



Ein Bild von einem Wirtschaftsminister: Ludwig Erhard mit seiner sonnenbrilletragenden Ehefrau Luise und Grete Schickedanz 1956 bei Quelle

Foto dpa

## Das andere Wirtschaftswunder

Deutschlands Rückkehr in die Spitze der Weltwirtschaft und was die sichtbare Hand des Staates damit zu tun hat.

Von Werner Abelshauer

Die Protagonisten eines deutschen Wegs der Wirtschaftspolitik kokettierten gern mit ihrer Fähigkeit zur Abstinenz von wirtschaftspolitischen Handeln. Tatsächlich war es aber die sichtbare Hand des Staates, die die wirtschaftliche Orientierung der Bundesrepublik von Anfang an bestimmte. Ein Beispiel.

Deutsche Wirtschaftspolitik stand von Anfang an im Spannungsverhältnis von europäischer Pflicht und weltwirtschaftlicher Kür. Als potentiell überschüssiges Land diente Westdeutschland zunächst den Vereinigten Staaten als Instrument, um Westeuropa zu stabilisieren und gegen die sowjetische Herausforderung zu wappnen. Der Besatzungsmacht war seit Ende 1945 im Detail bekannt, dass ihr Luftkrieg ein „kostspieliger Fehlschlag“ war und das Potential der deutschen Industrie nun sogar quantitativ und qualitativ höher lag als vor dem Krieg. Der Marshallplan zielte deshalb vor allem darauf ab, potentiellen Defizitländern Devisenhilfe zum Kauf deutscher Maschinen und Anlagen zu leisten. Es war daher kein Widerspruch, wenn Wirtschaftsminister Ludwig Erhard einerseits wusste, dass der Marshallplan „nicht das Geringste“ zum Aufschwung der deutschen Wirtschaft beitrug, sein Ministerium (BMW) aber schon 1949 hierin „einen ungeheuer großen Schritt vorwärts zu einer europä-

schen Wirtschaftsgemeinschaft“ sah, von der Westdeutschland als Ausstatter des westeuropäischen Marktes langfristig profitieren könnte.

Ungeachtet dieser politisch abgesicherten Erfolgsgeschichte war Erhard jedoch strikt gegen eine rein europäische Lösung des deutschen Außenhandelsproblems. Er wollte die Aufspaltung des Weltmarktes in autarke regionale Großräume vermeiden. Für ihn war klar, „dass wir zwar das leicht Greifbare schnell erreicht haben, unsere Initiative auf den dynamischen Überseemärkten aber noch entfalten müssen“. Europa müsse nicht mehr als eine „erste Stufe zur Weltwirtschaft“ sein. Das deutsche Interesse sah er vielmehr in der völligen Liberalisierung und Rekonstruktion des Weltmarktes, der seit der Weltwirtschaftskrise gelähmt war.

Erhard verband sein Ideal einer „weltweiten Handelspolitik“ mit einer kühnen Vision. Er konnte sich die Zukunft jener 50 Millionen Menschen, die „auf einem schmalen Streifen zwischen Elbe und Rhein“ lebten, „nur als Werkstatt der Welt, bei stärkstem Export von Maschinen und Konsumgütern“ vorstellen. Werkstatt Europas zu sein, wie es der amerikanischen Nachkriegsstrategie entsprach, reichte nicht aus, um „mit den weiteren Bezirken in Übersee, die einer neuen Epoche technisierter Urproduktion und allgemeiner Industrialisierung entgegengehen, zu neuen Verbindungen zu kommen.“

Lange bevor 1980 der Begriff „Schwellenländer“ aufkam, nahm Erhard damit jene Länder ins Visier, die dabei waren, in den Club der Industrieländer einzutreten. Es galt, Partner eines neuen „weltwirtschaftlichen Wachstumsgeschäfts“ zu wer-

den, das „große Aufgaben und verheißungsvollen Absatz“ versprach. Vor allem die deutsche Wirtschaft, die mit den „Neuen Industrien“ Großchemie, Maschinenbau und Elektrotechnik über hohe Qualitäten als Ausstatter für Schwellenländer verfügte und im Maschinen- und Anlagenbau seit dem späten 19. Jahrhundert zur nachindustriellen Maßschneiderei fähig war, musste von dieser Entwicklung des Weltmarktes profitieren.

