

Hax, Herbert

**Article — Digitized Version**

## Erhaltung industrieller Kerne in den neuen Bundesländern?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hax, Herbert (1993) : Erhaltung industrieller Kerne in den neuen Bundesländern?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 73, Iss. 8, pp. 409-413

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137034>

**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.*

Herbert Hax\*

## Erhaltung industrieller Kerne in den neuen Bundesländern?

*Mit der Forderung nach „Erhaltung industrieller Kerne“ in den neuen Bundesländern verbinden sich Erwartungen auf Bestandsgarantien für bestehende Unternehmen und Arbeitsplätze, aber auch Befürchtungen hinsichtlich der Folgen einer konservierenden Industriepolitik. Was ist unter dem Schlagwort „Erhaltung industrieller Kerne“ zu verstehen? Ist eine hierauf ausgerichtete Politik ein geeigneter Weg, der drohenden Deindustrialisierung in Ostdeutschland entgegenzuwirken?*

Die Absichtserklärung der Bundesregierung, die Erhaltung „industrieller Kerne“ in den neuen Bundesländern zu sichern, hat Aufsehen erregt und zu sehr unterschiedlichen Deutungen Anlaß gegeben. Sie ist gelegentlich sogar als Signal für eine grundlegende Änderung der wirtschaftspolitischen Konzeption verstanden worden, als Neuorientierung in Richtung auf eine dirigistische Industriepolitik. Auch wenn dies nicht zutrifft: Mit dem Schlagwort „Erhaltung industrieller Kerne“ verbinden sich Erwartungen und Hoffnungen, etwa auf Bestandsgarantien für bestehende Unternehmen und Arbeitsplätze, ebenso aber auch Befürchtungen über die gravierenden Folgen einer auf Konservierung des Bestehenden gerichteten Politik für die wirtschaftliche Entwicklung in ganz Deutschland.

Das Schlagwort von der „Erhaltung industrieller Kerne“ ist in einer Zeit wachsender Besorgnis um die Entwicklung der Industrie in den neuen Bundesländern angekommen. Die Nettoproduktion im Verarbeitenden Gewerbe ist im zweiten Halbjahr 1990 steil abgefallen und stagniert seither auf niedrigem Niveau; besonders stark betroffen ist das Investitionsgüter produzierende Gewerbe. Die Anzahl der Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe, 1991 noch knapp 2 Millionen, ist seither auf etwa 700 000 abgesunken. Die meisten Unternehmen sind in einer kritischen Lage, und viele sehen sich in ihrer Existenz bedroht. Ansätze eines industriellen Neuaufbaus sind zwar an der Höhe der Investitionen erkennbar; doch ist nicht abzusehen, wann sie sich spürbar auf Pro-

duktion und Beschäftigung auswirken werden. Dies alles ist Ursache der Befürchtungen, die sich mit dem Schlagwort „Deindustrialisierung“ verbinden. Der begründete Kern derartiger Befürchtungen ist, daß eine Region nur dann wirtschaftlich auf eigenen Füßen stehen kann, wenn sie Produkte herstellt, die sich im überregionalen Wettbewerb behaupten können. Für die neuen Bundesländer kommen hierfür in erster Linie Industrieprodukte in Frage; ohne ein Erstarren im industriellen Bereich ist der vielberufene „selbsttragende Aufschwung“ schwer vorstellbar.

### Was sind „industrielle Kerne“?

Unter „industriellen Kernen“ kann man sich viel vorstellen. Eine mögliche und auch sinnvolle Interpretation wäre, daß es regionale Ballungen bestimmter Potentiale gibt, die für den Aufbau wettbewerbsfähiger industrieller Produktionen genutzt werden können. Solche Potentiale sind in den neuen Bundesländern vorhanden: qualifizierte Arbeitskräfte, Gewerbeflächen, deren infrastrukturelle Ausstattung zügig verbessert wird, günstige geographische Lage und gute Verkehrsverbindungen in einem sich nach Osten erweiternden europäischen Wirtschaftsraum. Wäre der Begriff „industrielle Kerne“ so zu verstehen, dann spräche man allerdings besser von „Ausbau und Entwicklung“ als von „Erhaltung“. Daß Ausbau und Entwicklung vorhandener industrieller Potentiale ein vorrangiges Ziel der Wirtschaftspolitik sein muß, dürfte unumstritten sein.

