

## **INNOVATION, FINANZIERUNG UND DIE INSTITUTIONELLEN GRENZEN DES WACHSTUMS**

### **I. Innovative Strategien im globalisierten Wettbewerb**

Beide Unternehmen, von denen heute schon die Rede war – AVL als das innovative Herz des österreichischen Auto-Clusters und Intercell als Beispiel für den österreichischen Bio-Tech-Cluster – sind Teil einer guten Nachricht: Österreich ist ein erstklassiger Standort für Unternehmen der Wissensgesellschaft, Risikokapital ist für überzeugende Projekte mobilisierbar, das innovationspolitische Glas ist zumindest halbvoll.

Von den Steuerreformen 1989 und 1993 über den erhöhten Forschungsbeitrag bis zur Senkung der KÖSt auf 25% und zur Einführung der Gruppenbesteuerung ist – noch dazu unter Einrechnung substantieller Reformschritte in der Kapitalmarktpolitik – trotz vielen Widerstreits eine konsequente Ausrichtung der Rahmenbedingungen zugunsten von unternehmerischer Wertschöpfung erkennbar. Wenn es gelingt, dieses Glas durch die geeigneten Maßnahmen konsequent weiter aufzufüllen, haben wir intakte Chancen, im zukünftig noch schärfer werdenden innereuropäischen und globalen Innovations-Wettbewerb zu bestehen.

Weniger geradlinig verlief die Entwicklung im Bereich der Forschungs-Fördereinrichtungen. Die Klarheit der Ursprungskonzeption zu Ende der Sechzigerjahre, mit der je ein Fonds für Grundlagenforschung und angewandte Forschung sowie eine Garantieinstitution geschaffen worden waren, wurde durch Hinzuverfinden immer neuer Förderinstitutionen bis Ende der Neunzigerjahre bis zur Unkenntlichkeit verwässert. Trotz der Reformen der letzten Jahre ist es hier im Vergleich zu internationalen Vorbildern in ähnlich großen EU-Mitgliedsländern noch nicht zum Optimum an Einfachheit und Professionalität, aber auch zur notwendigen Distanz zu den dafür zuständigen Ministerien und den politischen Parteien gekommen. Umso mehr ist der FFG als jüngster Schöpfung im Bereich der Dachorganisationen Erfolg zu wünschen, kommt es doch am Weg zu ambitionierten Forschungs-Quotenzielen nicht nur auf Budgetansätze, sondern vor allem auf die Umsetzungsqualität an.

Bekanntlich sieht der deklamatorische Teil des Lissabon-Zieles eine F&E-Quote von 3 % des BIP vor und will Europa bis 2010 zum „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt“ entwickeln. Uns muss hier weniger die Frage interessieren, ob das Europa als Ganzes schafft – Statistik ist geduldig – sondern, ob wir unseren eigenen Wirtschaftsstandort so weiterentwickeln können, dass wir diesem Ziel zügig nahe kommen.

Die Europameisterschaft in Lissabon hat gezeigt, dass es im Fußball so wenig wie in der Innovationspolitik darauf ankommt, dass Europa gewinnt, sondern dass konkurrierende europäische Teams – sprich Standorte – untereinander in einem scharfen innereuropäischen Wettbewerb stehen. Das Paradoxon der europäischen Innovationspolitik lautet, dass sie erst dann gelingt, wenn gut trainierte Mitgliedsländer erfolgreich wettkämpfen. Europäisch sind nur die Regeln des Binnenmarktes, mit denen das gemeinsame „level playing field“ in den Güter-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalmärkten festgelegt wird. Um den standortpolitischen Sieg spielen aber müssen wir aus eigener Kraft und in eigener Verantwortung.

Wenn wir das erfolgreich tun wollen, bleibt trotz der einleitenden guten Nachricht noch Vieles offen. Mit innovatorischen Erfolgen ist es in Volkswirtschaften wie im Unternehmen selbst: kaum ist im „Prozess der bewussten und systematischen Erneuerung von Produkten und Leistungen zur Erringung von Wettbewerbsvorteilen und Erschließung neuer Marktpotentiale“ (so definiert Tom Sommerlatte Innovation) etwas Substantielles gelungen, zwingen Wettbewerb und technologische Neuerungen schon zum nächsten innovatorischen Schritt. Man ist nie ganz angekommen, und wenn man einmal glaubt, man sei es, dann ist das ein warnendes Zeichen für aufkeimende Selbstgefälligkeit und erlahmende Innovationskraft.