Dem Bundeswirtschaftsministerium war schon Anfang der 50er Jahre bewusst, dass der Überseehandel mit einem „bloßen Warenverkehr“ immer weniger gemein hatte. Galt im 19. Jahrhundert noch die Devise „trade follows the flag“ – und damit die Prärogative der Kolonialmächte –, war das Wirtschaftsministerium jetzt davon überzeugt, dass die Phase „trade follows the engineer“ angebrochen war, in der den deutschen, von Anfang an weltmarktorientierten Neuen Industrien komparative Wettbewerbsvorteile zuwuchsen.

Viele der Erhardschen Schwellenländer, wie Argentinien, Ägypten, Mexiko, die Türkei oder Indonesien, erfüllten zwar die in sie gesetzten Hoffnungen nicht oder verharren, wie Indien oder Brasilien, dauerhaft in diesem Status. Für die Aussichten der westdeutschen Außenwirtschaftspolitik änderte dies freilich wenig, rückten doch immer neue Länder in dieses „Pioniergeschäft der wirtschaftlichen Erschließung“ nach.

Die eigentliche Bedeutung von Erhards Werben um die Schwellenländer der fünfziger und sechziger Jahre lag aber in der Konditionierung des deutschen Exports für die Globalisierung. Deutsche Wirtschaftspolitik hat dieses Marktpotential

schon zu einer Zeit erkannt, als dies in der wissenschaftlichen Diskussion noch weitgehend ignoriert wurde und die positiven Erfahrungen der deutschen Exportwirtschaft in der ersten Phase der „Globalisierung“ vor 1914 unter dem Eindruck zweier Kriege und der Weltwirtschaftskrise verblasst waren. Sie wurde reichlich belohnt, als mit China (1978) und den Ostblockstaaten (1990) wichtige Kunden in den Weltmarkt eintraten und die Dynamik einer neuen Generation von Schwellenländern dafür sorgte, dass Deutschland seine seit 1952 bestehende Position als führendes und nachhaltiges Überschussland weiter ausbauen konnte.

Paradoxiere Weise stärkte die wachsende Bedeutung des Weltmarktes auch Deutschlands Interesse an europäischer Integration. Als die Regierung Kohl 1983 nichts weniger als „die Übernahme einer europäischen Führungsrolle (analog der amerikanischen im Bündnis)“ anstrebte, folgte das Bundeswirtschaftsministerium dem Bundeskanzleramt bereitwillig, gerade weil es darin die Voraussetzung sah, die nötige Handlungsfreiheit am Weltmarkt zu gewährleisten. Nicht zuletzt den Vereinigten Staaten wurde so „klar zu verstehen gegeben, dass kein Land die internationalen Spielregeln nach eigenem Gusto interpretieren kann“. Auf dem Markt konnte die Bundesrepublik den Amerikanern leicht auf Augenhöhe begegnen. Wenn es um die Macht ging, die Spielregeln auszuhandeln, war sie gleichwohl auf den Rückhalt der EU angewiesen.

Werner Abelshauer ist Wirtschaftshistoriker und Mitglied der Kommission zur Aufarbeitung der Geschichte des Bundeswirtschaftsministeriums und seiner Vorläufer zwischen 1917 bis zur Wiedervereinigung 1990. An diesem Mittwoch veröffentlicht die Kommission ihren Abschlussbericht.