In der politischen Diskussion bestehen allerdings andere Vorstellungen über „industrielle Kerne“. Hier ist die Gesamtheit der industriellen Entwicklung zum Teil gar nicht mehr im Blick; die Aufmerksamkeit konzentriert sich vielmehr auf einen ziemlich engen Teilbereich, auf

---

*Prof. Dr. Dr. h.c. Herbert Hax, 59, ist Inhaber des Lehrstuhls für allgemeine Betriebswirtschaftslehre und betriebswirtschaftliche Finanzierungslehre an der Universität zu Köln und Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.*

\* Überarbeitete Fassung eines Vortrages gehalten am 24. 6. 1993 im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

die Unternehmen nämlich, die noch im Eigentum der Treuhandanstalt sind und mit deren Privatisierung in absehbarer Zeit nicht gerechnet werden kann.

Am 31. 5. 1993 hatte die Treuhandanstalt noch 1871 Unternehmen in ihrem Bestand, davon 824, also ca. 45%, aus dem Verarbeitenden Gewerbe, davon wieder 213, also mehr als ein Viertel, aus dem Maschinenbau. Insgesamt waren in diesen Unternehmen 310 536 Arbeitnehmer beschäftigt, davon gut 60% im Verarbeitenden Gewerbe<sup>1</sup>. Damit waren immerhin mehr als ein Viertel der Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern in Treuhandunternehmen tätig. Die Privatisierung schreitet trotz mancher Rückschläge immer noch fort. Wieviele Industrieunternehmen nach Abschluß der operativen Tätigkeiten der Treuhandanstalt, voraussichtlich 1994, noch nicht privatisiert und wieviele Arbeitnehmer noch darin beschäftigt sein werden, läßt sich zur Zeit schwer abschätzen. Es werden kaum mehr als 120 000 Arbeitnehmer unmittelbar betroffen sein; allerdings hängen zusätzliche Arbeitsplätze im Umkreis der Unternehmen von ihrem Fortbestand ab.

Im ganzen darf die Bedeutung der Unternehmen, die als Kandidaten für die Einstufung als Bestandteile erhaltenswerter „industrieller Kerne“ in Frage kommen, nicht überschätzt werden. Dabei ist damit zu rechnen, daß einige Branchen, vor allem Maschinenbau und Chemie, besonders stark vertreten sein werden. Zu bedenken ist aber auch, daß selbst bei optimistischer Beurteilung der Restbestand der Treuhandunternehmen eher eine negative als eine positive Auslese darstellen wird, so daß von diesem Segment her in absehbarer Zeit kaum eine nennenswerte Wachstumsdynamik zu erwarten ist.

### Vorrang für Privatisierung oder Sanierung?

Durch das Treuhandgesetz wurde der Treuhandanstalt die Aufgabe zugewiesen, „die unternehmerische Tätigkeit des Staates durch Privatisierung so rasch und so weit wie möglich zurückzuführen“, zugleich aber „die Wettbewerbsfähigkeit möglichst vieler Unternehmen herzustellen“. Dies ist durchweg so verstanden worden, daß der Auftrag sich sowohl auf Privatisierung als auch auf Sanierung richtet; welches dieser beiden Ziele Vorrang haben sollte, war von Anfang an umstritten. Für die Treuhandanstalt hat Detlef Rohwedder die Aufgabenstellung schlagwortartig umrissen: „Schnelle Privatisierung – entschlossene Sanierung – behutsame Stilllegung.“

Allerdings hat die Treuhandanstalt nie einen fundamentalen Zielkonflikt zwischen Privatisierung und Sanierung gesehen. Sie hat sich vielmehr an dem Grundsatz

