

MANFRED BALZ

Rechtseinheit als Grundlage für die soziale und wirtschaftliche Einheit Rechtliche Hindernisse bei der Bewältigung der Treuhandaufgaben

I.

1. Sie haben mir ein fast philosophisches Thema gestellt. Ich will sehen, was sich aus der Erfahrung der Treuhandanstalt dazu sagen läßt. Ich bin nicht sicher, ob die lückenlose Einheit des positiven Rechts für die drängende Herstellung einheitlicher sozialer und wirtschaftlicher Lebensverhältnisse in Deutschland kurzfristig die zentrale Bedeutung hat, welche die Themenstellung zu unterstellen scheint. Es gibt Nationen, die sich zeitweilig geradezu durch eine nationale Kodifikation definiert haben, etwa die französische, deren Code Civil auf Schritt und Tritt emphatisch jeden Franzosen, „tout Français“, adressiert. Andere Völker, wie das amerikanische, haben eine besonders eindrucksvolle Einheit erreicht, ohne selbst zu so hochsensiblen Fragen wie dem Schwangerschaftsabbruch oder der Todesstrafe eine einheitliche Regelung zu suchen.

Wichtiger als die lückenlose Rechtseinheit scheint mir jedenfalls, daß die staatliche und nationale Identität stiftenden grundlegenden Prinzipien des sozialen und demokratischen Rechtsstaats für alle Deutschen erlebbar und mit Leben erfüllt werden.

Die Einheit des positiven Rechts in Deutschland ist im übrigen schon mit dem ersten Staatsvertrag in vielen Bereichen verwirklicht worden; der Einigungsvertrag hat sie – mit einigen Reservaten und mit vielfältigen Maßgaben zwar – praktisch vollendet. Was bliebe da noch für die Rechtseinheit zu tun?

Fast ein Gemeinplatz ist es, daß die Einheit des geschriebenen Rechts leerer Schall ist, wo es an rechtskundigen Rechtsanwendern, an funktionsfähigen Behörden und an gerechten, allein Recht und Gesetz auch innerlich verbundenen, rollengewohnten Richtern noch fehlt, auch an anerkannten juristischen Autoritäten, an den Max Weberschen Rechtshonoratioren. Erst die personelle und institutionelle Infrastruktur des Rechtsstaats macht aus Rechtsdokumenten lebendes Recht, das alles entscheidende law in action. Daß hier noch Defizite bestehen, ist offenkundig.

Wichtiger und weniger bedacht ist das folgende:

Das einer freien Gesellschaft selbstverständliche Rechtsleben läßt sich durch Staatsverträge allein nicht einführen, nicht hoheitlich verordnen. Recht, um Wirklichkeit zu sein, muß im Bewußtsein der Menschen Wurzeln schlagen, es muß im plébiscite de tous les jours (Renan) als im großen und ganzen gerechte, leistungsfähige, auch wirtschaftlich leistungsfähige, Ordnung anerkannt und gebilligt werden.

Die Treuhandanstalt setzt kein Recht. Aber es hieße ihre Aufgabe verkennen, sähe

man in ihr bloß die hoheitliche oder technokratische Vollstreckerin eines Gesetzesmandats. Soziale Marktwirtschaft – die „Verfassung der Freiheit“, sozial gebundener Freiheit – und das ihr zugehörige Rechtsbewußtsein müssen von vielen Unternehmen, von Managern und Arbeitnehmern zugleich, vielfach erst gelernt werden. Hier ist noch viel zu tun.

Und hier hat die Treuhandanstalt eine zutiefst rechtspolitische Aufgabe zu erfüllen; sie muß soziale Marktwirtschaft einüben helfen.

2. Den wirksamsten Lernschub, manchmal vielleicht einen Lernschock, löst mit Sicherheit die schnelle und vollständige Überführung der Unternehmen in private Hand aus. Schleunige Privatisierung, wo immer sie möglich ist, wie sie uns das Treuhandgesetz aufgibt, ist nicht nur aus wirtschaftspolitischer Sicht die erste Aufgabe; Privatisierung sichert auch dem Recht der Marktwirtschaft am raschesten Anerkennung. Und selbstverständlich gehört es zuvorderst mit zur Rechtseinheit, daß im Osten die gleiche Entstaatlichung des Wirtschaftslebens erreicht wird wie im Westen.

Das Tempo der Privatisierung ist gegenwärtig nachgerade atemberaubend. Rund 3.500 Unternehmen sind schon privatisiert; täglich kommen 20–25 weitere hinzu. Gleichviel wird auf einige Zeit ein großer Teil der Unternehmen im Bestand der Treuhandanstalt bleiben. Ihre Zahl hat trotz des Privatisierungstempos in letzter Zeit wegen der Erfolge bei der Entflechtung sogar noch zugenommen.

Der Einheit wäre nicht gedient, wenn die Privatisierung den völligen Zusammenbruch gewachsener industrieller Strukturen zur Folge hätte. Diese Gefahr ist höchst real. Für einen Gutteil der ehemaligen DDR-Wirtschaft ist kennzeichnend, daß die Einzelvermögenswerte, oft genug die Grundstücke allein, mehr wert sind als das lebende Unternehmen, der sog. going concern. Das freie Spiel der Kräfte würde nicht selten dazu führen, daß nur die wertvollen Einzelbestandteile erworben oder aber Betriebe alsbald zerschlagen würden. Leider lassen sich diese Sachverhalte auf Deutsch nicht so treffend benennen wie mit den amerikanischen Begriffen des „raisin picking“ und des „asset stripping“.

Um der Menschen und des sozialen Zusammenhalts willen kann die Treuhandanstalt in den kritischen Branchen gar nicht umhin, die Investoren nicht nur nach dem gebotenen Preis, sondern vor allem auch nach ihrer Neigung und Eignung auszusuchen, in vorhandene Betriebe zu investieren und diese Betriebe fortzuführen. Der Totalumbau eines Wirtschaftssystems läßt sich, unter den Bedingungen der Demokratie jedenfalls, nicht allein nach der reinen Lehre der Marktwirtschaft, durch effiziente freie Kombination und Rekombination der Produktionsfaktoren allein, bewerkstelligen. Es müssen auf Schritt und Tritt die sozialen und politischen Folgen bedacht sein.

Zur Stabilisierung der Unternehmen über den Tag der Privatisierung hinaus hat die Treuhandpraxis eine Fülle von Vertragsklauseln erdacht:

Die Sicherung eines Mindestbestands von Arbeitsplätzen wird fast regelmäßig vertraglich vereinbart und mit Strafklauseln bewehrt, nicht anders die Vornahme eines Mindestvolumens investiver Aufwendungen. Daneben finden sich Verpflichtungen zur Konkursabwehr, zur Gewährleistung des Fortbestands von Betrieben über bestimmte

Zeit und andere Klauseln, die allesamt ein zeitweiliges Verbot der Desinvestition und des Marktaustritts bezwecken. Spekulationsgewinne, die in einem bestimmten Zeitraum anfallen, werden in der Regel – zumindest teilweise – durch die Treuhandanstalt abgeschöpft.

