

„Der Internist kommt zu spät“

Klaus von Dohnanyi über Horst Sieberts wirtschaftspolitisches Buch „Das Wagnis der Einheit“

Siebert, 54, ist Mitglied des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Präsident des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. — Dohnanyi, 64, war Bürgermeister in Hamburg und ist Aufsichtsratsvorsitzender des ehemaligen Schwermaschinenbaukombinats Takraf in Leipzig.

Professor Horst Siebert ist ein prinzipienstarker Ökonom und ein würdiger Erbe von Herbert Giersch am Kieler Institut für Weltwirtschaft. Sein Buch über das „Wagnis der Einheit“ gibt dem schwierigen Prozeß der wirtschaftlichen und sozialen Integration Ostdeutschlands den notwendigen weltwirtschaftlichen Bezug.

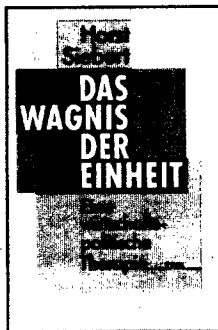
Hier kann es kaum Meinungsverschiedenheiten geben: Die ökonomischen Lebensweisheiten sind vernünftig. Auf dieser Ebene kann man Siebert nur zustimmen.

Der Autor versteht sein Buch aber auch als eine „wirtschaftspolitische Therapie“. Nun waren die Kieler Ratschläge schon immer am brauchbarsten für Gesunde, deren Lebenswandel bedrohlich geworden ist: Sie können nämlich mit Diät, regelmäßigeren Lebensgewohnheiten und zur Not einigen Kneipp-Kuren wieder auf den Weg „richtiger Rahmenbedingungen“ gebracht werden.

Ostdeutschland aber ist ein ganz anderer Fall. Der Kranke wurde über Jahrzehnte unterernährt und dann auch noch überfahren. Nicht der Internist, sondern der Chirurg ist gefragt. Der Patient gehört in die Rehabilitation und nicht nach Wörishofen.

Die Wiedervereinigung hat den ostdeutschen Unternehmen aber nicht einmal diese Erholung gegönnt, sondern sie auf eine Rennstrecke mit den olympiareifen westdeutschen Wettbewerbern gestellt. Die Zusammenbrüche vor der Ziellinie waren daher zwangsläufig. Der Internist kommt zu spät.

Schon im Spätherbst 1989 war der politische Zwang zur Wiedervereinigung ebenso deutlich erkennbar wie seine umstürzenden



Horst Siebert:
„Das Wagnis der Einheit. Eine wirtschaftspolitische Therapie“.
Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart;
239 Seiten; 36 Mark.

Folgen für die deutsche Wirtschaft. Aber nur wenige sahen die Unausweichlichkeit dieses Konfliktes, und viele suchten noch immer den Sündenbock (am liebsten natürlich in Helmut Kohl) für eine Entwicklung, die man zwar in Einzelheiten hätte besser steuern, doch in ihrer Richtung kaum ändern können.

Wer nur die Politik oder nur die Wirtschaft sah, der mußte in die Irre deuten.

Der „Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ zum Beispiel, dem Horst Siebert damals noch nicht angehörte, legte im Januar 1990 ein Sondergutachten zur Wirtschafts- und Währungsunion von BRD und DDR vor, in dem die sehr schmerzhaften wirtschaftlichen Folgen ziemlich zutreffend beschrieben wur-

den. Allerdings vermittelten die „Weisen“ zugleich den Eindruck, als sei nach Öffnung der Mauer die Frage der deutschen Einheit und damit der Wirtschafts- und Währungsunion politisch noch immer eine Option, die man angesichts der wirtschaftlichen Probleme auch ausschlagen könne.

Die Sachverständigen erinnerten mich damals an einen Arzt, der einer hochschwangeren Frau die Schmerzen und Gefahren der Geburt erläutert – um ihr dann die hilfreiche Überlegung mitzugeben, entweder doch lieber gar nicht zu gebären oder das Kind noch ein paar Jahre länger auszutragen.