## SPD: Börsen-Holding muss nach Frankfurt, nicht nach London

Fraktionsvize Schneider fordert Zugriff der EU-Aufsicht

mas. BERLIN, 6. Dezember. Aus Berlin kommt Gegenwind für Carsten Kengeter. Der Vorstandsvorsitzende der Deutsche Börse AG streitet für einen Zusammenschluss seines Unternehmens mit der London Stock Exchange. Wie berichtet, hat die Opposition im Hessischen Landtag erhebliche Bedenken, was die Machtbalance zwischen Frankfurt und London angeht (F.A.Z. vom 3. Dezember). Die Fraktionsvorsitzenden Florian Rentsch (FDP) und Thorsten Schäfer-Gümbel (SPD) haben der Landesregierung in Wiesbaden einen detaillierten Fragenkatalog zu dem Vorhaben vorgelegt. Kengeters Zusicherung, dass das Land Hessen nach der Fusion großen Einfluss behalten werde, überzeugt die SPD-Bundestagsfraktion offenbar nicht. „Der Hauptsitz einer fusionierten und damit bedeutsameren Börse muss vollständig der europäischen Finanzmarktregulierung und Aufsicht unterstehen“, sagte der stellvertretende Vorsitzende Carsten Schneider dieser Zeitung. Seine Schlussfolgerung lautet: „Die Börsen-Holding muss deshalb in Frankfurt und nicht in London sitzen.“

Schneider ist mit dieser Position in Berlin nicht allein. In Michael Meister hat er einen gewichtigen Mitsprecher, ist der CDU-Abgeordnete doch parlamentarischer Staatssekretär im Bundesfinanzministerium. „Ich bin der Meinung, dass eine Börse, die Wertpapiergeschäfte macht, dort, wo sie Geschäfte macht, auch vom Aufseher beaufsichtigt werden muss“, gab der CDU-Politiker vor wenigen Tagen zu Protokoll. Die Aufsicht müsse einen Durchgriff auf den Dienstleister haben. Der Aufseher müsse etwas tun können, wenn der Dienstleister sich nicht an Vorgaben halte. „Er muss es durchsetzen können, dass die Regeln beachtet werden, und das kann er nur in seinem Hoheitsgebiet“, sagte Meister. Nach dem Brexit-Votum wird es von den Austritts-Verhandlungen abhängen, ob Finanzinstitute in London uneingeschränkten Zugang zum EU-Markt behalten werden. „Unter der Prämisse, dass es kein ‚Passporting‘ gibt, müssen die Hauptquartiere von Finanzdienstleistern also in der EU sein, wenn sie weiterhin vom gemeinsamen Markt profitieren wollen“, meinte Meister.

## Mexiko holt die Öligiganten zurück

Große Auktion von Schürfrechten im Golf von Mexiko

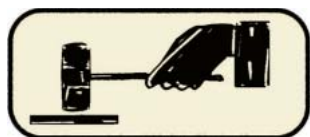
wvp. WASHINGTON, 6. Dezember. Die Regierung von Mexiko hat Schürfrechte für die Förderung von Erdöl im Golf von Mexiko an große Ölkonzerne aus aller Welt versteigert. Die Versteigerung der Tiefsee-Explorationsrechte gehört zum Reformprogramm des mexikanischen Präsidenten Enrique Peña Nieto. Darin geht es unter anderem um das Ziel, den mexikanischen Energiesektor durch den Eintritt von ausländischen Investoren effizienter zu machen. Die Einladung ausländischer Investoren beendete ein Monopol der mexikanischen Staatsfirma Petróleos Mexicanos (Pemex), das 1938 in Kraft gesetzt wurde, also vor annähernd achtzig Jahren. Der staatliche Pemex-Konzern hatte damals sämtliche Schürf- und Produktionsrechte übernommen, nachdem die damalige Regierung die nichtmexikanischen Ölförderer enteignet hatte, darunter Vorgängerfirmen von Royal Dutch Shell und Exxon Mobil.

Der amerikanische Exxon-Konzern Exxon ist wieder da mit einem erfolgreichen Gebot für eines der acht auktionierten Fördergebiete im Golf von Mexiko. Chevron, der chinesische Staatskonzern China National Offshore Oil Corp (Cnooc), der norwegische Staatskon-

zern Statoil, die britische BP und das französische Unternehmen Total gehören ebenfalls zur Riege der erfolgreichen Bieter. Pemex kam selbst auch zweimal zum Zuge, einmal in einem Gemeinschaftsunternehmen mit dem anglo-australischen Rohstoffgiganten BHP Billiton. Der chinesische Konzern Cnooc kam bei zwei von acht Losen zum Zuge und sicherte sich damit den größten Anteil. Der Auktion waren schon drei kleinere Versteigerungen von Ölschürfrechten vorausgegangen, die weniger internationale Nachfrage fanden.