Innovation ist zum Pass-Wort für Erneuerung in Technologien/Produkten, Prozessen und Institutionen geworden, mit dem wir uns gesteigerte Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zugleich erhoffen. Es fällt auf, dass Innovation als Hoffungsbegriff in den etablierten Marktwirtschaften das „Wachstum“ abgelöst hat. Sie gilt als Schlüssel zum Ende aller Verknappung, als geradezu alchemische Formel für den Umgang mit knappen Ressourcen, als Produktivitäts-Maschine und als Vademecum gegen Verteilungskonflikte.

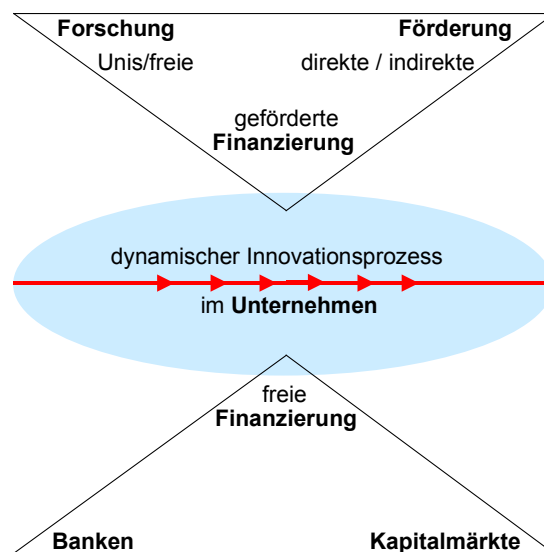
Es ist nicht wenig, was wir von Innovationspolitik verlangen. Im Grund scheinen wir damit gleich drei entscheidende Herausforderungen in einem bewältigen zu wollen:

- Zum Ersten die Stärkung Europas im Wettbewerb gegenüber den USA. Nachdem wir seit einem guten Jahrzehnt mit dem Vorwurf zu leben haben, in Sachen Wachstum und Produktivität hinter der Entwicklung in den USA herzuhinken, soll Technologie- und Innovationspolitik uns auf die Sprünge helfen. Den damit verbundenen Vergleich zwischen europäischen Hochsteuerstaaten und dem amerikanischen Modell beantwortet Karl Aiginger, Industrieexperte am Wirtschaftsforschungsinstitut, in seiner Stanford-Studie so, dass Österreich auf dem Weg zu dem, was er den „reformierten Wohlfahrtsstaat“ nennt, einigermaßen gut vorankommt, während große EU-Staaten wie Deutschland und Italien von strukturellen Nachteilen gebremst werden.
- Zum Zweiten geht es bei Innovationspolitik um die Bewältigung der neuen internationalen Arbeitsteilung und damit das Überleben des österreichischen Standortes in der Konkurrenz zu Ländern mit niedrigeren Arbeitskosten. Dieses Thema ist trotz seiner brennenden Aktualität schon älter als das Wort Globalisierung. Peter Drucker, der in Wien geborene Doyen der Managementlehre hat es in seinem auch heute noch lesenswerten Buch über „Management in turbulenten Zeiten“ schon 1980 angeschlagen: „Den Industriestaaten bleibt nur die Wahl zwischen möglichst schneller Innovation mit möglichst weitgehender Automation oder aber der Aufgabe bzw. Auslagerung von zu arbeitsintensiven Produktionsphasen und Industrien. Sie müssen sich vor allem auf die Entwicklung „wissensintensiver“ Bereiche und Branchen sowie auf das Ausnutzen neuer Energiequellen konzentrieren. Das heißt mit anderen Worten: sie dürfen sich nicht mit der bloßen Anpassung an den Strukturwandel begnügen, sondern müssen diesen bewusst initiieren und herbeiführen, um ihren Wohlstand und sozialen Zusammenhalt zu gewährleisten“.
- Zum Dritten steht Innovationspolitik in engem Zusammenhang mit der Frage nach der ökologischen Bewältigung jenes globalen Wachstumsschubes, der durch den Eintritt früher planwirtschaftlicher Länder in die Marktwirtschaft ausgelöst wurde. Die Dramatik dieses Themas zeigte sich zuletzt im Zusammenhang mit der Wachstumsdynamik Chinas aber auch mit der Unsicherheit über die Entwicklungen am Erdölmarkt. Lovins und Weizsäcker haben dazu in ihrem Buch „Faktor 4“ schon vor Jahren gezeigt, dass ressourcenschonendes Wachstum technisch machbar ist. Und in seinem ordnungspolitisch breiteren Ansatz einer öko-sozialen Marktwirtschaft zeigt auch Rademacher, dass die Chance der hochentwickelten Industrieländern gegenüber den Adaptions- und Imitationsstrategien der emerging markets mit ihren hohen jährlichen Wachstumsraten nur in einer ressourcensparenden Innovationsstrategie bestehen kann.

