 5. Jahr Gewinne erwirtschaften, die dann auch ausschüttungsfähig sind. Allerdings werden nach unseren Erfahrungen normalerweise nur relativ geringe Sätze ausgeschüttet, die nur in Einzelfällen die Größenordnung von 20 oder 30 % erreichen. Bisher haben wir Dividendenauszahlungen in Höhe von 7-15 % erhalten.

WD: Orientieren Sie Ihren Gewinntransfer an der gesamtwirtschaftlichen Situation des In-

vestitionslandes, indem Sie z. B. bei einem zu hohen Transfer das Kapital in neue Investitionsgelegenheiten leiten?

MITTENDORFF: Diese Frage kommt – leider möchte ich sagen – zu früh. Denn wir haben noch keine Fälle gehabt, in denen die Gewinne so groß waren, daß wir uns darüber den Kopf zerbrechen mußten. Allerdings sind wir mit der wirtschaftlichen Entwicklung unserer Firmen sehr zufrieden. In einer Reihe von Fällen haben wir schon Dividenden ausschütten können, so daß die Entwicklung der Ertragssituation unserer Beteiligungsfirmen im Durchschnitt als sehr befriedigend bezeichnet werden

kann. Wir haben andererseits aber auch Unternehmen, in denen die erhofften Gewinne noch nicht realisiert werden konnten.

WD: In der Öffentlichkeit heißt es manchmal, die DEG sei nur an Gewinnen beteiligt, nicht aber an den Verlusten...

MITTENDORFF: ... Das ist ein unberechtigter Vorwurf, denn wir sind mit unseren Beteiligungen ebenso am Gewinn wie am Verlust beteiligt.

Steigendes Engagement

WD: Wie beurteilen Sie die Möglichkeiten und Voraussetzungen einer weiteren Verstärkung der deutschen Privatin-

vestitionen in Entwicklungsländern?

MITTENDORFF: Wir haben festgestellt, daß die Bereitschaft der deutschen Wirtschaft, sich in Entwicklungsländern zu engagieren, in den letzten zwei Jahren enorm gewachsen ist. Das spiegelt sich auch in unserem Geschäftsverlauf wider. Inwieweit die Möglichkeiten zu weiteren Investitionen in den Entwicklungsländern genutzt werden, hängt einmal von den Marktchancen ab, zum zweiten vom Investitionsklima, d. h. also von der Gesamtheit der politischen, monetären und wirtschaftlichen Faktoren in diesen Ländern.

Investitionsfördergesellschaft oder freiwillige Risikogemeinschaft?

Dr. Dietrich Kebschull, Hamburg

Ende August diskutierten die zuständigen Ressorts zwei neue Vorschläge zur Belebung der Investitionstätigkeit. Die Pläne dafür wurden getrennt voneinander im Finanz- und Wirtschaftsministerium ausgearbeitet. Beide Ministerien erhoffen sich von ihren Maßnahmen den großen Durchbruch – und ohne Zweifel kurz vor der Wahl auch die Gunst der von der Großen Koalition besonders verwöhnten Unternehmerschaft.

Modifizierte DIG

Das Finanzministerium sieht das Haupthindernis für die geringe Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen im Ausland im Kapitalmangel der Unternehmen. Schon im Sofortprogramm wurde deshalb die Gründung einer deutschen Investitionsförderungs-gesellschaft (DIG) ange-

regt. An ihrem Grundkapital sollte der Bund zu mindestens 25 % (vorgesehen waren 50 Mill. DM aus Mitteln des Absicherungsgesetzes) und die private Wirtschaft sowie die Kreditanstalt für Wiederaufbau zu maximal 75 % beteiligt sein. Als Zweck dieser DIG wurde vor allem die Förderung von Direktinvestitionen in westlichen Industrieländern angesehen, und zwar durch Erwerb von Beteiligungen und durch die Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehen.

