ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Ragnitz, Joachim

Article — Digitized Version

Was tun mit den Treuhandunternehmen?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Ragnitz, Joachim (1994) : Was tun mit den Treuhandunternehmen?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 74, Iss. 4, pp. 177-184

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/137113

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Joachim Ragnitz

Was tun mit den Treuhandunternehmen?

Die Treuhandanstalt wird bei Abschluß ihres operativen Geschäftes Ende dieses Jahres ihre ursprünglich über 13000 Unternehmen weitgehend privatisiert oder stillgelegt haben. Was sollte mit dem noch verbleibenden Restbestand an Unternehmen geschehen?

Mit dem konjunkturellen Abschwung in Westdeutschland, der besorgniserregenden Zunahme der Arbeitslosigkeit auch in den alten Bundesländern und der sich daran anknüpfenden Debatte um die Zukunftschancen des Wirtschaftsstandortes Deutschland ist es still geworden um die Frage, welche wirtschaftspolitischen Optionen bei der Bewältigung des Strukturwandels in Ostdeutschland wahrgenommen werden sollten. Diese Verschiebung des öffentlichen Interesses ist zwar durchaus verständlich: Solange nämlich die wirtschaftlichen Aktivitäten in den neuen Ländern im überwiegenden Maße durch Transferzahlungen aus Westdeutschland finanziert werden, ist es für die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland geradezu überlebenswichtig, daß die Wirtschaftskraft Westdeutschlands erhalten bleibt. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß ein Großteil der im Verlauf des Transformationsprozesses in Ostdeutschland zutage getretenen Anpassungsprobleme auch heute noch nicht gelöst sind.

Dies trifft auch für die Frage zu, was mit den ostdeutschen Betrieben geschehen soll, die von der Treuhandanstalt bis zum Abschluß des operativen Geschäfts – vorgesehen für das Ende dieses Jahres – weder stillgelegt wurden noch privatisiert werden konnten. Viele Unternehmen werden dies nicht sein: Ende Dezember 1993 befanden sich von den ursprünglich 13384 Unternehmen des Gesamtportfolios der Treuhandanstalt noch 951 in dem von ihr betreuten Nettobestand[1]. Für eine ganze Reihe dieser Unternehmen ist allerdings die weitere Zukunft bereits vorhersehbar[2], so daß lediglich 266 Firmen „im Angebot" verblieben, darunter 73 Betriebe, die in den sogenannten Management-KGen zusammengeschlossen sind und prinzipiell erst nach erfolgreicher Sanierung privatisiert werden sollen. Da für einen Teil dieser Unternehmen im Verlaufe des Jahres mit hoher Wahrscheinlichkeit noch Käufer gefunden werden oder die Stillegung eingeleitet werden wird, werden auch unter Berücksichtigung möglicher Betriebsaufspaltungen am Ende des Jahres nur noch wenige Unternehmen übrig geblieben sein. Gleiches gilt auch für die Zahl der Beschäftigten. Zwar waren Ende Dezember 1993 noch knapp 200000 Arbeitnehmer in Treuhandbetrieben beschäftigt; in den Firmen im „Angebotsbestand" belief sich die Zahl der Mitarbeiter jedoch nur noch auf etwa 120000 Personen, davon 24000 in den Management-KGen. Der Sachverständigenrat schätzt deshalb, daß bis zum Jahresende 1994 nur noch etwa 50000 Personen in Treuhandfirmen tätig sein werden; dies wären dann weniger als 1% aller Erwerbstätigen in Ostdeutschland[3].

Angesichts dieser Größenordnungen könnte man geneigt sein, auf weitere Überlegungen zur Zukunft der Treuhandunternehmen zu verzichten; sogar eine Stillegung der betroffenen Unternehmen erschiene auf den ersten Blick weitgehend unproblematisch. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß die verbleibenden Treuhandunternehmen häufig genug der einzige bedeutsame Arbeitgeber in einer Region sind. Auch wenn daher das Problem im globalen Maßstab eher unbedeutend erscheint, könnten mit einer Stillegung dieser Betriebe schwerwiegende Konsequenzen für die regionalen Arbeitsmärkte verbunden sein, nicht zuletzt auch wegen der bei einer massiven Freisetzung von Arbeitskräften unausweichlichen Rückwirkungen auf die an diesen Standorten ansässigen Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Daneben sind auch mögliche Konsequenzen für die Zulieferindustrien zu bedenken, zumal sich diese wegen des hohen Gewichts bestimmter Branchen im Treuhandbestand[4] ebenfalls auf einige wenige Industriezweige konzentrieren dürften. Vor allem wegen der zu erwartenden regionalen Schwierigkeiten sind somit Forderungen durchaus verständlich, Betriebe von überragender Bedeutung für einen bestimmten Standort auch dann zu erhalten, wenn dies aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht sinnvoll erscheint. Woran es bislang jedoch mangelt, sind

Dr. Joachim Ragnitz, 33, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter beim Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Der Autor vertritt in diesem Artikel seine persönliche Meinung.

[1] Vgl. Monatsinformationen der Treuhandanstalt, Dezember 1993, S. 3.

[2] Es handelt sich hierbei unter anderem um Mantel- und Restgesellschaften, Unternehmen in der Gutachtenphase und Unternehmen, bei denen die Kaufverhandlungen bzw. die Reprivatisierung vor dem Abschluß stehen. Vgl. Treuhand Informationen, Nr. 20 (Januar 1994), S. 2.

[3] Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1993/94, Tz. 278 und Tabelle 58.

eindeutige Kriterien dafür, welche Unternehmen denn nun zu diesen erhaltungswürdigen „industriellen Kernen" gerechnet werden sollten.