orientiert, daß Privatisierung der am besten geeignete Weg zur Sanierung sei. Dahinter steht der Gedanke, daß die Sanierungsaussichten eines Unternehmens am besten durch einen privaten Investor beurteilt werden können, der eigene Mittel für die Sanierung einsetzt und der auch die erforderliche Unternehmenskonzeption mitbringt. Es ist zu vermuten, daß private Investoren sich günstige Investitionsmöglichkeiten in sanierungsfähigen Unternehmen nicht entgehen lassen, daß sie andererseits aber auch die Chancen einer erfolgreichen Sanierung sehr sorgfältig prüfen. Irrtümer und Fehlschläge können zwar auch bei privaten Investoren nicht ausgeschlossen werden; die Folgen einer Fehlentscheidung treffen aber unmittelbar den Investor. Eine Konsequenz dieser Konzeption ist auch, daß Unternehmen, zu deren Sanierung sich trotz intensiver Bemühungen kein privater Investor bereift findet, mit großer Wahrscheinlichkeit keine Chancen für eine erfolgreiche Sanierung bieten.

Die Gegenposition, nach der die Sanierung mehr eigenes Gewicht, möglicherweise sogar Vorrang vor der Privatisierung haben sollte, wird in verschiedener Weise begründet. Auf der einen Seite steht die Argumentation, daß die Sanierungswürdigkeit gar nicht nach den betriebswirtschaftlichen Kriterien eines privaten Investors beurteilt werden dürfe, daß die Sanierungsentscheidung sich vielmehr nach übergeordneten „industriepolitischen“ Zielsetzungen richten müsse. Dabei bleibt offen, welche Kriterien für die Sanierung maßgeblich sein sollen und auf welche Zeitdauer Subventionen zur Erhaltung der auch nach „Sanierung“ verlustbringenden Unternehmen zu gewähren sind. Auf der anderen Seite steht die Auffassung, daß an den betriebswirtschaftlichen Kriterien der Sanierungsfähigkeit festzuhalten sei, daß es aber Unternehmen gebe, die sanierungsfähig seien, jedoch auf absehbare Zeit nicht privatisiert werden könnten. Dahinter steht die Vorstellung, daß die Treuhandanstalt zumindest in manchen Fällen besser als ein privater Investor in der Lage sei, die Sanierungsfähigkeit von Unternehmen zu beurteilen und die Sanierung mit Aussicht auf Erfolg in die Wege zu leiten.

Ein grundlegendes Problem der Treuhandanstalt ist, daß die Privatisierung Zeit erfordert und daß Unternehmen, für die noch Aussicht auf Sanierung und Privatisierung besteht, erhalten werden müssen. Dies erfordert zum einen das Abdecken laufender Defizite, zum anderen darüber hinaus auch die Finanzierung von Investitionen, die auch für den vorläufigen Fortbestand des Unternehmens unerläßlich sind. Die Treuhandanstalt hat die Chancen erfolgreicher Sanierung schon bisher sehr großzügig beurteilt. Für die 370 mittleren und größeren Unternehmen im Bestand der Treuhandanstalt wird für das Jahr 1992 ein Betriebsverlust von 20% bis 30% des

<sup>1</sup> Monatsinformationen der Treuhandanstalt, Stand 31. 5. 1993.

Gesamtumsatzes angegeben; in manchen Fällen erreichen die Verluste die Höhe des Umsatzes. Dennoch werden 70% dieser Unternehmen als sanierungsfähig gewertet<sup>2</sup>. Man wird der Treuhandanstalt nicht vorwerfen können, daß sie sich leichtfertig zur Aufgabe eines Unternehmens entschließt. Es muß aber klar sein, daß eine derartige Politik nicht unbegrenzt fortgesetzt werden kann.

Es ist deswegen wichtig, daran festzuhalten, daß die Treuhandanstalt bis zu einem bestimmten, nicht in allzu ferner Zukunft liegenden Zeitpunkt die Privatisierung von Unternehmen abschließen soll. Nur so kann verhindert werden, daß die Treuhandanstalt auf Dauer eine Subventionsvermittlungsstelle für nicht wettbewerbsfähige Unternehmen wird. Allerdings zeigt sich jetzt, daß bei einem Ende 1993 oder im Jahr 1994 in Aussicht genommenen Abschlußzeitpunkt zahlreiche Unternehmen, vor allem im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes, übrigbleiben werden. Hier liegt das Problem, um das es bei dem Schlagwort von der Erhaltung „industrieller Kerne“ eigentlich geht: Sollen diese Unternehmen weiter erhalten und in ihren Sanierungsbemühungen stärker als bisher unterstützt werden?

