

INVESTITIONEN OHNE ARBEITSPLÄTZE

Von Werner Rügemer

Investitionen führen zu neuen Arbeitsplätzen und neuer Kaufkraft, so heißt es. Dieses Versprechen von Unternehmen und Staat, zugleich auch eine traditionelle gewerkschaftliche Hoffnung, erweist sich jedoch bei genauerem Blick als illusionär. Während die öffentliche Aufmerksamkeit auf den Arbeitsplatzverlust durch „Abwanderung“ deutscher Unternehmen ins Ausland gerichtet ist, tätigen zunehmendausländische Kapitalgruppen Investitionen in Deutschland, die zur Vernichtung von Arbeitsplätzen und zur Absenkung der Einkommen der verbleibenden Beschäftigten führen.

1. BUNDESREGIERUNG FÖRDERT AUSLÄNDISCHE INVESTOREN

In einem Umfang, der der Öffentlichkeit bisher nicht bewusst ist, fördert die rotgrüne Bundesregierung seit 1998 das Eindringen ausländischer Investoren.

1.1 „INVEST IN GERMANY“

Gerhard Schröder (SPD) hatte die Bundestagswahl 1998 mit dem Versprechen gewonnen, der Schaffung neuer Arbeitsplätze absolute Priorität einzuräumen. An dieser Zielsetzung solle angesichts der ständig weiter anwachsenden Zahl von Arbeitslosen seine Regierungstätigkeit gemessen werden. Er richtete sofort nach der Wahl Ende 1998 die Stelle eines Bundesbeauftragten für Auslandsinvestitionen ein. Sie wurde an Hilmar Kopper vergeben. Er hatte kurz zuvor seine langjährige Funktion als Vorstandssprecher der Deutschen Bank beendet und deren Aufsichtsratsvorsitz übernommen. Zugleich war er Aufsichtsratsvorsitzender von DaimlerChrysler. Die Bundesregierung stattete die Stelle mit einem Arbeitsstab von Direktoren und Projektmanagern aus.

1999 schnellten die Direktinvestitionen ausländischer Investoren in die Höhe: von 22 auf 51 Mrd.€ 2001 waren es 35 Mrd.€ 2002 waren es 40 Mrd. Das absolute Spitzenjahr war 2000 mit 212 Mrd. (Federal Commissioner 2003). Kopper ließ Fragen nach den Namen der Investoren und nach dem Arbeitplatzeffekt nicht beantworten. Es wurde lediglich betont: Man müsse sich von der „romantischen Vorstellung“ lösen, durch ausländische Direktinvestitionen würden Arbeitsplätze geschaffen. „Greenfield“- Investitionen – dass also ein Investor auf einer grünen Wiese eine neue Fabrik errichte –, das sei in einem entwickelten Industriestaat wie Deutschland vorbei. Heute gehe es um den Aufkauf von bestehenden Firmen und um Standortsicherung (Federal Commissioner 2003). Es stellte sich heraus, dass die absolute Investitionsspitze im Jahre 2000 zum allergrößten Teil vom Kauf der Mannesmann AG durch Vodafone bedingt war.

Kopper beendete seine Tätigkeit als „Federal Commissioner for Foreign Investments“ nach fünf Jahren. Die Bundesregierung berief 2003 drei Nachfolger: Klaus Mangold, ehemaliger Vorstandsvorsitzender von DaimlerChrysler Financial Services, Heinrich von Pierer, Vorstandsvorsitzender von Siemens sowie Jürgen Weber, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Lufthansa. Gleichzeitig wurde die Stelle in die Bundesagentur „Invest in Germany GmbH“ umgegründet. Aus dem Bundeshaushalt fließen jährlich 5 Mio. € an die Agentur (Bundesfinanzministerium 2004). Kopper hatte Investoren vor allem in den USA gesucht. Mit den Nachfolgern wird das Einzugsgebiet erweitert. Jürgen Weber ist weiter zuständig für die USA. Mit Mangold,

der zugleich Vorsitzender des Ostausschusses der Deutschen Wirtschaft ist und mit von Pierer, Vorsitzender des Asien- Pazifik-Ausschusses, sollen Investoren nun auch aus diesen Regionen nach Deutschland geholt werden.

1.2 STEUERREFORM 2000 UND AGENDA 2010

Auf der Website der Deutschen Botschaft in Washington wurde bereits zu Koppers Zeiten mit dem Hinweis geworben, Deutschland habe „ständige Fortschritte bei der Deregulierung“ vorzuweisen (www.germany-info.org). Von der Öffentlichkeit kaum beachtet, absolvierte Bundeskanzler Schröder vor der Verabschiedung von „Hartz IV“ eine Goodwill-Tour an der Wall Street. „Es gibt ein großes Interesse in den Vereinigten Staaten an der Agenda 2010“, erklärte er nach einem Treffen mit Vertretern führender US-Unternehmen; sie hätten schon länger die hohen Lohnnebenkosten und Unternehmensteuern in Deutschland kritisiert und auf eine entsprechende Reform der Sozialsysteme gedrängt (German Embassy 2003). „Die Entscheider in den US-Konzernen hoffen besonders auf die Reformen am Arbeitsmarkt und bei der Unternehmensbesteuerung“, sagte John Thain, Vizechef des Gastgebers Goldman Sachs (Handelsblatt 24.11.2003). Wie die Agenda 2010 wurde auch die Steuerreform 2000 von der US-Lobby, in Deutschland vertreten durch die American Chamber of Commerce Germany, mit angestoßen. Danach sind Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften in der Regel steuerfrei; besonders günstige Bedingungen gelten für mittelständische Unternehmen. Diese Regelung der Körperschaftsteuer galt bereits für Aktiengesellschaften, wenn sie Beteiligungen im Ausland verkauften; seit 2002 gilt die Steuerbefreiung für alle Unternehmen und auch für Verkäufe in Deutschland (Deutscher Bundestag 2000).

