

Wettbewerb auch in Entwicklungsländern

Von Dr. Günter Henle, Duisburg

Im Rahmen einer Round-Table-Diskussion der International Finance Corporation in New Delhi hat sich Dr. Günter Henle, geschäftsführender Teilhaber von Klöckner & Co. sowie Aufsichtsratsvorsitzer der Klöckner-Werke AG, für die Beachtung marktwirtschaftlicher Grundsätze auch in Entwicklungsländern ausgesprochen. Wir entnehmen seinem Referat „Das Klima für Privatunternehmen“ die folgenden Ausführungen.

Die Redaktion

Welches Klima hofft das private Unternehmertum in einem Entwicklungslande vorzufinden, wenn es an dessen wirtschaftlichem Aufstieg aktiven Anteil nehmen soll? Was die politische Gesamtlage eines Landes anlangt, das für private Investitionen in Frage kommt, so liegt auf der Hand, daß das private Unternehmertum dafür Länder bevorzugt, die politische Kontinuität und Stabilität haben und in denen nicht jederzeit mit sozialen Unruhen und politischem Umsturz gerechnet werden muß. Aber so selbstverständlich dies auch klingen mag, so rührt es doch an ein sehr schwieriges Problem. Denn gerade der Uebergang von einer bisher mehr oder weniger stagnierenden Wirtschaft zu rascher Aufwärtsentwicklung muß zwangsläufig soziale Strukturwandlungen und Umschichtungen mit sich bringen, die sich dann notwendig auch politisch auswirken. Das bedeutet, daß Entwicklung niemals nur ein wirtschaftlicher Prozeß ist, sondern zugleich soziale und politische Anpassung an die neu entstehenden Lebensbedingungen erheischt. Je früher eine Regierung dies erkennt und je besser sie es versteht, den erforderlichen Umbau und Neubau auch der sozialen und politischen Struktur des eigenen Landes auf friedlichem Wege durchzuführen, um so rascher wird sich der Fortschritt vollziehen.

Neben dieser mehr allgemeinen Notwendigkeit steht dann das weite Feld der von Regierungsmaßnahmen abhängigen speziellen Bedingungen in jedem Lande, die geeignet sind, ein günstiges Klima für Privatunternehmen und private ausländische Kapitalhilfe zu schaffen. Als erstes ist hier die Finanzpolitik zu nennen. Dabei kann wieder der allgemeine Satz an den Anfang gestellt werden, daß natürlich eine stabile Währung ein günstiges Klima schafft, wohingegen von keinem Kapitalexpporteur erwartet werden kann, daß er Investitionen in einem Lande macht, in dem offene oder latente Inflation herrscht. Aber auch hier ist es leichter, die Gefahr zu erkennen, als ihr zu begegnen. Denn es ist sehr schwierig, die wirtschaftliche Entwicklung mit dem Ziele fortschreitender Industrialisierung in einem Lande in Gang zu bringen, ohne daß damit eine gewisse Inflationsgefahr heraufbeschworen wird. Diese Gefahr ist gerade bei beginnender Industrialisierung am stärksten. Deshalb ist in diesem Stadium stets besondere Vorsicht geboten. Zu schnelle Hereinnahme von ausländischem Kapital in eine nationale Wirtschaft kann leicht deren Absorptionsfähigkeit übersteigen, worauf dann entweder Inflation eintritt oder aber die Projekte schließlich unvollendet liegenbleiben. Es gilt, den richtigen Mittelweg zu finden. Gelegentliche Zahlungsbilanzschwierigkeiten und Preissteigerungen sollten dabei nicht zu tragisch genommen werden, denn man kann ihrer Herr werden. Schlecht ist nur ein Ausweichen in eine staatliche dirigierte Wirtschaftspolitik, die zur Abschließung vom Weltmarkt und seinem freien Handel führt und die privaten Kapitalquellen verstopft.

Neben die finanzpolitischen Probleme treten jene aus dem Bereiche der Wirtschaftspolitik. Privatunternehmen bedürfen, um sich zu entfalten, einer gewissen Bewegungsfreiheit. Natürlich muß es Regeln geben. Aber diese dürfen nicht zu engherzig sein, denn Bewegungsfreiheit ist das Wesen privater Unternehmungen. Was die Regierungen der Entwicklungsländer hier an Positivem leisten können, ist die Modernisierung ihrer Gesetze und die Ausmerzungen derer, die überholt sind. Vielleicht könnten sie sich bis zu einem gewissen Grade dabei die Gesetze der kapitalreichen Länder zum Vorbild nehmen, in denen das private Unternehmertum es zu hoher Perfektion gebracht hat. Dazu konnte es gelangen durch die Befolgung der Grund-

sätze einer vom Wettbewerb bestimmten Marktwirtschaft, die für seine Entwicklung entscheidend war. Das Element des Wettbewerbs hat dem Wirtschaftsleben dieser Länder Dynamik verliehen und zu ständigem Fortschritt geführt. Es kann natürlich ebenso in den Entwicklungsländern als eminent wirksamer Antriebsfaktor zu den sonstigen Wachstumsmöglichkeiten entscheidend beitragen, wobei freilich gleichzeitig dem Entstehen von Kartellen vorgebeugt werden müßte, deren allgemeine Zulassung nur allzu leicht die Marktwirtschaft aus ihrer gesunden Bahn hinausdrängen kann.