#### Zurückhaltung bei der Investitionsfinanzierung

Die Treuhandanstalt hat sich auch bisher schon für die Sanierung von Unternehmen eingesetzt. Sie war jedoch sehr zurückhaltend bei der Finanzierung von Investitionen. Investitionen wurden durchweg nur dann finanziert, wenn sie zur Erhaltung des Unternehmens unentbehrlich waren. Hingegen bestand kaum Bereitschaft, umfangreiche Investitionen im Rahmen einer umfassenden Sanierungskonzeption zu finanzieren. Dies entspricht dem Grundgedanken, daß die unternehmerische Konzeption für die Sanierung vom privaten Investor eingebracht werden soll und daß dieser auch die Hauptlast der dafür erforderlichen Investitionen zu tragen hat. Die Treuhandanstalt hat es bislang grundsätzlich vermieden, „investor-

spezifische Investitionen“ zu finanzieren, d.h. solche Investitionen, die die Sanierungskonzeption in eine bestimmte Richtung festlegen, die dann bei Privatisierung möglicherweise nicht mit den Intentionen des Erwerbers übereinstimmt. Heute stellt sich die Frage, ob im Rahmen einer Konzeption zur Sanierung „industrieller Kerne“ die Zurückhaltung bei der Finanzierung von Investitionen aufgegeben werden soll.

Die Bundesregierung hat im „Jahreswirtschaftsbericht 1993“ erklärt, die Treuhandanstalt werde „im Hinblick auf die Erhaltung und Erneuerung industrieller Kerne ... mit ihren intensiven Sanierungsbemühungen fortfahren, dabei jedoch deutlichere Akzente setzen“<sup>3</sup>. Sie hält daran fest, daß nur solche Unternehmen sanierungsfähig sind, „deren Unternehmenskonzept mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erwarten läßt, daß sie in überschaubarer Frist volle Kostendeckung und damit Wettbewerbsfähigkeit erreichen können“<sup>4</sup>. Maßgeblich ist der Gedanke, daß es sanierungsfähige Unternehmen gibt, „deren unmittelbare Privatisierung nicht möglich ist“<sup>5</sup>. Vorausgesetzt wird dabei, daß die Treuhandanstalt für die Beurteilung der Sanierungsfähigkeit dieser Unternehmen die gleichen Kriterien anwendet wie private Investoren, im Unterschied zu diesen aber zu einem positiven Ergebnis kommt. Die „deutlicheren Akzente“ bei den Sanierungsbemühungen kommen zum Ausdruck in dem Satz: „Die Treuhandanstalt wird für ihre sanierungsfähigen Unternehmen die Umsetzung der vereinbarten Unternehmenskonzeptionen nicht an der Finanzierung scheitern lassen.“<sup>6</sup> Dies schließt offenbar auch die Finanzierung der

<sup>2</sup> Bundesministerium für Wirtschaft: Dokumentation Nr. 331, März 1993, Industrie- und Innovationspolitik in den neuen Ländern – Konzept, Strategie und Instrumente, S.11.

<sup>3</sup> Jahreswirtschaftsbericht 1993, Tz. 68.

<sup>4</sup> Bundestags-Drucksache 12/4606, S. 3.

<sup>5</sup> Bundesministerium für Wirtschaft, a.a.O., S. 11.

<sup>6</sup> Jahreswirtschaftsbericht 1993, Tz. 68.

Carl-Christoph Hedrich

### Die Privatisierung der Sparkassen

Ein Beitrag zu den institutionellen Problemen der Deregulierung

Den vielfältigen Tendenzen, staatliche Wirtschaftseingriffe zu verstetigen oder auszuweiten, müssen in einer Marktwirtschaft begrenzende, deregulierende Kräfte entgegenwirken. Das gilt namentlich für das Sparkassenwesen, das als ein institutionelles Subsystem mit anderen Regulierungssystemen – z.B. dem Kredit- und Kommunalwesen – in enger Verbindung steht. Der Verfasser arbeitet heraus, daß die Deregulierungsprobleme gerade in solchen Bereichen sowohl unter ökonomischen (insbesondere: wettbewerbspolitischen) als auch unter rechtlichen Aspekten angegangen werden müssen. Aufgrund einer umfassenden, institutionellen Analyse kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, daß Rechtfertigungsgründe für die weitere Existenz kommunaler Sparkassen in Deutschland nicht mehr gegeben sind und damit eine Privatisierung nicht nur zulässig, sondern aus wirtschaftlichen und rechtlichen Gründen sogar geboten ist. Es werden konkrete Vorschläge für eine echte „materielle“ Privatisierung der Sparkassen gemacht.