Damit waren die „Weisen“ allerdings immer noch klüger als zum Beispiel Günter Graß, der (mit vielen anderen Intellektuellen) im Sommer 1990 in Tutzing den Besatzungsmächten den „politischen“ Vorschlag machte, die sich vollziehende Einheit einfach zu verbieten.

Das Problem bestand eben von Anfang an in der Unvereinbarkeit der schnellen Wiedervereinigung mit wirtschaftlicher Stabilität. Viele, die damals nur das Glück der Freiheit und die neue Chance der Nation (und zwar fast immer in dieser Reihenfolge!) im Auge hatten, wurden deswegen bitter enttäuscht, als D-Mark und Markt ihre durchaus vorhersehbare, zunächst verheerende Wirkung ausübten.

Mit der leichtfertigen Behauptung, die Marktwirtschaft werde es schon richten, hatte man auch *denjenigen* Skeptikern das Wort vorschnell abgeschnitten, die zwar Befürworter einer schnellen Wiedervereinigung waren, aber zugleich auf die schwerwiegenden Folgen verwiesen. Dabei waren sie wohl die einzigen Realisten.

Horst Siebert beschreibt den Weg und die Aussichten dieses Wagnisses nüchtern und mit Zahlen und Statistiken, die gelegentlich auch für den informierten Leser neu und erleuchtend sind. Sieberts Analysen sind am überzeugendsten, wo es um die allgemeinen ökonomischen Rahmenbedingungen geht. Allerdings gibt es hier auch inzwischen wenig Dissens, und die Schwierig-



Dohnanyi, Siebert: „Der Chirurg ist gefragt“



Milz-Extrakt für den Mann ab 40

Potenzschwäche, Leistungsabfall im Beruf, Nervosität machen dem Mann ab 40 das Leben schwer. Der Grund: Die Hormonproduktion nimmt mit zunehmendem Alter ab. Höchste Zeit für Testaktiv.

Testaktiv enthält biologisch aktive Peptide (Eiweißstoffe) aus der Milz. Sie stabilisieren den Hormonhaushalt und regen auf natürliche Weise die nachlassende Produktion männlicher Keimdrüsen-Hormone an.

Die Folge: Die Lust zur Liebe kehrt zurück und auch die Fähigkeit, im Beruf seinen Mann zu stehen. Die typischen Beschwerden der sogenannten "Midlife-Krise" bessern sich oder verschwinden ganz.

Testaktiv (Apotheke) ist nicht einfach ein Potenzmittel. Kurmäßig angewendet sorgen die Milz-Peptide in Testaktiv für die Revitalisierung und Stärkung der seelischen und körperlichen Kräfte des Mannes.

TESTAKTIV®

S Testaktiv: Stärkungsmittel für den Mann
Wölfer Bovenau 69/21

Vorurteile gegenüber Flüchtlingen

beruhen auf flüchtigen Eindrücken.

Wirtschaftsflüchtlinge? Scheinasylanten? Schmarotzer? Negative Begriffe machen es immer leicht, wegzuschauen. Von Menschen, die heute in einer Situation sind, der während des Nationalsozialismus auch viele Deutsche ausgesetzt waren.

Wechselt man einmal die Perspektive, so wird deutlich: Nicht wohin ein Flüchtling flieht, ist das Wesentliche, sondern woher er kommt und warum er geflohen ist.

Politischen Flüchtlingen droht in ihren Heimatländern Gefängnis, Folter und Hinrichtung. Deshalb brauchen sie unseren Schutz.

Seit 30 Jahren setzt sich amnesty international als unabhängige Organisation weltweit für Menschen ein, die in ihren grundlegenden Rechten unterdrückt werden. Durch aktive Mitwirkung und Spenden können Sie zu Erfolgen dieser Arbeit beitragen.

Wir erheben Einspruch. Damit die Chancen, mehr Freiheit und Menschenrechte zu verwirklichen, wachsen. Überall auf der Welt.

Nähere Informationen liegen für Sie bereit. Bitte schreiben Sie uns und fügen Sie DM 4,00 Rückporto in Briefmarken bei.

amnesty international
Postfach 17 02 29
5300 Bonn 1
Spendenkonto 80 90 100
Post giro Köln

ai
amnesty international
FÜR DIE MENSCHENRECHTE

WIRTSCHAFT

keiten liegen weniger in der Erkenntnis als in ihrer politischen Umsetzung.

