

Direkte Subventionen - Der Erfolgsfaktor Subventionsempfänger *

Karsten Rixecker

Freier Journalist und Autor

Am Kugelberg 13 - 06667 Weißenfels - karsten@rixecker.com - www.rixecker.com

8. November 2023

Zusammenfassung

Direkte Subventionen werden seit Jahren weltweit dazu eingesetzt, um staatlich- oder gesellschaftlich erwünschte wirtschaftliche Entwicklungen mit öffentlichen Mitteln zu unterstützen. Bei direkten Subventionen werden die öffentlichen Mittel leistungslos an Unternehmen oder Personen zum Zwecke der Umsetzung von gesamtwirtschaftlich erwünschten Investitionen ausgereicht, die mittel- und langfristig die gewünschten Effekte erzielen sollen. Im Gegensatz zu indirekten Subventionen, die allgemeine Vergünstigungen eines Bereiches der Wirtschaft gleichartig unterstützen, fördern direkte Subventionen immer juristische oder natürliche Personen im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten. Solidität und Kompetenz des Subventionsempfängers werden damit natürlicher Weise zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor der Umsetzung der Subventionsziele. Das vorliegende Diskussionspapier problematisiert am Beispiel der Elektronik- und Chipindustrie den Komplex der Bewertung der Qualität des Subventionsempfängers und seines Umfeldes für eine erfolgreiche Umsetzung der gewünschten wirtschaftlichen Entwicklungen insbesondere bei großen Einzelsubventionen.

Situation

In Deutschland werden in die Chipfertigung in den nächsten Jahren mehr als 40 Milliarden Euro an direkten Subventionen fließen. Indirekte Subventionen oder öffentliche Mittel, d.h. Kommunale- und Landesmittel zur direkten Erschließung, der Ausbildung von Fachkräften und der allgemeinen Strukturstärkung (Digitalisierung und Bürokratieabbau), die sich auf weitere etwa 10 Mrd. Euro belaufen werden, nicht eingeschlossen.

*Draft Discussion Paper

Das Bundesministerium der Finanzen schreibt auf seiner Internetpräsenz zu den Grundlagen der Subventionspolitik:¹

Subventionen bedürfen stets einer besonderen Rechtfertigung und einer regelmäßigen Erfolgskontrolle, da die Begünstigung Einzelner zu Lasten der Allgemeinheit längerfristig in der Regel schädliche Folgen hat: Die Subventionierung kann durch die dauerhafte Veränderung der relativen Preise wirtschaftlich falsche Signale setzen. Wettbewerbsfähige Unternehmen können durch subventionierte Unternehmen verdrängt werden. Auch droht die Gefahr einer sich verfestigenden Subventionsmentalität mit der Konsequenz, dass notwendige Anpassungen unterbleiben und die Eigeninitiative zur Überwindung von strukturellen Anpassungsproblemen zurückgeht. Mögliche Folgen sind ein verzögerter Strukturwandel sowie die Beeinträchtigung von wirtschaftlichem Wachstum und Beschäftigung. Die Begünstigung Einzelner aus öffentlichen Mitteln zur Erfüllung gesamtgesellschaftlicher Ziele wird von den Bürgern vielfach als ungerecht wahrgenommen. Die Bundesregierung wird daher auch weiterhin prüfen, ob kurzfristig sinnvolle Subventionen mittelfristig durch haushaltsunabhängige und marktbasiertere Lösungen ersetzt werden können.

Sollen diese Aussagen aus dem Ministerium ernst gemeint, und die derzeitigen Subventionen in die Fertigung von elektronischen Bauteilen und Chips als Reaktion auf eine drohende Übermacht von Fertigungskompetenz und Fertigungskapazitäten in Fernost und USA zu verstehen sein, so müssen zwei Fragen vordringlich beantwortet werden: (i) wie sind wir historisch als führende Industrienation in eine solche Situation gekommen und (ii) werden die Subventionsempfänger von Großsubventionen in ausreichendem Maße auf ihre Eignung zur Umsetzung der gemeinwirtschaftlichen Ziele untersucht. Die Beantwortung der ersten Frage zielt auf das Ergründen von in der Vergangenheit gemachten Fehlern, die der Zweiten auf den weithin vernachlässigten Aspekt der Prüfung der Solidität der Empfänger von Großsubventionen ab.