Inzwischen ist dieser Plan – offensichtlich wegen der Aktivität des Wirtschaftsministeriums auf dem gleichen Gebiet und wegen der ersten Stellungnahmen von Unternehmerseite – in vielen Punkten modifiziert worden. Denn viele Unternehmer halten eine staatliche Förderung von Investitionen in Industrieländern für überflüssig und wen-

den sich außerdem gegen eine Subventionierung ihrer Geschäfte. So verblüffend dieses letzte Argument auf den ersten Blick erscheint – denn wer vermutet so viel echte marktwirtschaftliche Gesinnung bei der Unternehmerschaft –, so verständlich ist es doch bei näherem Hinsehen. Der Einsatz von Bundesmitteln, der als Subvention angesehen werden könnte, soll zwar nur als Hilfe zur Selbsthilfe dienen, aber er läßt zugleich die Gefahr des Einflusses staatlicher Stellen auf die Geschäftsführung des Auslandsunternehmens entstehen. Auf eine Förderung mit diesem Effekt sind die Unternehmer offensichtlich nicht besonders erpicht. Das BMF rückt daher in den jüngsten Stellungnahmen von dieser Konstruktion ab und plädiert jetzt für eine privatwirtschaftliche Lösung.

Gleichgültig wie diese Entscheidung ausgeht, lassen sich schon heute Mutmaßungen über die Auswirkungen einer derartigen Gesellschaft anstellen. Und hier muß vor allzu übertriebenen Hoffnungen gewarnt werden. Denn wenn der Kapitalmangel der deutschen Wirtschaft wirklich das Hindernis ist, muß der Beteiligungssatz der DIG relativ hoch sein. Bei 20-30%iger Beteiligung werden aber insgesamt nur 750 Mill. DM mobilisiert. Das entspricht etwa einem Drittel der Auslandsinvestitionen des vergangenen Jahres. Ob dieser Betrag ausreicht, um einen wirklich durchschlagenden Zuwachs zu bringen, läßt sich bezweifeln.

Vorschlag des BMWi

Mehr Erfolg verspricht sich das Wirtschaftsministerium von seiner freiwilligen Risikogemeinschaft. Ausgangspunkt dieses Vorschlags ist die Ansicht, daß die notwendigen Finanzierungsmittel für die Auslandsinvestitionen – wie die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch Ausländer zeigt – durchaus vorhanden sind. Man sucht deshalb einen Weg, um diese Mittel zu mobilisieren. Dabei müssen Ban-

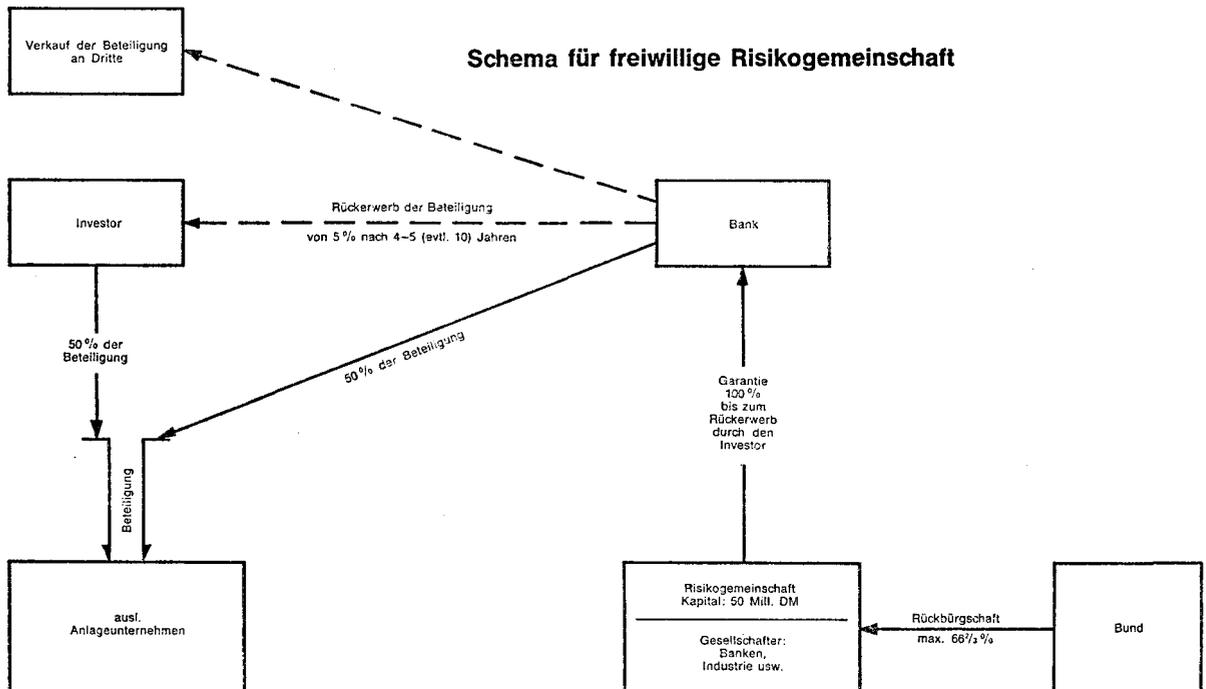
ken und Unternehmern neue Anreize gegeben werden.