## II. Innovationsfinanzierung zwischen Forschungsförderung und Kapitalmarkt

Unternehmen stehen im Innovationsprozess im Spannungsfeld zwischen zwei magischen Dreiecken. Es geht um die optimierte Weiterentwicklung und Umsetzung der Ergebnisse von universitärer, freier und/oder unternehmerischer Forschung bei bestmöglichem Einsatz aller direkten und indirekten Förderinstrumente – einschließlich geförderter Finanzierungen in Form von Zuschüssen und Garantien.

Im zweiten Dreieck geht es darum, die Finanzierung dieses Innovationsprozesses einerseits durch Innenfinanzierung aus den laufenden Unternehmensergebnissen, andererseits über Fremdfinanzierung und Eigenkapitalfinanzierung unter Ausschöpfung der Möglichkeiten von Banken und Kapitalmärkten sicherzustellen.



Gerade die Bedeutung der freien Finanzierung wird dabei oft unterschätzt. Denn ohne die Verfügbarkeit eines leistungsfähigen Finanzierungssystems würden wir mit noch so engagierter Technologiepolitik und forschungspolitischen Anreizsystemen nicht vorankommen. Das schmälert nicht die Bedeutung von Förderinstrumenten gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen, sind sie doch bei immer kürzer werdenden Innovationszyklen oft entscheidend dafür, ein F&E-Projekt in die Richtung eines marktreifen Produktes zu bringen.

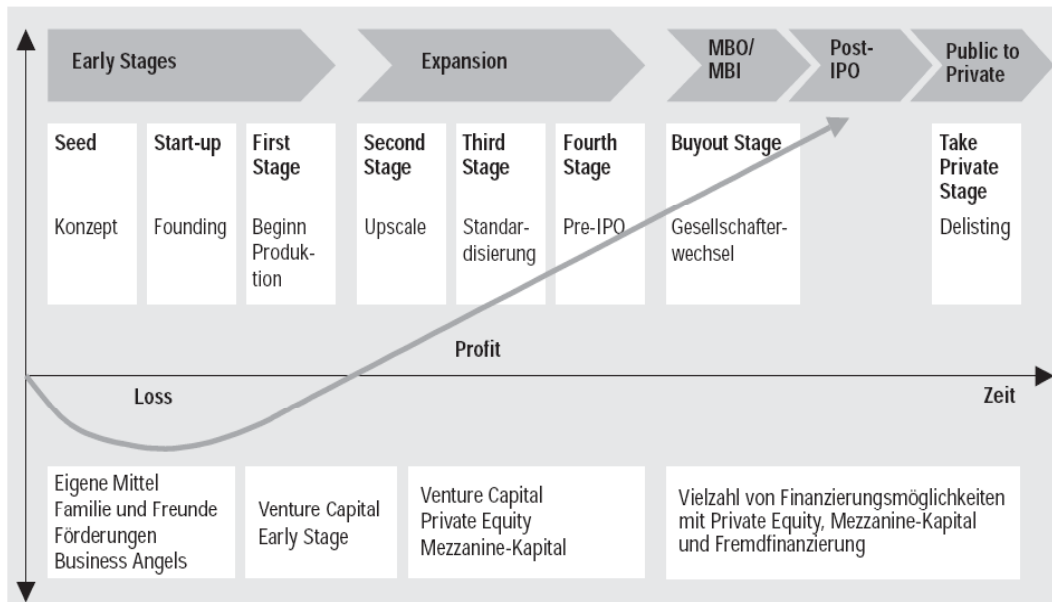
Je größer ein Unternehmen ist und je besser sich die Risiken von F&E auf verschiedene Projekte und Geschäftsfelder streuen lassen, umso mehr können die klassischen Finanzierungsinstrumente ihre Rolle im Innovationsprozess übernehmen. Innovationen werden dann als normaler Teil der unternehmerischen Wertschöpfungskette im Idealfall aus dem Cash-Flow, also aus der Innenfinanzierung bestritten. Externe Förderungen und indirekte Steuer-Incentives wie die Innovationsprämie bilden dabei einen willkommenen Hebel zur Vergrößerung der Möglichkeiten externer Finanzierung.

