



Bild: IHK Würzburg-Schweinfurt

## Von Rittern in Europa oder vom (Un)Sinn strategischer Industriepolitik

Von Dr. Sascha Genders

Bereichsleiter der IHK Würzburg-Schweinfurt, Standortpolitik, Existenzgründung und Unternehmensförderung

**Die Debatte um einen Schutzwall gegen ausländische Investoren, die als schwarze Ritter daherkommen und eine feindliche Unternehmensübernahme anstreben, erinnert an frühere Zeiten. Schließlich gehört die Welt der Ritter schon längst der Vergangenheit an. Diese industriepolitische Diskussion – mit Blick auf Beispiele wie Kuka, Aixtron oder Osram – ist nichts Neues. Bereits 2010 schrieb „Der Spiegel“ von der „Angst vor dem Ausverkauf“, damals auf den Einstieg der spanischen ACS-Gruppe bei Hochtief blickend. Sechs Jahre später gelten die gleichen Argumente.**

Fakt ist, dass das deutsche Außenwirtschaftsrecht - insbesondere in sicherheitssensiblen Bereichen wie dem der Rüstungsindustrie – Beschränkungen beim Erwerb inländischer Unternehmen durch ausländische Interessenten vorsieht. Wenn bei einem Rechtsgeschäft mindestens 25 Prozent der Stimmrechte erworben werden sollen, ist die Freigabe des Bundeswirtschaftsministeriums nötig, denn eine solche Investition ist meldepflichtig. Auch branchenunabhängige und sektorübergreifende Beschränkungen sind denkbar: So gilt bei einem Investor außerhalb der EU, dass bei einem geplanten Erwerb von mindestens einem Viertel der Unternehmensstimmrechte eine Prüfung nötig ist. Maßstab der Beurteilung ist eine tatsächliche oder hinreichend schwere Gefährdung von Gesellschaftsinteressen.

Neu in der Diskussion ist die Idee, derartige Mechanismen auf europäischer Ebene zu installieren. Diese Strategie zum Schutz europäischer Unternehmen vor der Übernahme von Schlüsselindustrien wurde früher häufig auf nationaler Ebene diskutiert, beispielsweise in Frankreich oder Spanien. Auf EU-Ebene würde diese Politik eine Rückkehr in die Kindertage der europäischen Industriepolitik bedeuten als Kohle- und Stahlbranchen im Fokus standen. Damals wie heute ist die Wirkung des Instrumentes zur Abwehr ausländischer Investoren aus drei Gründen kritisch zu hinterfragen:

### **Übernahmen sind Teil des Wettbewerbs**

Unternehmen stehen lokal und global im Wettbewerb. Sie konkurrieren um Kunden, Absatznischen oder qualifizierte Mitarbeiter. Der Druck sich stets im Wettbewerb behaupten zu müssen, gibt den Anreiz, die Leistungsfähigkeit permanent zu optimieren. Bequemlichkeit und Sicherheit machen bewegungsunfähig. Insofern ist eine gelun-

gene Politik, welche unternehmerischer Wettbewerbsfähigkeit fördert, diejenige, die auf offene und freie Märkte mit gleichen Wettbewerbsbedingungen hinwirkt. Die Übernahme eines Unternehmens durch einen Dritten ist Bestandteil betriebswirtschaftlicher Entscheidungen und Teil des Wettbewerbs. Machtmissbrauch ist durch Wettbewerbsrecht zu überwachen. Mit Blick auf die Abwehr ausländischer Investoren stellt sich bei kompetitiven Märkten letztlich die Frage, weshalb ein inländischer Unternehmenseigner ein anderes Ziel als ein ausländischer haben sollte, fernab der bestmöglichen Unternehmensentwicklung.

### **Informationsmangel bedingt Fehler**

Eine selektive Industriepolitik, die einzelne Branchen oder Unternehmen fördert und schützt, setzt voraus, dass der Entscheider weiß, wen er besonders berücksichtigen sollte. Doch wie kann verlässlich beurteilt werden, welche Technologien heute und zukünftig bedeutsam sind? Was sind die Branchen der Zukunft? Allwissenheit gibt es nicht, womit politisch selektive Entscheidungen fehlerhaft sind. Weiterhin führt eine politische Ressourcenallokation immer zu fehlenden Mitteln andernorts und zu falschen „Investitionen“, weil womöglich auf das falsche Pferd und eine nicht zukunftsweisende Technologie gesetzt wird. Final schafft derartige politische Entscheidungskompetenz über den potenziellen „Rising Star“ Anreize für Interessensgruppen, um eigene Ziele durch Lobbyarbeit durchzusetzen. Nichtprofiteure sind meist zu heterogen, um Einfluss auszuüben.

### **Rache ist kein guter Ratgeber**

„Wie du mir, so ich dir.“ Diese Maxime ist mit Blick auf Wirtschaftspolitik fatal. Protektionistische Maßnahmen eines Staates durch Gegenmaßnahmen zu beantworten, zum Beispiel durch wechselseitigen Aufbau von Schutzzöllen oder Subventionswettbewerb, kennen nur Verlierer. Ein Wettbewerb der Marktabschottung oder von Staatsbeihilfen ist nachteilig für alle Kontrahenten, zuletzt für Konsument und Steuerzahler.

Als Fazit gilt: Vergeltungsmaßnahmen und eine interventionistische Industriepolitik bergen enorme Risiken und Fehlerpotenziale aufgrund von Informationsdefiziten der Entscheider. Wettbewerbsanreize für Unternehmen lassen sich in einer internationalen Welt durch klassische Industriepolitik nur bedingt setzen. Hierzu zählt de facto nicht Betriebsübernahmen pauschal zu verhindern. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist entscheidend, wo Gewinne erwirtschaftet werden – daran geknüpft sind Steuerleistungen oder Arbeitsplätze, unabhängig der Eigentümerstrukturen. Ohne Zweifel gibt es wenige sicherheitsrelevant Ausnahmen und auch das Risiko, dass Unternehmenskompetenzen und Wissen abwandern, besteht. Aber dem gilt es auf nationaler oder europäischer Ebene in anderer Form Einhalt zu gebieten. Dem potenziellen Technologietransfer ist durch eine starke Innovationspolitik entgegenzutreten. Marktanreize müssen durch Rahmenbedingungen unterstützt werden, um neues Wissen zu schaffen, zum Beispiel durch Qualifizierung und Bildung, wettbewerbsfähige Hochschulen und Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft. International gilt es darüber hinaus, gelebte Standards und Regeln für ein „Level Playing Field“ offener

Wettbewerbsmärkte zu wirken. Gerade für die Exportnation Deutschland wäre es fatal das Niveau durch Abschottung und Protektionismus abzusenken. Andernfalls gehören irgendwann auch die wettbewerbsfähigen Unternehmen wie die Ritter der Vergangenheit an.