Der Plan sieht vor, daß Banken und Industrien gemeinsam das Kapital (ca. 50 Mill. DM) für einen Risikofonds aufbringen. Dieser Betrag – er braucht nicht in voller Höhe eingezahlt zu sein – dient als Sicherheit für die neuen Geschäfte der Banken. Aufgrund dieser Garantie sollen die Banken nämlich veranlaßt werden, sich an der Investition eines Unternehmers im Ausland mit maximal 50% zu beteiligen. Nach Ablauf einer gewissen Frist (5 oder 10 Jahre) verkauft die Bank ihren inzwischen gewachsenen Anteil an den Investor oder an einen Dritten. Der Staat ist bei diesem Geschäft nicht beteiligt. Er übernimmt lediglich eine Rückbürgschaft gegenüber dem Fonds.

Die Hauptschwierigkeit bei der Realisierung dieses Vorschlags dürfte darin bestehen, die Banken zu dem neuartigen Geschäft zu veranlassen. Denn sie werden sich nur dann beteiligen, wenn – verglichen mit ihren bisherigen Geschäften – ein mindestens gleich hoher Substanzgewinn ihrer Beteiligung (zuzüg-

lich eines kaum abschätzbaren Risikozuschlags) zu erwarten ist.

Gelingt es, die hier ohne Zweifel vorhandenen Schwierigkeiten zu beseitigen, so hat diese Lösung eine Reihe überzeugender Vorteile. Denn sie entlastet die Bilanz des investierenden Unternehmens (zu diesem Punkt vgl. bitte im folgenden Interview S. 494), eröffnet den Banken neue Geschäfts- und Gewinnmöglichkeiten und erhöht den Kapitalexport der Bundesrepublik in der von ihr gewünschten Form beträchtlich. Denn bei einem Fondskapital von 50 Mill. DM und einer maximalen Schadensquote von 5% können die Banken – bei 50%iger Beteiligung – 1 Mrd. DM zur Verfügung stellen. Dieser Betrag erhöht sich durch den Finanzierungsanteil der Unternehmer auf insgesamt 2 Mrd. DM. Das entspricht etwa dem Umfang der gesamten deutschen Direktinvestitionen im vergangenen Jahr. Ein Investitionsanstieg in dieser Höhe läßt sich erreichen, ohne daß der Staat zusätzlich Kapital aufbringen muß. Ein Versuch, den Plan zu verwirklichen, scheint daher durchaus angebracht.



Selbsthilfe mit staatlicher Rückendeckung

Interview mit Dr. Wilhelm Hankel, Leiter der Abteilung „Geld und Kredit“ im BMWi, Bonn

WD: Herr Dr. Hankel, es gibt schon eine Reihe von Förderungsmaßnahmen für Auslandsinvestitionen. Warum entwickeln Sie noch weitere?