Die mexikanische Regierung ist offenbar zufrieden mit dem Ergebnis. Sie erwartet, dass sie durch die Versteigerung Investitionen in Höhe von 40 Milliarden Dollar über einen längeren Zeitraum entfesselt hat. Seit 2004 sinkt die Ölförderung in Mexiko mangels Investitionen in die Exploration. Das soll sich nach der Anwerbung der ausländischen Konzerne ändern. Das Land gehört zu den zehn größten Ölproduzenten der Welt, wichtiger Abnehmer sind die Vereinigten Staaten. Die Ölplattformen dürften Mitte der zwanziger Jahre fertiggestellt sein, ein Indiz dafür, dass die großen Energiekonzerne weiter an fossile Brennstoffe glauben.

## RECHT UND STEUERN



## Iran bleibt schwierig

Insbesondere der Zahlungsverkehr birgt Probleme

### Ein Fest für die Steuern

Der Begriff „Herrenabend“ eröffnet eine recht große Bandbreite an Assoziationen – er kann vieles sein, so sieht es auch das Steuerrecht. Der Bundesfinanzhof hat in einer Entscheidung festgelegt, dass er unter Umständen sogar als Betriebsausgabe durchgehen kann. Grundsätzlich zieht der Gesetzgeber Grenzen, was die Bewirtung und Unterhaltung angeht. Ein „Abzugsverbot“ trifft etwa Aufwendungen für Jagd, Fischerei, Segel- oder Motorjachten, so steht es in § 4 Einkommensteuergesetz. Ist das vergleichbar mit einem „Herrenabend“ einer Rechtsanwaltskanzlei im Garten, bei der es sich 358 Gäste pro Jahr für etwa 20 000 Euro gutgehen ließen? Der BFH gibt dem Finanzgericht Kriterien an die Hand: Ein Abzugsverbot gilt nur dann, wenn „sich aus der Veranstaltung und ihrer Durchführung ergeben, dass Aufwendungen für eine überflüssige und unangemessene Unterhaltung und Repräsentation getragen werden“. Ein bloßer „Eventcharakter“ schade insofern nicht, da die Aufwendungen „unüblich“ sein müssen. Ob die Feste der Kanzlei steuerlich eher einer Gartenparty oder einer Jagd entsprechen, muss nun das Finanzgericht beantworten (Az.: VIII R 26/14). hw.