Schröder war im November 2003 auf Einladung der Investmentbank Goldman Sachs mit den Unternehmenschefs in New York zusammengetroffen. Er warb damit, dass das „Agenda 2010-Paket aus Gesundheits-, Arbeits- und Rentenreform mehr US-Investitionen nach Deutschland bringe“ (Reuters 21.11.2003). In den Berichten über des Bundeskanzlers Aufenthalt in New York sprach die Wirtschaftspresse vom „Investitionsschub durch Agenda 2010“, (Financial Times Deutschland 21.11.2003) „Deutschland wird attraktiver für US-Investoren“ (Handelsblatt 24.11.2003).

2. DAS VORGEHEN DER FINANZINVESTOREN

Die hier charakterisierten Finanzinvestoren zeichnen sich durch eine überdurchschnittliche Kapitalrendite aus, die zwischen 15 % und 40 % pro Jahr liegt. Diese Rendite wird mit neuen, aggressiven Methoden zu erreichen versucht.

2.1 VERWERTUNGSZYKLUS VON DREI BIS SIEBEN JAHREN

Die Investmentbank Goldman Sachs, auf deren Initiative Bundeskanzler Schröder an die Wall Street eingeladen wurde, spielt traditionell auch die Rolle eines Finanzinvestors. Die Bank wurde in diesem Sinne auch in der Bundesrepublik in den letzten Jahren verstärkt aktiv, etwa beim Kauf von Siemens Nixdorf. Es hat sich jedoch in den USA mit den Liberalisierungen unter Präsident Ronald Reagan in den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts eine jüngere Generation von Kapitalgruppen herausgebildet, die heute die Szene beherrschen (Blomert 2003, S. 40ff.). Sie nennen sich selbst „Finanzinvestoren“ und prägen den Begriff und die Methode. Sie tragen meist unscheinbare Kunstnamen und sind der Öffentlichkeit immer noch so gut wie unbekannt. KKR¹

¹ Die Abkürzung steht für Kohlberg Kravis Roberts, die Namen der Firmengründer.

Permira, Apax, Cinven, Carlyle, Candover, 3i, Investcorp, Argantis, Lone Star, Terra Firma sind solche Finanzinvestoren, die global und auch in Deutschland tätig sind.

Sie beschaffen sich Kapital von institutionellen Investoren, immer häufiger aber von so genannten HNWI (High Net Worth Individuals), also vermögenden Individuen (Firmeninhaber und -erben, Topmanager) mit verfügbaren Anlagesummen ab 5 Mio. US-Dollar aufwärts. Die HNWI werden Kommanditisten des aufgekauften Unternehmens. Thomas Middelhoff, ehemaliger Bertelsmann-Vorstandsvorsitzender, heute Mitinhaber und Europa-Chef des Finanzinvestors Investcorp, der 1982 in Bahrein gegründet wurde, gibt ein Beispiel für die durchschnittliche Zusammensetzung und Anzahl dieser Kommanditisten bei einem Kaufpreis von 200 Mio. € Nach dem Kauf des Unternehmens „platzieren wir einen Großteil der Anteile des Unternehmens bei unseren Investoren. Das sind vor allem institutionelle Investoren und vermögende Privatpersonen aus sechs Staaten des Golfkooperationsrats. Jeder der 20 bis 40 Investoren beteiligt sich mit 5 bis 10 Mio.€“ (impulse 2004, S. 25). Für diese Finanzierungsmethode wird auch der Begriff „Private Equity“ verwandt, weil das Kapital für die Firmenkäufe nicht durch Bankkredite, sondern durch private Einlagen beschafft wird.

Mit dem Kapital kaufen die Finanzinvestoren Unternehmen auf, die folgende Bedingungen erfüllen müssen: Sie sind nicht börsennotiert, sie gehören in die Gruppe des oberen Mittelstands ab einem Firmenwert von etwa 100 Mio. € Weiterhin müssen sie bereits profitabel sein und/oder einer Branche angehören, die zukunftsfruchtig ist. Schließlich sollen sie das Potenzial haben, zur Spitzengruppe ihrer Branche aufzuschließen oder zum nationalen oder globalen Marktführer zu werden. „Uns interessieren reife, international tätige Firmen mit Umsätzen von 1 bis 2 Mrd.€ und stabilem Cash-Flow. Sie sollen aber nicht aus zyklischen oder regulierten Branchen sein“ (impulse 2004, S. 24). Es geht den Finanzinvestoren also nicht darum, marode Unternehmen auszuweiden oder zu sanieren, sondern sie suchen sich die Schmuckstücke heraus, um sozusagen aus Silber Gold zu machen.

Die Finanzinvestoren wollen eine Gewinnrate oberhalb der anderen Formen der Kapitalverwertung erzielen. Die bisher öffentlich genannten Gewinnraten liegen zwischen 15 % und 40 % pro Jahr (Die Welt 30.11.2004). Middelhoff nennt als bisherigen Erfahrungswert seines eigenen Finanzinvestors Investcorp eine „durchschnittliche Rendite von 25 %“ (Die Welt 30.11.2004). Dieses Ziel wird durch aggressive Methoden zu erreichen versucht.