HANKEL: Die Antwort ist einfach: Weil wir selbst sehen, daß unser bisheriges Instrumentarium verbesserungsbedürftig geworden ist. Vergessen Sie nicht, es ist, soweit es die Exportkreditversicherung betrifft, immerhin fast fünfzig Jahre alt. Und soweit es die Kapitalanlagegarantien betrifft, ist es zwar jünger, aber immerhin zu einem Zeitpunkt konzipiert, als ganz andere Probleme bestanden und weniger Erkenntnisse über die typischen Hindernisse auf diesem Gebiet vorlagen. Wir ziehen also nur eine Konsequenz aus unseren eigenen Erfahrungen, wenn wir das Instrumentarium verbessern.

Beteiligung von Banken

WD: Ihr neuestes Instrument ist die Risikogemeinschaft. Welche Hindernisse sollen damit beseitigt werden?

HANKEL: Die Risikogemeinschaft verfolgt ein doppeltes Ziel. Auf lange Sicht will sie das Risiko des Investors abdecken und auf mittlere Sicht dem Investor eine Finanzierungshilfe verschaffen, indem diese Garantie auch Bankinstituten zur Verfügung gestellt wird. Damit besteht für die Bankinstitute erstmalig die Möglichkeit, sich selbst für eine Übergangsfrist partnerschaftlich zusammen mit dem industriellen Investor an einer Auslandsinvestition zu beteiligen. Dem Unternehmer soll auf diese Weise nicht nur das Risiko abgenommen werden, sondern zu-

gleich soll auch seine Bilanz für eine bestimmte Übergangsfrist dadurch entlastet werden, daß seine Hausbank oder irgendeine andere Bank in die Beteiligung mit einsteigt.

WD: Daneben wird es aber doch weiterhin möglich sein, daß der Unternehmer seinen Finanzierungsanteil durch das bestehende Förderungsinstrumentarium absichert?

HANKEL: Absolut. Die Risikogemeinschaft ist als zusätzliches Instrument gedacht. Sie gibt eine zusätzliche staatliche Rückendeckung, aber auch nur dann, wenn ein zusätzliches Eigenengagement der deutschen Wirtschaft, sowohl der produzierenden als auch der Kreditwirtschaft, vorliegt. Damit ist sie – wie zu Recht gesagt worden ist – zugleich ein Incentive für vermehrte Eigenanstrengungen der deutschen Wirtschaft hinsichtlich der Investitionstätigkeit im Ausland.

WD: Kommen wir jetzt zur Kapitalaufbringung für die Risikogemeinschaft. Wer wird die vorgesehenen 50 Millionen zusammenbringen?

HANKEL: Der Idee nach die deutsche Wirtschaft, vor allem die Industrie, aber auch der Handel und die deutsche Kreditwirtschaft. Welcher Schlüssel dabei verwandt wird, ist den Beteiligten zunächst einmal selbst überlassen. Es spricht jedoch manches dafür, daß die Kreditwirtschaft einen größeren Anteil als die Industrie übernimmt, weil ihr ja ein zusätzliches Geschäft, ein völlig neues Geschäft, vom Garantiegeber her ermöglicht wird.

WD: Aber die Kreditwirtschaft und die übrigen Kapitalgeber müßten dieses Kapital zinslos anlegen?

Staatliche Garantie

HANKEL: Die 50 Millionen sind ein Dotationskapital, eine Haftsumme. Das besagt, daß sich die Kapitalgeber bereit finden müssen, diesen Betrag für die Erstausrüstung der Risikogemeinschaft aufzubringen. Damit ist allerdings nicht gesagt, daß dieses Geld auch gleich zu 100 % eingezahlt werden muß. Es muß nur eine Bereitschaftsverpflichtung der Beteiligten bestehen, in Höhe von 50 Mill. DM für Schäden der Risikogemeinschaft aufzukommen. Insofern ist es also kein absoluter, sondern nur ein teilweiser Liquiditätsentzug.

