

Scholz, Herbert

Article — Digitized Version

Motive einer Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scholz, Herbert (1972) : Motive einer Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 4, pp. 196-202

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134387>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Motive einer Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland

Herbert Scholz, Marl-Hüls

In letzter Zeit wurden Befürchtungen laut, daß deutsche Unternehmen aufgrund der gegenwärtigen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Entwicklungen zunehmend in das Ausland abwandern könnten. Prof. Dr. Herbert Scholz, Vorstandsmitglied der Chemischen Werke Hüls Aktiengesellschaft, nimmt zu dieser These Stellung.

Eine „Verlagerung“ von Betriebsstätten in das Ausland stellt im engeren Sinne heute den Ausnahmefall dar. Sie setzt voraus, daß eine neue Fabrikation im Ausland mit dem Ziel aufgebaut wird, die inländische Fabrikation in relativ kurzer Zeit zu ersetzen und dann zu liquidieren.

Liegen personalintensive, exportorientierte Fabrikationen vor, die unter den Währungs- und Kostenbedingungen, wie sie heute in der Bundesrepublik gegeben sind, positive Ergebnisse nicht mehr zu erwirtschaften vermögen, dann ist allerdings eine derartige Entscheidung für die kurzfristige Verlagerung an einen anderen Standort notwendig. Sie wurde schon von Unternehmen zweier Branchen realisiert.

Kapitalintensive Fabrikationen lassen sich dagegen nicht kurzfristig verlagern. Der Prozeß der Verlagerung vollzieht sich hier langfristig, indem fabrikatorische Erweiterungen und neue Produktionen für Betriebsstätten beschlossen werden, die im Ausland ihren Standort und Sitz finden. Die Produktion am inländischen Standort beginnt dann zu stagnieren, und ihr Anteil ist — auf eine wachsende Gesamtwirtschaft bezogen — rückläufig. Nach einigen Jahren kann die negative Ergebnisgestaltung die Einstellung der Fabrikation im Inland erzwingen.

Prof. Dr. Herbert Scholz, 51, ist Vorstandsmitglied der Chemischen Werke Hüls Aktiengesellschaft und Honorarprofessor an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Köln.

Wenn nach den Motiven der Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland gefragt wird, dann ist zunächst auf folgendes hinzuweisen:

Zwar wird hier rechtlich zutreffend von Verlagerungen von Betriebsstätten in das Ausland gesprochen. Es ist jedoch zu berücksichtigen, daß ein großer Teil der realisierten und der jetzt verstärkt geplanten Verlagerungen sich auf Länder der EWG und auch der EFTA bezieht. Und was die EWG betrifft, so ist nicht zu verkennen, daß es sich hier um einen Binnenmarkt handelt¹⁾. Die Investitionen in den Ländern der EFTA dienen vorwiegend dazu, die Zollschranken zu überspringen, um einen Absatzmarkt zu erhalten.

Waren für die zunehmende Wahl neuer Standorte außerhalb der Bundesrepublik ab 1965 die erreichte gute Versorgung des inländischen Marktes und die von der damaligen Bundesregierung erzwungenen Maßnahmen der Konjunkturdrosselung (Kuponsteuer für gebietsfremde Wertpapierbesitzer, Diskonterhöhungen, Erhöhungen der Mindestreservesätze und Senkung der Rediskontlinien) ausschlaggebend gewesen, so sind heute noch andere Beweggründe anzuführen, die eine Entscheidung für eine Verlagerung erfordern können.

In einer Wirtschaft mit einem relativ großen Freiheitsgrad entwickeln sich die Unternehmen im allgemeinen kontinuierlich. Lediglich besondere Erfindungen, Entwicklungen neuer Verfahren bzw. attraktiver marktgängiger Artikel oder Funde

¹⁾ So auch Bernhard Timm: Die BASF betrachtet die EWG-Länder als Binnenmarkt. In: Wirtschaftswoche, Nr. 10, 1972, S. 75.

von Bodenschätzen gestatten ein spontanes Wachstum einzelner Unternehmen, das eventuell zu Lasten einzelner konventioneller Produktionen gehen kann. An den wachsenden Ergebnissen partizipieren, beeinflusst durch die Forderungen der Mitarbeiter (Tarifkündigungen und Vereinbarungen besserer Tarife) und durch die sozialpolitischen Zielsetzungen, die Arbeitnehmer in zunehmendem Maße, wenn auch zeitlich leicht schwankend und damit mehr oder weniger stark.