Dies schlägt sich zunächst im kurzen „Verwertungszyklus“ nieder. Die Finanzinvestoren erwerben die Gesamtheit oder die Mehrheit der Gesellschaftsanteile nicht mit der Absicht, das Unternehmen im traditionellen Sinne zu kaufen. Vielmehr wird das aufgekaufte Unternehmen von vornherein einer Verwertung unterzogen, die maximal auf sieben Jahre berechnet ist. Der durchschnittliche Verwertungszyklus beträgt etwa fünf Jahre, bevorzugt werden drei oder vier Jahre.

Während des Verwertungszyklus greifen verschiedene Formen der „Restrukturierung“. Sie werden vom neuen Aufsichtsrat durch regelmäßige Meetings und Controlling angeleitet. In den ersten drei bis sechs Monaten kann der Finanzinvestor ein „Post-Acquisition-Team“ einsetzen, das die Personalpolitik in die Hand nimmt und die neuen Strukturen festlegt. Dazu gehört an erster Stelle die „Kostensenkung“. Zum einen wird das Instrumentarium zur Senkung der Lohn- und Gehaltskosten eingesetzt: Entlassungen, Lohnsenkung, Mehrarbeit bei gleichem Lohn, vermehrter Einsatz von Leiharbeitern. Zum anderen können Teile des Unternehmens, die weniger profitabel sind, weiterverkauft werden. Drittens wird auch an der „Steuroptimierung“ gearbeitet, etwa durch Gründung einer Holding in einer Finanzoase, z. B. Luxemburg, in die der rechtliche und Steuersitz des Unternehmens verlagert wird. Zur Restrukturierung gehört es vielfach, das Unternehmen mithilfe eines Kunstnamens umzubenennen oder den bisherigen Namen mit einem

solchen Kunstnamen zu ergänzen: So wurde aus Bosch Telecom/Telenorma „Tenovis“, aus Siemens Nixdorf wurde „Wincor Nixdorf“.

2.2 „MITARBEITERBETEILIGUNG“

Um einem möglichen innerbetrieblichen Widerstand entgegenzuwirken, wird auf „Mitarbeiterbeteiligung“ Wert gelegt. Dieser häufig verwandte Begriff verschleiert freilich, dass mit „Mitarbeitern“ nur das Topmanagement gemeint ist. Im Durchschnitt werden die bisherigen Geschäftsführer und Bereichsleiter mit etwa 5 % am Unternehmen beteiligt (Der Spiegel 50/2004, S. 90). Bei Tenovis wurden beim Einstieg des Finanzinvestors, als das Unternehmen noch 8.000 Beschäftigte hatte, 70 Manager als Anteilseigner beteiligt (Zaboji 2002, S. 205). Wenn sie zum Kauf der Gesellschaftsanteile nicht genügend Geld haben, erhalten sie vom Finanzinvestor günstige Kredite sowie die Erlaubnis, die Anteile nach einem definierten Zeitraum verkaufen zu können. Diese Version der „Mitarbeiterbeteiligung“ wird „Management Buy Out“ (MBO) genannt.

Wenn allerdings der Finanzinvestor das bisherige Führungspersonal des Unternehmens für ungeeignet hält, wählt er die andere Version: „Management Buy In“ (MBI): Geschäftsführer und Manager von außerhalb, vom Finanzinvestor mitgebracht, erwerben die 5 % Unternehmensanteile. Mit dieser Eigentumseinbindung des Führungspersonals sowie mit hohen Erfolgsprämien schafft sich der Finanzinvestor einen starken Vertreter und Akteur im Unternehmen, der selbst interessiert und in der Lage ist, die sozialen Grausamkeiten möglichst reibungslos durchzuziehen. Die MBI-Version kommt eher selten vor, auch deshalb, weil der für den Finanzinvestor bereits entscheidende, möglichst niedrige Kaufpreis sehr viel besser mit den bisherigen „Mitarbeitern“ zu realisieren ist.

Nachdem das Unternehmen im Verwertungszyklus zwischen drei und längstens sieben Jahren „restrukturiert“ wurde, hat der Finanzinvestor zwei Möglichkeiten für sein Ausscheiden („Exit“): Entweder er verkauft das Unternehmen zu einem wesentlich höheren Preis als den Kaufpreis oder er bringt es an die Börse und generiert auf diesem Wege erhebliche Einnahmen. Beim Börsengang bleibt der Finanzinvestor allerdings oft selbst Hauptaktionär, zum Beispiel mit 30 % bis 40 % der Aktien.

2.3 METHODEN DER GEWINNGENERIERUNG

Das geschilderte Vorgehensmuster der Finanzinvestoren soll unter zwei Gesichtspunkten und mithilfe von Beispielen konkretisiert werden: die Entstehung des Gewinns und die Stellung der Beschäftigten. Beide Gesichtspunkte hängen ursächlich eng miteinander zusammen.

Bei der weit überdurchschnittlichen Gewinnerwartung ist es klar, dass die Methoden der Generierung des Gewinns eine wichtige Rolle spielen und von bisher üblichen Methoden abweichen. Der erste entscheidende Schritt besteht in der Festlegung des Kaufpreises. Die einfache Faustregel lautet: Der Kaufpreis muss möglichst unter dem Firmenwert liegen und sich somit letztlich selbst finanzieren.