WD: Gesetzt den Fall, es kommt dann zu Verlusten, die diese 50 Millionen angreifen. Wie ist der Kapitalgeber dann abgesichert?

HANKEL: Wenn es zu Verlusten kommt, so tritt zunächst einmal die Risikogemeinschaft mit dem vollen Betrag ein.

WD: Also bis zu 50 Mill. maximal?

HANKEL: So ist es. Sie bekommt aber – und das ist der zweite Teil der Konstruktion – für jeden Schadensfall, der eintritt und für den sie einzutreten hat, eine anteilige Rückbürgschaft des Bundes. Diese lautet aber nicht auf 100 %, sondern nach unseren Vorstellungen auf $66\frac{2}{3}\%$, so daß also $\frac{2}{3}$ des effektiv nachgewiesenen Verlustes zu Lasten des allgemeinen Garantiehaushalts gehen würden. Die Risikogemeinschaft wäre letztlich nur mit einem Drittel

des eingetretenen Effektivschadens belastet.

Anreiz für die Kreditwirtschaft

WD: Die Frage ist nur: Welcher Anreiz besteht für die beteiligten Banken, bei diesem Geschäft mitzumachen, wenn sie nach absehbarer Zeit wieder verkaufen müssen? Gibt es einen festen Zinssatz für die Beteiligung?

HANKEL: Ich würde es nicht so speziell ausdrücken. Ich würde sagen: Mit dieser Konstruktion wird der deutschen Bankwirtschaft überhaupt erstmalig ermöglicht, ein Beteiligungsgeschäft aufzubauen. Die deutschen Banken konnten bisher aus vielen Gründen keine große Hilfe bei der Beteiligungsfinanzierung geben. Sie beschränkten sich allenfalls auf die Refinanzierung von Beteiligungen. Nunmehr können sie sich selbst beteiligen und dadurch ihren Kundenservice mit staatlicher Rückendeckung ausbauen.

WD: Nun, Service ist ja gut und schön. Aber wird die Bank ihre übliche Marktverzinsung auch bei den 50% haben, mit denen sie sich beteiligt?

HANKEL: Die Bank wird natürlich ein Risiko einzukalkulieren haben. Sie wird aber andererseits erst dann eine Beteiligung erwerben, wenn sie in einem internen Vertrag mit dem deutschen Investor die Bedingungen geregelt hat, zu denen sie diese Beteiligung an den Letztinvestor verkauft. Diese Regelungen werden selbstverständlich auf marktmäßigen Kalkulationen beruhen. Die Bank verdient also an der Differenz zwischen Ankaufs- und Verkaufspreis der Investition.

Schwierige Kalkulation

WD: Nach den Erfahrungen der DEG muß bei den Auslandsinvestitionen für die ersten vier bis fünf Jahre u.U. mit Verlusten gerechnet werden. Nach

diesen vier, fünf Jahren soll aber die Bank nach Ihrem Plan verkaufen. Wenn Sie nun eine Unternehmensbewertung – z.B. nach dem Ertragsprinzip – vornehmen, wird wahrscheinlich der Wert des Unternehmens bis dahin allenfalls konstant bleiben, eventuell sogar gesunken sein.

HANKEL: Das ist zwar bei kurzfristiger Betrachtung korrekt, nicht aber bei – wie es hier ja wohl angebracht ist – langfristiger Betrachtungsweise. Man sollte also davon ausgehen, daß am Ende der Investitionsperiode ein lebensfähiges Projekt da steht mit relativ sicheren Gewinnerwartungen. Ich hielte es deshalb mit den Geboten der betriebswirtschaftlichen Kalkulation durchaus vereinbar, wenn man vom Endwert des Unternehmens ausgehend den Teilwert dieser Beteiligung kalkuliert und dann also zu Ergebnissen kommt, die durchaus einen angemessenen Differenzgewinn für die Bank ermöglichen, auch wenn es – wie jedermann weiß – in der infant period noch keine Gewinne geben kann, ja sogar wertmindernde Verluste auftreten können.

