

Rezension:

Gerlinde Sinn, Hans-Werner Sinn: Kaltstart, Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung,  
2. Aufl., Tübingen, Mohr

Buchbesprechung von:

Harry Maier

*Ifo Studien* 42 (1), 1996, S. 141-147

realen Bruttosozialprodukts, Zinsniveau und Arbeitslosigkeitsrate werden zur Abbildung der herrschenden makroökonomischen Bedingungen herangezogen.

Audretsch findet (wie zahlreiche andere neuere Untersuchungen auch) keine Hinweise darauf, daß Skalenerträge oder Kapitalintensität Neugründungen behindern. Das Wachstum der Industrie hat keinen Einfluß auf die Eintritte, wohl aber die gesamtwirtschaftliche Situation: In Zeiten starken Wirtschaftswachstums, niedriger Arbeitslosigkeit und niedriger Zinsen ist die Gründungshäufigkeit höher. Die zentralen Hypothesen über die Rolle der technologischen Regimes werden in den Schätzungen bestätigt - der Einfluß der Gesamttinnovationsrate ist negativ, der der kleinbetrieblichen Innovationsrate positiv.

Leider stehen die meisten Informationen auf der Industrieebene nur für einen Zeitpunkt zur Verfügung; der Panelcharakter der Eintrittsdaten wird nicht in entsprechenden Schätzungen mit Kontrolle für un beobachtbare zeitinvariante Industriecharakteristika und un beobachtbare über die Industrien konstante Zeiteffekte genutzt.

Das Überleben und Wachsen von Neugründungen oder ihr Sterben - die *post-entry performance* - sind Gegenstand des Kapitels 4. Audretsch untersucht die Kohorte der 1976 neu gegründeten Industriebetriebe in den USA, deren Schicksal er bis 1986 verfolgt, und findet unter anderem, daß Betriebe, die bis zum Ende der betrachteten Periode überleben, verglichen mit den anderen Gründungen eine höhere Startgröße und größeres Wachstum (insbesondere in den ersten Jahren) aufweisen, wobei allerdings beträchtliche Unterschiede zwischen den Industrien auffallen.

In ökonomischen Untersuchungen zeigt sich unter anderem, daß die Überlebenschancen durch bestehende Skalenerträge deutlich reduziert sind; allerdings sind diese Nachteile aus einer kleineren Startgröße und aus stärkeren Skalenerträgen in High-Tech Industrien nicht so wichtig. Ferner zeigt sich, daß in Industrien mit einem *entrepreneurial regime* das Risiko eines Scheiterns von Neugründungen in den ersten Jahren besonders groß ist - diese Industrien mit ihren hohen Gründungsraten sind besonders turbulente Teile der Wirtschaft.

Auch wenn diese Untersuchungen wichtige Einsichten zur *post-entry performance* liefern, muß der Erklärungsgehalt der geschätzten empirischen Modelle doch beschränkt bleiben, da - aus Mangel an entsprechenden verfügbaren Daten - weder Informationen über die Person des Gründers (Ausstattung mit Human- und Sachkapital, Erfahrung, Kontakte) noch über die Firmenstrategie (Einstieg mit einer Innovation...) herangezogen werden konnten.

In Kapitel 5 schlägt Audretsch ein neues Maß für die Intensität unternehmerischer Aktivitäten - *Entrepreneurship* - vor, nämlich den Anteil neuer, höchstens sechs Jahre alter Firmen an allen Firmen oder den Beschäftigten in einer Industrie. 1986 waren in den USA fast ein Drittel aller Industriebetriebe "neu" in diesem Sinne, und in ihnen arbeiteten rund 5 % aller Beschäftigten; das Ausmaß von Entrepreneurship variierte hierbei beträchtlich zwischen den Industrien. Er testet dann die Hypothese, daß das Ausmaß von Entrepreneurship von den Faktoren abhängt, die die Gründungsintensität und die Überlebensfähigkeit von Neugründungen bestimmen. Hierbei findet er unter anderem einen negativen Zusammenhang mit Skalenerträgen, Kapitalintensität, Konzentrationsgrad und Werbeaufwand. Ferner zeigt sich, daß Industrien mit einem hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwand zwar viele "neue" Firmen aufweisen, diese aber keinen höheren Beschäftigtenanteil haben.