Dies wird auf verschiedene Weise erreicht. Es werden nur Unternehmen gekauft, die nicht börsennotiert sind. Auf diese Weise gibt es keine Wertermittlungsmaßstäbe und Instanzen wie bei Aktiengesellschaften, nämlich den Aktienwert, die der Börsenaufsicht unterliegende Bilanz, die Aktionäre, die Kartellbehörden. Auch die Medien, die sich üblicherweise auf die Aktiengesellschaften konzentrieren, haben für die nicht börsennotierten Unternehmen ein geringes Interesse, gepaart mit der Tatsache, dass ihnen hier auch weniger Informationen zur Verfügung stehen und die Finanzinvestoren zu den großen Geheimniskrämern gehören.

Die vom Finanzinvestor gewünschte Kaufpreisgestaltung wird durch die geringe Transparenz gefördert. Dies wird erleichtert durch die vor dem Kauf ausgehandelten Formen der Privilegierung des zu übernehmenden Führungspersonals. Die erhöhten Einkommen, die in Aussicht gestellten Leistungsprämien und vor allem die Eigentumsanteile für das Topmanagement befördern als Gegenleistung die Zustimmung zu einem eher niedrigen Kaufpreis. So zahlt KKR für das Entsorgungsunternehmen Duales System Deutschland (DSD) 807 Mio. € während der Wert des DSD bei mindestens 836 Mio. € liegt, wahrscheinlich sogar mehr als 100 Mio. € über diesem Wert. Die im vergangenen Jahr mit Blick auf den Finanzinvestor angesammelten Geldreserven kamen dadurch zustande, dass das DSD „den Kunden unbemerkt überhöhte Preise für den Grünen Punkt in Rechnung stellte. Dabei hatte die Bundesregierung der Kölner Müllorganisation die Betriebsgenehmigung lediglich unter der Maßgabe erteilt, keine Gewinne zu erzielen.“ (Handelsblatt 10.12.2004).

Von den 807 Mio. € zahlte KKR real aber nur 260 Mio. Damit werden die Aktionäre (Metro und andere Handelsketten) ausgezahlt; dass sie mit 468.250 € pro Aktie das 180-fache ihres ursprünglichen Kaufpreises erhalten, erleichterte ihnen vermutlich die Zustimmung zum Verkauf. Diese Großzügigkeit kann KKR sich leisten, weil er als neuer Eigentümer alle weiteren Zahlungen – Auszahlung der stillen Gesellschafter, Halteprämien für bisherige Kunden u. ä. – aus der DSD-Kasse nehmen kann (Handelsblatt 13.12.2004).

Für den zukünftigen Wert des DSD ist entscheidend, dass die bisherigen Kunden dem DSD treu bleiben, obwohl es inzwischen mehrere Mitbewerber gibt, die bisher vergeblich versucht haben, das staatlich gestützte und politisch von der CDU organisierte Monopol aufzubrechen. KKR zahlt deshalb Halteprämien, die eigentlich nicht zum Kaufpreis gehören müssten. Damit sichert sich KKR jedoch das Monopol, das vom Kartellamt aufgelöst werden sollte und den Anlass für die Privatisierung darstellte. Unter dem Dach des somit gar nicht aufgelösten, sondern nur privatrechtlich umgebauten Monopols sollen weitere Entsorgungswege übernommen und ausgebaut werden, z. B. das Pfandsystem (Handelsblatt 13.12.2004).

Dabei wird zudem deutlich, dass das Interesse der Finanzinvestoren keineswegs der „Marktöffnung“ gilt, sondern vorrangig dem eigenen, möglichst privilegierten, notfalls wettbewerbswidrigen Marktzugang. Die Auflösung des staatlich regulierten Monopols war nur der Vorwand für den Verkauf. Die Erhaltung und der Ausbau eines Monopols sind gewinnträchtiger.

Der zweite entscheidende Schritt bei der Gewinnerzielung besteht darin, auch während des Verwertungszyklus einen möglichst hohen Ertrag abzuschöpfen. Ein Beispiel: KKR und Goldman Sachs kauften 1999 insgesamt 90 % der Anteile an Siemens Nixdorf. Im Frühjahr 2004 ließen sich die beiden Finanzinvestoren 160 Mio. € auszahlen. Der Wincor Nixdorf-Finanzchef bezeichnete diese Summe „als eine Art Dividende für die vergangenen vier Jahre.“ (Die Welt 11.5.2004). Die Anteilsmehrheit des Finanzinvestors von über 75 % ermöglicht ihm, in Verbindung mit dem kurzen Verwertungszyklus, das Unternehmen finanziell extrem zu belasten. Die Methode heißt in der Branche „Recap“: Möglichst viel Eigenkapital wird an die Private-Equity-Investoren ausgeschüttet. Zu dieser Methode gehört das „Bootstrapping“, also „Stiefelschnüren“: Das Unternehmen muss neben der Eigenkapitalausschüttung alle Schulden bezahlen, um sich für das strahlende Ende des Verwertungszyklus vorzubereiten.

Nach „Recap“ und „Bootstrapping“ folgt der dritte wesentliche Schritt der Gewinngenerierung, der „Exit“. Bei Wincor Nixdorf sah dies so aus: Fünf Monate nach dem „Recap“ brachten die beiden Finanzinvestoren das Unternehmen an die Börse. Sie gaben 7 Mio. Aktien aus und erlösten dafür etwa 350 Mio. € Davon flossen nur 125 Mio. € an Wincor Nixdorf selbst. Der „Rest“

von 225 Mio. ging an die Finanzinvestoren. Schließlich verdiente der zweite Finanzinvestor, Goldman Sachs, da er gleichzeitig Investmentbank ist, durch diese Rolle noch einmal: Er organisierte den Börsengang. Dafür erhielt Goldman Sachs die übliche Gebühr von 4,25 % des emittierten Aktienvolumens.