WD: Wird die Finanzierung dann überhaupt bei Neugründungen angewandt werden?

HANKEL: Durchaus, denn schließlich sind vier bis fünf Jahre ein sehr lange Aufbauphase. Aus der deutschen Kapitalhilfe wissen wir, daß nach vier bis fünf Jahren eine Reihe von Vorhaben, besonders im industriellen Sektor, längst betriebsfertig geworden sind und damit auch die Rentabilitätszone erreicht haben. Es dreht sich ja hier nicht um die Infrastruktur, wo bekanntermaßen die Anlaufperiode acht bis zehn oder zwölf Jahre dauert, sondern um typisch industrielle Vorhaben mit kurzer Aufbauphase und rascher Ausreifungszeit.

WD: Sie verlangen jetzt also von den Banken ein unterneh-

merisches Verhalten. Sie sollen schon heute vorhersehen, daß ein Unternehmen sich in vier Jahren soweit trägt, daß es einen Gewinn abwirft. Wenn sie schon Unternehmer werden muß, warum macht die Bank das Geschäft dann nicht ganz allein?

Keine Beteiligungsgesellschaft

HANKEL: Weil man auch die Risikobereitschaft einer Bank nicht überfordern sollte. Sie soll ja auf die Dauer keine Produktionsrisiken tragen, sondern nur als Hebamme tätig sein, indem sie einem Investor, der durchaus bereit ist, das Produktionsrisiko auf lange Sicht zu tragen, gewissermaßen die Startfinanzierung gibt. Nachdem ja die Banken erfreulicherweise in Deutschland das Beteiligungsgeschäft – etwa im Wege der Kapitalbeteiligungsgesellschaften – aufgenommen haben, ist nicht einzusehen, warum sie sich nicht an der Risikogemeinschaft beteiligen sollten, die ja, wenn Sie so wollen, nichts anderes darstellt als eine Starthilfe für Beteiligungsgeschäfte im Ausland.

Nur zielen wir hier aus vielen Gründen nicht auf die institutionalisierte Form einer Auslandsbeteiligungsgesellschaft ab. Und zwar einfach deswegen, weil wir glauben, daß sie einerseits nicht nötig ist und andererseits auch nicht den Interessen der Industrie förderlich wäre; denn der Industrie muß unter allen Umständen die freie Bankenwahl erhalten bleiben.

WD: Der große Vorteil Ihres Plans besteht für die Unternehmer darin, daß die Bilanzen der investierenden Unternehmen entlastet werden. Wird es aber tatsächlich nicht so sein, daß die Hausbank, die sich an der Investition beteiligt, die Liquiditätssituation des Unternehmers so genau kennt, daß sie auch abschätzen kann, inwieweit das Unternehmen der Rückkaufverpflichtung in vier Jahren nach-

kommen kann? Demnach wird sie doch den Liquiditätsstatus des Unternehmers so beurteilen, als hätte er das gesamte Geschäft auf Kredit finanziert?

HANKEL: Ja und nein. Natürlich wird sich jede Bank, bevor sie die Vorfinanzierung einer Auslandsbeteiligung übernimmt, den Kredit-Status und das Kredit-Standing des übernehmenden Unternehmens genau anschauen. Aber der große Vorteil unserer Konstruktion ist ja, daß der Unternehmer bei völlig wertfreier Übernahmeverpflichtung nicht dazu verurteilt ist, die Übernahme aus eigenen Mitteln zu bestreiten. Er kann sich ja im Zeitpunkt der Übernahme, um nur ein Beispiel zu geben, die nötigen Mittel durch Anleiheemissionen verschaffen. Unsere Banken würden also nur vorfinanzieren, was das Unternehmen später durch echte

Kapitalmarktfinanzierung konsolidiert.