1993, 402 S., geb., 78,- DM, ISBN 3-7890-2927-0  
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 129)



Nomos Verlagsgesellschaft • 7570 Baden-Baden



erforderlichen Investitionen ein. Hierin liegt eine deutliche Abkehr von der bisher geübten Zurückhaltung bei der Finanzierung „investorspezifischer Investitionen“. Zum Zeitbedarf heißt es: „Die Betriebe erhalten nach individueller Festlegung die zur Umstrukturierung erforderliche Zeit, im Regelfall mindestens 1 Jahr.“<sup>7</sup> Damit ist allerdings auch gesagt, daß die für die Sanierung eingeräumte Zeit begrenzt sein soll. Und: „Einen Entlassungsstopp kann es während der Sanierungsphase ... nicht geben.“<sup>8</sup>

### Drohende Fehlentwicklungen

Auf den ersten Blick mag es durchaus vernünftig erscheinen, wenn der Treuhandanstalt der Auftrag erteilt wird, die Sanierung von Unternehmen, die zur Zeit nicht privatisiert werden können, die aber sanierungsfähig sind, tatkräftig zu fördern und auch die benötigten Mittel für Investitionen bereitzustellen. Es ist aber zu befürchten, daß es dabei zu Fehlentscheidungen gravierenden Ausmaßes kommt:

- Die Sanierungsfähigkeit soll zwar grundsätzlich nach den Regeln eines betriebswirtschaftlichen Investitionskalküls beurteilt werden; diese Beurteilung ist aber praktisch von politischen Einflüssen nicht freizuhalten. Dies gilt für die Entscheidungsgremien der Treuhandanstalt und in verstärktem Maße dann, wenn den Ländern zusätzlicher Einfluß auf die Entscheidung eingeräumt wird, ohne daß sie die finanziellen Folgen in vollem Umfang zu tragen haben.
- Wenn über die Abdeckung laufender Defizite hinaus umfangreiche Investitionsprogramme finanziert werden, entstehen erhebliche finanzielle Belastungen. Diese Mittel sind verloren, wenn die Sanierung scheitert, aber auch dann, wenn später die Privatisierung gelingt, die vorgenommenen Investitionen aber nicht im Sinne der unternehmerischen Konzeption des Erwerbers liegen.
- Erfahrungsgemäß ist es außerordentlich schwer, einmal eingeführte Subventionen wieder abzubauen; sie werden in der Regel als wohlverworbener Besitzstand verteidigt. Ist bereits viel investiert worden, so dient dies in der Regel als zusätzliches Argument dafür, daß das Unternehmen nicht aufgegeben werden darf. Nach einer technischen Modernisierung wird man eine Stilllegung um so schwerer durchsetzen können, auch wenn der Markterfolg ausbleibt.

Der grundlegende Unterschied zwischen der Sanierungsentscheidung eines privaten Investors und einer entsprechenden Entscheidung der Treuhandanstalt liegt darin, daß erster eigene Mittel einsetzt, die bei einer Fehlentscheidung verlorengehen, und daß er es sich gar nicht leisten kann, nach anderen als betriebswirtschaft-