Bereits bis hierher soll sich die Rendite, über die KKR und Goldman Sachs keine öffentlichen Angaben machen, „auf 20 bis 30 % belaufen. In der Private Equity-Branche sind solche Höhen im Erfolgsfall üblich.“ (Die Welt 11.5.2004). Damit ist aber noch nicht der Gesamtgewinn benannt. Denn die beiden Finanzinvestoren blieben mit 36 % der Anteile die Hauptaktionäre. Sie verpflichteten sich zunächst, ihre Aktien bis mindestens sechs Monate nach dem Börsengang nicht zu verkaufen. Sie warten den günstigsten Zeitpunkt ab, so dass ein weiterer Gewinn zwischen 200 und 250 Mio. € möglich wird.

Eine weitere Methode, den Gewinn zu steigern, besteht in der „Steuroptimierung“. Deutschland wurde in den letzten Jahren zu einer regelrechten Steueroase für Finanzinvestoren. Zunächst bringt die Steuerreform 2000 den bisherigen Eigentümern einen Anreiz für den steuerfreien Unternehmensverkauf. Nach dem Kauf spaltet der Finanzinvestor das Unternehmen in der Regel in weitere kleinere Unternehmen auf, bringt sie in in- oder ausländische Holdings ein, vernetzt sie mit einem anderen Unternehmen. Mit dem Geld, das sich der Investor bei seinen Anlegern im Ausland leiht, kann er die Gewinne seines neuen Unternehmens steuerwirksam schmälern. Er kann Aufwendungen auch dann als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen, wenn der Ertrag daraus in Deutschland steuerfrei ist. Darüber hinaus erweitert der Finanzinvestor die schon bisher gegebenen Möglichkeiten der „Organschaft“, mit deren Hilfe Gewinne und Verluste zwischen Unternehmenstöchtern und zwischen diesen und der Muttergesellschaft hin- und hergeschoben werden können. Wenn der Finanzinvestor noch beispielsweise ein Unternehmen in Slowenien dazukaufte, kann er die Finanzierungskosten in Deutschland absetzen (Der Spiegel 51/2004, S. 100)

Besonders lukrativ wird es für die Finanzinvestoren, wenn sie „Steuroptimierung“ mit „Recap“, „Bootstrapping“ und weiteren Formen der finanziellen Aussaugung kombinieren können. So gründete KKR nach dem Kauf von Bosch Telecom/ Telenorma und Umbenennung in Tenovis auf der Kanalinsel Jersey die Tenovis Finance Limited. Bei dieser nahm die Tenovis GmbH & Co KG, Frankfurt, einen Kredit über 300 Mio. € auf. Das Geld stammte aus der Platzierung einer Anleihe der Tenovis Finance. Für den Kredit verpfändete die Tenovis GmbH 50.000 Miet- und Wartungsverträge. Den Kredit wiederum lieh die Tenovis GmbH ihrem rechtlichen Eigentümer, der Tenovis Germany GmbH. Diese Briefkastenfirma gehört dem Finanzinvestor KKR. Sie löst damit die Bankschulden ab. Durch die Tilgungspflicht bis 2007 werden der Tenovis GmbH gewaltige Mittel entzogen. Für den 300-Mio.-Kredit sah die Tenovis bisher keinen Cent Zinsen. Auch 50 Mio. € die KKR für den Verkauf des Erbbaurechts am Frankfurter Firmengrundstück erhielt, flossen nicht an die Tenovis. Stattdessen zahlt Tenovis nun statt eines jährlichen Erbbauzinses von 2 Mio. € etwa 6 Mio. € Miete an die Tenovis Germany, also an KKR. Des Weiteren schickte KKR eigene Berater, die zweistellige Millionen-Honorare erhielten. Für Bank- und Kreditprovisionen sicherte sich KKR über die Jersey-Tochter Tenovis Finance weitere 11 Mio. € (Spiegel Online 2004).

2.4 DIE STELLUNG DER BESCHÄFTIGTEN

Die Gewinne der Finanzinvestoren beruhen auch auf Arbeitsplatzvernichtung, Lohnsenkungen, Outsourcing und dem verstärkten Einsatz von Leiharbeitern.

Wincor Nixdorf wird als einziger Beleg wiederkehrend dafür zitiert, dass der Einstieg von Finanzinvestoren nicht immer zu Entlassungen und Lohnsenkungen führen muss (Süddeutsche Zeitung 4.12.2004). Tatsächlich sind die Arbeitsplatz-Zahlen aber schon bei etwas genauerem Hinsehen zumindest unsicher. Beim Kauf 1999 teilten KKR und Goldman Sachs mit, Siemens Nixdorf habe 3.400 Beschäftigte (Wincor Nixdorf Pressemitteilung 1.10.1999). Bei der Bilanzvorlage Ende 2004 sprach die Geschäftsleitung von 3.000 Beschäftigten (Süddeutsche Zeitung 14.12.2004). Das wären immerhin 400 Beschäftigte weniger. Es wurden weitere kleine Firmen hinzugekauft, andere wurden verkauft. Zum anderen wurde seit dem Einstieg der Finanzinvestoren die Zahl der Leiharbeiter von Null auf etwa 300 erhöht. Eine verlässliche Arbeitsplatz-Bilanz kann an dieser Stelle nicht gezogen werden; auch das Geflecht aus Dutzenden von Einzelfirmen und zahlreichen ausländischen Tochterfirmen, Beteiligungen und assoziierten Montageunternehmen mit etwa 6.100 Beschäftigten weltweit wäre nur unter erheblichem Aufwand zu untersuchen.