WD: Das würde aber heißen, daß man auch tatsächlich den Kapitalmarkt in Anspruch nehmen kann — eine Möglichkeit, die in Wirklichkeit nur großen und größten Unternehmen offensteht. Wird Ihre Konstruktion deshalb nicht die kleinen und mittleren Unternehmen benachteiligen?

HANKEL: Das ist eine gute Frage. Ich habe nicht ohne Hintergedanken vorhin die Kapitalbeteiligungsgesellschaften erwähnt, die es ja gerade der klein- und mittelständischen Industrie ermöglichen, die Vorteile des Kapitalmarktes auszunutzen. Ich könnte mir also durchaus vorstellen, daß, wenn unser Modell einmal läuft, nicht nur Großunternehmen, die ja ex traditione sehr stark im Auslandsinvesti-

tionsgeschäft sind, sondern auch mittelständische Unternehmen von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen. Die fehlende Konsolidierungschance am Kapitalmarkt könnten sie dann dadurch wettmachen, daß sie sich im Zeitpunkt der Übernahme die benötigten Mittel zur Ablösung des Bankenengagement bei der KW, der IKB oder bei einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft beschaffen. Dies alles ist, wenn Sie so wollen, in unserer Konstruktion mit eingebaut.

WD: Sehen Sie aber dabei überhaupt die Möglichkeit, daß sich kleinere und mittlere Unternehmen in großem Ausmaße an Auslandsinvestitionen beteiligen? Bisher ist es doch so, daß deren Unterstützung zwar vorgesehen war, im wesentlichen aber doch den Großunternehmen unter die Arme gegriffen wurde.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS - ARCHIVS
UND DER AKADEMIE FÜR WIRTSCHAFT UND POLITIK

HAMBURGER HEFTE

für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik

Herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb

Heft 2/3 Heinz-Dietrich Ortlieb

Die mißverständene Revolte

Gesellschaftsreform, Hochschulreform
und Studentenrevolte

90 Seiten, 1968, Großoktav, Preis brosch. DM 9,80

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

HANKEL: Das stimmt. Deshalb war es auch eines der wichtigsten Ziele unserer Konstruktion, den mittelständischen Sektor auf die Möglichkeiten der Auslandsinvestitionen hinzuweisen. Denn bisher ist es ja so, daß die Großunternehmen in unserem Land das Investitionsgeschäft praktisch durch Selbstfinanzierung vorgenommen haben. Für sie hätten wir diese spezielle Risikogemeinschaft gar nicht gebraucht. Indem wir nun diese Risikogemeinschaft aufbauen, machen wir das Auslandsinvestitionsgeschäft gerade für diejenigen attraktiv, die sich bisher aus den bekannten Risiko- und Finanzierungsgründen abseits gehalten haben.

Einfluß des Staates

WD: Eine Frage noch zur Rolle des Staates, der als Bürge an dieser Konstruktion beteiligt ist. Welche Vorteile hat der Staat eigentlich, wenn er diese Bürgerschaftsverpflichtung übernimmt?

HANKEL: Er hat nur einen selbstreformatorischen Vorteil. Er modernisiert sein eigenes Instrumentarium, indem er es wirtschafts- und praxisnäher macht. Zudem entspricht er mehr den Bedürfnissen der investierenden Wirtschaft, wenn er seine Rückbürgschaft mit den Risikofazilitäten poolt, die sich die deutsche Wirtschaft selbst schafft.

WD: Es heißt bei Ihnen im Entwurf, daß der Einfluß des Staates ausgeschaltet ist. Ist das wirklich so, oder übt er nicht doch einen Einfluß durch seine Stimme in den Ausschüssen bei der Hermes oder der KW aus?