Historische Ursachen der Schwäche Deutschlands und Europas im Bereich der Elektronik

Die in der derzeitigen Diskussion ausgeblendete historische Ursache des Problems der deutschen Elektronikindustrie ist zu einem großen Teil dem jahrelang unterbliebenen substanziellen privatwirtschaftlichen Engagement von Unternehmen und mithin den nötigen Investitionen in diesem Industriebereich geschuldet. Das galt sowohl für Deutschland als auch für Europa. Es ist schmerzlich, feststellen zu müssen, dass deutsche Unternehmen, die noch in den 60er und 70er Jahren im Bereich der Mikroelektronik und Computertechnik aktiv waren,

¹https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/StandardaStanda/Themen/Oeffentliche_Finanzen/Subventionspolitik/grundgrund-der-subventionspolitik.html

dieses Engagement aufgegeben haben. Sie wollten und konnten sich im Weltmarkt in diesen Geschäftsfeldern aus Profitgründen nicht weiter etablieren.

Sie spezialisierten sich vielmehr auf ihre ertragstarken in Systemen liegenden Alleinstellungen. Sie verlagerten den Bau und die Entwicklung der für sie in der eigenen Wertschöpfungskette damals nicht interessanten Elektronikkomponenten und Softwarelösungen nach Asien und die USA. Das margengetriebene Outsourcing war im Kontext des wirtschaftlichen Gesamtergebnisses dieser Unternehmen für die Aktionäre bzw. Eigentümer lukrativer. Schlimmer noch, die Fixierung auf die Industriebereiche Automobil, den Anlagen- und Maschinenbau, Pharma- und Chemie, Versicherungen und Banken ließ die eigene Basis für zulieferbare Elektronik erodieren. Der internationale Zukauf stand im Vordergrund. Beruhigend scheint an dieser Stelle, dass Volkswagen, Siemens, Bosch, Mercedes und andere heute versuchen, diese Fehler durch eigene Investitionen, die wesentlich ohne größere Subventionen auskommen müssen, zu korrigieren.

Die Situation in Deutschland und Europa war damals gleichermaßen durch wirtschaftliche Verwerfungen belastet. Die gesamtwirtschaftlich als äußerst wichtig angesehene Stahlindustrie war hoch subventioniert. Das band erhebliche Mittel und war aus übergeordneten europäischen Interessen als geboten anzusehen. Im hiesigen Kontext zeigt sich eine Parallele zur damaligen Situation im heutigen Umbau der Energieversorgung. In diesen Bereich fließen seit einigen Jahren erhebliche Mittel, die aufgrund des lange ignorierten Klimawandels und den schon jetzt daraus folgenden Schäden höchste Priorität haben. Im damals neuen Wirtschaftsbereich der Elektronik herrschte dagegen Aufbruch und Investitionsstimmung. Dort war Vertrauen in die Lieferwilligkeit und ständige Lieferfähigkeit der asiatischen und amerikanischen Anbieter kein Problem, sondern strategischer Teil der Entwicklung. Der Gedanke einer global vernetzten, sicheren Wirtschaft wurde dort zum Paradigma. Dass damit auch Kapazitäten und Kompetenzen abwanderten, wurde – im Gegensatz zur Stahlindustrie – nicht verhindert. Auf dem Hintergrund der schwierigen Situation der Kohle und Stahl Industrie versuchte man auch nicht mit Subventionen zu arbeiten, sondern machte das globale Zuliefern zum Mittel der der Effizienzsteigerung. Die Optimierung der eigenen Gewinnmargen über globales Sourcing und ständige Preisoptimierung war wichtiger Bestandteil des deutschen und europäischen Wohlstandes und ist es bis heute.