Im politischen Raum gibt es bislang nur wenige hinreichend präzise Überlegungen zur genaueren Abgrenzung der auch über 1994 hinaus zu erhaltenden Treuhandbetriebe. So heißt es im jüngsten Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung (Tz. 52) lediglich, daß „bis Ende 1994 nicht privatisierte, aber sanierungsfähige Unternehmen (...) – bei Weitergeltung des Privatisierungsauftrages – auf den Bund übertragen (werden), der unter Berücksichtigung der Struktur des zunächst verbleibenden Beteiligungsbestandes die geeigneten Organisationsformen schaffen wird". Gleichzeitig wird die Fortsetzung der finanziellen Unterstützung des Sanierungsprozesses für die als *privatisierungsfähig* angesehenen Unternehmen zugesagt, ohne daß dies jedoch eine Konkretisierung fände. Offen hierbei bleibt vor allem, wie die sanierungs- und privatisierungsfähigen Unternehmen zu identifizieren sind – der Erhalt *aller* Unternehmen ist jedenfalls von der Bundesregierung bislang mit guten Gründen abgelehnt worden.

Differenziertere Überlegungen zu dieser Frage finden sich im Jahreswirtschaftsbericht für das Jahr 1993 (Tz. 69). Dort heißt es unter anderem, daß

☐ für die Beurteilung der Sanierungsfähigkeit von Unternehmen unabhängig von der Konjunkturlage deren mittelfristigen Aussichten ausschlaggebend sein müssen;

☐ die Unternehmenskonzepte, gerade bei den bislang auf die Nachfrage aus den osteuropäischen Ländern spezialisierten Betrieben, im Hinblick auf eine Umorientierung auf die Westmärkte neu zu gestalten seien;

☐ wenigstens ein Jahr für die Umstrukturierung angesetzt werden solle;

☐ die Umsetzung der zwischen Unternehmen und Treuhandanstalt vereinbarten Konzepte nicht an der Finanzierung scheitern werde;

☐ der Erhalt von Unternehmen nach dem „Sachsen-Modell"[5] auch im Falle fehlender Sanierungsfähigkeit möglich sein werde.

Auch diese Kriterien ermöglichen freilich keine eindeutige Entscheidung über die Sanierungsfähigkeit eines Unternehmens. Insbesondere die mittelfristigen Erfolgsaussichten eines Unternehmens werden sich in der Praxis kaum hinreichend genau bestimmen lassen, zumal diese nicht unabhängig von der Höhe der bereitgestellten Mittel sein dürften. Nicht unterschätzen darf man auch den industriepolitischen Gehalt der im Jahreswirtschaftsbericht 1993 angestellten Überlegungen: Für den Erfolg eines Unternehmens ist die Konzentration auf die Westmärkte nicht zwingend erforderlich; mittelfristig mag es sich auch als rentierlich erweisen, sich auf die Nachfrage der osteuropäischen Staaten zu spezialisieren. Gerade im Hinblick auf eine spätere Privatisierung besteht daher das Risiko einer falschen Ausrichtung der Unternehmenstätigkeit, die die Privatisierungschancen letztlich eher vermindert als fördert. Im übrigen mag man den Hinweis auf das „Sachsen-Modell" auch in der Weise verstehen, daß es im Endeffekt eben doch vornehmliche politische Erwägungen sein werden, die über die Sanierungswürdigkeit eines Unternehmens entscheiden werden.

Konkreter noch sind schließlich die Abgrenzungskriterien, die in einem Beschlußantrag der Koalitionsparteien[6] zur Sanierung von Treuhandunternehmen genannt werden. Dabei handelt es sich zusätzlich zu den im Jahreswirtschaftsbericht genannten Anforderungen um

☐ die Zugehörigkeit zum Produzierenden Gewerbe;

☐ eine Beschäftigungszahl von mehr als 75 Mitarbeitern;

☐ die Betätigung auf überregionalen Absatzmärkten;

☐ die Gewährleistung der Wettbewerbsfähigkeit auch nach erfolgter Sanierung, d.h. keine Abhängigkeit von Dauersubventionen.

Außerdem wird verlangt, daß die Kosten der Sanierung in einem angemessenen Verhältnis zur Zahl der zu schaffenden Arbeitsplätze stehen sollten und ein Verdrängungswettbewerb vermieden werden müsse.

Eine sinnvolle Vorauswahl?

Durch diese Kriterien würde der Kreis der letztlich als erhaltenswert eingestuften Unternehmen nun in der Tat deutlich eingeschränkt. So würden von den im Dezember 1993 noch „im Angebot" befindlichen 266 Treuhand-Unternehmen (Angebotsbestand) 69 Betriebe mit 9980 Beschäftigten keine Chance auf Erhalt haben, weil sie nicht dem Produzierenden Gewerbe angehörten. Legt man das Kriterium der Betriebsgröße zugrunde, so würden wiederum wenigstens 96 Firmen mit 1450 Beschäf-

[4] Im Dezember 1993 waren von den 119200 Mitarbeitern in Treuhandfirmen (Angebotsbestand) 28600 Personen in zwei Firmen des Bergbaus, 22300 Personen in 63 Maschinenbauunternehmen und 18200 Personen in sieben Firmen der Chemieindustrie beschäftigt (Treuhandanstalt, Monatsinformationen Dezember 1993, S. A1). Diese drei Branchen umfaßten damit knapp 60% aller in den angebotenen Firmen beschäftigten Personen.

[5] Nach dem Sachsen-Modell „Atlas" erfolgt die Umstrukturierung eines von der Treuhandanstalt als sanierungsfähig eingestuften Unternehmens durch das Land und die Treuhandanstalt gemeinsam; bei nach dem Urteil der Treuhandanstalt nicht gegebener Sanierungsfähigkeit kann das Land unter Übernahme der über die Stillegungskosten hinausgehenden Mehrkosten die Umstrukturierung in eigener Regie durchführen, wenn es dies aus regionalpolitischen Gründen für erforderlich hält.

[6] Antrag der CDU/CSU-Fraktion sowie der FDP-Fraktion „Klare Perspektiven für Treuhandunternehmen", Bundestagsdrucksache 12/5147, 16. 6. 1993.

tigten[7] allein deshalb ausscheiden, weil die Zahl der Mitarbeiter deutlich niedriger ist als die geforderte Mindestgröße. Darüber hinaus würde eine Reihe der Betriebe des Bauhauptgewerbes (insgesamt 14 Unternehmen) wahrscheinlich das Kriterium des überregionalen Absatzes nicht erfüllen, so daß auch hier die Einbeziehung in den Kreis sanierungswürdiger Unternehmen unsicher erschiene.