### Später Lohn kostet 40 Euro

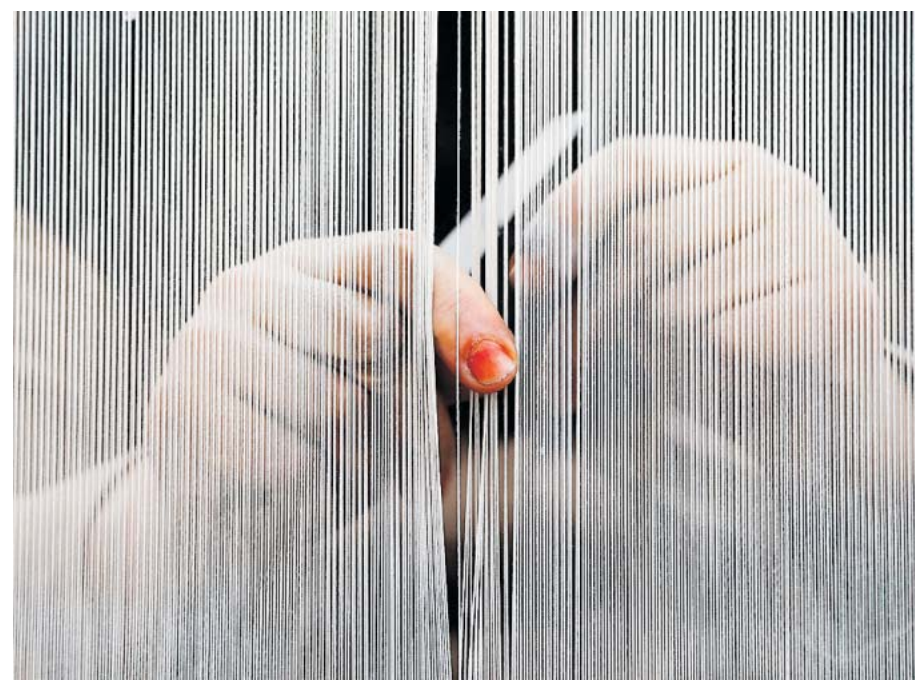
Wenn Arbeitgeber den Lohn verspätet oder unvollständig auszahlen, müssen sie dem Arbeitnehmer einen Pauschal-Schadensersatz in Höhe von 40 Euro zahlen. Das hat das Landesarbeitsgericht Köln entschieden. Grundlage ist der seit 2014 geltende § 288 Bürgerliches Gesetzbuch. Umstritten war bislang, ob diese Pauschale auch im Arbeitsrecht gilt. Denn in diesem Rechtsgebiet gibt es keinen allgemeinen Anspruch auf Erstattung außergerichtlicher Rechtsverfolgungskosten. Im allgemeinen Zivilrecht ist das der Fall, die 40 Euro werden jedoch angerechnet. Die Kölner Finanzrichter meinen nun, die Pauschale sei auch auf das Arbeitsrecht anzuwenden. Zweck der Regelung sei schließlich auch, den Druck auf den Arbeitgeber zu erhöhen (Az.: 12 Sa 524/16). hw.

KÖLN, 6. Dezember. Die Ausgangslage für Geschäfte zwischen Deutschland und Iran ist traditionell gut, da Deutschland respektive seine Waren in Iran großes Ansehen genießen. Die Bereitschaft zu stärkerem Engagement ist auf beiden Seiten vorhanden. Jedoch untermauern die rechtlichen Rahmenbedingungen nicht gerade den in der Wirtschaft vorhandenen Enthusiasmus.

Im Januar 2016 stellte die International Atomic Energy Agency (IAEA) zwar fest, dass Iran die notwendigen Schritte zur Rückführung des Atomprogramms unternommen hatte. Wie im Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) verhandelt, konnten nun zahlreiche Embargo-Bestimmungen, die die EU gegenüber Iran verhängt hatte, entweder aufgehoben oder abgemildert werden. Insgesamt wurde das Embargo-Regime aber deutlich komplexer. Während das Regelwerk vor Jahresbeginn etwas über 100 Seiten umfasste, wuchs es mit teilweiser Aufhebung und Abmilderung des Embargos auf über 300 Seiten an. Dies stellt Unternehmen vor die große Herausforderung zu prüfen, wo in diesem Regelwerk ihr beabsichtigtes Geschäft zu verorten ist.

Auch wenn das Iran-Embargo selbst auf das beabsichtigte Geschäft keine Anwendung findet, sind noch die allgemeinen Bestimmungen des Außenwirtschaftsrechtes zu beachten. Diese finden auf jede Transaktion mit Auslandsbezug Anwendung. Langfristige Engagements werden wiederum durch den sogenannten Snap-Back-Mechanismus beeinträchtigt. Dieser sieht vor, dass bei Irans Verstößen gegen die Bestimmungen des JCPOA die Sanktionen wieder vollumfänglich in Kraft gesetzt werden. Hinzu kommt, dass Iran beziehungsweise Unternehmen mit Sitz in Iran ohne jeden Zweifel politisch besonders heikle Geschäftspartner sind. Dies führt dazu, dass erforderliche Genehmigungsverfahren aus gutem Grund besonders gründlich geprüft werden. Es kann Wochen oder Monate dauern, bis alle zu beteiligenden Ministerien angehört wurden und eine Ausfuhrgenehmigung erteilt oder endgültig versagt wird.