Corona-Krise, Klima-Krise und Ukraine Krieg verändern die Situation nachhaltig. Die aus diesen disruptiven Situationen notwendig werdenden Transformationen, neue geopolitische Machtansprüche und die Verschiebung der Machtzentren gekoppelt mit sich weltweit verstärkender konfrontativer nationaler Politik und Ressourcen-Protektion, lassen diesen offenen, globalen Ansatz jetzt in einem neuen Licht erscheinen.

Die Überschrift heißt: Autonomie

Nicht nur für den Bereich Elektronik, sondern auch in der Pharmaindustrie und Grundstoffchemie heißt das neue Thema *Autonomie*. Die Sicherung von Kompetenzen in Forschung, Entwicklung und Herstellung von kritischen Produkten, im hier diskutierten Fall strategisch wichtige Elektronikbauteile und Komponenten, soll Sicherung der Versorgung zukünftig zu einem Grundpfeiler einer neuen Industrie- und Wirtschaftspolitik werden lassen, die in angemessener Weise die Autarkie Deutschlands und Europas zu berücksichtigen hat. In der oben erwähnten Pharmaindustrie sehen wir ein ähnliches Szenario. Hier wurden u.a. die Produktion von diversen Antibiotika und Generika, die unterhalb einer bestimmten Profiterwartung lagen, zur Fremdproduktion meist ins asiatische Ausland ausgelagert, ohne an die Konsequenzen der Versorgungssicherheit bei Störung der Lieferketten oder sonstigen politischer Verwerfungen, bis hin zu Kriegshandlungen, zu denken.

Das Kernargument der Befürworter der jetzt eingesetzten, hohen direkten Subventionen unter dem Leitmotiv *Autonomie* setzt immer voraus, dass ein hohes Maß an Kontrolle - oder zumindest spürbarem Einfluß - auf Seiten des Subventionsgebers auf den Subventionsnehmer gegeben sein muß.

Bei den jetzt gewährten Subventionen in Magdeburg, Dresden und Saarbrücken, erscheint der nötige Anspruch auf *Autonomie* und *Kontrolle* schon deshalb fraglich, weil überwiegend US- und asiatische Großunternehmen in den Genuss der bereitgestellten Mittel kommen. Die subventionierten Unternehmen sind international aufgestellt, global operierend und unterliegen einer komplexen Kontrollstruktur einschließlich des Einflusses der Jurisdiktion ihrer Sitzländer. Interessengegensätze und Zielkonflikte sind immanent. Einen nachhaltigen Einfluss des Subventionsgebers - und in der Folge des deutschen und europäischen Steuerzahlers - auf diese Unternehmen kann man, unter den Bedingungen einer von Europa propagierten freien Handelspolitik, schon an dieser Stelle schlicht verneinen.

Gehen wir zurück in die 1970 und 80er Jahre und betrachten die zu dieser Zeit in die Stahlindustrie geflossen Subventionen und die Argumente ihrer Befürworter. Auch im Falle der Stahlindustrie waren geopolitische Strukturfragen und weltweite Subventionen in Kapazitäten mit dem Argument der Sicherheit der Güterversorgung begründet worden. Die aufstrebenden Produzenten China und Indien traten mit ähnlichen national motivierten Argumenten in den Subventionswettbewerb ein. Überkapazitäten und Dumpingpreise waren bekanntermaßen die Folge. Helmut Wienert hat in einer Studie überzeugend dargelegt, dass das Strukturproblem der Stahlindustrie durch dauernde Subventionen nicht wirklich gelöst wurde.² Zwar konnten Effizienz-Gewinne erzielt und eine Mark-

²Wienert, Helmut (1990): Stahlpolitik: Ein Lehrstück für die Risiken der industriepolitischen Intervention?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol.

berreinigung teilweise und zyklisch erreicht werden, doch sind die Grundprobleme der Subventionsspirale in diesem Industriezweig weltweit weiterhin akut und tauchen heute in der Diskussion um „Green Steel“ im Kontext der Emissionsproblematik erneut mit riesigen Subventionssummen auf. Eine ausführliche Analyse der derzeitigen Probleme der Stahlindustrie von André Küster Simic u.a., beleuchtet auch den betriebswirtschaftlichen Aspekt eingehend.³