In Kapitel 6 geht Audretsch der Frage nach, wie es kleine Betriebe trotz ihrer suboptimalen Größe schaffen können, auf Konkurrenzmärkten zu überleben. Er stellt die Hypo-

these auf, daß ihnen dies durch *Kompensationsstrategien* gelingt - sie gleichen Größennachteile durch ihre abweichende Einsatz- und Entlohnungsweise der Produktionsfaktoren aus. Hierzu zählen z.B. niedrigere Löhne, längere Arbeitszeiten und geringere Verwaltungskosten, aber auch Produktinnovationen, und das Besetzen von Marktnischen. Daten aus der US-amerikanischen und der japanischen Industrie unterstützen die Hypothesen. Allerdings ist dies nur eine Strategie für die kurze Frist, langfristig ist Wachstum eine wichtige Voraussetzung für das Überleben.

Aus zahlreichen empirischen Untersuchungen folgt, daß Gründungs- und Schließungsraten hoch und im interindustriellen Vergleich positiv korreliert sind, wobei die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsschließung mit Größe und Alter der Firma abnimmt. Die deutet darauf hin, daß Abgänge vor allem durch neue und kleine Betriebe erfolgen. Kapitel 7 untersucht dies näher, insbesondere im Hinblick auf Unterschiede zwischen den Industrien hierbei. Audretsch kommt zu dem Schluß, daß das Bild einer "Drehtür" (die Gründungen von heute sind die Schließungen von morgen) eher auf Industrien zutrifft, die durch Skalenerträge und Innovationsvorteile großer Firmen gekennzeichnet sind, während Industrien mit einem *entrepreneurial regime* eher durch das Bild eines sich selbst erneuernden Waldes (wo junge Bäume heranwachsen und nach und nach die absterbenden alten ersetzen) beschrieben werden können.

Obwohl sich sehr viele der in diesem Buch vorgestellten Überlegungen und empirischen Ergebnisse bereits in zuvor publizierten Beiträgen finden, bietet *Innovation and Industry Evolution* doch dadurch, daß verschiedene Mosaiksteine nebeneinander gestellt werden und so leichter im Zusammenhang gesehen werden können, einen wichtigen Beitrag für ein klareres Bild vom permanenten Wandel innerhalb von Industrien und den Unterschieden hierin zwischen verschiedenen Teilen der Wirtschaft. Damit gehört David Audretschs Buch zu einer Reihe neuer Monographien, die eine ganz ähnliche Zielsetzung verfolgen; zu nennen sind hier John R. Baldwin *The Dynamics of Industrial Competition* (Cambridge University Press 1995), Steven J. Davis, John Haltiwanger und Scott Schuh *Job Creation and Destruction in U.S. Manufacturing Industries* (im Druck) und Bruce A. Kirchoff *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism* (Praeger 1994). Für empirisch orientierte Industrie- und Arbeitsökonomien in Deutschland (und nicht nur hier) bieten diese Bücher eine Fülle von Anregungen für eigene Arbeiten und Ausgangspunkte für internationale Vergleiche, die weitere wichtige Einsichten in die Dynamik moderner Ökonomien vermitteln können.

Joachim Wagner

Gerlinde Sinn, Hans Werner Sinn (1992), Kaltstart, Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung, 2. Aufl., Tübingen, Mohr.