Neben diesen rechtlich-administrativen Hindernissen erweist sich allerdings auch der Zahlungsverkehr als ein wesentlicher Hemmschuh. Zwar sind mit der Rückfüh-



Wenig Spielraum: Eine Iranerin bei der Teppichproduktion

Foto: Abedin Taherkeneh

rung des Europäischen Embargos die Beschränkungen des Zahlungsverkehrs allesamt aufgehoben worden. Dennoch gestaltet sich die Bezahlung für rechtmäßige Warenlieferungen oder Dienstleistungen in Iran nach wie vor schwierig. Die amerikanische Regierung hat zwar dem JCPOA zugestimmt, jedoch gelten weiterhin zwei Arten von Sanktionen gegenüber Iran.

Zum einen gibt es die sogenannten primary sanctions, die Amerika unilateral erlassen hat, und die secondary sanctions, die den Sanktionen der EU entsprechen. Mit dem JCPOA sind allein die secondary sanctions beseitigt oder zurückgeführt worden. Die primary sanctions sind ohne Einschränkung nach wie vor in Kraft. Und diese beziehen sich ganz substantiell auf das Finanzwesen. Folglich sind Zahlungen in amerikanischen Dollar oder unter Einbeziehung von amerikanischen Banken nach wie vor nach amerikanischem Recht nicht zulässig. Dies hat den Effekt, dass europäische Geschäftsbanken nicht bereit sind, den Zahlungsverkehr mit Iran abzuwickeln. Insbesondere nach den Erfahrungen der Commerzbank oder der BNP Paribas, die in Amerika

Strafzahlungen in Milliardenhöhe leisten mussten.

Die primary sanctions wirken auch außerhalb der Bankenwelt. Für deutsche Tochterunternehmen von amerikanischen Gesellschaften gelten nach amerikanischem Verständnis die Sanktionen gegen Iran in vollem Umfang. Immerhin hat die amerikanische Regierung eine allgemeine Genehmigung zugunsten solcher Tochtergesellschaften erlassen. Die sogenannte General License H erlaubt es den Töchtern, im Rahmen des JCPOA, Geschäft mit Iran zu tätigen, solange keine „US persons“ in diese Geschäfte involviert sind. Das kann schwierig werden, wenn – was durchaus üblich ist – in die Geschäftsführung des deutschen Tochterunternehmens auch ein amerikanischer Staatsangehöriger berufen wurde. Diese Hürde lässt sich zwar überwinden, zeigt aber ebenfalls, dass Geschäfte mit Iran auch nach teilweiser Aufhebung des Embargos alles andere als banal sind. STEFAN MÜLLER

Der Autor ist Partner bei Oppenhoff & Partner.

Mehr zum Thema Recht & Steuern im Internet auf unseren Seiten [www.faz.net/recht](http://www.faz.net/recht)

Blog: [www.faz.net/dasletztewort](http://www.faz.net/dasletztewort)

## Mitbestimmte Ausländer?

Rechtsfrage spaltet Europas Gewerkschaften

FRANKFURT, 6. Dezember. Am 24. Januar verhandelt der Europäische Gerichtshof (EuGH) die Frage, ob die deutsche Mitbestimmung gegen europäisches Recht verstößt. Tatsächlich benachteiligt sie ausländische Mitarbeiter: Bei deutschen mitbestimmten Gesellschaften haben nur in inländischen Betrieben der Gesellschaft und ihrer Konzernmutter tätige Arbeitnehmer das Recht, zum Aufsichtsrat zu wählen und gewählt zu werden, nicht aber jene in ausländischen Betrieben.

Darin wird heute überwiegend ein Verstoß gegen das unionsrechtliche Diskriminierungsverbot gesehen und fernher eine unionsrechtswidrige Beschränkung der Arbeitnehmerfreizügigkeit – denn der Arbeitnehmer verliert beim konzerninternen Wechsel ins Ausland sein Aufsichtsratsmandat. Die Folge: Das Gremium ist rechtswidrig zusammengesetzt. Ob die Verstöße rechtlich vorliegen, kann im „Statusverfahren“ gerichtlich geklärt werden. In einem solchen Verfahren gegen die TUI AG hat das Kammergericht Berlin im Oktober 2015 beide unionsrechtlichen Fragen dem EuGH vorgelegt.