lichen Kriterien zu urteilen. Die aus Fehlentscheidungen der Treuhandanstalt resultierenden Verluste gehen hingegen letztlich zu Lasten des Staatshaushalts; um so weniger hat sie Veranlassung, politischem Druck zu widerstehen. Daß politische Erwägungen in Zukunft ein noch stärkeres Gewicht haben werden, wird daran deutlich, daß der Jahreswirtschaftsbericht 1993 das „Sachsen-Modell“ als beispielhaft herausstellt: „Dabei bestimmt das Land nach Anhörung von Wirtschaft und Gewerkschaften Unternehmen von besonderer regionaler Bedeutung. Stellt die Treuhandanstalt für diese Unternehmen die Sanierungsfähigkeit fest, wirken Treuhandanstalt und Land bei der Sanierung zusammen, um ... Sanierung und Privatisierung zu einem Erfolg zu führen.“<sup>9</sup> Zu bedenken ist, daß die Treuhandanstalt ohnehin schon alle Unternehmen auf ihre Sanierungsfähigkeit prüft. Kommt sie dabei zu einem positiven Ergebnis, so soll sie die Sanierung unterstützen, ohne daß es dafür einer besonderen Initiative des Landes bedarf. Die im „Sachsen-Modell“ vorgesehene Zusammenarbeit von Treuhandanstalt und Land bei der Sanierung kommt deswegen nur für solche Unternehmen in Frage, die von der Treuhandanstalt zunächst nicht als sanierungsfähig angesehen werden. Anscheinend soll auf Initiative des Landes die Sanierungsfähigkeit erneut überprüft werden, wobei schwer verständlich ist, warum die Treuhandanstalt dann zu einem anderen Ergebnis kommen soll, es sei denn, sie urteilt bei der zweiten Überprüfung nach anderen Kriterien als bei der ersten.

Man muß davon ausgehen, daß die Unternehmen, die bei der Treuhandanstalt verbleiben und nicht privatisiert werden können, im ganzen eine negative Auslese darstellen. Es ist zu befürchten, daß sich die „industriellen Kerne“ zu wettbewerbsschwachen Industriebereichen verfestigen, die auf die Dauer mit Subventionen erhalten werden müssen. Bereits in der alten Bundesrepublik hat sich gezeigt, daß schwache und subventionsabhängige Wirtschaftsbereiche keinerlei Wachstumsdynamik entfalten, auch nicht hinsichtlich der Beschäftigung; was wächst, ist in aller Regel nur die Höhe der Subventionen.

### Grundsätze für den Sanierungsprozeß

Die politische Entscheidung für die Erhaltung „industrieller Kerne“ durch verstärkte Sanierungsbemühungen der Treuhandanstalt ist bereits gefallen. Es ist auch nicht auszuschließen, daß es einzelne Fälle gibt, in denen sich überzeugend begründen läßt, warum sich ein Unternehmen zur Zeit nicht privatisieren läßt, obwohl die Sanie-

<sup>7</sup> Ebenda.

<sup>8</sup> Ebenda.

<sup>9</sup> Ebenda, Tz. 69.

rungsfähigkeit mit guten Gründen zu bejahen ist. Fehlentscheidungen sind aber zu befürchten, wenn auf der Grundlage der bisher schon sehr großzügigen Einstufung von Unternehmen als „sanierungsfähig“ eine breit angelegte Erhaltungspolitik eingeleitet wird. Um dem entgegenzuwirken, sollten einige Grundsätze beachtet werden:

□ Das der Treuhandanstalt für die Sanierung von Unternehmen zur Verfügung stehende Budget muß klar begrenzt sein, so daß eine Auswahl nach strengen Kriterien erzwungen wird. Die generelle Zusage, die Treuhandanstalt werde die Sanierung von Unternehmen „nicht an der Finanzierung scheitern lassen“<sup>10</sup>, erweckt den Eindruck, Budgetbeschränkungen spielen keine Rolle; um so schwerer wird es der Treuhandanstalt, strenge Maßstäbe anzulegen und politischem Druck zu widerstehen.

□ Für die Einstufung als erhaltenswerter „industrieller Kern“ darf nicht hinreichend sein, daß ein Unternehmen „strukturbestimmend“ ist in dem Sinne, daß es große regionale Bedeutung hat und eng mit der gesamten Wirtschaft der Region verflochten ist. Wenn ein strukturbestimmendes Unternehmen sich nicht eigenständig auf den Märkten behaupten kann, steht die gesamte damit verbundene Regionalstruktur auf schwachen Füßen.

□ Die Unterstützung der Sanierung eines Unternehmens durch die Treuhandanstalt darf keine Bestandsgarantie für die vorhandenen Arbeitsplätze und für das Unternehmen insgesamt bedeuten. Ebenso wenig darf sie dazu führen, daß jedes Defizit weiterhin abgedeckt wird.