Ohne Zweifel ist das Buch "Kaltstart" eine der ersten kritischen Analysen der wirtschaftlichen Vereinigung Deutschlands. Etwas peinlich wirkt zum Auftakt der triumphale Antikommunismus. Schließlich war die Beseitigung der Kommando-Strukturen in Mittel- und Osteuropa nicht das Ergebnis eines Sieges des Westens über den Osten, sondern das Ergebnis der Selbstbefreiung der demokratischen Kräfte dieser Länder, zu denen auch der Reformflügel der kommunistischen Parteien gehörte. Die "unglaubliche Leichtigkeit" (S.6) des Umbruchs, ist gewiß nicht einem vermeintlichen "kommunistischen Geschichtsfatalismus" geschuldet, sondern dem erbitterten Kampf der unterschiedlichen

Gruppen der herrschenden Parteien, die sich immer mehr in Reformen, Technokraten und Dogmatiker spalteten. Der Kampf zwischen diesen Gruppen wurde seit dem 20. Parteitag der KPdSU 1956 mit großer Härte geführt, bei beträchtlichen Verlusten für die Reformkräfte. Erst als die Reformen in Moskau mit Gorbatschow an die Macht kamen, konnte es zu der demokratischen Revolution in Mittel- und Osteuropa kommen, die den Weg öffnete für die Vereinigung Deutschlands und Europas.

Das Interessante an dem Buch "Kaltstart" ist, wie es den Autoren gelingt zu zeigen, welche marktwirtschaftlichen Fehler selbst überzeugte Marktwirtschaftler begehen können, wenn sie die institutionellen Bedingungen ihres Handelns nicht berücksichtigen. Bekanntlich war nach der demokratischen Revolution in der DDR das wichtigste Problem, das entstandene ordnungspolitische Patt zu überwinden. Es war eine Situation entstanden, in der weder der Allokations- und Sanktionsmechanismus der zentralen Planwirtschaft noch der sozialen Marktwirtschaft funktionierte. Dies war der schlimmste Zustand, in dem eine Volkswirtschaft geraten kann, wie es bereits Friedrich Hayek und Walter Eucken wußten. Dieses ordnungspolitische Patt konnte nur mit Hilfe einer marktwirtschaftlichen Geldverfassung beendet werden. Der damit verbundene monetäre Schock hätte nur mit einer angemessenen wirtschaftspolitischen Therapie verkräftet werden können. Doch gerade an einer solchen Therapie fehlte es.

Angesichts der enormen Technologie- und Produktivitätslücke zwischen den beiden deutschen Staaten bedurfte es keines außergewöhnlichen Sachverständigen um zu erkennen, daß es bei Einführung der DM ohne jede wirtschaftliche Vorsorge zur De-Industrialisierung Ostdeutschlands kommen würde, mit der Folge, daß ein großer Teil der Bevölkerung auf die Transferleistungen aus Westdeutschland angewiesen sein wird. Hierzu schreiben die Autoren: "Die Schärfe der ostdeutschen Depression ist ohne Beispiel in der neueren Wirtschaftsgeschichte. Selbst die Wirtschaftskrise der Jahre 1928-1933 hat keine vergleichbaren Wirkungen gehabt. Damals erstreckte sich der Abschwung über einen längeren Zeitraum, und dennoch waren die Produktionseinbußen geringer. In Deutschland fiel die Industrieproduktion um 40% und das Sozialprodukt um 24%." (S.30) Demgegenüber war bereits im Monat der Wirtschafts- und Währungsunion (1.7.1990) die ostdeutsche Industrie auf 60% des Durchschnittsniveaus des 1. Halbj. 1990 gefallen. Das Bruttoinlandsprodukt sank um 35% in diesem Zeitraum.

In dieser Situation, wo es darum ging, die ostdeutsche Industrie wettbewerbsfähig zu machen durch Technologietransfer, Integration ostdeutscher Manager, Ingenieure und Wissenschaftler in den Prozeß der Modernisierung der Wirtschaft, warnte der Sachverständigenrat die Bundesregierung keine Industrie- und Strukturpolitik zu betreiben, da ja angeblich "der Staat nicht wissen könne, was der Markt weiß". Man glaubte, die Entwicklung würde sich in Form eines J-Modells vollziehen, geringer Abschwung und steiler Aufschwung auf ein höheres Niveau. Bis heute warten wir auf den angekündigten "Urknall", der die J-Kurve nach oben treiben soll. (H. Siebert, Das Wagnis der Einheit, Stuttgart 1992, S.36) Zur Rechtfertigung der Unterlassung einer wettbewerbsorientierten Sanierungsstrategie, wurde immer wieder behauptet, die DDR-Wirtschaft wäre bis in das letzte Glied hoffnungslos marode.