Überschätztes Verteilungspotential

Bestimmte Grenzen, die im realen Wachstum des Netto-Sozialproduktes begründet sind, lassen vermögensmäßige Umstrukturierungen in einem festen Rahmen durchaus zu. Werden diese Grenzen jedoch überschritten und die Wirtschaft überfordert, so nehmen die Gewinne, die hohe Steuern gewährleisten und für Investitionen notwendig sind, ab und reduzieren damit die Möglichkeiten der Schaffung und später auch der Sicherung von Arbeitsplätzen. Der Umfang der mobilen, verteilungsfähigen Mittel ist im Rahmen des Wachstums begrenzt und wird stets von denjenigen, die drastische Reformen versprechen und forcieren, überschätzt. Als Folge treten inflatorische Entwicklungen und Verluste ein, besonders auch bei den speziellen Monopolunternehmen des Bundes. Zunächst beeinträchtigen sie die Wirtschaft, dann die vorwiegend wirtschaftlich schwachen Arbeitnehmer und last not least die öffentlichen Haushalte. Ein kybernetischer Ablauf, der zunächst die exportintensive Wirtschaft getroffen hat.

Verkündet eine Wirtschaftspolitik zudem noch lautstark, wie intensiv sie ihre wirtschaftlichen Steuerungsmaßnahmen – also Gas zu geben oder zu bremsen – einzusetzen gewillt ist, wobei sie, wohl in der Hast eines Terminzwanges zwischen den vielen Wahlen, kurzfristig auch beides gleichzeitig tat, dann klingt die von der gleichen Wirtschaftspolitik schulmeisterlich mit dem erhobenen Zeigefinger aufgestellte Behauptung „Und ich erinnere daran, daß wir in einer freien Marktwirtschaft leben“²⁾ wie Hohn.

Bisherige Faktoren der Standortwahl

Warum diese Wirtschaft nicht mehr so frei ist, wie behauptet wird, und daher eine sichere unternehmerische Planungsrechnung nicht mehr sicherzustellen vermag, soll am Beispiel der Veränderungen der Bedingungen für die Standortentscheidung bei Investitionen dargestellt werden: In der Vergangenheit beruhte die Wahl von Standorten für neue industrielle Betriebe zwar nicht immer, aber doch überwiegend auf mehr oder

²⁾ Karl Schiller In der „Welt am Sonntag“ vom 31. 10. 1971.

weniger qualifizierten Untersuchungen. Dabei waren an wesentlichen Faktoren und Komponenten bei stabilen, sich kontinuierlich entwickelnden Verhältnissen zu analysieren und zu bewerten:

die Marktbedingungen, d. h. die möglich erscheinenden Absatzmengen und Erlöse auf der Basis der Abnehmerstruktur, der Kaufkraftentwicklung, der Vertriebskosten (z. B. Transportwege und -kosten) u. a. m.;

die klassischen Produktionsfaktoren, wie Boden (z. B. Rohstoffe, Lagerstätten und Energiequellen), Arbeitskräfte sowie die zu mobilisierenden Geldmittel für die langfristige Bindung in den Produktionsanlagen usw.

Neue Komponenten

In den letzten Jahren haben sich jedoch weitere wesentliche, längerfristig wirksame Restriktionen für eine Standortwahl ergeben, die, teilweise auch ihrer schlechten Quantifizierbarkeit wegen, die Beurteilungsmöglichkeiten wieder einschränken. Sie liegen außerhalb der oben erwähnten für die Standortwahl und für die Verlagerungen geltenden

ich
rechne
mit der BfG*)

***) BfG**
Bank für Gemeinwirtschaft
Wenn ich Geld anlegen
will. Oder wenn ich Geld brauche.

Bedingungen, und sie sollen hier kurz erwähnt und anschließend erläutert werden. Es handelt sich dabei um:

- die Auswirkungen einer zweimaligen DM-Aufwertung in der Zeit von Mitte 1969 bis Ende 1971 und um die Kosteninflation in dieser Zeit;
- die angekündigten Steuer- und Gebührenerhöhungen;
- die einseitige Beurteilung unternehmerischen Wirkens und die damit verbundenen Verteufelungen, vorwiegend in der lokalen Tendenzpresse sowie in den akustischen und optischen Kommunikationsmitteln;
- die Strapazierung der berechtigten Anliegen zur Verbesserung der Umwelt bis hin zu den von außen gesteuerten Schikanen, durch die eine sogenannte kapitalistische Wirtschaftsordnung ad absurdum geführt werden soll, obwohl sich diese für die Arbeitenden und Rentenempfänger in der Bundesrepublik Deutschland als sozialer erwiesen hat als jedes sogenannte sozialistische Wirtschaftssystem.

Auf die beiden letzten Punkte, also die Verteufelung des Unternehmertums und die Umweltproblematik, soll zuerst eingegangen werden. Obwohl sie als Einflußfaktoren für unternehmerische Entscheidungen nicht zu quantifizieren und zu gewichten sind, kommt ihnen doch heute unter Umständen eine entscheidende Bedeutung für Entschlüsse zu, die sich auf die unternehmerische Zukunft entweder hier oder außerhalb der BRD beziehen. Von ihnen dürfte die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung im Inland nicht unbeeinflußt bleiben.

Verteufelung des Unternehmertums

Zwar sind in den Phasen einer spontanen und intensiven Aufbauarbeit der völlig zerstörten Wirtschaft innerhalb von 25 Jahren nicht alle Ideale von Gerechtigkeit und sozialer Ethik verwirklicht worden; und in Einzelfällen war auch im Unternehmertum nicht alles Gold, was schillerte. Im allgemeinen werden jedoch die Werktätigen bestätigen, daß Unternehmer die Vorsorge um den Menschen im Betrieb nach Moral und Gesetz stets ernst genommen haben. Die Sage von gewissenlosen Profitjägern ist für alle diejenigen, die mit dem Management gemeinsam für das Unternehmen und seine Belegschaft wirken, zu einfach, um geglaubt zu werden. Sie kann nur dem einleuchten, der sich von einer intensiven und verantwortlichen Arbeit genauso weit entfernt hält wie von der objektiven Würdigung aller Tatbestände und sich statt dessen auf die politische Tendenzargumentation stützt.

Tatsache ist, daß der überwiegende Teil des Unternehmertums und des Managements sein Augenmerk sekundär auf den Profit als reine Rechengröße richtet. Vielmehr beherrscht ihn die Freude an der erfolgreichen und harmonischen Arbeit zum Wohle eines Unternehmens, die ihren Ausdruck in den Werten findet, die das Unternehmen neu zu schaffen und zum Volkseinkommen beizutragen vermag. An der Verteilung einer steigenden Wertschöpfung aber nehmen die Arbeitnehmer nachweislich ebenso oder nach dem Abschluß neuer Tarifverträge stärker teil als die anderen Verteilungsberechtigten, wie der Bund, die Länder und die Gemeinden, die Kreditgeber und die Eigenkapitalgeber.

Auch die These von dem Preisterror, der der Bevölkerung durch die Unternehmer beschert wird, findet generell keine Stütze in der Statistik über die Entwicklung der Effektivverdienste je Beschäftigten und in der Steigerung der Lebenshaltungskosten. Während von 1960 bis 1964 die jährliche Steigerungsrate des Preisindex für die Lebenshaltung³⁾ 3% nicht überstieg, nahm sie 1965 auf 3,4% und 1966 auf 3,5% zu. Vorausgegangen waren aber Steigerungen der Effektivverdienste je Beschäftigtenstunde von Mitte 1964 bis Mitte 1965 um 9,6% und 1965/66 um 8,2%⁴⁾.