Die Evaluierung von Subventionseffekten

Damit eine Übertragung von Erkenntnissen aus früheren vergleichbaren Subventionsszenarien auf die heutige Situation in der Chip-Industrie geleistet werden kann, ist eine Diskussion über die gängigen und nötigen Evaluierungsverfahren zur Bestimmung oder Messung des Erfolges durchgeführter, direkter und indirekter Subventionen vorzunehmen. Bei indirekten Subventionen oder regionalen Wirtschaftsförderungsmaßnahmen wie z.B die *Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GRW)* ist dies geschehen.⁴

Der hier angewendete Differenz-von-Differenzen-Ansatz in Kombination mit einem vorgeschalteten Matching für die Gruppe der nicht geförderten Vergleichsunternehmen bei gegebenen GRW-Förderregeln und den aus den Unternehmensdaten, Landes und Bundesstatistiken genutzten Basisdaten, läßt eine angemessene Bewertung auf das Erreichen der Förderziele zu. Wir bewegen uns bei derartigen Subventionen in einer vorgegeben, breiten Verteilung der Mittel auf viele Unternehmen in einem relativ langen Zeitraum. Man kann in der gegebenen Struktur davon ausgehen, dass sich positive wie negative Einzeleffekte bei genügender großer Anzahl von Fällen dieser relativ kleinteiligen Fördermaßnahme in der großen Gesamtheit nicht mehr wesentlich auswirken und eine Kumulierung von Abweichungen faktisch nicht vorliegt. Anders gestaltet sich das Untersuchungsfeld bei großen Einzelsubventionen.

Groß- und Einzelsubventionen

Die Bewertung der Wirkung erteilter Groß- und Einzelsubventionen gegen ein Szenario, das die mögliche Entwicklung des Subventionsfeldes ohne die gewährten Unterstützungen wiedergibt, oder einen anderen möglichen Subventionsempfänger betrachtet, unterbleibt in der Regel, weil die Komplexität der Modellierungen sehr hoch, die Basisannahmen und Parameter der Modelle darüber

70, Iss. 4, pp. 207-211

³Küster Simic, André; Knigge, Malte; Schönfeldt, Janek (2020): Struktur, Entwicklung und Zukunft der deutschen Stahlindustrie, Working Paper Forschungsförderung Nummer 187, Juni 2020, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf 2020

⁴Brachert, Matthias ; Brautzsch, Hans-Ulrich; Dettmann, Eva; Giebler, Alexander; Schneider, Lutz; Titze, Mirko (2020): „Evaluation der Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ (GRW)“ durch einzelbetriebliche Erfolgskontrolle. IWH Online 5/2020. Halle (Saale) 2020.

hinaus nicht sicherstellen können, dass Rückbezüglichkeiten und im Zeitverlauf nötig werdende strategisch motivierte Änderungen des Geschäftsmodells des geförderten Unternehmens schon innerhalb des Modells die Ergebnisse der Evaluierung nachhaltig beeinflussen können und mithin die „Bewertung“ unzulässig werden lassen.

Ein Vergleich zwischen ex ante Modellen (Prognosen) auf Basis der Geschäfts- und Marktentwicklungen, die zur Bewertung der Umsetzbarkeit und dann zur Genehmigung der Subventionen führten, mit ex post Evaluierungen (sind die Ziele des Subventionsempfängers und die gesamtwirtschaftlichen Vorgaben nach Abschluss der Subventionsperiode erreicht worden), scheint dagegen ein sinnvoller Ansatz zu sein, erkannte Fehler zukünftig in solchen Entscheidungsszenarien lokalisieren und in späteren Fällen eventuell vermeiden zu können.

Auf diesem Hintergrund scheint es ex ante geradezu geboten, den Einflussfaktor, der vor Erteilung der Subvention am einfachsten zu kontrollieren ist, nämlich den Subventionsempfänger und sein Markt- und Wirkungsumfeld, einer genauen Analyse zu unterziehen und in eine volkswirtschaftliche Analyse einzubetten. Das ist scheinbar im Falle der jetzt getätigten Investitionen in die Chipindustrie in Deutschland und Europa nicht ausreichend geschehen.