Mit Recht wenden sich die Autoren gegen "die vertretene Behauptung, die DDR habe davon gelebt, daß sie den bei Kriegsende noch vorhandenen Kapitalbestand ersatzlos verzehrt habe. Dies ist zu absurd, als daß es sich lohnen würde, sich mit ihr näher auseinander zu setzen." (S.61) Es stimmt zwar, daß 1989 50% der Ausrüstungen der DDR-Industrie älter als 10 Jahre waren, d.h. jedoch, daß die anderen 50% jünger waren als 10 Jahre. Im Vergleich dazu hatte die westdeutsche Industrie einen Kapital-Stock der

zu 65% jünger war als 10 Jahre. Im Zeitraum von 1971-1989 wurden in der DDR rund 1,2 Bill. Mark zu Preisen von 1985 in den Kapitalstock investiert. Warum diese Investitionen nicht die entsprechenden Früchte trugen geht jedoch auf das Konto der Planwirtschaft. (G. Kusch u. a., Schlußbilanz-DDR, Berlin 1991, S. 36)

Die Autoren halten vor allem drei Hauptfehler der ökonomischen Vereinigung für ausschlaggebend, wodurch der Übergang zur Marktwirtschaft in Ostdeutschland so kostspielig wurde. Dies ist die Lohnentwicklung, die Naturalrestitution von Unternehmen an Altbesitzer sowie die Praktiken der Treuhand, die einen endogenen Preisfall der ostdeutschen Unternehmen verursachte. (S. 179/180) Die Kombination dieser Faktoren führte dazu, daß die ostdeutschen Unternehmen ins Schleudern gerieten, ohne daß es eine Institution gab, die bereit war in dieser Situation ihnen zu helfen, wettbewerbsfähig zu werden. Schließlich hatte die Währungsumstellung die Erzeugnisse der DDR-Betriebe um das 4fache aufgewertet, eine solche Aufwertung von (1:0,23) hätten selbst die westdeutschen Unternehmen nicht überlebt. Denken wir nur daran, daß auch in Westdeutschland nur 9,2% Arbeitsplätze im verarbeitenden Gewerbe zur Spitzentechnik gehören, während 56% als innovationsschwach gelten. (BMFT, Pressedokumentation, 17/1993, S.11)

Für die Autoren war die Treuhand die ausschlaggebende Institution, die eine verhängnisvolle Rolle im ökonomischen Vereinigungsprozeß spielte. Sie warnten daher, daß die Treuhandanstalt zwar die kapitalistische Marktwirtschaft propagiert und zugleich ihr wichtigstes Lenkungsinstrument außer Kraft setzt. (S. 149) Sie war mit einer solchen Macht ausgestattet, daß sie die Kriterien ihres Erfolges selbst bestimmen konnte. Die Schwierigkeit im Umgang mit ihr begann bereits mit ihrer institutionellen Selbstbestimmung. Ihre Sprecher wurden nicht müde zu betonen, daß die Treuhand eine Dienstleistung für die ehemaligen DDR-Betriebe sei. Sehr glaubhaft war dies nicht. Schließlich kann man sich bei einer Dienstleistung bei Bedarf bedienen und bei fehlendem Bedarf auf sie verzichten. In einer solchen Situation waren bei Gott die Ex-DDR-Betriebe nicht. Der Alt-Bundeskanzler Helmut Schmidt nannte die Treuhand kurz und bündig eine Fehlkonstruktion (H. Schmidt, Handel für Deutschland, Berlin 1993, S. 33). Unsere amerikanischen Kollegen bezeichnen die Treuhand wertneutral als eine "post-central planning institution". Dies ist durchaus treffend, denn die Treuhand hatte denselben Webfehler wie die zentrale Plankommission, sie durfte Entscheidungen treffen ohne das Risiko dafür zu tragen.