Auch bei größeren Unternehmen, deren Sonderstellung hinsichtlich Skalenerträgen und Finanzierungsvorteilen im Innovationsprozess schon Josef Schumpeter beschrieben hat, sind die Möglichkeiten für Fremdfinanzierungen über Kredite oder Anleihen limitiert. Deshalb steigt mit der Exponiertheit des Risikoprofils die Bedeutung von Beteiligungskapital. Auch hier ist die Ausgangslage je nach Unternehmensgröße und Phasen der Unternehmensentwicklung unterschiedlich. Bei mittleren und kleineren Unternehmen oder

gar start-ups ist Wagniskapital der absolute Engpass. Ähnliches gilt in Situationen, in denen Unternehmen unter einem technologiebedingten Wachstumszwang stehen.

Am idealtypischen Wachstumszyklus eines Technologieunternehmens lassen sich die Einsatzmöglichkeiten verschiedener Finanzierungsinstrumente in den unterschiedlichen Entwicklungsphasen zeigen.

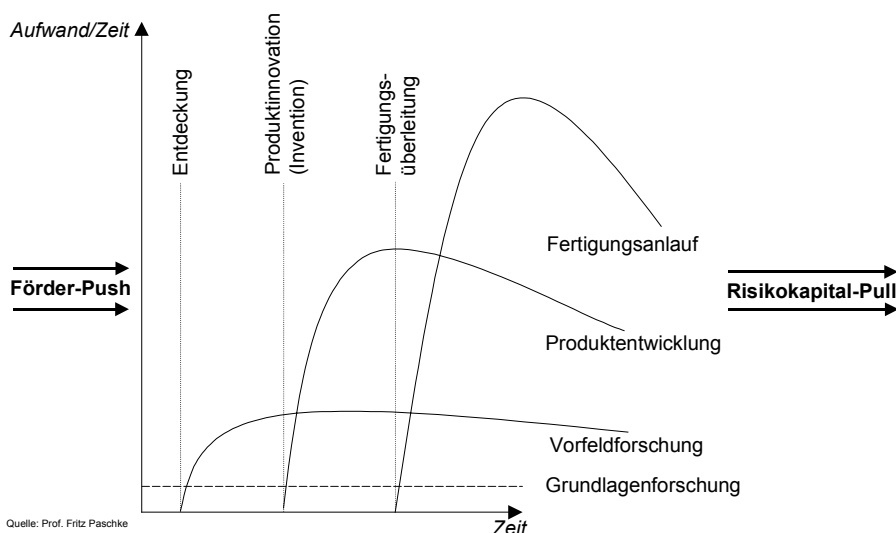
### Risikokapital im Wachstumszyklus eines Unternehmens



Quelle: Stadler, W. (Hrsg.): Die neue Unternehmensfinanzierung. Frankfurt, 2004, S. 197

Die Prozesse der Wertschöpfung haben sich in den letzten eineinhalb Jahrzehnten stark gewandelt. Viele der aktuellen Prozess-, Technologie- und Produktinnovationen sind mit einer Verschiebung von materiellen zu immateriellen Komponenten der Investition verbunden. Einer sehr wertvollen Systematik von Professor Fritz Paschke folgend lässt sich zeigen, dass die Kosten für die Überwindung der „Schnittstellen“ zwischen Grundlagenforschung und Vorfeldforschung (Entdeckungen), zwischen Vorfeldforschung und Produktentwicklung (Inventionen/Erfindungen) und zwischen Produktentwicklung und Fertigung (Fertigungsüberleitung) stark gestiegen sind. Vor dem Hintergrund globalisierter Information ist „time to market“ zu einem noch entscheidenderen Faktor geworden, der Einfluss auf zunehmende Kosten der Markteroberung hat.