Umweltschutz von allen unterschätzt

Auf der Linie einer einseitigen und verzerrten Darstellung, vor allem in den Kommunikationsmitteln, liegt es dann auch, den Unternehmen alle Schuld an der Unfreundlichkeit der Umwelt anzulasten. Die Vorleistungen, die im allgemeinen Hand in Hand mit der fortschreitenden Technik erbracht wurden, werden dabei verschwiegen, und es wird ein rücksichtsloser, böser Wille von seiten der Unternehmer unterstellt. Die schwarzen Schafe unter den Arbeitgebern werden dabei als typisch herausgestellt.

Verkannt wird dabei aber, daß dort, wo sich Industrien in der Gründerzeit in der Nähe von Lagerstätten, z. B. der Kohle, ansiedelten, Märkte besonders auch für Konsum- und Haushaltsartikel entstanden, die permanent zur Ansiedlung weiterer Industrien einen Anreiz boten. Zwar installierten die Betriebe im allgemeinen je nach wirtschaftlicher Kraft und technischem Vermögen Anlagen zur Freihaltung der Umwelt von Verschmutzungen. Die aus der Ballung der Industriezweige entstehende Beeinträchtigung der Umwelt wurde jedoch unterschätzt. Und das nicht nur von den Unternehmen, sondern auch von vielen Ge-

³⁾ 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalt mit mittlerem Einkommen des allein verdienenden Haushaltsvorstandes nach Wirtschaft und Statistik, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (verschiedene Jahrgänge).

⁴⁾ Vgl. Jahresbericht der deutschen Bundesbank für 1969.

meinden, die ihr Hauptaugenmerk stärker auf teure Rathäuser und im Aufwand übertriebene Freizeit- und Sportanlagen richteten als auf Abwasser- und Müllverbrennungsanlagen.

So sind im Ruhrgebiet trotz wirksam gewordener Luft- und Abwasser-Reinigungsanlagen die Vorbelastungen an Abluft und Abwasser teilweise noch so hoch, daß dieser Standort für neue Fabriktionen, die einen hohen Bedarf an Kühlwasser und an sauberer Luft haben, Grenzen findet. Beispielsweise wird an heißen Sommertagen das Wasser einzelner Flüsse durch die Einspeisung häuslicher und industrieller Abwässer derart erwärmt (28 Grad), daß die vorgeschriebene und für die Aufrechterhaltung des Fischbestandes notwendige Wiedereinleitungs-temperatur des für industrielle Zwecke benötigten (Prozeß-)Wassers von höchstens 30 Grad nur aufrechtzuerhalten ist, wenn teure Rückkühlwerke gebaut werden. Diese arbeiten zudem mit einem hohen Verdampfungsverlust an Wasser, so daß auch hier natürliche Grenzen gegeben sind.

Belastungen der Unternehmen

Aus diesen teils materiellen, teils psychologischen Faktoren ergeben sich schon gewichtige Einflüsse auf die Ergebnisse von Investitionsrechnungen, die ausschlaggebend für die Entscheidung werden können, bei einer Erweiterung bestehender Betriebsstätten oder bei neuer Fabrikation an einen anderen Standort auszuweichen. Das ist besonders dann der Fall, wenn günstiges Industrieland angeboten wird und die Energie- sowie Wasserversorgung gesichert sind. Kaum ein Unternehmen wird eine derartige Verlagerung unter dem Aspekt anstreben, an anderen Plätzen weniger für die Erhaltung der Umwelt zu tun. Es wird aber seine Maßnahmen wirkungsvoller zu treffen vermögen, wenn die Vorbelastungen geringer als in Ballungsräumen oder kaum vorhanden sind.

Zu diesen Einflußfaktoren sind seit 1970 noch weitere große materielle Belastungen hinzugekommen, so daß eine Vielzahl von Unternehmen unter den langfristig gegebenen Bedingungen kaum Möglichkeiten sieht, bestimmte Investitionen im Inland zu verantworten. Denn die Ergebnisse ihrer Investitionsentscheidungs-Rechnungen auf mehrere Jahre hin rechtfertigen einen Kapitalein-

satz nicht. Diese Belastungen beruhen auf währungs- und kostenbedingten Ergebnisbeeinträchtigungen und den zu erwartenden Steuererhöhungen, die aus rückläufigen Ergebnissen zu tragen wären und die damit in einen Teufelskreis hineinführen. Es versteht sich, daß zunächst die exportintensiven Unternehmen betroffen werden. Da die Kraft zu importieren aber vom Export abhängt, deuten sich auch Interdependenzen für die exportextensiven Betriebe an.