Die genannten Abgrenzungskriterien lassen somit zwar eine Vorauswahl von Betrieben zu; fraglich ist jedoch, ob diese auch sinnvoll ist. Die Bedeutung eines Unternehmens für die regionale Arbeitsmarktentwicklung läßt sich anhand pauschaler Angaben über Betriebsgröße und Betätigungsfeld jedenfalls nicht ermessen. Bedenklich erscheint auch die Festlegung auf Betriebe des Produzierenden Gewerbes. Viele Dienstleistungen können heute überregional abgesetzt werden, so daß die Nähe industrieller Abnehmer nicht mehr in dem Maße erforderlich ist, wie dies in der Vergangenheit der Fall gewesen ist. Daher kann im Rahmen der interregionalen Arbeitsteilung auch die Spezialisierung einer Region auf Herstellung und Vertrieb von Dienstleistungen sinnvoll sein. Auch das Kriterium des überregionalen Absatzes ist nicht zwingend erforderlich, denn selbst Produktionen mit nur regionalem Absatzgebiet können die wirtschaftliche Entwicklung eines Standortes fördern, indem sie Vorleistungen für Exportbasisbranchen bereitstellen. Unbefriedigend bleibt schließlich die Forderung, nur Unternehmen mit aussichtsreichen Zukunftschancen zu fördern; wie nämlich die Erfahrung lehrt, ist der Staat in aller Regel nicht in der Lage, künftige Marktchancen zu erkennen und gezielt in solchen zukunftsträchtigen Bereichen tätig zu werden. Zudem muß angesichts der bislang erzielten Unternehmensergebnisse überhaupt fraglich erscheinen, ob die Wettbewerbsfähigkeit der verbleibenden Treuhandunternehmen je erreichbar ist; so lagen die Verluste der Treuhandunternehmen im 1. Halbjahr 1993 in manchen Branchen bei mehr als 40% des Umsatzes; positive Umsatzrenditen wurden in diesem Zeitraum nur in den Betrieben der Energiewirtschaft und der Wasserversorgung erzielt[8].

Als Fazit ist somit festzuhalten, daß derzeit offenbar noch keine hinreichend konkreten Vorstellungen vorlie-

[7] Da die notwendigen Angaben in klassierter Form vorliegen, konnten lediglich Betriebe mit weniger als 51 Beschäftigten berücksichtigt werden.

[8] Vgl. hierzu Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1993/94, Tab. 20.

Wir suchen in

Lateinamerika
(Paraguay, Honduras, Nicaragua)

Volkswirtschaftliche Berater/-innen

Das Projekt: Das Wirtschafts- und Planungsministerium soll beim Management der internationalen Entwicklungszusammenarbeit fachlich und organisatorisch unterstützt werden.
Ihre Aufgabe: Mitwirkung bei der strategischen Entwicklungsplanung; Einbeziehung der Strukturanpassungsprogramme in die Projektplanung; Verbesserung der organisatorischen Verfahren der Projektplanung und -steuerung; Vermittlung von Planungstechniken; Einführung von Projektinformations- und -monitoringsystemen; Identifikation von Fortbildungsbedarfen und Gestaltung von Fortbildungsmaßnahmen.
Ihre Qualifikation: Dipl. Volkswirt/-in mit langjähriger Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit, Erfahrung aus gesamtwirtschaftlicher Beratung (Entwicklungsstrategie, Investitionsprogrammierung) und/oder Sektorplanung, gute Managementkenntnisse und Beherrschung zeitgemäßer, DV-gestützter Informations- und Dokumentationsverfahren, gute spanische und englische Sprachkenntnisse.

Die GTZ führt im Auftrag des Bundes und anderer Regierungen weltweit ökonomische, ökologische und soziale Entwicklungsprojekte durch.

Ihre vollständige Bewerbung (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Lichtbild) senden Sie bitte unter der Kennziffer S. 37 an die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Postfach 5180, 65726 Eschborn.
Weitere Fragen beantwortet Herr Soemer (Telefon: 06196/79-3240).

gtz

gen, nach welchen Kriterien die zu sanierenden Treuhandunternehmen ausgewählt werden sollen. Mit den folgenden Überlegungen sollen daher einige bei einer solchen Auswahl zu berücksichtigenden Aspekte näher beleuchtet werden.

Um zu einer Entscheidung über Erhalt oder Stillegung eines Unternehmens zu kommen, ist zunächst zu klären, welchen Zielen eine eventuelle Sanierung dienen soll. Aus ökonomischer Sicht geht es dabei vor allem um die Frage, welchen Beitrag eine staatlich finanzierte Neustrukturierung von Treuhandunternehmen zum Wirtschaftswachstum leisten kann. Tatsächlich ist diese Betrachtungsweise kennzeichnend für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Problematik der industriellen Kerne, meist freilich mit negativem Ergebnis, denn fast alles spricht gegen die Annahme, daß die Treuhandunternehmen zu Zentren wirtschaftlicher Dynamik werden könnten:

Das Hauptargument gegen die Annahme einer erfolgversprechenden Sanierung ist sicherlich die Tatsache, daß sich ein privater Investor für das in Frage stehende Unternehmen trotz einer bis zum Jahresende mehr als vierjährigen Suche nicht hat finden lassen[9]. Was übrig bleibt, ist also eine Negativauswahl. Das Scheitern der bisherigen Privatisierungsbemühungen muß als Zeichen dafür gesehen werden, daß zum einen die Marktchancen auf den jeweiligen Geschäftsfeldern eher schlecht einzuschätzen sind, zum anderen die Sanierungskosten den mittelfristig zu erwartenden Ertrag wohl übersteigen werden. Dies gilt um so mehr, als daß die Treuhandanstalt ihre Unternehmen vielfach von sämtlichen Altlasten befreit und teilweise auch einen Teil der für die Restrukturierung erforderlichen Mittel zur Verfügung stellt. Wenn sich selbst unter diesen Bedingungen kein privater Investor findet, so deutet dies auf solch geringe Renditeerwartungen hin, daß eine alternative Verwendung der für die Sanierung notwendigen Mittel aus wachstumspolitischen Gründen allemal vorzuziehen wäre.