### Innovation und Finanzierung in der Zeitachse



Quelle: Prof. Fritz Paschke

Technologieorientierte Wachstumsfinanzierungen entziehen sich damit aufgrund hoher Entwicklungs- und Marktrisiken gerade in kleineren Unternehmen den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten. In Zeiten technologischen Aufbruchs und internationaler Neuverteilung von Marktpositionen über gut entwickelte Risiko-Finanzierungsinstrumente zu verfügen, wird damit zur Schlüsselqualität innovativer Standorte. Nicht zufällig liegt der prozentuelle Anteil jüngerer Unternehmen unter der Gesamtheit aller großen Unternehmen an Standorten mit funktionierenden Börsen wesentlich höher als in den traditionell ausschließlich bank- und kreditorientierten Finanzierungskulturen. Und nicht zufällig haben mehr als fünfzehn der zwanzig größten Unternehmen der USA nach dem Modell von Microsoft, Intel oder Dell einen wesentlich Teil ihres Erfolges der frühen Unterstützung durch Venture Capital sowie den nachfolgenden Börsengängen zu verdanken.

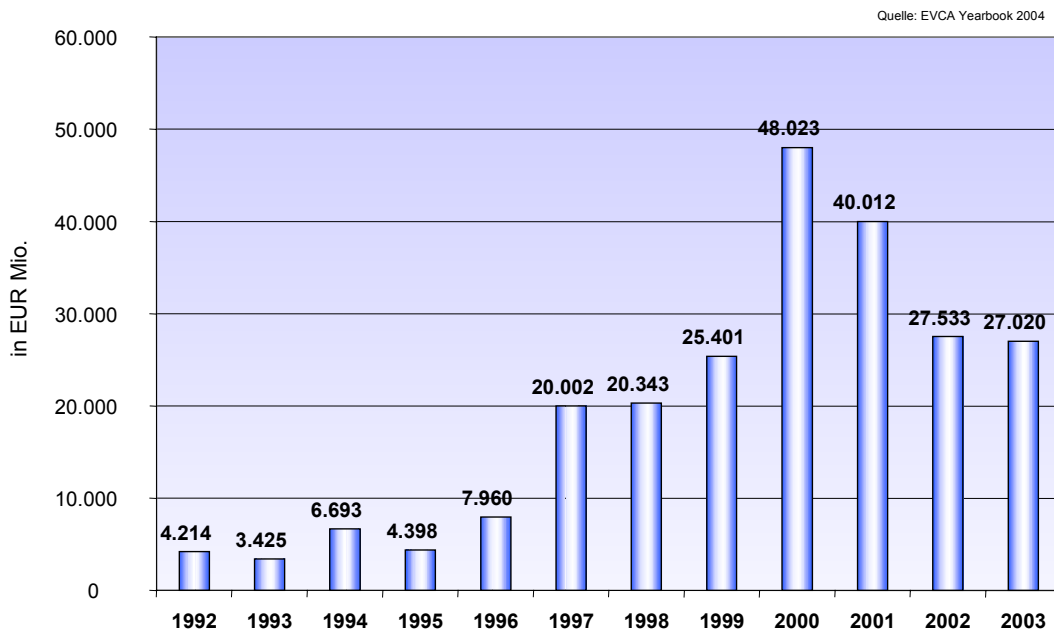
Grundsätzlich sind mit der Einführung des Euro auch in Europa die Kapitalmärkte erwacht und eröffnen gerade kleineren Ländern, die in Vor-Euro-Zeiten auf schmale Domestic-Markets angewiesen waren, neue Möglichkeiten. Durch den Entfall von Währungsrisiken und die entscheidend höhere Gesamtliquidität des neben dem US-Dollar zur starken Nummer Zwei aufgestiegenen Euro-Kapitalmarktes sind auch Unternehmen in kleineren EU-Ländern interessante Investitionsobjekte für internationale Risikokapitalinstrumente geworden.

Allerdings trug die Kapitalmarktkrise im Gefolge des Millenniums-Booms zu einer starken Ernüchterung der Einschätzung der Leistungsfähigkeit gerade der auf Technologieunternehmen ausgerichteten Marktsegmente bei. Während die Marktkapitalisierung aller auf den europäischen Technologiebörsen notierenden Unternehmen, verstärkt durch mehr als 500 Neuzugänge, zwischen Anfang 1998 und Ende 2000 von Euro 7 Mrd. auf einen kumulierten Wert von ca. Euro 167 Mrd. angestiegen war, kam es nach Zusammenbruch der New-Economy-Spekulation zu dramatischen Kurseinbrüchen. Trotz zwischenzeitlicher Erholungstendenzen im Jahr 2003 ist der seither eingetretene De-facto-Stillstand bei den Neu-Emissionen noch nicht aufgehoben.