□ Der Sanierungsprozeß muß abgebrochen werden, wenn die Aussichten auf Erfolg schwinden. Zwar braucht die Realisierung eines Sanierungsprogramms Zeit; der Sanierungsplan muß aber auch in kürzerer Frist anzustrebende Teilziele enthalten; werden diese verfehlt, so muß dies Anlaß zu einer grundlegenden Überprüfung sein.

□ Ein anlaufender Sanierungsprozeß darf einer Privatisierung nicht entgegenstehen, auch wenn die Privatisierung ein Abweichen von dem zugrunde liegenden Sanierungskonzept bedingt. Nach dem Jahreswirtschaftsbericht 1993 ist während der Sanierung „eine Privatisierung anzustreben, wenn dadurch das Sanierungsziel nicht in Frage gestellt wird“<sup>11</sup>. Dies ist bedenklich, wenn damit ausgeschlossen werden soll, daß der private Investor ein grundlegend anderes Sanierungskonzept einbringt.

□ Es gibt Fälle, in denen arbeitsmarktpolitische Erwägungen dazu führen, daß Unternehmen, insbesondere

solche von großer regionaler Bedeutung, nicht unmittelbar aufgegeben werden sollen. Der Ausweg in dieser Situation kann nicht darin gefunden werden, daß man solche Unternehmen als „industrielle Kerne“ für sanierungswürdig erklärt und damit die Finanzierung ihres Fortbestandes zu sichern versucht. Dadurch werden falsche Erwartungen geweckt und Hoffnungen genährt, die sich später als illusorisch erweisen. Maßnahmen der Arbeitsmarktpolitik müssen als solche deklariert werden und für alle erkennbar sein.

### Zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik

Die unbefriedigende Entwicklung der Industrie in den neuen Bundesländern darf nicht zu politischen Reaktionen führen, die auf die Dauer einen noch größeren Schaden verursachen. Die Erhaltung bestehender Industrieunternehmen, die nur geringe Aussicht haben, jemals wettbewerbsfähig zu werden und kostendeckend arbeiten zu können, ist kein geeigneter Weg, der drohenden Deindustrialisierung entgegenzuwirken. Vielmehr droht die Gefahr der Vergeudung von Ressourcen und der Verfestigung von Strukturen, die sich auf die Dauer als Belastung erweisen. Es kommt vielmehr darauf an, die Voraussetzungen für die Entstehung neuer und zukunfts-trächtiger Industrien zu schaffen. Dies ist das Ziel einer Wirtschaftspolitik, die sich in erster Linie auf Privatisierung, Ausbau der Infrastruktur, Investitionsförderung und Abbau von Investitionshemmnissen konzentriert. Auch wenn es Enttäuschungen über das Ausbleiben schneller Erfolge gibt, darf man sich nicht davon abbringen lassen, diese Politik mit Beharrlichkeit und Geduld weiter zu verfolgen; erfolgversprechende Alternativen gibt es nicht.

Die Bundesrepublik Deutschland von 1993 ist nicht mehr die von 1989. Ziel der Wirtschaftspolitik muß sein, diesem Land insgesamt eine Position auf den internationalen Märkten zu verschaffen, die der der alten Bundesrepublik vergleichbar ist; nur auf dieser Grundlage kann die heute immer noch bestehende Spitzenstellung in Einkommen und Wohlstand behauptet werden. Hierum geht es, wenn von der Sicherung des „Standorts Deutschland“ die Rede ist. Dieses Ziel kann nur erreicht werden, wenn die vor allem im Humankapital liegende wirtschaftliche Stärke des Landes voll zur Entfaltung kommt. Das Festhalten an alten industriellen Strukturen kann hierbei nur hinderlich sein. Die Belastung durch strukturschwache und subventionsbedürftige Bereiche, schon in der alten Bundesrepublik nicht unerheblich, darf nicht noch weiter wachsen; sie muß vielmehr mit Nachdruck reduziert werden, dies vor allem in den alten Bundesländern. Eine Politik der Erhaltung „industrieller Kerne“, ob sie nun an der Oder oder an der Saar liegen, hat nichts mit zukunftsorientierter Wirtschaftspolitik zu tun.

<sup>10</sup> Ebenda, Tz. 68.

<sup>11</sup> Ebenda.