Erhärtet wird diese Einschätzung noch dadurch, daß die zum Ende des Jahres voraussichtlich noch im Besitz der Treuhandanstalt stehenden Unternehmen zu einem großen Teil in solchen Branchen tätig sind, die gemeinhin nicht als besonders innovativ und zukunftsträchtig gelten[10]. Mehr noch, nicht selten handelt es sich dabei um Industriezweige, die in einem Hochlohnland wie Deutschland auf lange Sicht nicht überlebensfähig sind, da die Produktion an Standorten mit anderen Faktorpreisstrukturen kostengünstiger möglich ist. Betroffen hiervon sind insbesondere solche Branchen, die derzeit noch protektionistischen Schutz genießen, wie z.B. die Textilindustrie oder die Stahlerzeugung, die als Folge der GATT-Neuordnung in Zukunft aber zunehmend dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sein werden. Wachstumsdynamik läßt sich mit einem Erhalt der in diesen Märkten tätigen Unternehmen kaum schaffen.

Nachteile für die Volkswirtschaft

Eine zweite Gruppe von Argumenten spricht gegen eine Übernahme der Sanierung durch den Staat. Alle Erfahrung lehrt nämlich, daß in Unternehmen mit hohem Staatseinfluß die Anreize nicht in einer Weise gesetzt werden, die zu verantwortlichem unternehmerischen Handeln ermuntern, denn im Vertrauen auf die letztliche Haftung des Staates als Unternehmenseigner mag sich manch einer dazu verleiten lassen, übermäßige Geschäftsrisiken einzugehen. Auch die Neigung, neue Geschäftsfelder zu erschließen und produktivitätssteigernde Techniken zu entwickeln und einzusetzen, dürfte in Unternehmen mit hohem Staatseinfluß geringer sein als in der Privatwirtschaft. Außerdem besteht im politischen Prozeß die Neigung, einmal eingeführte Subventionen auch dann beizubehalten, wenn ihr eigentlicher Zweck längst obsolet geworden ist, denn die meist gut organisierten Empfänger haben in aller Regel größeren Einfluß, ihre Interessen geltend zu machen, als die für die Finanzierung herangezogenen Steuerzahler. Diese Beharrungstendenzen werden noch dadurch verstärkt, daß mit zunehmender Dauer der Sanierungsanstrengung eine schließlich doch als notwendig erachtete Stillegung immer schwieriger durchzusetzen sein wird, da man sich nicht dem Vorwurf der Verschwendung öffentlicher Mittel aussetzen will[11]. Aus der anfänglichen Anpassungshilfe würde eine Dauersubvention, ähnlich wie es in Westdeutschland in Teilen der Schiffbauindustrie oder im Steinkohlenbergbau geschehen ist. Nicht zu unterschätzen ist schließlich die Gefahr, daß im Falle wirtschaftlicher Schwierigkeiten bereits privatisierter Unternehmen Forderungen aufkommen werden, auch diese Betriebe auf Kosten des Staates zu unterstützen[12]. Würde man also von politischer Seite den Erhalt regional- und arbeitsmarktpolitisch als wichtig betrachteter Industrie-

[9] Ursprünglich sollte das operative Geschäft der Treuhandanstalt bereits zur Jahreswende 1993/94 abgeschlossen werden; die Tatsache, daß dieser Termin nunmehr um ein Jahr hinausgeschoben wurde, zeigt, daß die Treuhandanstalt ganz offensichtlich zu weiteren Sanierungsanstrengungen bereit ist, also den Forderungen nach Erhalt der industriellen Kerne bereits weit nachgekommen ist. Die im Jahreswirtschaftsbericht 1993 für die Umstrukturierung von Treuhandunternehmen angesetzte Frist von einem Jahr ist somit bis Ende 1994 bereits vollständig ausgeschöpft. Im übrigen hat die Treuhandanstalt schon in der Vergangenheit ihren Unternehmen Sanierungsmittel in erheblichem Umfang zur Verfügung gestellt; so wurden vom Jahre 1991 bis zum 1. Halbjahr 1993 19 Mrd. DM für Anlageinvestitionen bereitgestellt (Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1993/94, Tz 83).

[10] Vgl. hierzu die Übersicht über die noch im Besitz der Treuhandanstalt verbliebenen Großunternehmen beim Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1993/94, Tab. 19.

[11] Vgl. H. Hax: Erhaltung industrieller Kerne in den neuen Bundesländern?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 73. Jg. (1993), H. 8, S. 409-418.

kerne zusagen, könnte dies zu einer Veränderung der Anreizstrukturen in einer Weise führen, die eher auf die Erlangung staatlicher Beihilfen als auf die Erstellung produktiver Leistungen gerichtet ist. Zunächst noch nicht hinsichtlich des Ergebnisses, wohl aber hinsichtlich des begangenen Weges läge der Vergleich zum Mezzogiorno nahe[13].