Es überrascht nicht, dass parallel zu den Aktienmärkten auch die Märkte für Private Equity und Venture Capital Rückschläge erlitten haben. Dennoch kann man davon ausgehen, dass sich in Kontinentaleuropa eine nachhaltig leistungsfähige Risikokapital-Szene etabliert, wie sie in den USA und Großbritannien seit Jahrzehnten besteht. Innerhalb dieses Szenarios haben sich auch die Chancen Österreichs deutlich verbessert, über vitale Kapitalmärkte Risikokapital zu mobilisieren. Noch vor wenigen Jahren geäußerte Zweifel an der Notwendigkeit eines regionalen Finanzmarktes sind deshalb heute nicht mehr zu hören. Es hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass gerade mittlere Unternehmen regionale Finanzplätze mit funktionierenden Börsen brauchen und es keinesfalls genügen würde, über ein Reuters-Fenster mit der Frankfurter Börse verbunden zu sein.

Gerade für Risikokapital-Investoren ist es entscheidend, zur Realisierung ihres Beteiligungsertrages neben möglichen Verkäufen an Branchenpartner („trade sales“) auch gute Ausstiegsmöglichkeiten über die Börse und eine professionelle Finanzmarktumgebung vorzufinden. Dass wir hier auf einem guten Weg sind, trägt heute schon dazu bei, dass österreichische Unternehmen längst zu interessanten Investitionsobjekten für internationale Investoren geworden sind. Am Beispiel des Bio-Tech-Clusters, dem schon mehr als 40 Unternehmen (darunter Intercell, Igeneon, Bender Med Systems) angehören – er war kürzlich der Frankfurter Allgemeinen einen ganzseitigen Report wert – zeigt sich eindrucksvoll, wie wichtig es gerade für ein kleines Land wie Österreich ist, in den Euro-Kapitalmarkt integriert zu sein und gleichzeitig über einen eigenen, einigermaßen leistungsfähigen Kapitalmarkt zu verfügen.

## Venture Capital in Europa



Die Entwicklung des Marktes für Venture Capital und Private Equity in Österreich zeigt, dass trotz eines im internationalen Vergleich noch immer geringen Gesamtvolumens die Investitionen gerade internationaler Investoren stark zugenommen haben – ein erfreulicher Hinweis auf die zunehmende internationale Vernetzung der heimischen Innovations- und Risikoinvestoren-Szenerie.

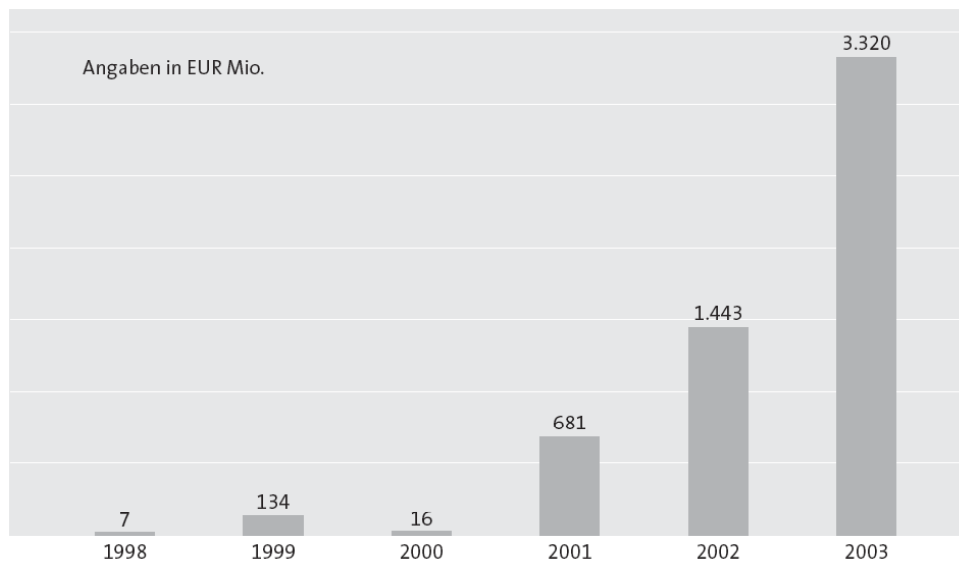
## Venture Capital in Österreich

in EUR 1.000	2002	2003
aufgebrachte Mittel	177.083	164.138
<b>Gesamtinvestitionen</b>	<b>123.167</b>	<b>156.571</b>
*) davon internationale Private Equity-Gesellschaften	13.791	82.878