Zunächst wird in diesem Zusammenhang häufig verkannt, daß die Steigerungen der Exportraten im Jahre 1971 unter Inkaufnahme wachsender Ergebnisverschlechterungen erzielt wurden, die einen hohen Substanzverlust auslösten. Rechenbar werden diese Substanzverluste erst nach dem Vorliegen der Jahresabschlüsse 1971 und 1972 sein.

Hektische Entwicklung der letzten Jahre

Hier stellt sich nun die Frage, welchen veränderten Bedingungen die Unternehmen im einzelnen ausgesetzt wurden und ob mit einer Fortwirkung dieser Bedingungen zu rechnen ist. In den Jahren 1969 und 1970 ist eine Überhitzung der Konjunktur heraufbeschworen worden, die dazu führte, daß von den Unternehmen und den Gebietskörperschaften in diesen beiden Jahren zusammen 54,2 Mrd. DM mehr investiert wurden als 1968. Die Initialzündung für diesen Boom lag ohne Zweifel in überdimensionierten Förderungsmitteln des Bundes, die sich in den gleichen Jahren auf 13 Mrd. DM belaufen haben sollen und zu denen noch Förderungsmittel der Länder und der Gemeinden kamen. Sie dienten leider nicht immer dem notwendigen Ausgleich von standortbedingten Erschwernissen, sondern führten zum großen Teil auch zu Wettbewerbsverzerrungen. Es handelt sich hier um ein europäisches Problem, nämlich um konkurrierende Anreizsysteme, gegen deren Übertreibung sich englische Industrielle heftig wandten⁵⁾, die sich von einer Senkung der Steuern und steigenden Gewinnen mit Recht mehr versprechen als von wettbewerbsverzerrenden Investitionsaufforderungen und -förderungen.

⁵⁾ Vgl. VWD-Chemie Nr. 24/1972.

VEREINSBANK IN HAMBURG

Zentrale: Hamburg 11 - Alter Wall 20-30 - Telefon 36 10 61

ÜBER 60 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Die diskontinuierliche und hektische Entwicklung der letzten Jahre mit ihren großen Schwierigkeiten für die unternehmerische Planung hat in Steuerungsmaßnahmen ihre Ursache, die nach dem Hau-ruck-Prinzip getroffen werden. Zu diesen Maßnahmen sind letzten Endes auch die zweimaligen Aufwertungen der D-Mark (im November 1969 und nach dem Abschluß des Floatings vom Mai 1971 im Dezember 1971) zu rechnen. Sicherlich sollte den sich verändernden Relationen der Binnenwerte der Währungen zueinander auch im Außenwert gefolgt werden. Derartige Anpassungsmaßnahmen wären aber behutsam und in ganz kleinen Schritten (z. B. bis zu höchstens einem Prozent im Jahr) vorzunehmen.

Verluste beim Exportgeschäft

Selbst wenn sich aber falsche Strukturen oder Relationen herausgebildet haben, kann eine zu einschneidende Änderung der Wechselkurse zu katastrophalen Veränderungen führen. Mit Währungsmaßnahmen die Konjunktur steuern zu wollen, ist ohnehin schon gefährlich genug, weil dadurch für eine zu lange Zeit neue Bedingungen gesetzt werden, die nicht ohne weiteres erfüllt werden können. Wären die Anreiz-Systeme für Investitionen angemessener ausgestaltet gewesen, so wäre der Kapitalbedarf nicht so außerordentlich angewachsen. Es hätte dann auch nach dem günstig konditionierten US-Dollar nicht eine so umfangreiche Nachfrage eingesetzt, wie das ab Herbst 1968 der Fall war. Daß diese Nachfrage befriedigt werden konnte, lag auch an der von der BRD mitempfohlenen Einführung der Sonderziehungsrechte, durch die für den internationalen Zahlungsausgleich bis dahin stark beanspruchte US-Dollar freigesetzt wurden.