Ich erwähne diese Praxis, weil sie dem Zusammenwachsen der beiden Teile Deutschlands dient, obwohl sie zu Mitteln greift, die nach dem herkömmlichen Verständnis im Westen zumindest als ordnungspolitisch problematisch gelten müßten und die bei den punktuellen Privatisierungsvorgängen, wie wir sie in der alten Bundesrepublik kannten, auch fehl am Platze gewesen wären.

Abträglich wäre es der Einheit auch, wenn die Unternehmen der neuen Länder allesamt vom Westen aus aufgekauft würden, wenn selbständige, hier verwurzelte Unternehmen nicht übrigblieben. Manche haben schon von der Gefahr gesprochen, daß aus den neuen Ländern eine „Region der Filialen“ werde. Sicher kann es nicht darum gehen, geeignete Investoren aus der alten Bundesrepublik oder aus dem Ausland abzuweisen. Aber es muß gründlich geprüft werden, welche Unternehmen für den Gang an die Börse geeignet sein können. Und wir bieten mancherlei Hilfen, wenn sich zeigt, daß bisherige Manager als Investoren geeignet sind (Management Buy-out).

3. Ich will in drei Zusammenhängen – näher am Thema – zeigen, wie Marktwirtschaft eingeübt, Marktrecht gelernt und die vorausgeeilte Entwicklung des geschriebenen Rechts in der Wirklichkeit der Unternehmen noch einholt werden muß:

- einmal im Hinblick auf die rechtliche und finanzielle Verselbständigung der jetzt als Kapitalgesellschaften organisierten ehemaligen Kombinate und volkseigenen Betriebe, also im Innern der dezentralen Wirtschaftseinheiten,
- ein andermal im Hinblick auf das Verhalten der Unternehmen am Markt und auf die Sanktionen des Marktes, also im Außenverhältnis der Unternehmen,
- und schließlich im Hinblick auf das Rollenverhalten von Arbeitgebern und Arbeitnehmern in den Betrieben.

a) Die rechtlich selbständigen Wirtschaftseinheiten der volkseigenen Wirtschaft entbehrten all dessen, was Kapitalgesellschaften in der Marktwirtschaft auszeichnet – Ausdruck dessen, daß dezentrale Entscheidungsstrukturen, soweit man sie überhaupt tolerierte, nicht von der Eigentumsordnung vorgegeben, sondern staatlich-administrativ veranstaltet wurden. Man nahm das „Wertgesetz“ – die Koordinierung des Wirtschaftslebens durch die Marktgesetze – nicht als gegeben, sondern man versuchte, es partiell zu installieren, es „auszunutzen“. Es galt gewissermaßen das Gegenteil des Subsidiaritätsprinzips: Nicht zentrale Entscheidung – Planung – bedurfte der Rechtfertigung, sondern die operative Verselbständigung der Wirtschaftseinheiten in Teilbereichen. Entscheidende Produktionsfaktoren, Grund und Boden zumal, waren dem Marktmechanismus von vornherein entzogen; sie wurden nicht bepreist, sondern administrativ alloziert.

Der Gewinn – ohnedies von marginaler Bedeutung für das Wirtschaftssystem des real existierenden Sozialismus – wurde zwar als Erfolgskennziffer genutzt, nicht aber als Quelle der Kapitalbildung und der Innenfinanzierung der Unternehmen. Erwirtschaft-

tete Gewinne, ja sogar die Amortisationen, wurden beliebig abgezogen – entscheidende Ursache für die beklagenswerte Überalterung des Kapitalstocks in der ehemaligen DDR. Im Gegenzug wurde Kredit den Unternehmen aufgezwungen. Das Ausmaß der Fremdmittelaufnahme verlor damit jeden Aussagewert über die wirtschaftliche Gesundheit der Unternehmen. Wirtschaftliches Versagen war nicht durch Marktaustritt sanktioniert; Insolvenz durfte es nicht geben; Unternehmen fielen nicht in Konkurs.

Planerfüllung um jeden Preis war das verordnete Kriterium des betrieblichen Erfolgs. Schon wegen des allgegenwärtigen Mangels überwog das Interesse an der quantitativen Erfüllung der Plandirektiven die qualitativen, insbesondere auch technologischen Aspekte. Planübererfüllung wurde mehr honoriert als Planerfüllung; die Folge war, daß die Unternehmen nach oben ihre Leistungsfähigkeit schlechter darstellten, als sie wirklich war; nur so erhielt man einen leichten Plan.

Preis- und Lohnpolitik der Unternehmen waren reglementiert; auch der Faktor Arbeit war der marktmäßigen Allokation weitgehend entzogen. Wesentliche Entgeltbestandteile waren Naturalleistungen wie Kindertagesplätze, Ferienaufenthalte, medizinische Fürsorge, Sportangebote u. a. m. Dies erklärt den marktwirtschaftlich ganz unüblichen Grad wirtschaftlicher Nebenaktivitäten gerade der wirtschaftlich gutgehenden Unternehmen.

Die notorische Schwäche der Materialversorgung führte zu marktwirtschaftlich unsinnigen Autarkiebestrebungen, zu einer durchweg exzessiven Fertigungstiefe. Die Mängel der Versorgung mit Konsumgütern hatten zur Folge dazu, daß Unternehmen des Maschinenbaus oder der Möbelindustrie nebenbei Spielzeug oder ähnliche Artikel produzierten. Fast alle Großunternehmen waren Gemischtwarenläden.

Also: Statt finanzieller Eigenverantwortlichkeit totale Abhängigkeit vom staatlichen Finanzsystem, statt marktwirtschaftlich-finanzieller Anreize und Sanktionen ein System quasi-feudaler Besitzstände und Pfründe.

Unter diesen Umständen war es ein außerordentlich gewagtes, ja revolutionäres Manöver, die gesamte volkseigene Wirtschaft in die Form der Kapitalgesellschaft zu zwingen. Zwar waren das GmbHG von 1898 und das AktG von 1937 niemals förmlich aufgehoben worden; man hatte sogar vereinzelt für Spezialaufgaben GmbH gegründet. Gleichviel waren GmbH und AG nicht nur außer Gebrauch gekommen, sie wurden – durchaus zu Recht – als Gebilde angesehen, die mit dem real existierenden Sozialismus letztlich unvereinbar waren.