Seit Mitte November 2004 verhandelt die Geschäftsleitung von Wincor-Nixdorf zudem mit dem Betriebsrat über die Wiedereinführung der 40-Stunden-Woche ohne Lohnausgleich. Der Tarifvertrag mit der 35-Stunden-Woche gilt für 2.600 der 3.000 Beschäftigten in Deutschland. Die IG Metall wird von den Verhandlungen möglichst ferngehalten (IG Metall 2004). Mit der Arbeitszeitverlängerung sollen die „3.000 Stellen des Unternehmens in Deutschland langfristig gesichert werden“, so die Geschäftsleitung. Dabei wird aber nicht mit einer schwierigen Geschäftslage argumentiert wie in vergleichbaren Fällen, sondern mit dem Gegenteil: „Wir machen das bewusst in einer Phase, in der es uns gut geht“, so der Unternehmenssprecher in Paderborn (dpa 18.11.2004). Da stellt sich logischerweise die Frage: Wann würde man dann den Lohnausgleich vornehmen oder zur 35-Stunden-Woche zurückkehren? Etwa in einer Phase, „in der es uns schlecht geht“? Das ist ja wohl unwahrscheinlich, bleibt jedenfalls im Unklaren. Dagegen hat die Unternehmensleitung zum gleichen Zeitpunkt klar bekundet, die Gewinnsteigerung des vergangenen Jahres von 12,5 % im nächsten Jahr fortzusetzen und die Dividende für die Aktionäre im nächsten Jahr wiederum „deutlich zu erhöhen“ (Handelsblatt 13. und 14.12.2004).

Im Regelfall werden die „Kostensenkungen“ bei den Beschäftigten ohne solche ohnehin willkürlichen Begründungen vorgenommen. „Kostensenkung“ gilt als selbsterklärendes Argument. Ende 2002 verzichteten Beschäftigte von Tenovis auf 12,5 % Lohn, im Gegenzug versprach die Geschäftsleitung, die Arbeitsplätze mindestens für das Jahr 2003 zu erhalten. Sieben Monate später, nach der Rückkehr aus dem Sommerurlaub, fand sich ein Teil der Beschäftigten entlassen. Von ehemals 8.000 Beschäftigten arbeiteten im Frühjahr 2004 noch etwa 4.500 bei Tenovis. Ähnlich sieht es, wenn auch in kleinerem Maßstab, bei Demag Cranes Components in Wetter/ Ruhr aus. KKR hat Demag von Siemens gekauft (Spiegel Online 2004).

Die Geschäftsleitung bei Demag wird häufig ausgewechselt, manchmal jährlich. Die von KKR entsandten Topmanager sind Nomaden, Ausputzer auf Durchreise, die nicht am Unternehmen hängen. Betriebsräte, die etwas über die Auseinandersetzungen an Medien weitergeben, werden unter Druck gesetzt. Die Manager müssen dafür sorgen, dass der Personalabbau „geräuschlos“ über die Bühne geht. Einerseits wird viel neue Ideologie in die Belegschaft gepumpt, „common future“ und „value creation“ sind die neuen Schlagworte. Alle müssen sich mit Vornamen ansprechen. Gleichzeitig „herrscht in der Belegschaft ein Angstregime“ (Spiegel Online 2004).

Solche bruchstückhaften Einblicke in die neue „Unternehmenskultur“ der Finanzinvestoren müssen ergänzt und systematisiert werden. Dies ist bisher nicht geschehen. Die Wissenschaft, die sich im Wesentlichen mit Fragen des Shareholder Value befasst, hat das Thema noch nicht entdeckt. Die Medien kümmern sich kaum darum. Gewerkschaften werden möglichst ferngehalten, Betriebsräte haben bei der leisesten Andeutung nach draußen den Firmenanwalt im Nacken, die

Beschäftigten stehen unter enormem Druck und versuchen sich mehrheitlich durch Wohlverhalten und Schweigen zu retten.

3. DER UMFANG DER FINANZINVESTITIONEN

Nachdem in Deutschland Liberalisierungen nach US-Vorbild durchgeführt waren, (Senkung von Unternehmenssteuern, Hartz I bis IV, Rentenprivatisierung, Gesundheitsreform u.ä.) wurden zahlreiche deutsche Unternehmen in den letzten Jahren von Finanzinvestoren aufgekauft: Siemens Nixdorf, MTU, Gerresheimer Glas, Dynamit Nobel, Rodenstock, Celanese, Minimax, Demag, ATU Autoteile Unger, Debitel, Tank & Rast, Duales System Deutschland (DSD) und viele andere. Inzwischen wurden nach englischem und US-Vorbild auch deutsche Finanzinvestoren gegründet. So bildete die größte Privatbank Europas, die Bank Oppenheim in Köln, Anfang 2004 den Finanzinvestor Argantis; er konzentriert sich auf die Verwertung von „etablierten mittelständischen Familienunternehmen und spin-offs von Konzernen mit Umsätzen zwischen 30 und 250 Mio. €“. Der Verwertungszyklus beträgt ebenfalls drei bis sieben Jahre, die Gewinnerwartung liegt bei jährlich „20 % und mehr“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung 3.2.2004).