Die Qualität der Subventionsempfänger in der Chip Industrie

Die Qualität und die Bereitschaft der Subventionsempfänger die wirtschaftliche Situation, die die temporäre Unterstützung nötig machen soll, auch mit eigenen Mitteln zu lösen, sollte immer an erster Stelle stehen, d.h., die Subvention soll immer das letzte Mittel der Unterstützung sein. Die Diskussion ob und wann Groß- und Einzelsubventionen zur Steuerung wirtschaftlicher Entwicklung sinnvoll sind, kann nämlich schon dann unterbleiben, wenn der potenzielle Subventionsempfänger selbst eine Risikoposition ist, die die mittel- und langfristig geplanten gesamtwirtschaftlichen Ziele mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht Realität werden lassen. Am Beispiel Intel lässt sich vermuten, dass ein großer Name die gebotene Gründlichkeit der Unternehmens- und Marktanalyse gegenüber einem Wunschbild in den Hintergrund treten lässt. Dies scheint für die Chipindustrie, hier für den betrachteten Fall Intel Corporation, mit hoher Wahrscheinlichkeit der Fall zu sein. Einige Argumente:

Das Beispiel Intel Corporation

Situation Intels in von Q2/2022 bis Q2/2023 Obwohl Intel im ersten Quartal 2023 die eigenen Verkaufserwartungen übertroffen hat, steht am Ende der größte Verlust, den der Chiphersteller aus Santa Clara jemals zu verzeichnen hatte. Durch den schwachen PC-Markt wird zumindest für das laufende Quartal

ebenfalls wieder ein unzureichendes Ergebnis erwartet. Die nächsten Produktgenerationen sollen ab der zweiten Jahreshälfte für Besserung sorgen. Intels Gesamtumsatz fiel von 18,4 Milliarden Q1/2022 auf 11,7 Milliarden US-Dollar in Q1/2023, 200 Millionen US-Dollar mehr, als das Unternehmen im letzten Quartal vorhergesagt hatte. Gleichzeitig zahlte Intel 1,5 Milliarden US-Dollar Dividende aus.

Der uns hier interessierende Bereich Intel Foundry Services verzeichnete einen Umsatzrückgang von 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr und machte 140 Millionen US-Dollar Verlust. Grund dafür sollen die hohen Kosten für die Inbetriebnahme neuer Produktionsstandorte sein, mit denen Intel wieder zum Marktführer werden möchte und deshalb die Produktion teilweise nach Europa und in die USA verlegt. Das ist der Bereich, zu dem Magdeburg gehören wird.

Umstrukturierungen sollen Milliarden sparen Im Quartalsbericht spricht Intel von Restrukturierung und Straffung des Unternehmens. Im Jahr 2023 will das Unternehmen drei Milliarden US-Dollar, bis Ende 2025 sogar acht bis zehn Milliarden US-Dollar einsparen. Den Jahresausblick für den Konzernumsatz muss Intel ein weiteres Mal nach unten korrigieren: von 76 Milliarden US-Dollar zum Jahresanfang, auf 65-68 Milliarden US-Dollar im zweiten Quartal, und aktuell auf 63-64 Milliarden US-Dollar. Die Foundry Services werden zudem zum eigenständigen Geschäftsbereich ausgegliedert. Intel peilt für die Chipfertigung hier 20 Milliarden Dollar Umsatz im Jahr 2024 an. Ziel ist es, künftig ähnliche Foundry-Dienste wie die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) anbieten zu können, die hier als Marktführer gilt und als Wettbewerber Intels in Deutschland ebenfalls hoch subventioniert wird. Die Förderung von verschiedenen, international aufgestellten Wettbewerbern im deutschen Wirtschaftsgebiet erscheint ohnehin schwer verständlich. Der jetzt ausgegliederte Geschäftsbereich „Intel Foundry Services“ wird im Rahmen der Restrukturierung eigene Finanzergebnisse vorlegen. Ein hohes Risiko dieser Ausgliederung für den Subventionsgeber liegt in einem späteren Verkauf der subventionsempfangenden Einheit. Ein Verkauf dieser Einheit würde auch Sachsen-Anhalt in Magdeburg direkt betreffen. In Deutschland erinnert man sich sofort an Siemens-Nokia. Im Jahr 2008 nach Schließung der Nokia Werke in Bochum entfachte eine heftige Diskussion über die Rückforderung der Subventionen, die nach langen rechtlichen Auseinandersetzungen für die Regierung negativ ausging. Die angekündigte Restrukturierung Intels ist Teil der Pläne von Intel-CEO Pat Gelsinger, die Chipfertigungskapazitäten von Intel zu verdoppeln und die Fertigung für Dritte zu öffnen. Eine solide Planbasis dieser Restrukturierung ist für die politischen Entscheidungsträger nach bisherigem Kenntnisstand nicht verfügbar.