Nimmt man Deutschland als Ganzes, so ist abzuwägen zwischen dem möglichen Nutzen, den der Erhalt der noch nicht privatisierten ostdeutschen Unternehmen bietet, und den Nachteilen, die dem Rest der Volkswirtschaft durch eine solche Politik auferlegt würden: So führt die Subventionierung von wettbewerbsschwachen Betrieben zu Entzugseffekten bei den rentabel wirtschaftenden Unternehmen in West- wie in Ostdeutschland, die die benötigten Mittel durch höhere Steuerzahlungen aufzubringen haben. Selbst wenn die Erhaltungssubventionen durch zusätzliche Staatsverschuldung finanziert würden, käme es zu Beeinträchtigungen für wettbewerbsfähige Unternehmen, sei es durch Zinssteigerungen am Kapitalmarkt, sei es durch eine Aufwertungstendenz für die D-Mark bei zunehmendem Kapitalimport. Zudem wird den staatlich unterstützten Unternehmen wegen der wenigstens temporären Bestandsgarantie ein Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren nicht subventionierten Konkurrenten eingeräumt, und zwar nicht allein auf den Absatzmärkten, sondern auch auf der Beschaffungsseite einschließlich des Arbeitsmarktes. Da der Faktor Arbeit nicht vollständig mobil ist, bestünde die Gefahr eines überhöhten regionalen Lohnniveaus am Standort des subventionierten Unternehmens, was die Wettbewerbsfähigkeit anderer am gleichen Standort ansässiger Betriebe schwächt und Anreiz zu kapitalintensiveren Produktionsverfahren gibt. Existenzgefährdend können derart überhöhte Löhne gerade für neugegründete Unternehmen werden, die in der Anfangsphase ihrer Tätigkeit noch keine Gewinne erwirtschaften. Schließlich müßte die Subventionierung der Produktion handelbarer Güter wegen der damit verbundenen Preisverzerrungen eine Tendenz zur Aufwertung der D-Mark auslösen, die wiederum die Exportchancen der nicht unterstützten Industriezweige beeinträchtigen würde. Alles in allem würden somit Beschäftigungsgewinne bei nicht wettbewerbsfähigen Treuhandunternehmen mit hoher Wahrscheinlichkeit durch Beschäftigungsverluste in konkurrenzfähigen Unternehmen erkauft. Es ist daher kaum vorstellbar, wie die Forderung, daß ein staatlich finanzierter Verdrängungswettbewerb durch Treuhandunternehmen vermieden werden solle[14], zu erfüllen sein könnte.

Neuere wachstumstheoretische Ansätze

Einzubeziehen in die Diskussion sind weiterhin neuere wachstumstheoretischer Ansätze. Aus deren Sicht ist für die Stärke des wirtschaftlichen Wachstums vor allem die Innovationstätigkeit von herausragender Bedeutung[15]. Sofern neues Wissen sich nur mit Verzögerung international verbreitet, also zunächst auf ein Land beschränkt bleibt, kann durch technischen Fortschritt wenigstens vorübergehend eine höhere Wachstumsrate als in anderen Staaten erreicht werden. Gelingt es, aufgrund eines temporär erreichten technologischen Vorsprungs weitere Innovationen in diesem Bereich zu entwickeln, so kann die Wachstumsrate von Produktion und Einkommen auch dauerhaft höher sein als in konkurrierenden Volkswirtschaften. Auch wenn dieses Ergebnis nur unter bestimmten, eher restriktiven Annahmen abgeleitet werden kann, nehmen die Vertreter einer „neuen Industriepolitik" dies zum Anlaß, eine verstärkte Förderung von Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen zu fordern.

Für einen Erhalt derzeit nicht privatisierungsfähiger ostdeutscher Unternehmen bietet freilich auch diese Argumentation kaum Unterstützung. Notwendig hierfür wäre nämlich, daß die industriellen Kerne gleichzeitig Zentren innovativer Tätigkeit wären. Hierfür spricht wenig: So wurde die industrienahe Forschung in den ostdeutschen Unternehmen seit Beginn des Transformationsprozesses erheblich eingeschränkt, die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich deutlich stärker verringert als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt[16]. Gerade in den Treuhandunternehmen wurde das Ausmaß der Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen stark reduziert, so daß die von den verbleibenden Industriekernen ausgehenden innovativen Impulse recht gering einzuschätzen sind. Hinzu kommt, daß die Altbetriebe vielfach in Geschäftsfeldern tätig sind, die durch ausgereifte Techniken und Produkte gekennzeichnet sind, folglich kaum Spielraum für innovatives Gestalten bieten. Abgesehen davon muß grundsätzlich bezweifelt werden, ob in staatlich unterstützten Unternehmen die Anreizstruktu-

[12] Vgl. J. B. Donges: Konservierende Industriepolitik: unwirksam, kontraproduktiv, teuer, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 73. Jg. (1993), H. 2, S. 67-70.

[13] Vgl. K. Millock, S. Olson: Why poor regions stay poor, in: Journal of Regional Policy, Vol. 13 (1993), S. 51-71. Dort wird gezeigt, daß die Probleme des Mezzogiornos in erheblichem Maße durch falsche Anreizstrukturen bedingt sind.

[14] Vgl. Koalitionsantrag „Klare Perspektiven für sanierungsfähige Treuhandunternehmen", a.a.O., S. 2.

[15] Vgl. zu einem knappen Überblick über die „Neue Wachstumstheorie" E. Gundlach: Determinanten des Wirtschaftswachstums: Hypothesen und empirische Evidenz, in: Die Weltwirtschaft, 1993, H. 4, S. 466-498. Zu den industriepolitischen Implikationen derartiger Ansätze vgl. auch M. Stolpe: Industriepolitik aus Sicht der neuen Wachstumstheorie, in: Die Weltwirtschaft, 1993, H. 3, S. 361-377.

[16] Die Zahl der industrienahen Forscher verringerte sich von rund 75000 zu Beginn des Jahres 1990 auf rund 15000 im Herbst 1992. Vgl. hierzu Institut für Wirtschaftsforschung Halle (Hrsg.): Wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung struktureller Anpassungen in den neuen Bundesländern, Halle, Karlsruhe 1993.

ren in einer Weise gesetzt sind, die die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte und Techniken fördert.

Beitrag zur regionalen Entwicklung?