Die Autoren verweisen auf den Einigungsvertrag (Artikel 25, Absatz 1), der die Treuhandanstalt beauftragt, "die früheren volkseigenen Betriebe wettbewerbsfähig zu strukturieren und zu privatisieren. Die Grundvoraussetzung für die Erfüllung dieses Auftrages ist die Entscheidung über Fortbestand und Auflösung der Unternehmen." (S. 104) In Westeuropa gibt es seit Jahrzehnten eine lange Tradition der Privatisierung von Staatseigentum. Aber nirgends wurden die Entscheidungsbefugnisse, wie in Ostdeutschland, den Unternehmen genommen, wodurch sie nicht in die Lage kommen konnten, eigene Überlebensstrategien zu verwirklichen. Hierdurch verloren die Ostdeutschen die Möglichkeit, die Wirtschaft ihres Teils Deutschlands selbst zu gestalten.

Hierdurch wurde flächendeckend der Innovationsprozeß der ostdeutschen Industrie lahmgelegt, wodurch die ohnehin nicht ausreichende Wettbewerbsfähigkeit weiter sinken mußte. Zu Beginn ihrer Aktivitäten hatte die Treuhand sich eine dreifache Aufgabe gestellt: "Schnelle Privatisierung, entschlossene Sanierung und behutsame Stilllegung". Nach der Ermordung Rohwedders reduzierte man die Formel auf: "Was nicht privatisierbar ist, muß liquidiert werden." In der Praxis sah dies dann so aus, daß nur dann saniert werden durfte, wenn die Kosten der Liquidation größer waren als die Sanierung, wobei man die volkswirtschaftlichen Kosten nicht zu Buche schlugen. Das Ergebnis war: "Je

mehr Objekte die Treuhand verkaufen will, desto niedriger sind ihr Gesamterlöse". (S. 123)

Durch die Ausschaltung des ostdeutschen Managements wurde die Informations-Asymmetrie extrem groß, zuungunsten der Aufsichtsbehörde (Treuhand). Die Treuhand kannte kaum die Namen ihrer Unternehmen. Dieses Agency Problem ist für jedes normale Unternehmen ein großes Risiko. Um so mehr wäre es wichtig gewesen, in einer einmaligen Umbruchsituation das Informationspotential des ostdeutschen Manager zu nutzen. Die Unterschätzung dieses Problems führte dazu, daß in den Unternehmen keine Interessenvertreter des Kapitals vorhanden waren. Dies erklärt die sprunghaft steigende Lohnentwicklung. Den Unternehmen wurde nur eine passive Sanierung erlaubt, die keinen Einfluß auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens haben mußte (Heizwerk modernisieren, Hof fegen, Zaun streichen etc.). Diese Form der Privatisierung wird mit Recht von den Autoren als ein Irrweg angesehen. (S. 128) Noch im Herbst 1990 glaubte die Treuhand durch Privatisierung Erlöse von 250 Mrd. DM einbringen zu können, am Ende ihrer Tätigkeit muß sie mit einem Minus von 300 bis 400 Mrd. DM rechnen. Vor einer solchen Entwicklung haben die Autoren bereits 1992 in ihrem Buch gewarnt. "Von der ganzen Anlage her war die Verkaufspolitik ein ökonomischer Irrweg, der wohl nur deshalb begangen wurde, weil auf äußerst vordergründige Weise marginale mikroökonomische Privatisierungsstrategien, die anderswo erfolgreich praktiziert worden sind, auf die gesamte Volkswirtschaft übertragen wurden, ohne dabei makroökonomische Beschränkungen überhaupt nur zu erwägen," (S. 132). Um die angestrebten Erlöse von 600 Mrd. DM durch den Verkauf der ostdeutschen Betriebe erwirtschaften zu können, müßten die Nettoinvestitionen der Unternehmen der alten Bundesrepublik (173 Mrd. DM, 1989) dreieinhalb Jahre lang ausschließlich in die neuen Bundesländer umgelenkt werden. Eine solche Umleitung der Nettoinvestitionsströme hätte die industrielle Innovationskraft in Westdeutschland so beträchtlich verringert, daß es zu einer zweitklassigen Wirtschaftsmacht gemacht worden wäre.