Quelle: EVCA Yearbook 2004

Im Übergang von einer in Kontinentaleuropa lange fast ausschließlich banken- und damit kreditorientierten Finanzierungskultur zu einer kapitalmarktorientierten Finanzierungskultur kommt es darüber hinaus zu einer erfreulichen Vitalisierung der Anleihenmärkte. Nachdem Anleihen jahrzehntelang fast ausschließlich für öffentliche und staatsnahe Unternehmen eingesetzt wurden, gewinnen sie nun auch für Unternehmen (in Form von Corporate Bonds) ständig an Bedeutung.

## Corporate Bonds in Österreich



Quelle: Stadler, W. (Hrsg.): Die neue Unternehmensfinanzierung, Frankfurt, 2004, S. 171

Es lohnt sich daher, alle Anstrengungen zu unternehmen, um den erfolgreichen Weg zur Stärkung des Finanzplatzes Österreich in Zentraleuropa fortzusetzen. Gerade weil österreichische Unternehmen und Banken in den stark wachsenden Märkten Zentral- und Südeuropas eine Vorreiterrolle übernommen haben, lässt sich die Teilhabe an realen Wachstumsmärkten mit innovativen Produkt- und Marktstrategien für den Weltmarkt erfolgreich kombinieren. Ein leistungsfähiger Finanzierungs-Cluster am Finanzplatz Österreich – einschließlich der Freien Berufe, Berater und kreativen Dienstleistungen – ist für eine solche Strategie längst zu einem entscheidenden standortpolitischen Vorteil geworden.

Vor dem Hintergrund einer aus meiner Sicht klar erkennbaren Tendenz der Überregulierung im Zusammenhang mit oft den Eindruck von Anlassgesetzgebung erweckenden Gesetzesmaterien (Wirtschafts-Hygienegesetz, Unternehmensstrafrecht, neue Rahmenrichtlinien zum Kreditgeschäft etc.) werden wir allerdings darauf zu achten haben, dass dieser Erfolg nicht durch ein Zuviel an Reglementierung gefährdet wird. Andernfalls geraten wir auf ein Spielfeld, das so dicht mit rote und gelbe Karten austeilenden Schiedsrichtern bestückt ist, dass unternehmungslustige Spieler keine Torchancen mehr wahrnehmen können.

### III. Grenzen der Finanzierbarkeit – Grenzen des Wachstums

Die Menge veranlagungssuchenden Kapitals ist nahezu unbegrenzt. In von kollektiven Erwartungen der Anleger abhängigen Märkten führt das zu den bekannten „asset“-Inflationen, also spekulativer Überhitzung in bestimmten Veranlagungskategorien. Mit der Ausnüchterung im Gefolge der geplatzten Millenniums-Spekulation scheint sich zur Zeit allerdings wieder die Erkenntnis durchzusetzen, dass zumindest langfristig die Renditen der Finanzwirtschaft nicht höher ausfallen können als jene der Realwirtschaft.

Grenzen des Wachstums sind im Finanzierungsbereich jedenfalls solange nicht absehbar, als es reale Wachstums- und Innovationschancen gibt. Andererseits sind verfügbare Finanzmittel notwendige, aber keineswegs hinreichende Voraussetzung für wirtschaftliches Weiterkommen. Um wirklich finanzierbar zu sein, müssen Unternehmen für innovative Projekte Fördermittel attrahieren, einen risikofreudigen Investor begeistern oder Kapitalmarkt-Ansprüchen genügen. Die Grenzen des Wachstums liegen daher selten in

einem Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten, sondern in einem Mangel an finanzierbaren Möglichkeiten.

Was für die Ebene des Unternehmens gilt, trifft im übertragenen Sinn auch auf die gesamtwirtschaftliche Ebene zu. Sowenig wie unternehmerische Leistungsprozesse voraussetzungslos funktionieren, sowenig können marktwirtschaftliche Systeme auf politisch verantwortete Rahmenbedingungen verzichten. Das zeigt sich in den sogenannten Emerging Markets unserer Welt seit dem Zerfall der realsozialistischen Systeme in den unterschiedlichsten Ausformungen, vom aufgeklärten Absolutismus Chinas mit seinen zweistelligen Wachstumsraten bis zum beeindruckenden Aufbruch in Indien und anderen asiatischen Tigerstaaten. Der Schlüssel für die Erweiterung der Grenzen des Wachstums liegt hier offensichtlich in institutionellen Innovationen, mit denen der Anstoß für eine Vielzahl neuer, finanzierbarer Möglichkeiten gegeben wird.