Beachtung verdienen weiterhin aus der regionalpolitischen Forschung abgeleitete Überlegungen zur möglichen Rolle von Industriekernen in regionalen Wachstumsprozessen. In aller Regel sind Betriebe einer bestimmten Branche nicht gleichmäßig über den Raum verstreut, sondern auf bestimmte Zentren konzentriert. Zu einem Teil läßt sich dies zwar durch natürliche Standortbedingungen erklären; in vielen Industriezweigen resultieren derartige räumliche Ballungen hingegen vor allem durch die Fühlungsvorteile, die sich durch die Nähe von Betrieben der gleichen oder ähnlicher Branchen ergeben[17]. Hierzu zählen insbesondere die Existenz eines hochspezialisierten Arbeitskräftepotentials, die Herausbildung informeller Netzwerke zwischen den verschiedenen Betrieben einer Branche, die wiederum die Entstehung und Verbreitung von Innovationen fördern, sowie das Vorhandensein einer auf die Bedürfnisse der jeweiligen Branche zugeschnittenen Infrastruktur, wozu auch entsprechende Zulieferbetriebe zu rechnen sind. Die räumliche Konzentration verschiedener Betriebe einer Branche führt also zu positiven externen Effekten, die andere Standorte zunächst nicht aufweisen. Ließe sich nun nachweisen, daß derartige positive externe Effekte von den bestehenden industriellen Kernen in Ostdeutschland ausgehen, so wäre ein Erhalt der in Frage stehenden Unternehmen gesamtwirtschaftlich möglicherweise auch dann zu vertreten, wenn eine rein betriebswirtschaftliche Sichtweise eine Stillegung nahelegte.

Aus mehreren Gründen ist es jedoch unwahrscheinlich, daß von den noch im Besitz der Treuhandanstalt stehenden Unternehmen derartige Fühlungsvorteile ausgehen. Da unter den Bedingungen offener Märkte die in der früheren DDR erworbenen Qualifikationen der Arbeitnehmerschaft erheblich an Wert verloren haben, nunmehr vielmehr auch in formal mit früheren Tätigkeiten identischen Berufen zum Teil gänzlich andere Fähigkeiten gefordert sind, gilt die Annahme eines spezialisierten Potentials an Arbeitskräften, aus dem expandierende Unternehmen wählen könnten, zunächst nicht. Ganz abgesehen davon dürfte es auch erheblicher finanzieller Anreize bedürfen, Beschäftigte von vermeintlich sicheren, weil staatlich subventionierten, Arbeitsplätzen in risikobehaftete Beschäftigungsverhältnisse in der Privatwirtschaft abzuwerben; ähnliche Überlegungen gelten natürlich auch für die Wahrscheinlichkeit von Ausgründungen aus staatlichen Betrieben, die als weiterer Grund für die räumliche Konzentration bestimmter Branchen angegeben wird. Auch hinsichtlich einer innovatorischen Befruchtung, die als Vorzug informeller Netzwerke genannt wird, dürften die verbliebenen Treuhandbetriebe wegen des Zusammenbruchs der anwendungsnahen Forschung keine große Rolle mehr spielen. Hinzu kommt, daß kleinere und damit flexiblere Unternehmen in aller Regel höhere innovatorische Leistungen erbringen als staatlich geförderte Großunternehmen, so daß deren Beitrag zur Verbreitung neuer Erkenntnisse in einem solchen Netzwerk in aller Regel größer sein wird[18]. Alles in allem spricht also wenig dafür, daß die genannten Fühlungsvorteile gerade von den Altbetrieben ausgehen werden.

Darüber hinaus war nicht allein die sektorale, sondern auch die räumliche Wirtschaftsstruktur in der ehemaligen DDR auf die Arbeitsteilung im Rahmen des COMECON zugeschnitten. Die früher auf den Handel mit den osteuropäischen Staaten spezialisierten Betriebe sollten sich also an Standorten finden, die unter Berücksichtigung der *innerhalb des RGW* bestehenden Arbeitsteilung Lagevorteile aufweisen. Fraglich ist nun aber, ob die auf die Anforderungen des Außenhandels im RGW ausgerichtete räumliche Wirtschaftsstruktur der ostdeutschen Wirtschaft auch unter den Bedingungen eines offenen Weltmarktes optimal ist. So erscheint es beispielsweise höchst ungewiß, ob ein Stahlwerk in Eisenhüttenstadt – ein Standort, der im Hinblick auf die Belieferung der osteuropäischen Länder sicherlich Vorteile aufweist – im Vergleich zu verkehrstechnisch günstiger gelegenen Standorten in Westdeutschland (wenn nicht in Westeuropa) tatsächlich langfristig rentabel arbeiten kann. Die anfängliche Zurückhaltung privater Investoren bei der nur unter erheblichen Zuzahlungen durch die Treuhandanstalt vollzogenen Privatisierung der Eko Stahl AG jedenfalls begründet den Anfangsverdacht einer doch eher ungünstigen Lage im Raum.

Ein Anknüpfen an den aus der früheren DDR überkommenen regionalen Strukturen ist auch aus einem anderen Grund problematisch. Aus regionalpolitischer Sicht ist eine hinreichend starke Diversifizierung der regionalen Wirtschaftsstruktur anzustreben, um auf diese Weise zu einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung in einer Region beizutragen. Dies wird jedoch nicht erreicht, wenn man gerade an den als Folge der Ansiedlungspolitik in der früheren DDR eher monostrukturierten Standorten – welche gerade die Problemfälle darstellen dürften – nicht privatisierungsfähige Unternehmen erhält. Dieser Effekt wird noch verstärkt, wenn sich auf die Herstellung von Vorprodukten spezialisierte und damit ebenfalls wenig diversifizierte Zulieferer in unmittelbarer Nähe des betreffenden Unternehmens ansiedeln. Die Wirtschaftskraft

[17] P. Krugman: Geography and Trade, Leuven 1991, S. 35 ff.

[18] H. Klodt, K.-H. Paqué: Am Tiefpunkt der Transformationskrise, Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 213, Kiel 1993, S. 11.

einer solcherart einseitig strukturierten Region würde durch den Erhalt eines im Zweifel kaum wettbewerbsfähigen Industriekerns also eher geschwächt denn gestärkt.

Alles in allem spricht somit aus wachstumspolitischer Sicht kaum etwas für einen Erhalt der industriellen Kerne. Da eine passive Sanierung durch Abwanderung als Alternative für die Wirtschaftspolitik jedoch kaum akzeptabel erscheint, ist zu fragen, welche Optionen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in den betroffenen Regionen unter diesen Umständen noch offenstehen.