Gegenüber der Privatisierung um jeden Preis schlagen die Autoren ein Beteiligungsmodell vor, das den Vorteil hat, die ostdeutschen Erwerbstätigen an der Gestaltung ihrer Wirtschaft teilnehmen zu lassen. "Der Kern des Modells liegt in einer Beteiligungslösung, bei der der Investor und die ostdeutsche Bevölkerung Unternehmensanteile erhalten, doch kein Geld mehr in die Kassen der Treuhandanstalt fließt. Neu ist jedoch, daß die Westfirmen keinen Kaufpreis an die Treuhand entrichten, sondern der Anstalt statt dessen eine Restbeteiligung an dem übernommenen Unternehmen einräumt. Die Westfirma erhält eine Beteiligung, die dem Wert des von ihr eingebrachten technischen Wissens und des für Sanierungsinvestitionen bereitgestellten Eigenkapitals entspricht, und die Restbeteiligung der Treuhandanstalt spiegelt den Wert des vorhandenen Altkapitals wider." (S. 133/135). Damit wäre auch der Ausweg aus der Restitutionsfalle möglich gewesen. "Da die einbehaltenen Restbeteiligungen ein dingliches Recht darstellen, sollten sie im Prinzip für die Befriedigung des Restitutionsanspruchs herhalten können." (S. 148). Eine besondere Fehlentwicklung wird von den Autoren in der Lohnentwicklung in der Wirtschaft Ostdeutschlands gesehen. Aus der Sicht der Autoren war diese Entwicklung vor allem die Schuld der Institution "Tarifautonomie". Dies scheint mir zu kurz gegriffen. Der Hauptgrund, daß die ostdeutschen Löhne und Gehälter weitaus schneller als die Produktivität wuchsen, war vor allem das Ergebnis der entstandenen extremen Unsicherheit über die Zukunft der DDR-Betriebe. Allein in der zweiten Jahreshälfte 1990 stiegen die Löhne zwischen 25% und 60%. Dies war nur möglich, weil die Managementfunktionen in den DDR-Unternehmen durch die Treuhand lahmgelegt waren und daher gab es niemand, der bereit war, die Interessen des Kapitals wahrzunehmen. Das verbleibende Management

saß mit ihren Verträgen von zwei Jahren auf einem Schleudersitz. Sie waren selbst daran interessiert, daß die Löhne sich schnell erhöhten. Dies erhöhte ihr eigenes Einkommen und ihr Ansehen im Unternehmen.

Ein großer Teil der Arbeitnehmer wäre bereit gewesen, auf Lohnerhöhungen zu verzichten (in der Ex-DDR stiegen die Löhne jährlich nur um bescheidene 3% - 4%), wenn sie in den Prozeß der Modernisierung und damit Erhaltung ihrer Arbeitsplätze einbezogen worden wären. Sie wären auch bereit gewesen, dem von den Sinns vorgeschlagenen "Sozialpakt" beizutreten. Auch ein Lohnverzicht hätte sie nicht geschreckt, zumal dieser den Arbeitnehmern bei der wachsenden Produktivität zurückgegeben werden sollte. (S. 219). Dies sollte jedoch nicht so sein. Es kam zu dem, was die Autoren befürchteten, die Trennung der Bevölkerung in Ostdeutschland in westdeutsche Kapitalisten und ostdeutsche Arbeiter (S. 222).

Mit der totalen Privatisierung der Treuhand der DDR-Wirtschaft wurden alle Hemmnisse für Lohnerhöhungen niedrigergerissen, da die Arbeitnehmer davon ausgehen mußten, daß sie über kurz oder lang ohnehin ihren Arbeitsplatz verlieren werden. Die Lohnerhöhungen wurden sehr bald zu einer Art Vorsorge für die bevorstehenden schwierigen Zeiten. Die Realität hat ihnen Recht gegeben. Noch heute hängt fast die Hälfte der Ostdeutschen am Transfertropf Westdeutschlands, ohne die Möglichkeit zu haben, ihren Lebensunterhalt selbst zu verdienen. Der Sockel für die Langzeitarbeitslosigkeit scheint sich bei 30%-40% der Erwerbsspersonen zu etablieren. Die Autoren kritisieren mit Recht die sogenannte "Hochlohn-High-Tech-Strategie". Dies bedeutete vor allem die Ausbreitung der westdeutschen Industrie auf einer "grünen Wiese" in Ostdeutschland. Damit verwandelte sich die ostdeutsche Industrie in eine verlängerte Werkbank der alten Bundesrepublik. Diese Entwicklung wurde durch die verhängnisvolle Asymmetrie von Sach- und Humankapital im Vereinigungsprozeß vorangetrieben. So wurden und werden im "Aufbau-Ost" die Investitionen in das Sachkapital massiv gefördert, während die Subvention für die Erhaltung des Humankapitals und des Forschungspotentials nur eine marginale Größe darstellt.