Auf den 239 Seiten des Buches steht nahezu kein Wort, dem man nicht zustimmen könnte: nicht in der Analyse, und selten in der Therapie. Nichts ist falsch, aber alles doch unvollständig.

Natürlich sollten die Investitionshemmnisse beseitigt werden – aber dies ist eben nicht „die entscheidende Aufgabe der Wirtschaftspolitik“; diese liegt vielmehr in der West-Markt-Öffnung für ostdeutsche Unternehmen.

Oder: Es ist richtig, daß die Treuhand-Unternehmen Anfang 1993 „nur“ noch 800 000 Beschäftigte (oder weniger!) haben werden – aber diese Unternehmen verlieren nicht an Bedeutung, wie Siebert meint, denn es handelt sich um die wesentlichen Teile der Industrie.

Was fast vollständig fehlt in Sieberts Beschreibung, sind die Probleme auf der Ebene der Betriebe. Hier liegen jedoch die wesentlichen Schwierigkeiten des wirtschaftlichen Einigungsprozesses.

Es ist zwar richtig, daß der Wiederaufbau nur von privatwirtschaftlich geführten Unternehmen geleistet werden kann und die Treuhand deswegen so schnell wie möglich ihre Privatisierungsaufgaben abschließen sollte. Nur: Warum kommen westliche Unternehmen nicht in ausreichender Zahl nach Ostdeutschland?

Die Antwort liegt eben nicht nur in den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sondern in erster Linie in der gegebenen Wettbewerbslage. Die vorhandenen und sehr wettbewerbsfähigen Kapazitäten Westdeutschlands könnten, soweit man Waren und Dienstleistungen in die neuen Bundesländer zu angemessenen Kosten transportieren kann, oft mit drei zusätzlichen Wochenarbeitsstunden ganz Ostdeutschland versorgen.

Niemand wird bestreiten, daß Löhne immer auch Kosten sind und daß die ostdeutschen Unternehmen nur mit wettbewerbsfähigen (und das heißt niedrigeren) Preisen eine Marktchance haben. Wie allerdings gewinnt man dann die notwendigen Anteile aus den übervoll besetzten westlichen Märkten? Um hier aufzuholen, braucht man doch mindestens Zeit, Zeit auch für die Verluste, die mit Investitionen in den Markt zunächst fast immer verbunden sind.

Wer aber soll die Kosten dieser „Eilenbogenpreise“ (Kampfpreise hat Frau Breuel sie einmal genannt) tragen? Der Steuerzahler? Und für wen sollen sie gelten? Für alle Betriebe im Osten – auch für Opel oder VW? Nur für Treuhandbetriebe – oder auch dort, wo Betriebe bereits privatisiert wurden, aber ebenfalls einen existenzbedrohenden Wettbewerb bestehen müssen?

Warum wird diesen Fragen so wenig Gewicht beigemessen – und zwar durchaus nicht nur bei Siebert, sondern eigentlich ganz allgemein in der wissenschaftlichen Analyse und in der politischen Diskussion. Warum kann man den gesamtwirtschaftlichen Betrachtungen zur deutschen Einheit so oft zustimmen und verläßt die vielen Seiten dann doch mit dem Gefühl, nicht zum Kern der Dinge gekommen zu sein?

Die Erkenntnis, der Vorgang der deutschen Einheit sei ein Ereignis ohne Vorbild, wird eben nicht ernst genug genommen. Dies ist auch ein Mangel in Sieberts sonst so informativem Buch.

Es nützt eben nichts – so weiß man aus der Betriebspraxis oder spürt es doch aus den Tagesnachrichten –, daß ein lahmgeschlagener und freiheitsentwöhnter Betrieb unter den günstigsten Rahmenbedingungen „ausgesetzt“ wird, wenn sich im selben Gelände andere gesündere und wettergehärtete Konkurrenten bewegen können.