Die UmwVO vom 1. März 1990 bot den Einheiten der volkseigenen Wirtschaft die freiwillige Umwandlung in Kapitalgesellschaften, ausnahmsweise auch in Personengesellschaften, an. Die schleppende Annahme dieses Angebots durch die Unternehmen gab den entscheidenden Anstoß zur Erarbeitung des TreuhG, das zum 1. Juli 1991 in Kraft gesetzt wurde.

Zum 1. Juli 1990 wurden, quasi über Nacht, alle noch vorhandenen volkseigenen Kombinate und Betriebe in AG oder GmbH umgewandelt; da es an allen Formalien einer Gründung fehlte, nannte man sie zunächst, bis zur Nachholung der Gründungserfordernisse, Kapitalgesellschaften im Aufbau. Die im Wege der sozialistischen Konzentration geschaffenen Kombinate wurden zu AG, denen man die ihnen bisher unter-

stellten GmbH zuordnete. Gewagter noch als die Gründung von GmbH war die Schaffung von AG: Das deutsche Aktienrecht verpflichtet die Organe der AG in weltweit wohl einmaligem Ausmaß auf das Interesse des Unternehmens; der Gesellschafter ist anders als bei der GmbH zu Weisungen nicht befugt; er ist auf die Einflußnahme über den Aufsichtsrat beschränkt, also von der Mitwirkung am Tagesgeschäft ganz ausgeschlossen. Nur im Bezugsfeld des Aktienrechts konnte ernsthaft die Diskussion über die Existenz eines – von Eignerinteressen praktisch losgelösten – Unternehmens „an sich“ geführt werden. Es versteht sich von selbst, daß die Struktur der AG der Durchsetzung einer Privatisierungspolitik, aber auch sanierenden Maßnahmen der Treuhandanstalt, Hemmnisse bereiten kann. Verstärkt werden diese, wo das TreuHG Holdingstrukturen, konzernähnliche Gebilde geschaffen hat. Hier muß die Treuhandanstalt als Obereigentümerin durch die Holdingebene hindurch ihr Mandat durchsetzen; Spannungen sind vorprogrammiert.

Das TreuHG wollte eine weitere Mediatisierung der Treuhandanstalt. In Form von TreuhandAG sollte eine weitere, privatrechtlich organisierte Leitungsebene zwischen der Anstalt und der Welt der Güterproduktion eingezogen werden. Der ermordete Präsident Rohwedder hat sich hiergegen schon früh, noch in der Volkskammer, gewendet und die Gründung der Treuhand-AG dann entschlossen verweigert; sie hätte die Treuhandanstalt immobilisiert und die Privatisierung mit Sicherheit behindert. Jetzt hat der Gesetzgeber mit dem Hemmnisbeseitigungsgesetz die Weisheit dieser Verweigerung anerkannt; der entsprechende Paragraph des TreuHG wurde zur Kann-Vorschrift, die nimmermehr genutzt werden wird.

Es war gewagt, sagte ich, den volkseigenen Wirtschaftseinheiten die Form der Kapitalgesellschaft überzustülpen. Aber diese Philosophie des „Als ob“ war und ist wirksam: Sie hat einen gewaltigen Lernprozeß ausgelöst, sie hat zweifellos die Herstellung einheitlicher Lebensverhältnisse begünstigt, und ohne sie wäre das beachtliche Privatisierungstempo undenkbar.

Zugleich mit der Umwandlung wurden die Unternehmen Eigentümer der ihnen zugewiesenen Fonds und des ihnen zur bloßen Nutzung als sog. Rechtsträger überlassenen Bodens, auch dies ein fast revolutionärer Schritt. Das daraus resultierende Startkapital für den Weg in die Marktwirtschaft war offensichtlich willkürlich, jedenfalls ohne Bezug zur Leistung in der Vergangenheit. Die Währungsumstellung hat hierzu weiter beigetragen. Mit einem Schlag wurden manche Unternehmen von schwacher Produktivität reich, andere – oft die Elite der DDR-Wirtschaft – gehören zu den kurz Gekommenen. Reich wurden manche Unternehmen mit hoher Landnutzung, Unternehmen mit vergleichsweise hohem Einsatz an Technologie gehörten zunächst zu den verhältnismäßig armen. Es gehört auch deswegen zu den noch unverarbeiteten Traumata der Menschen in den neuen Ländern, daß gerade die Arbeitnehmer in den High-Tech-Bereichen, lange Zeit die Elite der Werktätigen, mit am stärksten um den Bestand ihrer Betriebe bangen mußten und teilweise noch müssen.

Der DDR-Wirtschaft mit ihren willkürlichen Eingriffen in das Ergebnis der Unternehmen war eine finanzielle Innendifferenzierung des Wirtschaftssystems (übrigens auch des staatlichen Systems) weitgehend fremd geblieben. Eine Mentalität des „linke

Tasche, rechte Tasche, was soll's?" hat die Kommandowirtschaft überlebt. In der Anfangszeit des Treuhandsystems waren deswegen Mißverständnisse der rechtlichen und vermögensmäßigen Verselbständigung der Unternehmen nicht selten.

Als ich im November 1990 meinen Dienst antrat, erwies sich, daß Unternehmen auch nach dem 1. Juli 1990 immer wieder den Erlös aus Grundstücksverkäufen an die Treuhandanstalt überwiesen hatten, als könnten sie nicht glauben, Eigentümer von Grund und Boden zu sein. Die Treuhandanstalt hatte solche Zahlungen anfangs offenbar immer wieder vereinnahmt. Es bedurfte eines Lernprozesses zur Einsicht, daß das Gesellschaftsvermögen vor unzulässigen Entnahmen des Gesellschafters geschützt ist und daß solche Entnahmen u. U. zurückverlangt werden können und müssen. Ebenso mußte erst gelernt werden, daß man Verbindlichkeiten nur eingehen darf, wenn man sie aus eigenen Mitteln erfüllen kann; die Sozialplanregelung der Treuhandanstalt, von der noch die Rede sein wird, zwang zu dieser Lehre.

Auf zwei Gebieten besonders hat die Treuhandanstalt dazu beigetragen, die Unternehmen einem marktwirtschaftlichen Selbstverständnis näherzubringen, auf personellem und auf finanziellem. Bei der Besetzung der Geschäftsführungen und Vorstände und der Aufsichtsräte wurden nicht dem Eigentümer willfähige, sondern selbständig denkende, dem Unternehmen verpflichtete Persönlichkeiten gesucht. Dies obwohl, wie sich zeigt, gerade die fähigsten Manager gegen die Planungen der Treuhandanstalt immer wieder Gegenvorstellungen erheben und uns das Leben nicht immer leicht machen.

Die finanzielle Stabilisierung der sanierungswürdigen Unternehmen erfolgte in mehreren Schritten.