HANKEL: Der staatliche Einfluß ist nicht vollständig ausgeschaltet. Nach dem herrschenden Budget-Recht ginge das auch gar nicht, weil er ja mit Rückbürgschaften anzutreten hat. Aber dieser Einfluß wird entsprechend der Mitwirkung der anderen vermindert. Nach unseren Vorstellungen soll ja die

Risikogemeinschaft, damit sie möglichst sofort lebensfähig ist, an einer bewährten Institution angehängt werden. Erfreulicherweise hat sich bereits die KW im Prinzip bereit erklärt, die Geschäftsführung der neuen Risikogemeinschaft zu übernehmen. Bei der Kreditanstalt wäre dann ein Entscheidungsgremium zu bilden, eine Art Garantiebewilligungsausschuß, in dem neben dem Garantiegeber, also der Industrie selbst, dem Handel und der Kreditwirtschaft, selbstverständlich auch die Rückbürgen vertreten wären. Aber, und das ist das Neue, die Rückbürgen, also der Fiskus, wären nur ein Partner unter mehreren.

WD: Es wäre also eine Frage der Ausschußbildung, inwieweit sich der Staat einschalten kann.

HANKEL: Er muß vertreten sein, aber er hat nicht das alleinige Entscheidungsrecht. Insofern ist also eine wirkliche Demokratisierung des Entscheidungsverfahrens gegeben.

WD: Sie rechnen mit einer Vervielfachung des Kapitals von zunächst 50 Mill. auf 1 Mrd. Wie kommen Sie zu dem zwanzigfachen Satz?

HANKEL: Der zwanzigfache Satz ist ein Erfahrungssatz der Versicherungswirtschaft. Danach kann für eine bestimmte Haft- oder Garantiesumme mit einem Multiplikator von 20 gerechnet werden, d. h. durch ein Garantiekapital von 50 Mill., von dem, wie gesagt, nicht alles eingezahlt zu werden braucht, kann die zwanzigfache Summe, also 1 Mrd., gedeckt werden.

Neutrale Bewilligung

WD: Wird sich das Instrument zugunsten bestimmter Branchen oder zugunsten bestimmter Länder auswirken?

HANKEL: Das könnte so sein, wenn wir nicht die absolute Neutralität des Garantiebewilligungsausschusses sicherstellen. Per-

sönlich stelle ich mir das so vor, daß in diesem Ausschuß als Offizialmitglieder neben dem Geschäftsführer, der KW und dem Vertreter der öffentlichen Hand, also der rückbürgenden Instanzen, die für die Interessen der Wirtschaft zuständigen Verbände vertreten sind. Ein Problem besteht nach meiner Ansicht weniger in der Konkurrenz zwischen einzelnen Branchen als in dem Verhältnis zwischen Groß- und Kleinbetrieben. Wie Sie schon mit Recht sagten, sind die Großbetriebe an diesem Instrument viel stärker interessiert als die kleinen Betriebe, die zwar auch die Möglichkeit der Inanspruchnahme haben, die aber nach den bisherigen Erfahrungen doch ein gewisses Handicap gegenüber den Großen aufweisen.

Zu diesem Zweck haben wir vorgeschlagen, daß die Großunternehmen eine Art freiwillige Selbstbeschränkung bei ihrer Inanspruchnahme der neuen Garantiegemeinschaft ausüben. Daß bei 50 Mill. Haftsumme und 1 Mrd. Indeckungnahme nur sechs bis sieben Firmen zum Zuge kommen, sollte auf gar keinen Fall eintreten. Hier ist ein Interessenkonflikt vorhanden. Die Großen brauchen wir, weil sonst das Instrument nach den Erfahrungen mit der infant period der DEG für lange Jahre brach und bloß liegen würde. Man sollte sie deshalb auf keinen Fall ausschließen. Sie sollten aber auf der anderen Seite so fair und einsichtig sein, daß sie nicht alle verfügbaren Mittel, die ja auch von den Kleinen mit aufgebracht werden, gleich in den ersten zwei Jahren für Eigengeschäfte verbrauchen. Nach den bisherigen Vorgesprächen, die im BMWi mit den Vertretern der Verbände geführt worden sind, ist allerdings ein gesunder Optimismus angebracht. Alle Verbandsvertreter haben zugesagt, diesen Interessenausgleich zwischen Großen und Kleinen herbeizuführen.