Größenverhältnisse Mit einer Bilanzsumme von 182 Mrd. US Dollar, einem Umsatz von 63 Mrd. US Dollar und 131.000 Mitarbeitern ist Intel ein sehr großes, multinationales Unternehmen. Zum Vergleich: Der Landeshaushalt von Sachsen-Anhalt für 2023 hat ein Volumen von 14 Mrd. Euro. Das Finanzver-

mögen des Landes Sachsen-Anhalt betrug 2020 nur knapp 12 Mrd. Euro. Die ersten 20 Unternehmen in Sachsen-Anhalt erzielten 2022 einen Umsatz von zusammen ca. 12 Mrd. Euro. Diese Relationen verdeutlichen das hohe Risiko für das Land Sachsen-Anhalt und den Bund. Denn auch im Bund, der den Großteil der direkten Subvention trägt, sind die Relationen problematisch. Bei einem Gesamthaushalt 2023 von 480 Mrd. Euro und einem Finanzvermögen einschließlich der Länder von rund 1,1 Mrd. Euro, erscheint es bei einer Einzelsubvention 10+ Mrd. Euro in ein derart großes Unternehmen geboten, dem Engagement entsprechend, gravierende Eingriffsrechte zu sichern.

Innovationskraft und Technologieführerschaft Intel ist weder Technologieführer noch Innovationstreiber im Markt. Der Apple M1 und M2 Chip ersetzen zukünftig alle Intel Produkte im Hause Apple (das sind ca. 7 % des Intel Volumens). Produziert werden diese Produkte beim Wettbewerber TSMC in Taiwan, heute ebenfalls ein Großsubventionsempfänger in Deutschland. Die Bemühungen Intels um die Entwicklung und Produktion schneller Grafik Prozessoren stecken fest oder gar in einer Sackgasse. Das Risiko, dass Magdeburg als Fertigungsstätte nicht zum Kern der zukünftigen Wachstumstreiber Intels wird, ist sehr hoch. Das belegen alle Marktinformationen. Die Ausgliederung des Bereichs Intel Foundry Services in ein eigenständiges Geschäft deutet eine schon geplante Verkaufsoption an.

Feststellung und Empfehlung

Aus dem oben gesagten lässt sich zusammenfassend feststellen:

- Intel ist ein Restrukturierungsfall besonderer Art. Deshalb ist der Subventionsgeber gehalten die wirtschaftlichen Risiken des Subventionsnehmers eingehend zu prüfen. Dies ist bisher nicht erfolgt und nicht öffentlich gemacht.
- Die Strategie Intels auf eine hohe Fertigungstiefe in Europa widerspricht den Marktgegebenheiten. Deshalb sind Subventionen nötig. Asien hat in diesem Fertigungsbereich einen nahezu uneinholbaren Vorsprung.
- Intels Subventionen kommen überwiegend seinen Aktionären zugute. Intel muss die Subventionen zwar Eigen- und Fremdkapital neutral verbuchen, sie wirken sich jedoch faktisch als Stärkung des Eigenkapitals aus, ohne dass Kontroll- und Dividendenrechte für den Subventionsgeber damit verbunden wären.
- Intel benötigt diese Subventionen auch, um die gewohnten hohen Dividenden ausschütten zu können. Trotz massiven Umsatz- und Ergebnisrückgängen bleibt die Dividende relativ stabil. Das wiederum verzerrt die Markt- und Wettbewerbssituation global.
- Bund und Land haben keine Kontrollrechte. Das stärkt die Position des Subventionsempfängers bis hin zum Erpressungsszenario. Strukturell bereitet Intel den möglichen späteren Verkauf der Foundry Sparte durch Ausgliederung jetzt schon vor.