Wenn man die gesamte Förderung des Sachkapitals für Investoren in Ostdeutschland summiert, dann wird sichtbar, daß das Sachkapital zu 50% bis 75% subventioniert wird. Hierdurch entstanden Arbeitsplätze, die fast eine Million (Schiffsbau, Müllverbrennung u.a.) kosten. Damit entstand ein enormer Anreiz zur Freisetzung von Humankapital und damit zur Beschreitung eines extrem kapitalintensiven Entwicklungswegs. Die extreme Asymmetrie bei der Subventionierung des Sachkapitals trug entscheidend dazu bei, daß ein großer Teil des Humankapitals brachgelegt wurde. Mit der forcierten Förderung eines kapitalintensiven Entwicklungspfads glaubte man, sichere Arbeitsplätze zu schaffen und Ostdeutschland zur modernsten Region Europas zu machen (S. 187/188). Dies erwies sich aber als eine verhängnisvolle Fehlkalkulation. Es ist wohlbekannt, daß kapitalintensive Zweige durch die "economy of scale" durchschnittliche Effizienzgewinne erzielen können. Sie sind aber durch die Dominanz des Sachkapitals unflexibel gegenüber neuen Herausforderungen. Dies kann man gegenwärtig bei der Stahlindustrie, der Autoproduktion, den Werften, Maschinenbau, Chemie etc. beobachten.

Diese kapitalintensiven Zweige befinden sich vom Standpunkt der Innovationstheorie in der Saturationsphase ihres Lebenszyklus und sind alles andere als sicher, während bei Zweigen, die sich in der Wachstums- und Reifephase befinden, wie gegenwärtig die Informations- und Kommunikationstechnik, die neue Biotechnologie, die moderne Werkstoff- und Umwelttechnologien, ein ausgewogenes Verhältnis von Sach- und Humankapital vorherrscht. Sie sind forschungs- und humankapitalintensiv. Die weitere Forcierung

kapitalintensiver Produktionen würde Ostdeutschland mit Inseln hoher Produktivität ausstatten, wie z. B. Opel in Eisenach, wo die Produktivität 30% höher ist als im Durchschnitt der EU, aber gleichzeitig einen breiten Sockel von Langzeitarbeitslosigkeit von 30-40% der Erwerbspersonen hervorbringen. Solche subventionierten, kapitalintensiven verlängerten Werkbänke sind in Ostdeutschland sehr fraglich. Solche Produktionsstätten brauchen weder eine leistungsfähige Forschung noch qualifizierte Facharbeiter. Das Opel-Werk in Eisenach mußte sich auf Druck der Gewerkschaft und der Landesregierung verpflichten, 10 Lehrlinge pro Jahr auszubilden, wo einst hunderte von Lehrlingen ausgebildet wurden. Dies entsprach der Logik einer überstürzten Privatisierung, wo Forschung und Ausbildung hierzu ein Hindernis waren. Die Treuhand hat sie daher aus den Unternehmen ausgegliedert und gehofft, daß die Käufer die ostdeutschen Unternehmen als verlängerte Werkbank nutzen würden.