Hinsichtlich der neuen Bedingungen, die durch die Währungsmaßnahmen seit 1969 für die deutschen Unternehmen geschaffen wurden, kann konkret festgestellt werden, daß die exportierenden Unternehmen beim Umtausch eines französischen Franc Ende 1971 nur noch 63 Pfennige erhielten anstatt 81 Pfennige Mitte 1969, also 22,2% weniger. Beim US-Dollar sind es in der gleichen Zeit rd. 21% gewesen, und in wichtigen Exportländern, wie England, Italien, Schweden, Dänemark, Österreich, Holland und Belgien, beliefen sich die Währungsverluste auch auf 10% bis 13,5%. Durch Preiserhöhungen in diesen Ländern wurden diese Verluste nur zu einem sehr geringen Teil ausgeglichen.

Auf der anderen Seite konnten französische Wettbewerber in Deutschland beim Umtausch der im Inlandsmarkt erlösten D-Mark einen Gewinn von Mitte 1969 bis Ende 1971 von 28,6% erzielen,

Nordamerikaner rd. 26% und andere Wettbewerber zwischen 11,3 und 15,6%. Preissenkungen im Inland in einigen Industriezweigen waren die Folge, und auf der Wippe normaler Beschäftigungsreserven zogen diese deutschen Unternehmen den kürzeren, weil ausländische Wettbewerber die Chancen auf dem deutschen Markt nutzten und ihre Anlagen nun voll auszulasten begannen. Für die so geänderten Währungsbedingungen kann eine angemessene Teilkorrektur kurzfristig nicht erwartet werden.

Verständliche Resignation

Auf der Seite der Kostensteigerungen, die boombedingt überwiegend von Personalkostensteigerungen ausgelöst wurden, waren Preiserhöhungen im Investitionsgüterbereich von mehr als 25% im Durchschnitt von Mitte 1969 bis Ende 1971 ebenso einschneidend und von sehr nachhaltiger Wirkung wie Verteuerung der laufenden Fabrikation durch Steigerung der Personalkosten um mehr als 30%, der Energiekosten um nahezu 30% sowie der Frachten der Bundesbahn um 31,6% und des Lkw-Verkehrs um 21,5%. Hierzu ließe sich noch eine Vielzahl von Beispielen anführen.

Da eine einschneidende Reduzierung dieser Kosten kaum zu erwarten ist, zumal neue Tarifabschlüsse bevorstehen, ergibt sich für alle diejenigen Unternehmen eine Engpaß-Situation, die Preiserhöhungen für ihre Erzeugnisse nicht realisieren können. Aufgrund dieser Konstellation von Bedingungen ist daher der Auffassung beizupflichten, daß in absehbarer Zeit in einzelnen Branchen der BRD nicht mehr rentabel produziert werden könne⁶⁾.

Von dem Zuckerbrot der Wirtschaftspolitik, sprich Rückgewährung des Konjunkturzuschlages und Freigabe von Eventualhaushaltsmitteln, ist für viele Branchen lediglich eine zinsmäßige Rentabilitätsverbesserung zu erwarten, die in den Investitionsentscheidungs-Rechnungen nur geringfügig zu Buche schlägt. Zu Buche schlagen werden eher die zu erwartenden höheren Steuerlasten ab 1974, die auch dazu beitragen dürften, daß vielfach nur noch unzureichende Return-Dauern (Amortisationszeiten für das einzusetzende Geld von risikowilligen Sparern) errechnet werden können.

Aufgrund all dieser Aspekte erscheinen die Resignation einzelner Unternehmer und ihre Entscheidungen verständlich, in anderen Ländern mit neuen unternehmerischen Aufgaben zu beginnen und Betriebsstätten zu errichten. Die politisch-psychologischen Einflußfaktoren auf diesen Entschluß sollten nicht unterschätzt werden.

⁶⁾ Vgl. Franz Heinrich Ulrich: Das große Sterben kommt erst noch. In: Wirtschaftswoche, Nr. 8, 1972, S. 16 ff.