Infolge der Währungsumstellung wurden Unternehmen massenhaft zahlungsunfähig. In einem Crash-Programm wurde sofort rund 2.000 Unternehmen durch Bürgschaftsübernahmen dringend benötigter Liquiditätskredit verschafft. Auch in der Folgezeit handelte die Treuhandanstalt mit ihren Liquiditätshilfen nicht eigentlich als Gesellschafter, der unternehmerisch-bewußt Kredit statt Eigenkapital hingibt. Es ging vielmehr darum, die Mehrzahl der Unternehmen, noch ehe die Sanierungsfähigkeit geprüft werden konnte, vor der konkursmäßigen Zerschlagung zu bewahren, also darum, das Treuhandmandat überhaupt erfüllbar zu halten.

Das DM-Bilanzgesetz, das mit dem Einigungsvertragsgesetz in Kraft trat, stellte mit dem Mittel der Ausgleichsforderung eine ausgeglichene Eröffnungsbilanz der Unternehmen sicher; eine rechnerische Überschuldung wurde gesetzgeberisch beseitigt. Dem gleichen Ziel diente die bis 30. 6. 1991 befristete Entschuldungsverordnung. Im Rahmen der Feststellung der DM-Eröffnungsbilanz und der damit verbundenen Kapitalneufestsetzung, die eine Sanierungswürdigkeitsprüfung und damit ein erfolgversprechendes Unternehmenskonzept voraussetzt und deshalb nicht mit der wünschenswerten Beschleunigung vonstatten ging, geht es nun um die Herstellung normaler, für autonomes unternehmerisches Verhalten erforderlicher Kapitalverhältnisse. Die Treuhandanstalt gibt hier nicht der Versuchung nach, die Unternehmen finanziell am kurzen Zügel zu halten, um sie besser „führen“ zu können. Angestrebt wird mindestens die branchenübliche Eigenkapitalquote, und in der Regel erhalten die Unternehmen in

Erwartung einer längeren Umstrukturierungsstrecke eher ein noch größeres Eigenkapital als Puffer für anstehende Verluste.

Die angemessene Eigenkapitalausstattung ist die Elle, an der Ob und Wie einer Entschuldung von Altkrediten gemessen werden. Die volkseigenen Unternehmen tragen an einer Erblast von rd. 100 Mrd DM mehr oder weniger aufgezwungener staatlicher Kredite – Kehrseite der willkürlich in den Republikhaushalt abgezweigten Unternehmenserträge. Der einzelfallbezogenen Entschuldung gebührt nach unserer Auffassung der Vorzug vor einer allgemeinen Entschuldung durch den Gesetzgeber, wie sie im politischen Raum diskutiert wurde. Eine solche würde wiederum, nicht anders als der automatische Erwerb des Grundes und Bodens zu willkürlichen, weder mit der Leistung noch mit dem Bedarf korrelierenden Kapitalverhältnissen führen.

Bis zur Herstellung angemessener Bilanzstrukturen müssen privatisierungsfähige oder sanierungswürdige Unternehmen weiter durch Liquiditätshilfen flüssig gehalten werden. Die Treuhandanstalt legt einen zunehmend kritischeren Maßstab an Anträge auf Liquiditätskredite. Das Unternehmenskonzept, die Einstufung durch den Leitungsausschuß – ein Sachverständigengremium aus Wirtschaftsprüfern –, und die Ursachen des Liquiditätsbedarfs (unter denen der Zusammenbruch der Ostmärkte eine herausragende Rolle spielt) werden geprüft. Von den Unternehmen wird erwartet, daß sie eigene Liquiditätsreserven ausschöpfen, etwa nicht betriebsnotwendige Grundstücke an den Markt bringen, und ihr Umlaufvermögen sowie, soweit der Stand des Grundbuchwesens es gestattet, sonstige Liegenschaften beleihen. Eine Zeitlang schien es sich einzubürgern, daß Unternehmen ihre überfälligen Verbindlichkeiten vor allem gegenüber anderen Treuhandunternehmen im Vertrauen auf spätere Liquiditätshilfen systematisch unbezahlt ließen. Dieses Vertrauen wird nicht mehr geschützt. Die Treuhandanstalt erwartet von zahlungsunfähigen oder insolventen Schuldnern, auch wenn sie sanierungsfähig sind, grundsätzlich, daß sie zunächst mit ihren Gläubigern einen Vergleich suchen, ehe sie um Liquiditätshilfen einkommen.

Um die Unternehmen an marktkonformes Verhalten heranzuführen, hat die Treuhandanstalt darüber hinaus mit den Kreditversicherern eine Risikobeteiligung vereinbart, die den Unternehmen den im Westen üblichen Lieferantenkredit sichern soll.

Soweit Liquidität für Sanierungsaufgaben benötigt wird, besteht die Treuhandanstalt regelmäßig auf einem Eigenobligo der kreditgewährenden Bank. Die Unternehmen sollen ihr Konzept wie im „wirklichen Leben“ der Marktwirtschaft den Banken vermitteln müssen; diese sollen angehalten werden, ihren Sachverstand und ihr Eigeninteresse geltendzumachen. Auch was den Umgang mit einer Hausbank angeht, müssen die Unternehmen erst noch die Spielregeln der Marktwirtschaft lernen.

Für den Erfolg der Treuhandunternehmen ist entscheidend, daß der Sinn für Eigenverantwortung geweckt wird. Hierfür gilt es nicht nur dem Eindruck entgegenzuwirken, man könne – jedenfalls wenn man groß genug ist, um die Politik mobilisieren zu können – auf Dauer „am Tropf“ der Treuhand überleben.

Zugleich muß einer bedenklichen „Durchgriffsmentalität“ entgegengewirkt werden. Damit meine ich die diffuse und leider überaus weit verbreitete Erwartung, die Treuhandanstalt oder unmittelbar der Bund werde für Schulden aller Art letztendlich einste-

hen, es gebe einen Haftungsdurchgriff auf den Staat. Erste, teils recht oberflächliche Gerichtsentscheide sind dieser Mentalität erlegen. Leider hat auch der Gesetzgeber in einzelnen Regelungen eher verdunkelt, daß die Treuhandanstalt nicht für die Unternehmen haftet. So wurde im VermG beispielsweise die Treuhandanstalt dafür verantwortlich gemacht, daß gegen die Unternehmen gerichtete Restitutionsansprüche erfüllt werden. Als Vertreterin der Unternehmen soll die Treuhandanstalt unmittelbar in das Vermögen der Gesellschaften eingreifen und beanspruchte Betriebe an Alteigentümer auskehren.