Dies erwies sich jedoch als ein verhängnisvoller Irrtum. Wer an einer verlängerten Werkbank interessiert ist, geht heute nicht nach Ostdeutschland, sondern nach Schlesien, Böhmen, wo die Arbeitsstunde 2 DM oder nach Königsberg und in die Ukraine, wo die Arbeitsstunde weniger als 50 Pfennig kostet. In Ostdeutschland beträgt der Stundenlohn in der verarbeitenden Industrie gegenwärtig 23 DM und ist damit höher als in Großbritannien und in den USA. Solche Löhne können nur erarbeitet werden, wenn in den Unternehmen eine leistungsfähige industrielle Forschung und ein kreatives Humankapital vorhanden sind. Beide sind im Transformationsprozeß vernachlässigt und zum Teil schwer beschädigt worden.

Die einzige Ressource über die Ostdeutschland ausreichend verfügte, qualifizierte Erwerbstätige und ein beträchtliches Forschungspotential, wurde entwertet und demontiert. 1989 war das Forschungspersonal in den beiden deutschen Staaten pro 1000 Erwerbstätigen etwa gleich groß (in Westdeutschland waren es 15,4 Forscher pro 1000 Erwerbstätige und in der DDR 16,4). In Westdeutschland arbeiteten 1989 426.447 und in Ostdeutschland 140.567 Personen in F&E. Das DDR-Forschungspersonal machte 31% des westdeutschen Forschungspersonals aus. 1993 betrug dieser Anteil nur noch 7,1%. Die Ausgaben für die Forschungen der DDR betragen 1989 17,7 der westdeutschen Ausgaben. 1992 waren es nur noch 3,5%, obwohl in Ostdeutschland 26% der Bevölkerung und 20% der Erwerbstätigen Deutschlands leben. In der westdeutschen Wirtschaft arbeiteten 1989 296.000 Forscher, in der DDR knapp 86.000, dies war 29,1% des westdeutschen Forschungspersonals. 1992 gab es weniger als 10.000 Forscher in der ostdeutschen Wirtschaft, dies war nur noch 5,1% des westdeutschen Forschungspersonals.

Durch die Privatisierung der Treuhand ist eine Unternehmensstruktur entstanden, die man durchaus nicht als ausgewogen ansehen darf. Auf der einen Seite sind größere Unternehmen als verlängerte Werkbänke westlicher Konzerne und auf der anderen Seite einer Vielzahl von kleinen Unternehmen. Von den 336.981 Unternehmen in Ostdeutschland betreiben nur etwa 2.300 eigene F&E. Dies ist nicht einmal 1%. In Westdeutschland betreiben im verarbeitenden Gewerbe 57,5% eigene F&E. Es liegt auf der Hand, auf wessen Seite die Wettbewerbsvorteile sind. In der westdeutschen Wirtschaft wurden 1992 58,2 Mrd. DM in F&E investiert, in Ostdeutschland nur noch 2 Mrd. DM. Der Versuch, die ostdeutsche Industrie in eine verlängerte Werkbank der alten Bundesrepublik zu verwandeln, ist zu einem Fiasko für ganz Deutschland geworden. Das Ergebnis ist bedrückend. 80% Industriearbeitsplätze sind verschwunden, von 3,2 Mill. 1985 sind nur noch 600.000 vorhanden. Die ostdeutsche Industrie ist nun zu über 90% privatisiert und hat eine höhere Privatisierung als Frankreich und Österreich. Dies war nur möglich durch einen enormen Finanztransfer von West nach Ost. Er machte in den fünf Jahren der Transformation immerhin 800 Mrd. DM aus. Kein Reformland wird jemals in der Lage

sein, einen solchen kostspieligen Transformationsprozeß zu finanzieren. Um so erstaunlicher ist es, daß in vielen Reformländern bereits über 50% des Bruttosozialprodukts aus der Privatwirtschaft kommt.

Vor den sozialen und ökonomischen Kosten einer solchen Form der Privatisierung haben Gerlinde und Hans-Werner Sinn mit ihrem Buch "Kaltstart" rechtzeitig gewarnt. Sie fanden weder Gehör bei der Politik noch bei den Fachkollegen. Ihr mutiges, lesenswertes Buch ist eine gute Lektüre für jene, die daran interessiert sind zu erfahren, wie der Transformationsprozeß in Ostdeutschland hätte kostengünstiger und sozialverträglicher gestaltet werden können.

*Harry Maier*