Die aufgeführten Punkte skizzieren das derzeitige Risikoprofil der Intel Corporation. Sie machen eine detaillierte ex ante Betrachtung der Subventionswürdigkeit von Intel nötig. Beim vorliegenden Umfang der Förderung sollte ein fein ausgearbeitetes, belastbares Modell der Geschäftstätigkeit auf Basis der Plandaten des Subventionsempfängers vorliegen und bezogen auf die vom Subventionsgeber vorgegebenen Ziele über die geplante Subventionszeit in verschiedenen Markt Szenarien laufend zu simulieren sein. Solche Simulationsmodelle liegen in einem Konzern heute im Rahmen seiner strategischen Entwicklungsplanung vor.

Schlussfolgerungen

Subventionen dieser Größenordnung (Bund, Land und Kommune) sind hoch Risiko belastet. Eine eingehende Diskussion findet bisher bedauerlicher Weise meist auf Basis von Meinungen aber nicht substanziiert statt. Die Subventionsgeber lassen sich oft durch einen großen Namen, eine komplexe wirtschaftliche Struktur und noch komplexere internationale Organisation täuschen. Bei genauer Analyse unseres Falles, dem Marktumfeld der Elektronik und Chip Branche, würde sich ein viel kritischer Umgang mit der Situation aufzwingen. Das Risiko der Investitionen liegt überwiegend beim Subventionsgeber, also der Bundesrepublik Deutschland und den Ländern Sachsen-Anhalt, Sachsen und Saarland. Ob bei solchen Vorbedingungen und der gleichzeitigen Unterstützung auch der Wettbewerber TSCM und Wolfspeed, jetzt perspektivisch auch noch Global-Foundries, die eine Klage gegen die EU Kommission wegen Ungleichbehandlung erwirkt haben, und als Nummer zwei der Foundry Services im Weltmarkt gelten, die Ziele der Subventionsgeber erreichbar sind, ist fraglich. Jedenfalls bestünde heute technisch die Möglichkeit, ein ausgearbeitetes, belastbares Modell der Geschäftstätigkeit des Subventionsempfängers auf Basis der Plandaten und bezogen auf die vom Subventionsgeber vorgegebenen Ziele über die geplante Subventionszeit in verschiedenen Markt Szenarien laufend zu simulieren, und damit eine gute Möglichkeit der Kontrolle zu eröffnen (Soll/Ist Szenarien). Solche Simulationsmodelle liegen im Intel Konzern in unterschiedlicher Ausprägung im Rahmen seiner strategischen Entwicklungsplanung vor. Die Nutzung solcher Werkzeuge sollte Teil der Subventionsvereinbarungen werden.

Literatur

- [Küster Simic] *Küster Simic, André; Knigge, Malte; Schönfeldt, Janek (2020):* Struktur, Entwicklung und Zukunft der deutschen Stahlindustrie, Working Paper Forschungsförderung Nummer 187, Juni 2020, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf 2020
- [Wienert] *Wienert, Helmut:* Stahlpolitik: Ein Lehrstück für die Risiken der industriepolitischen Intervention?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 70, Iss. 4, pp. 207-211

[Titze] *Brachert, Matthias; Brautzsch, Hans-Ulrich; Dettmann, Eva; Giebler, Alexander; Schneider, Lutz; Titze, Mirko* „Evaluation der Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ (GRW)“ durch einzelbetriebliche Erfolgskontrolle. IWH Online 5/2020. Halle (Saale) 2020.