Nicht nur für die bis an die Grenze des Tragbaren belasteten öffentlichen Haushalte wäre es ein GAU – ein größter anzunehmender Unfall –, wenn es zu einer Universalhaftung der Treuhandanstalt für die von den Unternehmen eingegangenen Verbindlichkeiten kommen sollte. Die Haftung für eigene Entscheidungen verlöre ihre unentbehrliche, den Faktoreinsatz steuernde ökonomische Funktion. Volkswirtschaftliche Fehlentwicklungen müßten die Folge sein, wenn Verfügung und Haftung auseinanderfielen. Und schließlich erlitt das beispiellose Experiment des Übertritts aus wirtschaftlicher Unmündigkeit in verantwortliches Unternehmertum im Bewußtsein der Menschen einen fatalen Rückschlag.

Wir sind überzeugt, daß allen Gründen, die für einen Haftungsdurchgriff ins Feld geführt werden könnten, bessere Gegengründe gegenüberstehen. Freilich nötigt das Risiko eines Haftungsdurchgriffs – insbesondere die Gefahr einer Einheitshaftung unter dem Gesichtspunkt des qualifiziert faktischen Konzerns – zu vielfältigen Beschränkungen bei der Durchsetzung des Treuhandmandats gegenüber den Unternehmen, die da und dort Privatisierungschancen mindern mögen, da und dort Sanierungsmaßnahmen erschweren. Zwischen der Scilla der Nichteinmischung in die Unternehmen und der Charybdis einer eigenen Haftung für ihre Schulden müssen wir uns täglich einen neuen Kurs suchen.

Die Bewährungsprobe der finanziellen Verselbständigung der Unternehmen und der Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen ist der Konkurs. Das Einigungsvertragsgesetz hat zugleich das Treuhandgesetz und die Gesamtvollstreckungsordnung als partielles Bundesrecht bestätigt. Auch Treuhandunternehmen unterliegen dem Konkurs. Und immer dann, wenn eine Abwicklung erforderlich ist, muß kritisch geprüft werden, ob die bisher noch im Vordergrund stehende stille Liquidation oder aber die Gesamtvollstreckung die wirtschaftlichere Lösung ist. Auch die Gesamtvollstreckung läßt die Erhaltung lebensfähiger Betriebe zu; auch die Verwertung durch den Verwalter ist eine Form der Privatisierung volkseigenen Vermögens. Die vordergründige Abneigung vieler Politiker gegen Konkurse darf nicht die Illusion nähren, Forderungen gegen Treuhandunternehmen würden stets zu 100% erfüllt. Die Unternehmen müssen deswegen zu einer stetigen vorausschauenden Liquiditätsplanung und – bei Krisensymptomen – zu einer laufenden Solvabilitätsprüfung angehalten werden, wie sie für ordentliche Kaufleute selbstverständlich sein sollten. Der Gesetzgeber hat zwar zweimal – zuerst im Gesetz über die Unterbrechung von Gesamtvollstreckungsverfahren, sodann im in der Novelle zum DM-BilanzG – die Konkursantragspflicht der Geschäftsführungsorgane bei Überschuldung suspendiert. Mit der Entscheidung über die Neufest-

setzung des Kapitals jedoch kommt sie uneingeschränkt zum Tragen und damit auch die Haftung wegen Konkursverschleppung.

Im leistungswirtschaftlichen Bereich steht im Vordergrund die vom Einigungsvertrag erneuerte Aufgabe der Treuhandanstalt, die Unternehmen wettbewerbsfähig zu strukturieren. Hier heißt es für die Unternehmen sich aus oft zufällig gewachsenen Strukturen, aus einem starren Besitzstandsdenken und aus der lieben Gewohnheit zu lösen, nicht nur – vielleicht nicht einmal in erster Linie – für den Markt zu produzieren, sondern Dienstleister für die Mitarbeiter zu sein.

Für die Entflechtung ineffizienter Unternehmensverbindungen räumte das TreuHG den Töchtern der Kombinars-AG eine Art Austrittsrecht ein, das zwar als Drohmittel im Konzernverbund gerne genutzt, aber bemerkenswert selten in Anspruch genommen wurde. So ist die Treuhandanstalt gezwungen, sachgerechte Entflechtungen mit dem Hebel der Liquiditätshilfen oder im Rahmen ihrer Entscheidung über die Kapitalausrüstung durchzusetzen. Wir sind inzwischen zu einer Entflechtung der Kombinatsholdings „auf Vorrat“ – also auch schon vor konkreten Privatisierungsverhandlungen – übergegangen, um das Angebot der Treuhandanstalt vor allem für mittelständische Interessenten zu erweitern.

Die Zergliederung von Gesellschaften wird durch das jüngst in Kraft getretene Spaltungsg (TrUSpG) erleichtert. Das darin den Unternehmensleitungen und Betriebsräten eingeräumte Recht, einen Spaltungsplan vorzuschlagen, wird ebenfalls auffällig selten genutzt. Nicht leicht fällt es, die Unternehmen zu überzeugen, daß sie sich von ihrem oft recht stattlichen nicht betriebsnotwendigem Grundvermögen trennen sollten, um so einen Beitrag zur Finanzierung zu leisten und Grund und Boden sinnvollen investiven Verwendungen zuzuführen.

b) Am Markt müssen die Unternehmen – an geplante Nachfrage und mangelbedingte faktische Absatzgarantie gewohnt – teilweise noch lernen, ihr Produkt selber aktiv zu vermarkten. Die Treuhandanstalt kann hier nur mittelbar durch Bestellung geeigneter Manager, durch Vermittlung von Beratern und durch sanften Druck im Rahmen ihrer Finanzentscheidungen helfen.

Markt- und kostengerechte Preisgestaltung ist ebenso ungewohnt. Immer häufiger erreichen uns Klagen von Wettbewerbern über offensichtlich nicht kostendeckende Preise. Zum Ärger werden die Unter-Kosten-Verkäufe selbst, wenn sie unterhalb der Schwelle des unlauteren Wettbewerbs bleiben, insbesondere dann, wenn bereits privatisierten Unternehmen fragwürdige Konkurrenz gemacht wird.

Diese Fehlentwicklung wird ihre Ursache zum Teil darin haben, daß manche Unternehmen weitgehend von der Substanz leben, also nach und nach ihr Vermögen verwirtschaften. Dem kann gesteuert werden, indem den Unternehmen auferlegt wird, Veräußerungserlöse vorrangig zur Rückführung treuhandverbürgter Kredite einzusetzen. Teils wird schlechterdings ohne Rücksicht auf eigene Liquiditätsbedürfnisse verkauft, in der Erwartung, daß die Treuhandanstalt rechtzeitig vor der Insolvenz die nötige Liquidität verschaffen werde. Wir erwarten, daß die kritische Prüfung der Anträge auf Liquiditätskredite, insbesondere in den Fällen, in denen Kredit zur Bezahlung überfälliger Verbindlichkeiten verwendet werden soll, und das Verlangen nach einem vorge-

schalteten außergerichtlichen Vergleichsversuch in diesen Fällen den Mißstand nach und nach abstellen wird. Zugleich wird sich die „Zahlungsmoral“ der Treuhandunternehmen untereinander verbessern.