Es kann ja nicht verwundern, wenn die Selbstbedienungsläden und -ketten melden, sie hätten schon 25 Prozent „Ost“-Waren im Sortiment – aber diese hätten eben erst 5 Prozent Marktanteil, weil hierüber ja die Kunden entscheiden würden. Dem Newcomer wird die Marktbeute eben immer wieder leicht und wendig weggeschnappt.

Die Ost-Betriebe gehörten deswegen zunächst in die Rehabilitation, ins „Gehege“ sozusagen. Nur geht das eben nicht in der Wirtschafts- und Währungsunion. Womit wir wieder beim Ausgangspunkt wären.

Wer kleine Bäume in einen durchgewachsenen Wald pflanzt, darf sich nicht wundern, wenn die meisten von ihnen im Schatten der großen verkümmern. Bäume brauchen Freiräume, Licht und Luft. Unternehmen brauchen Märkte – und, wenn sie von der Geschichte bevorzugte Unternehmen einholen sollen, Zeit und Geld, um diese Märkte zu gewinnen.

Hierauf muß die Strategie für Ostdeutschland ausgerichtet werden: durch besondere Maßnahmen der Markttöffnung in West und (wieder) Ost; durch Kostensubventionen (entweder über die Löhne oder über die Steuern); durch Risikoübernahme auf seiten des Staates (Treuhand) überall dort, wo kurzfristig eine vollständige Privatisierung nicht möglich ist. Dies sind nur Beispiele.

Die wirtschaftlichen Probleme der Einheit sind eben nicht in erster Linie makroökonomischer Natur und damit nur sehr bedingt durch gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen heilbar. Die Probleme liegen vielmehr in den relativ gleichartigen Wettbewerbsbedingungen für völlig ungleichartige Wettbewerber. Und diese Unterschiede

**“Boris Becker riskiert
ein blaues Auge.
Ich riskiere mein
Leben.”**



**MICHAEL SCHUMACHER PACKT AUS: DAS SCHNELLE
LEBEN IM FORMEL-1-ZIRKUS. HEISSE REIFEN, ANGST
UND SIEGESTAUMEL. IETZT IN MÄNNERVOGUE**

kann man durch bessere Rahmenbedingungen für den Osten nur sehr begrenzt ausgleichen.

Die Wiederherstellung der deutschen Einheit ist eben wirtschaftlich und sozialpolitisch ein Vorgang ohne historisches Beispiel. Um so erstaunlicher bleibt, daß so viele wirtschaftspolitische Ratgeber dem Zusammenprall einer kommunistischen Bürokratie-Gesellschaft mit einer kapitalistischen Wirtschaftsgesellschaft am Ende doch mit den erprobten Erfahrungen der Jahre nach 1948 begegnen wollen – letztlich auch Horst Siebert.

Sein „Wagnis der Einheit“ ist kenntnisreich und plastisch geschrieben. Es bietet eine sehr lesenswerte und informative Lektüre der deutschen Probleme. Aber es ist nicht die handhabbare Seekarte geworden, die Kapitän und Besatzung auf dem schlingierenden Boot Deutschland in diesen Tagen so dringend brauchen.

— Geldanlage —

Starker Trieb

Die Deutschen hat das Wettfieber gepackt: Sie spekulieren mit Optionen.

Deutschlands erfolgreichste Buchmacher geben sich nicht mit Pferderennen ab. Sie haben Wetten über insgesamt 500 Milliarden Mark in ihren Büchern, und mit jedem Börsentag kommen ein paar Millionen dazu.

Es sind Bankangestellte, die mit solchen Zahlen jonglieren. Sie handeln mit Optionen, die letztlich nichts weiter als Wetten der Anleger auf bestimmte Entwicklungen etwa am Aktien- oder am Devisenmarkt sind. Optionen versprechen – bei Gefahr hoher Verluste – hohe Gewinne, und da Geld in Deutschland reichlich vorhanden ist, haben viele Anleger die Lust am Risiko entdeckt.

„Für Optionen gibt es einen liquiden Markt“, sagt Andreas Lieven, Vizepräsident der Frankfurter Citibank. „Das Geschäft wächst explosionsartig.“

Was da explodiert, ist die wildeste Spekulation seit Einführung der Mark. Die Fieberkurve des Dollar, das Auf und Ab an der deutschen Börse, die Krise des europäischen Währungssystems oder Wahlen in den USA – alles kann Material sein, aus dem sich mit etwas Glück Geld machen läßt.