Beibehaltung der Wachstumsstrategie

Die bisherige Praxis der Wirtschaftspolitik für den Aufbau Ost war vornehmlich darauf gerichtet, die Modernisierung bereits privatisierter sowie den Aufbau neuer Unternehmen zu fördern. Hierzu wurde ein reichhaltiges, mittlerweile freilich kaum mehr überschaubares Instrumentarium zur Förderung privater Investitionen entwickelt. Trotz mancher Mängel, die vor allem aus der Vielzahl unterschiedlicher Förderinstrumente resultieren, kann diese Politik als erfolgreich bezeichnet werden; sie dürfte einen entscheidenden Beitrag dazu geleistet haben, daß die Ausrüstungsinvestitionen in Ostdeutschland im vergangenen Jahr real um 7,5% zunahmen und, pro Kopf der Bevölkerung gerechnet, das westdeutsche Niveau mittlerweile leicht überschreiten[19].

Für die Zukunft kommt es darauf an, die zur Verfügung stehenden Mittel noch stärker regional zu bündeln. Zwar wurde im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur" in den einzelnen Bundesländern Ostdeutschlands mittlerweile eine regionale Differenzierung der Fördersätze bzw. eine Konzentration der Fördermittel auf einzelne Schwerpunktorte vorgenommen[20]; die Fördermöglichkeiten außerhalb der Gemeinschaftsaufgabe sehen im allgemeinen jedoch keine regionale Begrenzung vor. Fraglich ist, ob diese Praxis auch dreieinhalb Jahre nach der Vereinigung noch gerechtfertigt ist, denn zu einem guten Teil diente die Investitionsförderung zunächst primär dem Ausgleich von Standortnachteilen wie dem mangelhaften Ausbau der Infrastruktur oder der unzureichenden Verfügbarkeit von Gewerbeflächen. Soweit diese Investitionshemmnisse inzwischen beseitigt wurden, ist auch der Grund für regional unspezifizierte Ansiedlungshilfen entfallen. Insbesondere in den Ballungszentren dürfte die Förderung mittlerweile kaum zusätzliche Investitionen mehr hervorrufen; sie ist damit wirkungslos und sollte, soweit noch nicht geschehen, abgeschafft werden. Dies stünde auch im Einklang mit der doch primär ausgleichspolitischen Zielsetzung der deutschen Regionalpolitik.

Angesichts knapper Mittel ist überdies zu fragen, inwieweit die Investitionsförderung überhaupt noch ein sinnvoller Ansatz regionaler Wirtschaftspolitik ist. Als mögliche Alternative bietet sich die Stärkung der allgemeinen Investitionsbedingungen in einer Region an, so z.B. durch die Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren oder durch eine regional stärker differenzierte Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen, wie sie beispielsweise das Konzept der Sonderwirtschaftszonen vorsieht[21]. Ein weiterer erfolgversprechender Ansatz könnte die Unterstützung von regionalen und überregionalen Netzwerken sein[22]: Viel spricht dafür, daß es vor allem kleinere und mittlere Unternehmen sind, die Wirtschaftswachstum und Beschäftigungsaufbau in einer Region vorantreiben, da sie aufgrund ihrer Größe ein hohes Maß an Flexibilität aufweisen und im allgemeinen einen größeren Anreiz zu innovatorischem Verhalten haben. Andererseits stellt die geringe Betriebsgröße für diese Unternehmen ein Hindernis z.B. bei der Informationsbeschaffung und -verarbeitung, der Finanzierung oder dem Marketing dar. Insbesondere die Betätigung auf internationalen Märkten mag für kleine und mittlere Unternehmen schwieriger sein als für Großunternehmen, die sich spezialisierte Außenhandelsabteilungen leisten können. Eine intensivere Kooperation kleiner und mittlerer Betriebe auf den genannten Feldern mag daher deren Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Wirtschaftskraft einer Region insgesamt stärken. Die Organisation derartiger Netzwerke käme dabei zwar primär den örtlichen Wirtschaftsverbänden zu; darüber hinaus wäre jedoch auch eine finanzielle und organisatorische Beteiligung lokaler und regionaler staatlicher Stellen möglich und gerechtfertigt, so zum Beispiel durch die Einrichtung von Informationsbüros oder die Durchführung von Innovationsforen[23]. Dabei ist freilich darauf zu achten, daß eine Beschränkung des Wettbewerbs durch derlei Aktivitäten vermieden wird.

In bezug auf die Zukunft der noch im Besitz der Treuhandanstalt befindlichen Unternehmen bedeutet die Forderung nach einer Beibehaltung der wachstumsorientierten Strategie schließlich, daß im Zweifel eine Stillegung im Hinblick auf die mittel- bis langfristige Wirtschaftsentwicklung einer staatlich organisierten Sanierung vorzu-

---

[19] Statistisches Bundesamt, Mitteilung für die Presse 12/1994: Deutschlands Wirtschaft 1993.

[20] Vgl. K. Lichtblau: Investitionsförderung in den neuen Bundesländern, in: iw-trends, Heft 3/93, S. 18.

[21] Vgl. K.-D. Schmidt: Sonderwirtschaftszonen – Ein Konzept für die Zukunft?, in: UnternehmerMagazin, Jg. 41 (1993), H. 6, S. 7.

[22] Vgl. auch R. H. Cuny, J. Stauder: Lokale und regionale Netzwerke, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 73. Jg. (1993), H. 3, S. 150-157.

[23] Vgl. zu diesem als „innovations- und diffusionsorientierter Ansatz" bezeichneten Konzept R. Scharff: Grundzüge einer entwicklungspotentialorientierten Ausgestaltung der „Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur'", in: Raumforschung und Raumordnung, Jg. 51 (1993), H. 4, S. 184-200.

ziehen ist. Gerade an den Standorten, die durch eine solche Maßnahme wegen des Fehlens anderweitiger Beschäftigungsmöglichkeiten in besonderem Maße betroffen sind, sind dann freilich verstärkte regionalpolitische Anstrengungen erforderlich.