Freilich werden die Unternehmen auch lernen müssen, ihre Forderungen energischer einzutreiben, auch gegen andere Treuhandunternehmen. Sicher wäre es nicht wünschenswert, wenn die Unternehmen einander leichtfertig mit Prozessen, Zwangsvollstreckungen oder gar Konkursanträgen überziehen und so den rechtsberatenden Berufen letztlich zu Lasten des Steuerzahlers Einkünfte verschaffen oder schlimmstenfalls einen nicht mehr kontrollierbaren Flächenbrand von Konkursen stiften würden. Wir bieten den Treuhandunternehmen deshalb eine freiwillige außergerichtliche Schlichtung von Rechtsstreitigkeiten an. Aber zweifellos müssen den Unternehmen für den Ernstfall alle Mittel der Rechtsverfolgung verbleiben, bis hin zum Konkursantrag. Nur so lernen sie, sich marktwirtschaftlich zu verhalten.

c) Ähnlich wie das Gesellschaftsrecht wurde auch die Betriebsverfassung im Vorgriff auf den sozialen Wandel auf noch fremde Verhältnisse übertragen. Auch hier muß verantwortliches marktwirtschaftliches Handeln noch eingeübt werden.

Streitstoff und Interessengegensätze zwischen Belegschaften und Managern – leitenden Angestellten oder Eigentümervertretern – existieren natürlich auch in der ehemaligen DDR-Wirtschaft. Häufig sind sie politischer Herkunft; der Seilschaftsvorwurf, die Diskreditierung mancher alter Manager durch Beziehungen zum SED-Regime und seinen Sicherheitsorganen spielen eine große Rolle. Die in der Betriebsverfassung aufgehobene Spannung zwischen Kapital und Arbeit, Eigentümer- und Arbeitnehmerinteressen, wird auf der betrieblichen Ebene hingegen nach meinem Eindruck weniger empfunden. Manager und Arbeitnehmer sehen sich im Verhältnis zur Treuhandanstalt eher „in einem Boot“; die Treuhandanstalt wird oft genug als Gegenspieler beider Gruppen betrachtet.

Unsere Erfahrungen mit Sozialplänen (in ähnlicher Form übrigens auch mit Firmenrenten und mit Versorgungszusagen) mögen dies verdeutlichen. Gerade hier fehlte es häufig an dem realen Interessengegensatz der Betriebs- und Sozialpartner, der das Vertrauen in die autonome staatsfreie Regelung ja erst zu rechtfertigen vermag. Ende des vergangenen Jahres wurde offenbar, daß in einer Vielzahl von Unternehmen für den Fall von Entlassungen Abfindungsregelungen getroffen waren, die außer jedem Verhältnis zur Leistungsfähigkeit der Unternehmen standen. Hier spielte die schon erwähnte „Durchgriffsmentalität“ eine große Rolle; die Betriebsverfassung schien die Möglichkeit zu bieten, risikolos Verträge zu Lasten der Allgemeinheit zu schließen.

Sozialpläne sahen auffällig häufig Leistungen auch für Geschäftsführer und leitende Angestellte vor, die nach der Betriebsverfassung nicht vom Betriebsrat vertreten werden und keinen Anspruch auf einen Sozialplan haben.

Eine gewisse Enthemmung wird auch darauf zurückzuführen sein, daß bei korrekter Würdigung der „Vertretbarkeit für das Unternehmen“, wie sie das BetrVG vorsieht, in der Mehrzahl der Unternehmen wegen der desolaten finanziellen Lage Sozialplanabfindungen überhaupt nicht in Betracht gekommen wären, die Mitbestimmung des Betriebsrats bei Betriebsänderungen also wesentlich leergelaufen wäre. Die Willkürlich-

keiten der Kapitalausstattung, die sich einerseits aus der aufgedrängten hohen Altverschuldung, andererseits aus dem leistungslosen Erwerb des Grundeigentums ergaben, verdunkelten ohnedies einen Grundgedanken des Sozialplans: daß nämlich den Arbeitnehmern bei Entlassungen ein Anteil an der gemeinsam geschaffenen Wertschöpfung des Unternehmens – aber auch nur an dieser – zustehe.

Da eine unübersehbare finanzielle Belastung von vielen Milliarden drohte, wies die Treuhandanstalt noch letzten Dezember darauf hin, daß Sozialplanforderungen nicht von der Anstalt erfüllt würden. Bestimmte Höchstvolumina dürften nicht überschritten werden. Die Reaktion der gewerkschaftlichen Seite, die hierin einen Eingriff in die Betriebsverfassung sah, war zunächst schrill.

Um so mehr ist es zu begrüßen, daß ohne gesetzgeberisches Zutun wenig später zwischen den Gewerkschaften und der Treuhandanstalt ein dauerhafter Sozialpakt zustandekam, in dem die Notwendigkeit einer Obergrenze für Sozialplanvolumina auch in den leistungsfähigen Unternehmen anerkannt wurde. Im Gegenzug sagte die Treuhandanstalt zu, Sozialpläne in finanziell nicht leistungsfähigen Unternehmen bis zu einem Betrag von 5.000 DM pro entlassenem Arbeitnehmer durch eine bedingt rückzahlbare Zweckzuwendung zu dotieren.

II.

Die rechtlichen Hindernisse bei der Bewältigung der Treuhandaufgaben wiegen, wenn es sie überhaupt gibt, weit weniger schwer als die faktischen Hindernisse. Lassen Sie mich gleich vorweg auch sagen: Das Treuhandgesetz mag technische Mängel haben, da und dort Zweifelsfragen offen lassen. Aber ein neues, anderes, aus viel vordergründigem Streit geborenes Treuhandgesetz brauchen wir nicht.

Von manchen faktischen Hindernissen war schon die Rede, von denen der Mentalität, die umzusteuern ein langwieriges, mühsames Geschäft ist. Schwer wiegen vor allem die zunehmend und fühlbar enger werdenden finanziellen Rahmenbedingungen, die eine immer schärfere Prioritätensetzung bei der finanziellen Stützung von Unternehmen und bei der Begleitung von Sanierungsmaßnahmen erfordern. Schwer wiegt auch die zunehmende Knappheit des menschlichen Faktors; es wird immer schwerer, geeignete Manager für Vorstands- und Aufsichtsratsämter zu finden. Aber auch der Kreis erfahrener Berater und Abwickler ist schon weitgehend an der Grenze der Belastbarkeit angelangt.