Die Finanzinvestoren dringen auch in nichtindustrielle Bereiche ein, die bisher staatlich reguliert und/oder „unterkapitalisiert“ sind. Das gilt für die schon genannte Abfallentsorgung Duales System Deutschland (DSD), aber z. B. auch für genossenschaftliche und kommunale Immobilien. So kaufte der US-Finanzinvestor Fortress für 2,1 Mrd. € die Wohnungsgesellschaft Gagfah der Bundesanstalt für Angestellte (BfA) mit 80.000 Wohnungen. Die Finanzinvestoren Cerberus und Whitehall kauften die Berliner Wohnungsgesellschaft GWS mit 65.000 Wohnungen für 0,405 Mrd. €. Auch kleinere Bestände werden nicht verschmäht: So kaufte Cerberus 2.600 Wohnungen der Degewo, der texanische Finanzinvestor Lone Star kaufte 5.500 Plattenbauten in Berlin. Solche Massenimmobilien versprechen hohe Renditen, erstens wegen der günstigen Einkaufspreise – viele Kommunen und staatliche Institutionen verkaufen unter dem Druck der Überschuldung; zweitens wegen der geringen Wohnungseigentumsquote in Deutschland – beim Verkauf tausender Wohnungen an Mieter und Geldanleger kann gut verdient werden; drittens wegen der vergleichsweise niedrigen Mieten, die in Jahrzehnten regulierter Wohnungsmärkte entstanden – die Freigabe von Mieterhöhungen nach dem Verkauf gehört zu den standardisierten Verkaufsmodalitäten. Finanzinvestoren realisieren ihre Gewinne also nicht nur durch sinkende Arbeitsentgelte in Unternehmen, sondern etwa auch durch das Anheben von Entsorgungsgebühren und von Wohnungsmieten (Rügemer 2004 b, 192ff.)

Im Chemiebereich haben Finanzinvestoren von 2001 bis 2004 Unternehmen in Deutschland im Gesamtwert von 25 Mrd. € aufgekauft (Handelsblatt 1.12.2004). Allein im ersten Halbjahr 2004 haben sie in Deutschland Unternehmen im Gesamtwert von 16,9 Mrd. € gekauft. Das ist mehr als doppelt so viel wie im Halbjahr davor. Die Zahl der Transaktionen stieg vom 2. Halbjahr 2003 zum 1. Halbjahr 2004 von 35 auf 46 (Die Welt 14.7.2004). Nach einer Studie der Wirtschaftsprüfer von Ernst Young geht das Geschäft der Finanzinvestoren in Deutschland „ab 2005 erst richtig los“ (Impulse 2004, S. 7). Bisher steht Deutschland in der EU nach der Zahl der Transaktionen an zweiter Stelle, hinter Großbritannien und vor Frankreich (Handelsblatt 24.2.2004).

4. BEGRIFFS- UND WESENSWANDEL VON INVESTITIONEN

Auch das Vorgehen bei KarstadtQuelle lässt etwas von der Vorgehensweise der Finanzinvestoren ahnen. Sie waren, soweit bisher bekannt, nicht direkt am „Kostensenkungsprogramm“ (Stellenstreichung, Lohnsenkung) beteiligt. Aber die vorherige Berufung von Investcorp-Europa-Chef Middelhoff Mitte 2004 zum Aufsichtsratschef legt die Vermutung nahe, dass man die Methoden der Finanzinvestoren auch in solchen Unternehmen nutzt, in denen Finanzinvestoren (noch) nicht

beteiligt sind. In seiner vorhergehenden Funktion als Vorstandsvorsitzender von Bertelsmann hatte Middelhoff bereits die Londoner Finanzinvestoren Cinven und Candover in sein damaliges Unternehmen geholt.

Mit „Investition“ wird gemeinhin die Vorstellung verbunden, dass damit eine neue Produktion, eine neue Dienstleistung finanziell ermöglicht wird: Eine neue Fabrik wird gebaut, ein Unternehmen wird gegründet, in einem bestehenden Unternehmen werden Maschinen und Anlagen erneuert und ähnliches. Verbunden damit ist die weitere Annahme, dass durch eine solche Investition Arbeitsplätze geschaffen werden und im nächsten Schritt dem Staat neue Steuern zufließen. Doch der Begriff der Investition ist längst pervertiert. Jeder Kauf und Verkauf einer Aktie oder eines anderen Wertpapiers wird heute als Investition bezeichnet. Auch das im letzten Jahrzehnt in Mode gekommene „fiktive Leasing“ wird als Investition bezeichnet und steuerlich gefördert, obwohl kein einziger Arbeitsplatz, keine einzige Dienstleistung entsteht und die betroffenen Staaten steuerlich ausgezehrt werden (Rügemer 2004a).

Die Gründe für das Vordringen der Finanzinvestoren sind mehrschichtig und hängen mit der neoliberalen Umgestaltung von Wirtschaft und Gesellschaft zusammen. Die Initiative geht nicht nur mehr von der Kapitalseite aus; Steuerreform 2000 und die EU-weite Agenda 2010 zeigen auch den Staat als treibenden Akteur.