Das Ziel sollte dabei in jedem Falle die Schaffung neuer Arbeitsplätze an Stelle des Erhalts alter, nicht wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze sein. Da bis zum Ende des Jahres bekannt sein dürfte, wie hoch die Kosten einer Sanierung eines Unternehmens in jedem Einzelfall sein würden, bestünde die Alternative zur Sanierung darin, diese Mittel zur Förderung des Aufbaus von Ersatzarbeitsplätzen in der Privatwirtschaft zu verwenden. Denkbar wäre beispielsweise, den ersparten Sanierungsbetrag an regionale Entwicklungsgesellschaften zu übertragen, die über die Verwendung der Mittel weitgehend frei entscheiden könnten; Vorbild hierfür könnte beispielsweise die bei der „Privatisierung" von Jenoptik gefundene Lösung sein. Der Vorteil einer solchen Vorgehensweise ist darin zu sehen, daß die Entscheidungskompetenzen an dezentrale Trägergesellschaften übertragen werden, die mit den örtlichen Gegebenheiten besser vertraut sein sollte als eine zentrale Sanierungsbehörde[24]. Wird darüber hinaus glaubhaft gemacht, daß lediglich die anfänglich bereitgestellten Gelder zur Verfügung stehen, also keine weiteren Subventionen gezahlt werden, bestünde hinreichend Anreiz, nicht in die Sanierung des bestehenden industriellen Kernes zu investieren, sondern statt dessen den Aufbau wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze zu forcieren. Der Anreiz zur effizienten Mittelverwendung ließe sich darüber hinaus durch eine finanzielle Selbstbeteiligung der Träger der jeweiligen Entwicklungsgesellschaften (Länder und Kommunen) noch verstärken.

Sanierung als Instrument der Sozialpolitik

Wie man es nun auch dreht und wendet – aus wachstumspolitischer Sicht fällt es schwer, Argumente für den Erhalt der verbleibenden Treuhandunternehmen zu finden, so daß auch die eingangs gestellte Frage nach sinnvollen Kriterien für die Auswahl erhaltungswürdiger Altbetriebe keine befriedigende Antwort findet.

Im politischen Prozeß gelten freilich ökonomische Überlegungen oftmals nicht viel. Die Bundesregierung hat sich bislang nicht eindeutig von dem Ziel einer Erhaltung sanierungsfähiger Unternehmen distanziert, und in einer Reihe von ostdeutschen Ländern besteht zumindest in dem Maße Neigung, den Erhalt industrieller Kerne zu fordern, in dem die Finanzierungslasten nicht oder nur zu einem geringen Teil aus dem eigenen Haushalt zu finanzieren sind. Solange kein eindeutiges Votum gegen die Sanierung der Altbetriebe vorliegt, muß man daher davon ausgehen, daß es von 1995 an bei einer größeren Zahl der dann noch in Treuhandbesitz stehenden Unternehmen zu öffentlich finanzierten Sanierungsanstrengungen kommen wird.

In diesem Falle wäre es hilfreich, die Sanierung industrieller Kerne unter der Obhut des Staates als das zu begreifen, was sie in Wirklichkeit ist, nämlich als sozialpolitische Maßnahme. Akzeptiert man dies, so wäre der Erhalt von Altbetrieben von Anfang an auf die arbeitsmarktpolitischen Problemgebiete zu beschränken, also auf solche Regionen, in denen die (tatsächliche) Arbeitslosigkeit bereits überdurchschnittlich hoch ist und sich durch die Schließung des betreffenden Betriebes erheblich erhöhen würde, ohne daß die bereits erreichte Dynamik des Wachstumsprozesses für die nähere Zukunft eine Entspannung am Arbeitsmarkt erwarten ließe. Zudem wären die Beschäftigten in den zu sanierenden Betrieben dann den Arbeitnehmern in sonstigen arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen gleichzustellen. Das Lohnniveau in den Altbetrieben wäre also für die Zeit der Sanierung auf eine Höhe abzusenken, die der entsprechenden Bezahlung in AFG-geförderten Tätigkeiten entspricht; eine Finanzierung über die Kasse der Bundesanstalt für Arbeit käme allerdings nicht in Betracht, da dies den Anreiz noch weiter vermindern würde, wettbewerbsfähige Produktionsverfahren einzusetzen. Die auf diese Weise eingesparten Mittel ließen sich grundsätzlich zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen nutzen.

In die Überlegung sollten auch Lösungen einbezogen werden, bei denen den Arbeitnehmern analog zu Investivlohnmodellen Beteiligungsrechte an dem zu sanierenden Unternehmen eingeräumt werden, was der sonst bestehenden Gefahr eines Abwanderns qualifizierter, für den Sanierungserfolg benötigter Beschäftigten entgegenwirken könnte. Im übrigen gilt auch hierbei, daß die Sanierungsbemühungen möglichst dezentral organisiert werden sollten, die verbleibenden Betriebe also den Ländern oder regionalen Entwicklungsgesellschaften übertragen werden sollten. Dabei erscheint es notwendig, die Finanzierung und die Durchführung von Sanierungsmaßnahmen grundsätzlich in einer Hand zusammenzufassen, also keine Refinanzierungsmöglichkeiten bei anderen Gebietskörperschaften zu eröffnen. Technisch ließe sich dies analog zum „Sachsenmodell" regeln, indem der vom Bund bzw. der Treuhandanstalt beigesteuerte Betrag strikt begrenzt bleibt; eine ineffiziente Mittelverwendung ginge dann allein zu Lasten des jeweiligen Sanierungsträgers. Der Hoffnung, daß durch eine solche Politik Zentren wirtschaftlichen Wachstums entstehen, sollte man sich gleichwohl nicht hingeben.

[24] Die Errichtung einer derartigen Zentralstelle („Portfolio Mangement Gesellschaft") neben den bereits existierenden Management-KGen wird offenbar von der Treuhandanstalt bevorzugt. Vgl. Treuhandanstalt (Hrsg.): Treuhand bereitet eigene Auflösung vor, in: Treuhandinformationen Nr. 20, Januar 1994, S. 12.