Die deutsche Einigung hat vielen die Augen dafür geöffnet, daß funktionsfähige Institutionen, eine leistungsfähige Verwaltung und eine tüchtige Justiz zumal, im modernen Staat selber zum Produktionsfaktor ersten Ranges geworden sind. Daß ein mangelhaftes Grundbuchwesen Investitionen und das Kreditssystem lahmzulegen vermögen, ist offenkundig geworden. Daß aus der Wohltat der Wiedergutmachung des Enteignungsunrechts eine investitionshemmende Plage werden kann, solange die zuständigen Ämter nur eingeschränkt arbeitsfähig sind, ist nicht nur die tägliche Erfahrung der Treuhandanstalt, sondern inzwischen allgemein erkannt. Abhilfe ist teils

schon geschaffen, teils auf gutem Wege. Mit dem Vermögenszuordnungsgesetz ist die Handhabe geboten, Investitionshemmnisse auszuräumen, die mit den zweifelhaften Eigentumsverhältnissen an Grund und Boden zusammenhängen.

Ich will mich bei den institutionellen Fragen des staatlichen Aufbaus in den neuen Ländern nicht weiter aufhalten, schon deswegen, weil Berufenerer dazu gesprochen haben oder noch sprechen werden.

Aber sprechen will ich von der Spannung zwischen dem Treuhandmandat zur schnellstmöglichen Privatisierung und dem Gedanken der Restitution unrecht entzogenen Eigentums. Ich zögere hier, von einem Hindernis für die Bewältigung der Treuhandaufgaben zu sprechen; denn der Gesetzgeber hat mit Bedacht die Rückgewähr enteigneten Vermögens – die Reprivatisierung – zu einer Aufgabe der Treuhandanstalt selber gemacht, und wir stellen uns dieser Aufgabe. Aber man muß sich klarmachen, daß gerechte Restitution ihren volkswirtschaftlichen Preis hat, daß Privatisierung und Reprivatisierung auch nach dem volkstümlich sog. Enthemmungsgesetz in einem Spannungsverhältnis bleiben. Und man mag sich fragen, ob man weniger wohlhabenden Staaten, die um Art und Weise der Privatisierung ringen und unsere Erfahrungen kennenlernen wollen, guten Gewissens den Weg der Restitution anraten könnte.

Die Auseinandersetzung um Restitution oder Kompensation, um Rückgewähr in Natur oder Entschädigung in Geld, ist im Frühjahr dieses Jahres, im Zusammenhang mit dem Hemmnisbeseitigungsgesetz, auf hohem Niveau geführt worden. Präsident Dr. Rohwedder hat in der Anhörung vor dem Rechtsausschuß des Bundestages noch einmal darauf hingewiesen, daß es aus der Sicht des Privatisierungsauftrags der Treuhandanstalt und unter Außerachtlassung verfassungsrechtlicher und -politischer Aspekte Vorteile böte, wenn die Privatisierungsentscheidung unabhängig von der Frage des früheren Eigentums getroffen werden könnte. Die ökonomische Effizienz des Privatisierungsprozesses werde gesteigert, wenn die investive Entscheidung über Unternehmen von der distributiven Frage, wem der Wert der Unternehmen gebühre, abgekoppelt werde. Der Alteigentümer sollte in den Wettbewerb um das Unternehmen einbezogen werden und dann das Eigentum zurückerlangen, wenn er ein annähernd gleich geeigneter Investor ist wie der geeignetste Dritinteressent. Vor allem von Wirtschaftswissenschaftlern wurde diese Sicht nachdrücklich unterstützt. Der Gesetzgeber hat sich aus guten Gründen dafür entschieden, am Restitutionsprinzip festzuhalten. Es ist dem Eigentumsdenken des Grundgesetzes zweifellos näher, es ist im Einzelfall gerechter als das Entschädigungsprinzip. Zugleich kann die Restitution vor allem der 1972 enteigneten Unternehmen einen wirksamen Beitrag zum Wiederaufbau eines leistungsfähigen Mittelstands in den neuen Ländern erbringen.

Auf dem Boden des Restitutionsprinzips wurde mit dem Hemmnisbeseitigungsgesetz wohl das Äußerste erreicht, um investitionshemmende Wirkungen auszuschalten. Das Ergebnis sind die bekannten „Vorfahrtsregelungen“, allen voran der § 3 a VermG.

Er erlaubt es der Treuhandanstalt, investive Zwecke in einem rechtsstaatlichen Verwaltungsverfahren, das der Treuhand selber anvertraut ist, gegen die Alteigentümer durchzusetzen; in der Sache ist damit unser Ziel erreicht, daß der Alteigentümer in den Investorenwettbewerb einbezogen wird und sich darin bewähren muß.

Der Aufwand ist freilich beträchtlich. Das Verwaltungsverfahren mit der Anhörung der Berechtigten und der Beteiligung der Ämter und Landesämter dauert im günstigsten Falle runde sechs Wochen. Da die Vertragsverhandlungen mit einem Investor weitgehend abgeschlossen sein müssen, damit die angestrebten investiven Zwecke beurteilt werden können, wird der effektive Abschluß in aller Regel um mindestens diese Frist verzögert. Zwar haben Widerspruch und Anfechtungsklage gegen eine Investitionsvorrangentscheidung keine aufschiebende Wirkung. Gleichviel muß dem Alteigentümer unter dem Gebot effektiven Rechtsschutzes Gelegenheit und damit Zeit geboten werden, das Verwaltungsgericht mit einem Antrag nach § 80 Abs. 5 der Verwaltungsgerichtsordnung auf Anordnung der aufschiebenden Wirkung anzurufen. Wird das Gericht angerufen, verlangt es von uns in aller Regel, daß einstweilen von einem Verkauf Abstand genommen wird.

Der soeben vollzogene Verkauf der Regionalzeitungen hat einer breiteren Öffentlichkeit deutlich gemacht, welche Schwierigkeiten die Inanspruchnahme der Vorfahrtsregelung mit sich bringt. Eine politische Partei beanspruchte die Rückübertragung von insgesamt 13 oder 14 Zeitungen; mit einer Geldentschädigung war sie nicht zufrieden, sie wollte sich selber wirtschaftlich engagieren. Die Zahl der Verfahren war buchstäblich Legion.

Vor dem Verwaltungsgericht wurde zunächst beantragt, der THA die Untersagung der Veräußerung zu beantragen; als sich das VG für unzuständig erklärte, ging die Sache zum OVG. Um ihr eigenes Investitionskonzept geltend machen zu können, beantragte die Alteigentümerin die vorläufige Einweisung nach § 6a VermG in die Unternehmen. Ein Teil der Landesämter hielt die Ansprüche für glaubhaft gemacht und gestattete der Alteigentümerin die Betretung der Betriebe und die Einsicht in die Geschäftsunterlagen. Hiergegen klagte dann die Treuhandanstalt.