Die Erweiterung der Europäischen Union liefert vor unserer Haustür das wohl eindrucksvollste Beispiel einer exemplarisch gelungenen, innovativen Systemtransformation. Mit dem EU-Beitritt ehemaliger Planwirtschaftsländer wurden eineinhalb Jahrzehnte nach dem Eisernen Vorhang auch die letzten Grauschleier der staatswirtschaftlichen Wachstumsgrenzen weggezogen. Die katalysatorische Wirkung der Systemerneuerung nach dem Binnenmarkt-Modell hat aus Mangelwirtschaften Chancenwirtschaften mit durchwegs aussichtsreichen Wachstumsperspektiven gemacht.

Mit der Globalisierung stellt sich die zentrale Frage, wie es auf vergleichbare Weise in bisher schlecht entwickelten Volkswirtschaften der „Vierten Welt“ gelingen kann, systembedingte Grenzen des Wachstums zu sprengen, um endogene Erneuerung zu ermöglichen und neue Quellen der Wertschöpfung zu erschließen.

Die Prioritätenpyramide der Maßnahmen geht von der Deckung von Grundbedürfnissen in den Bereichen Gesundheit und Bildung über die Schaffung von Infrastrukturen zur Einrichtung funktionierender Rechtssysteme. Erst mit der Geltendmachung der „rule of law“, mit durchsetzbaren Eigentums-, Haftungs- und Vertragsrechten lassen sich auf Basis individueller Freiheiten der freien Berufs- und Ausbildungswahl unternehmerische Wertschöpfungsprozesse in Gang setzen. Und erst unter solchen Rahmenbedingungen beginnt sich ein leistungsfähiges Finanzierungssystem zu entwickeln.

Wohl nicht zufällig befasst sich der mit seinen radikalen Konzepten der Systemkonversion in Bolivien, Polen und Russland bekannt gewordene ehemalige Harvard-Professor Jeffrey Sachs – er wurde vor zwei Jahren an der Columbia Universität in New York mit dem Aufbau des „Earth-Institutes“ beauftragt – in jüngster Zeit im Auftrag des UNO-Generalsekretärs mit dem Aufbau eines globalen Gesundheitsfonds. Er versucht, mit institutioneller Entwicklungspolitik in Verbindung mit Maßnahmen zur Bekämpfung der Massenarmut und des Analphabetismus dafür zu sorgen, dass die Globalisierung funktioniert.

In einem vielbeachteten, in sarkastischer Anspielung auf die irrwitzigen Rüstungsausgaben der Welt von 800 bis 1000 Mrd. Euro pro Jahr mit „Weapons of mass salvation“ überschriebenen Artikel im Economist rechnet er vor, mit welchem prozentuell vergleichbar kleinen Investitionsbudgets das Nord-Süd-Thema ernsthaft anzugehen wäre. Jene 0,7 des BSP, zu denen sich die OECD-Länder längst verpflichtet haben, würden bei richtigem Einsatz bereits viel bewegen. Aber noch sind erst wenige Länder bereit, diese Wandelanleihe auf eine bessere Zukunft für die armen Regionen zu zeichnen.

Auch der „Kopenhagen-Konsensus“, ein Versuch acht renommierter Ökonomen, eine Prioritätenliste zur Bekämpfung der größten Probleme der Welt zu erarbeiten, stellt den Kampf gegen Krankheiten (Aids, Malaria), Analphabetismus, Wasser-Versorgungsnot und Unterernährung an die Spitze der Agenda.



Der pragmatische Wirtschafts-Weise Peter Drucker hat schon Anfang der Neunzigerjahre die Integration der bisher benachteiligten Länder in eine leistungsfähige Globalökonomie gefordert. Mit innovativen institutionellen Reformen ließen sich die Grenzen des Wachstums erweitern und damit neue Wertschöpfungs- und Wohlstandschancen erschließen.

Es zeigt sich, dass Innovation und Finanzierung im Unternehmen wie in der Globalökonomie letztlich im gleichen Spannungsverhältnis stehen: in beiden Bereichen geht es darum, aus Finanzierungsmöglichkeiten finanzierbare Möglichkeiten zu machen.