So ist es denn ein weites Feld, auf dem die Regierungen es in der Hand haben, ob sie ein für das private Unternehmertum günstiges Klima schaffen wollen. Das vielleicht wichtigste Teilgebiet im Bereich dieser Frage sind freilich die Gegebenheiten psychologischer Art, die das Klima für Privatunternehmen bestimmen. Täuschen wir uns nicht: Hier liegen die größten Schwierigkeiten, hier gilt es die schwersten Hindernisse zu überwinden. Gerade in den Ländern, in denen man die Entwicklung des Unternehmertums in der westlichen Welt seit etwa anderthalb Jahrhunderten nicht so gut kennt, steht das private Unternehmertum einem schweren Vorurteil gegenüber. Solches Vorurteil wird zudem von denen, die das Privatunternehmertum überhaupt ablehnen, geflissentlich genährt. Danach soll es sich nur aus gewinnsüchtigen Geschäftemachern zusammensetzen, die die Mitwelt nach Kräften auszubeuten trachten und vor denen man sich deshalb sorgfältig hüten müsse. Selbst der Gedanke an Gewinn erscheint suspekt.

Privatunternehmen sind ihrem Wesen nach keine öffentlichen Dienste; sie sind echte Institutionen des Wirtschaftslebens, das heißt jenes Bereiches menschlicher Tätigkeit, der auf die Erzeugung und den Absatz von Wirtschaftsgütern unter Bedingungen hinzielt, die einen Gewinn gewährleisten. Das ist bei aller Wirtschaft so, selbst bei der voll verstaatlichten, nur daß bei dieser eben der Staat den Gewinn einstreicht. Die wirklich wichtige Frage bei alledem ist aber, wer denn alles bei solcher Wirtschaftsform etwas gewinnt. Grundfalsch ist zunächst einmal die Vorstellung, daß nur der Unternehmer der gewinnende Teil sei. Den Hauptgewinn erzielt die Gesamtwirtschaft des Landes und damit dessen Bevölkerung selbst. Denn jede Investition, zu der ein Privatunternehmen schreitet, belebt die Wirtschaft des Landes und trägt damit dazu bei, dessen Bevölkerung mit Gütern zu versorgen, die ihr bisher nicht oder nur zu weit höheren Preisen zur Verfügung standen. Aber selbstverständlich will auch das Privatunternehmen selbst einen Gewinn erzielen, der sein Engagement rechtfertigt und lohnt. Investition bedeutet Kapitalanlage und jede Kapitalanlage setzt voraus, daß das Kapital sich auch ausreichend verzinst.

Natürlich wäre es übertrieben, behaupten zu wollen, daß die großen Privatunternehmen der freien Welt überall und unter allen Umständen Vorbilder in der Beobachtung eines moralischen Ehrenkodex seien. Aber das Zerrbild vom modernen Kapitalisten, der seine Geschäftspartner nur übervorteilen und ausbeuten will, ist eben nur ein Zerrbild. Ein Unternehmen, das in seinen Geschäftspraktiken und der Geschäftsethik unfairen Methoden huldigt, hätte bald seinen Ruf verspielt und damit zugleich auch seine Konkurrenzfähigkeit. Schließlich werden auch die Privatunternehmer nicht gerade angenehm berührt, wenn sie nur als notwendiges Uebel betrachtet werden, solange man sie nötig hat, dagegen sofort in ihrer Betätigungsmöglichkeit beschränkt oder gleich ganz wieder hinauskomplimentiert werden, wenn man ihrer nicht mehr bedürftig zu sein glaubt. Es liegt etwas Unwägbares, aber sehr Wichtiges in der Frage, wie sich die Bevölkerung in diesen Ländern verhält. Es macht einen großen Unterschied aus, ob sie gastfreundlich ist oder ob sie Privatunternehmen nur eben duldet oder ihnen gar mit Mißtrauen gegenübersteht. Was die Welt braucht — und das gilt auch für das private Unternehmertum — ist Vertrauen und Sicherheit.