Viele Banken haben inzwischen ihre Handelsabteilungen verstärkt. Sie sind vom Wettfieber der Deutschen überrascht worden.

Als vor drei Jahren das Geschäft mit den neuartigen Optionen eingeführt wurde, hatten die Anlageexperten der Geldinstitute mit nur mäßigem Zu-

spruch gerechnet. Optionen wurden den Kunden zunächst nur als gute Methode empfohlen, eigene Wertpapiere gegen Kursschwankungen abzusichern. Doch Sicherheitsdenken ist offenbar bei vielen Anlegern längst nicht mehr gefragt.

„Was die antreibt“, so Lieven, „ist ein ganz starker Spekulationstrieb.“ Viele würden, weil es seriöser aussieht, eben lieber an der Börse wetten als in die Spielbank zu gehen.

Wer damit rechnet, daß der Dollarkurs kräftig steigen wird, spekuliert mit einer Kaufoption, einem sogenannten Call. Der Schein berechtigt den Käufer, zu einem bestimmten zukünftigen Zeitpunkt zu einem heute schon festgelegten Preis eine bestimmte Menge von Dollar zu kaufen.

Die meisten Deutschen zeigen sich – jedenfalls in ihrer Spekulation – als Optimisten. „Die Leute wollen immer Calls, Calls, Calls“, so Lieven. „Die begreifen nicht, daß man auch mit Puts Geld verdienen kann.“ Er jedenfalls bedauert, daß die Kunden damit zu mehr als 50 Prozent auf der falschen Seite lägen. „Für die Bank ist das traurig.“

Es sind wohl eher die Kunden, die nichts zu lachen haben. Die Bank verdient in jedem Fall an dem Aufgeld, dem Preis, den der Kunde für die Option zahlen muß.

So bot die Bayerische Vereinsbank am 12. Oktober, der Dollar stand gerade bei 1,47 Mark, ein Bündel von sechs Millionen Stück Dollarwetten an, Laufzeit bis zum 15. Oktober 1993. Für 7,70 Mark pro 100-Dollar-Call konnte der



Banker Lieven: „Das Geschäft wächst explosionsartig“

Weil der Spieler einen höheren Kurs erwartet, hofft er, die Differenz zwischen dem vereinbarten Preis (Basispreis) und dem künftigen (höheren) Kurs zu kassieren (siehe Grafik). Es geht immer nur um diese Spanne – der Spekulant will die Dollar in Wahrheit gar nicht haben.

Der Dollarpessimist dagegen erwirbt eine Verkaufsoption, im Börsenjargon Put genannt. Hier läuft das Geschäft andersherum: Fällt der Kurs unter den vereinbarten Basispreis, zu dem die Bank dem Kunden den Dollar wieder abnehmen muß, dann ist die Wette im Plus, die Bank verliert.

Der Dollar, der in diesem Jahr kräftige Sprünge machte, ist das begehrteste Objekt der deutschen Börsenspieler. Etwa 60 Prozent aller Wetten lauten auf die US-Währung.

Käufer das Recht erwerben, bis zum 15. Oktober 1993 bei der Bank 100 Dollar zum Kurs von 1,50 Mark abzurufen.

Die Bank kann dabei ein gutes Geschäft machen. Sie sichert die von ihr an die Kunden versprochenen Dollar zum aktuellen Kurs, damals 1,47 Mark, zu Großhandelspreisen ab. Sie geht also ihrerseits eine Call-Position ein. Gleichzeitig erlöst sie für jeden verkauften Call 7,70 Mark – eine Supermarge in einer Branche, die sonst mit zehntel und hundertstel Pfennigen rechnet.

Bei steigendem Dollar hat die Bank bis zu einem Kurs von 1,50 ihren Bruttogewinn von 7,70 Mark sicher. Wenn der Dollar über 1,50 Mark klettert, muß die Bank einen Teil ihres Gewinns wieder an den Kunden abgeben. Sie nimmt aber jeweils mehr als diesen Betrag aus der Abwicklung ihres Dollar-Calls ein.