Es geht vor allem darum, ob die Diskriminierung und Beschränkung der Grundfreiheiten durch ein zwingendes Allgemeininteresse gerechtfertigt ist und ob es zur Sicherung des zwingenden Allgemeininteresses keine andere Möglichkeit gibt, die weniger diskriminieren würde. Es ist schon überaus zweifelhaft, ob es ein zwingendes Allgemeininteresse darstellt, dass der deutsche Gesetzgeber beabsichtigt hat, dass die deutschen Betriebsräte in ausländischen Betrieben die Wahlen nicht organisieren dürfen.

Jedenfalls ist aber das Erfordernis der Verhältnismäßigkeit nicht erfüllt. Die Beschränkung der Grundfreiheiten ist vermeidbar: Der deutsche Gesetzgeber müsste nur die Aufgabe der Wahlorganisation dem Vorstand der Gesellschaft statt den deutschen Betriebsräten übertragen – zumindest für die ausländischen Betriebe. Der Vorstand kann dann über die Grenzen hinweg die Aufsichtsratswahlen der Angestellten in den ausländischen Betrieben selbst in die Hand nehmen. Das funktioniert zusammen mit den örtlichen Betriebsräten kraft seines arbeitsrechtlichen Direk-

tionsrechts oder durch die Tochtergesellschaften kraft seiner gesellschaftsrechtlichen Leitungsbefugnis. So bezieht der Vorstand schon jetzt auch die ausländischen Konzernbetriebe in die Erfüllung seiner gesetzlichen Pflichten ein, etwa bei der Rechnungslegung, der Compliance und der Frauenquote für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands. Genau diesen Weg geht Dänemark, mit Erfolg: Dort organisiert der Vorstand unter Einbindung der örtlichen Arbeitnehmervertretungen die Wahlen im In- und Ausland.

Nach Ansicht der deutschen Gewerkschaften haben die in ausländischen Betrieben Tätigen kein Wahlrecht, weil ihr Arbeitsverhältnis ausländischem Recht unterliegt, das ein solches nicht vorsieht. Das verkennt, dass das Wahlrecht sich nicht aus dem Individualarbeitsrecht des einzelnen Arbeitnehmers ergibt. Es knüpft gemäß kollektivem deutschem Mitbestimmungsrecht an die Beschäftigung an – egal wo sie ausgeübt wird –, also ans Unternehmensverfassungsrecht. Die Gewerkschaften argumentieren weiter, Deutschland könne nicht sein Rechtssystem den 27 anderen Mitgliedsländern der EU überstülpen. Es geht jedoch nicht darum, ausländischen Gesellschaften eine Mitbestimmung im Aufsichtsrat aufzuzwingen. Sondern die Mitarbeiter eines Konzerns in ausländischen Betrieben sollen das aktive und passive Wahlrecht zum Aufsichtsgremium der deutschen Konzernobergesellschaft erhalten.

Der Mitbestimmungsvorschlag des europäischen Gewerkschaftsdachverbandes ETUC sieht deshalb auch für die im Ausland tätigen Arbeitnehmer das aktive und passive Wahlrecht zum Aufsichtsrat der Konzernspitze vor. Selbst ausländische Gewerkschaften fragen sich daher, ob es den deutschen Gewerkschaften vor allem darum geht, ihre Macht in deutschen Aufsichtsräten nicht mit Vertretern ausländischer Gewerkschaften teilen zu müssen. Sie könnten so schließlich sicherstellen, dass die Honorare der Arbeitnehmervertreter unverändert in die gewerkschaftseigene Hans-Böckler-Stiftung fließen. HANS-JÜRGEN HELLMIG

Der Autor ist Honorarprofessor für europäisches Gesellschaftsrecht an der Universität Heidelberg.