Gegen die von der Treuhandanstalt erteilten Investitionsvorrangbescheide nahm die Alteigentümerin vorläufigen Rechtsschutz nach § 80 Abs. 5 VwGO in Anspruch. Unterdessen fanden dem Auftrag des VermG gemäß laufend Verhandlungen über eine einvernehmliche Regelung statt.

Während dieses Monate dauernden Prozesses verschlechterte sich die wirtschaftliche Lage der Unternehmen zusehens. Die in einem öffentlichen Angebotsverfahren ausgesuchten Investoren drohten, ihre Angebote zurückzuziehen.

Die Sache endete damit, daß die Treuhandanstalt der Alteigentümerin zur Vermeidung weiteren Schadens für die Unternehmen eine Abfindung zahlte, obwohl sie von der Rechtmäßigkeit der Investitionsvorrangentscheidungen überzeugt war.

Das Verfahren nach § 3a VermG ist nicht nur zeitraubend, es ist für die Treuhandanstalt und damit auch für den Bundeshaushalt mit einem erheblichen finanziellen Risiko belastet. Dem Alteigentümer steht bei einem Verkauf an Dritte nicht nur der Erlös, sondern gegebenenfalls ein höherer Verkehrswert zu, wenn der Anspruch von dem zuständigen Amt für begründet angesehen wird. Ob dies der Fall sein wird, ist beim Verkauf oftmals nicht zu übersehen. § 3a wird schon dann benötigt, wenn eine korrekte Anmeldung vorliegt, auf die Begründetheit des Restitutionsanspruchs kommt es nicht an. Werden Einzelvermögenswerte oder Beteiligungen eines Treuhandunterneh-

mens verkauft, steht der Erlös zunächst dem Unternehmen – nicht der Treuhandanstalt selber – zu. Bis zur Entscheidung über die Erlösauskehr an den Alteigentümer mögen die Unternehmen die ihnen zugeflossenen Gelder schon verbraucht haben. Ist der Anspruch gegen die Gesellschaft uneinbringlich, wird eine Haftung der Treuhandanstalt kaum abzuwehren sein.

Die Struktur der Regelung selbst führt typischerweise zu einer Zuzahlung der öffentlichen Hand:

§ 3a VermG setzt voraus, daß der Erwerber bestimmte Investitionszusagen abgibt oder eine Mindestzahl von Arbeitsplätzen vertraglich garantiert; für den Fall der Nichteinhaltung dieser Vereinbarungen muß sich die Treuhandanstalt den „Rückfall“, genauer: ein Rücktrittsrecht, ausbedingen. Bei einem Verkauf unter solchen Auflagen wird kaum ein Erwerber bereit sein, den vollen Verkehrswert des Objekts zu bezahlen; er trägt ja unter Umständen kostspielige Nebenpflichten. Dem Alteigentümer hingegen steht – rechtlich verständlich – der volle Verkehrswert des frei verfügbaren Objekts – also ohne solche Investitionsbindungen – zu; warum sollte er auch für staatliche Investitionsförderung büßen müssen? Mit dem erzielbaren Erlös wird er sich nicht ohne weiteres zufrieden geben.

Restitutionsansprüche sind frei veräußerlich, und zwar ohne jede Form, auch dann, wenn sie auf Rückgabe eines Grundstücks gerichtet sind. Zunehmend gehen Investoren, die bei einem Ausschreibungs- oder Angebotsverfahren der Treuhandanstalt erfolglos waren, dazu über, Restitutionsansprüche aufzukaufen und sich so die Rechtsstellung eines Beteiligten in dem Verfahren nach § 3a VermG zu verschaffen. In diesem Verfahren müssen sie mit ihren Investitionsplanungen berücksichtigt werden. Dies kann dazu führen, daß sorgfältig geplante und weit fortgeschrittene Verkaufsverfahren durchkreuzt und nutzlos gemacht werden. Laufende Verwaltungsverfahren nach § 3a VermG müssen unter Umständen mit dem neuen Beteiligten – also unter Zeitverlust – fortgeführt werden.

Man wird sich überlegen müssen, ob für die Abtretung von Restitutionsansprüchen nicht wenigstens die notarielle Form verlangt werden sollte, jedenfalls wenn es um Grundstücke geht. Auf dem „heißen Markt“ der Liegenschaften in der ehemaligen DDR wäre ein gewisser Übereilungsschutz der wirklichen, sicher oft marktunkundigen Alteigentümer, wie er üblicherweise der notariellen Beratung beigemessen wird, sicherlich nicht von Übel.

Ich will nicht schließen ohne Resümee: Das Hemmnisbeseitigungsgesetz hat sich im wesentlichen bewährt; es greift. Die Vorfahrtsregelungen erweisen sich als heilsam auch dort, wo sie nur „fleet in being“ bleiben und einvernehmliche Regelungen auf dem Verhandlungswege erleichtern. Zu den offenen Vermögensfragen erhebt die Treuhandanstalt keine wesentliche rechtspolitischen Forderungen mehr. Was jetzt not tut, ist, daß in Ruhe gearbeitet werden kann.

Mit Sorge erfüllen uns allerdings die Bestrebungen, im Rahmen des geplanten Entschädigungsgesetzes den 1945–1949 enteigneten Personen eine Art Rückkaufs- oder Vorkaufsrecht auf ihren früheren Besitz einzuräumen. Das Bundesverfassungsgericht hat in seinem Urteil zum Einigungsvertrag mit aller wünschenswerten Klarheit betont,

daß eine solche Vorzugsstellung der Altberechtigten nicht erforderlich ist. Man muß sich vergegenwärtigen, daß rund 45 Prozent des unserer treuhänderischen Verfügung unterliegenden Vermögens aus der fraglichen Zeitspanne stammt. Jeder Notar weiß, daß ein Vorkaufsrecht oder eine Andienungspflicht den Wert des betroffenen Gegenstands mindert, weil die Marktfähigkeit beeinträchtigt wird. Im land- und forstwirtschaftlichen Bereich, bei dem sich der Privatisierungsvorgang ohnedies über einen längeren Zeitraum erstrecken wird, könnte eine gewisse Vorzugsstellung der Alteigentümer von uns eher ertragen werden; im gewerblich-industriellen Bereich wäre sie zweifellos ein neues, für die Gesamtheit kostspieliges Investitionshemmnis. Ob sich verfassungsrechtlich eine Regelung auf die Land- und Forstwirtschaft eingrenzen ließe, vermag ich nicht zu beurteilen. Die Treuhandanstalt hat wiederholt erklärt, daß sie es auch ohne gesetzliche Regelung als ein *nobile officium* empfindet, bekannte Alteigentümer bei Verkäufen bevorzugt zu berücksichtigen, wenn sie als Investoren außenstehenden Interessenten annähernd gleichwertig sind.

Das sollte unserer Meinung nach ausreichen.