Das lange Zeit favorisierte Aktiengeschäft ist mehr oder weniger tot. Dividenden von Aktien auch renommierter Konzerne bringen oft weniger als „Omas Sparbuch“. Große Gewinne mit Aktien werden im Wesentlichen über neu entwickelte Instrumente wie Hedgefonds generiert. Außerdem unterliegen die großen Aktiengesellschaften einer erhöhten öffentlichen Aufmerksamkeit, Aktionäre gehen wegen Falschinformationen vor Gericht und klagen auf Schadenersatz. Der „normale“ Gang kapitalistischer Produktion und Dienstleistung bringt nicht die jährlichen 15 bis 25 % Gewinn, die in den oberen Etagen der Kapitalverwerter heute erwartet werden. Banken sehen das bisherige Kreditgeschäft nicht mehr als lohnend an, sie verlegen sich auf Fusionen, Firmenaufkäufe und globale Vermögensanlagen. Insbesondere der Mittelstand, auch der florierende, bekommt Kredite unter immer weiter einschnürenden Bedingungen.

Firmeninhaber, Topmanager, vermögende Privatanleger ebenso wie institutionelle Anleger verlangen deshalb ihre Strategien. Das flüssige Kapital strömt in eine neue Richtung: „In der Private Equity-Industrie gibt es mehr Geld als Sie anlegen können“, berichtet Finanzinvestor Middelhoff. „Das Problem ist, die rentierliche Anlage zu finden“ (impulse 2004, S. 25). Für Neugründungen gaben die Finanzinvestoren bisher nur 3,1 % ihres Kapitals aus (impulse 2004, S. 18).

Mit routiniert vorgetragenen, beschwichtigenden Formeln redet man die Situation zugunsten der neuen Kapital-Stars schön: Der Mittelstand brauche „starke Partner“, heißt es. Es gebe zwar Fälle, wo die Investoren „profitable Unternehmen ohne Rücksicht auf die Substanz melken, um Schulden zu tilgen und ihren Schnitt zu machen“. Aber es gebe keine andere Möglichkeit, um die Unternehmen „für den globalen Wettbewerb fit zu machen“. Deshalb sollte „die deutsche Wirtschaft Private Equity nüchtern als alternative Kapitalquelle betrachten und die Chancen sehen, die der Geldzustrom im internationalen Wettbewerb bietet“ (Süddeutsche Zeitung 4.12.2004).

Der kurze und intensive Verwertungszyklus der Finanzinvestoren mit dem weit überdurchschnittlichen Gewinnziel basiert auf der Auszehrung der vorhandenen produktiven und finanziellen Substanz. Arbeitsplatzvernichtung und Lohnsenkung ist die eindeutige Entwicklungsrichtung. Gebühren- und Mietererhöhungen sind Folgen für die Arbeitnehmer (und Arbeitslosen) durch das Eindringen der Finanzinvestoren in Bereiche wie die kommunale Versorgung und den Wohnungsmarkt.

Intern sind diese Folgen bekannt. Man ist sich vollkommen bewusst, dass die öffentlich propagierte Verbindung zwischen Investitionsanstieg und neuen Arbeitsplätzen nicht existiert. „Die Statistik trügt“, stellte das Handelsblatt schon zur Erfolgsbilanz des damaligen Bundesbeauftragten für Auslandsinvestitionen, Kopper, fest. „Der steile Anstieg (der Investitionen, W. R.) ist durch Fusionen und Firmenübernahmen geprägt. Und die haben unterm Strich mehr Arbeitsplätze vernichtet als neue geschaffen“ (Handelsblatt 27.8.2001). Dies hindert dieselben Wirtschaftskreise und Medien ebenso wenig wie die Bundesregierung und Landesregierungen, Investitionen dieser Art noch intensiver zu fördern und gleichzeitig gegenüber Wählern und Arbeitnehmern neue Arbeitsplätze zu versprechen.

LITERATUR

Blomert, R. (2003): Die Habgierigen, München

Bundesfinanzministerium (2004): Bundeshaushaltsplan 2004, Einzelplan 09, 68683-642 Maßnahmen der Darstellung des Wirtschaftsstandorts Deutschland im Ausland

Deutscher Bundestag (2000): Steuersenkungsgesetz vom 6. Juli 2000

Federal Commissioner for Foreign Investments in Germany (2003): Mitteilungen an den Autor vom 12. und 13.6.2003

German Embassy Washington (2003), Pressemitteilung vom 26.2.: Speech by Federal Chancellor Gerhard Schröder before the Chicago Council on Foreign Relations

IG Metall Bezirksleitung Düsseldorf (2004): Mitteilung an den Autor vom 13.12.

impulse (2004): Heft 3, „Wer kauft den deutschen Mittelstand?“ S. 14ff. – „Viele Okkasione“, Interview mit Investcorp-Partner Thomas Middelhoff, S. 24f.

Rügemer, W. (2004a): Cross Border Leasing – Ein Lehrstück zur globalen Enteignung der Städte, Münster

Rügemer, W. (2004b): Die Berater – Ihr Wirken in Staat und Gesellschaft, Bielefeld

Spiegel Online (2004): Wie KKR ein Unternehmen skelettiert, Teil 1 – 3

Zaboji, P. (2002): Change, München

Werner Rügemer, Dr., Publizist, Köln, Lehrbeauftragter an der Universität zu Köln. Arbeitsschwerpunkte: Privatisierung, Unternehmenskriminalität; Entstehung und Zusammenhang von Armut und Reichtum. e-mail: wer_ruegemer@web.de