

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Konzentration im größeren Raum: Vorteile und Gefahren

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1961) : Konzentration im größeren Raum: Vorteile und Gefahren, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 7, pp. 298-305

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133123>

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.

Konzentration im größeren Raum -

Vorteile und Gefahren

Hohe Massenkaukraft zwingt zu größeren Anstrengungen

Selten ist ein wirtschaftliches Problem mit solcher Leidenschaft und unter so verschiedenen Aspekten diskutiert worden wie die Vor- und Nachteile der angeblich oder tatsächlich zunehmenden Konzentration und die Chancen für die Großen und die Kleinen, die sich im Gemeinsamen Markt ergeben, der allmählich Gestalt annimmt.

Kriterium: Wachsender Marktanteil

Unter Konzentration verstehen wir in diesem Gespräch die Zunahme wirtschaftlicher Macht von großen und größten Unternehmen, die damit im allgemeinen einen wachsenden Marktanteil und -einfluß gewinnen, der in einigen Fällen bis zur Marktbeherrschung ansteigen kann, oder die durch eine fortschreitende vertikale Integration oder durch finanzielle oder sonstige Bindungen Marktvorteile erlangen können. Wir klammern also die Probleme der Einkommens- und Vermögenskonzentration wie die Fragen regionaler Ballungen aus. Wenn der Marktumfang wächst und dadurch aus kleinen nun mittlere oder große Unternehmen werden, ohne daß sich die Marktanteile im einzelnen wesentlich verändern, sprechen wir nicht von einer Konzentration. Ebenfalls lassen wir die Probleme der Konzentration des Einkaufspotentials durch Einkaufsgenossenschaften, freiwillige Ketten usw. unbeobachtet.

Optimismus und Pessimismus

Auf den ersten Blick hat man den Eindruck, daß zahlreiche Großunternehmen voller Optimismus ihre Anlagen auf den größeren Markt und die sich dort bietenden neuen Absatzchancen erweitern, während die Mehrzahl der Klein- und Kleinstunternehmen nur resignierend nach Schutz vor der drohenden Konkurrenz aus den EWG-Ländern rufen. Falsch wäre es,

diese Beobachtung damit abzutun, daß dies nur der Erfolg rühriger Public Relations-Abteilungen der Großen sei, während die Expansion der Kleinen unbekannt bleibt.

Wie die Entwicklung der Konzentration in den letzten Jahren in der Bundesrepublik Deutschland tatsächlich gelaufen ist, wird erst die große von der Bundesregierung angeordnete Enquête feststellen. Sicherlich wird sich dann noch deutlicher zeigen, daß mit der verbesserten Sozialpolitik zahlreiche Kümmer- und Minderbetriebe vom Markt verschwunden sind — was nicht unbedingt als volkswirtschaftlich bedenklich anzusehen ist —, daß aber auch eine Vielzahl von Klein- und Mittelbetrieben beachtlich gewachsen sind und diese nun in Spezialmärkten dominieren, ohne allerdings aufzuhören, über die Bedrängung durch die noch größeren zu klagen.

Die strukturellen Phänomene

Hier wollen wir nur einige Tendenzen zur Diskussion stellen, um aufzuzeigen, daß ein Teil der zunehmenden Konzentration in Teilbereichen der Wirtschaft auf strukturelle, nicht direkt mit dem wachsenden Marktumfang zusammenhängende Phänomene zurückzuführen ist.

Je primitiver die Wirtschaft eines Volkes ist, um so geringer ist die Arbeitsteilung und die Spezialisierung, um so geringer ist die Marktleistung der einzelnen, das Volkseinkommen je Kopf, um so mehr „Selbständige“ gibt es in der Volkswirtschaft. Wenn — wie das in den Entwicklungsländern noch heute oftmals der Fall ist — 80-90 % der Bevölkerung von der Landwirtschaft und der Rest als Handwerker oder Händler leben, dann werden mehr als drei Viertel aller Erwerbepersonen — abgesehen von den mithelfenden Familienangehörigen — Selbständige sein.

Erst im Stadium der Industrialisierung tauchen große Betriebseinheiten auf. Die Konzentration wirtschaftlicher Macht kann aber auch durch Konzentration des Grundbesitzes in den Händen weniger Sippen erreicht werden.

Arbeitsteilung und Spezialisierung

Mit dem Marktumfang wachsen die Chancen zur Arbeitsteilung und Spezialisierung, wobei der Marktumfang regional oder durch eine erhöhte Kaufkraft zunehmen kann. Gerade der letztgenannte Fall führt zu einer wachsenden Mannigfaltigkeit des Angebotes, fordert aber auch immer kompliziertere technische Erzeugnisse (Gebrauchsgegenstände wie Investitionsgüter).

Viele Klein- und Kleinstunternehmen beschränken ihren Absatz eng auf einen Ort oder eine Region. Falls sie diese — oft recht sinnvolle — Beschränkung nicht aufzugeben gedenken, wird ihre Unternehmensgröße nicht durch Schaffung des Gemeinsamen Marktes wachsen, es sei denn, sie profitiere von einer Erhöhung der Gesamtkaufkraft in ihrem engen Marktbereich. Vielleicht genießen einige von diesen oft im traditionellen Denken verhafteten Firmen einen lokal bedingten Marktschutz, der durch eine wechselseitige Anerkennung der Interessen gesichert sein kann. Dieser Schutz könnte nun durch das Eindringen anderer Organisationsformen aus anderen EWG-Ländern gefährdet werden, ähnlich wie die Textil- oder Gemischtwaren-Einzelhändler in ländlichen Gemeinden durch die Angebote von Versandhäusern unter Druck gesetzt und zur Erhöhung der Marktleistung oder zum Ausscheiden gezwungen werden. Eine solche Marktvereinigung wird aber eher aus dem Binnenland als durch den Wettbewerb der EWG-Partner eintreten. Sie nützt dem Verbraucher und schadet denjenigen, die eine überholte Anschauung vom Mittelstand haben.

Der Einfluß des technischen Fortschritts

Der technische Fortschritt ist besonders in jungen Wirtschaftszweigen mit einer hohen Konzentration anzutreffen, während Wirtschaftszweige mit einer geringen Konzentration oft beim Althergebrachten verharren. Als Beispiel für eine geringe Zunahme der wirtschaftlichen Leistungen nennen wir manche Bereiche des Einzelhandels, des Handwerks, aber auch der Textilindustrie in Deutschland, Frankreich und Italien. Gegenbeispiele sind die chemische Industrie, die Mineralölindustrie, die elektrotechnische Industrie sowie der Kraftfahrzeugbau. Der technische Fortschritt formte wenige leistungskräftige Automobilfabriken und verdrängte viele Tausende von Kutschenmachern.

Das Ausmaß der Konzentration

Das Ausmaß der Konzentration ist also in Wechselwirkung vom Marktumfang, vom Stand der technischen Entwicklung und der durchschnittlichen Einkommenshöhe abhängig. In Kleinststaaten können Riesenkonzerne nur dann bestehen, wenn sie in erster Linie für den Weltmarkt produzieren und dadurch den Nachteil des begrenzten heimischen Marktes überwinden.

Konzentrationsfördernd sind die unterschiedlichen Finanzierungskosten und -möglichkeiten bei den Kleinen und Großen. Beachtlich ist sodann der Einfluß der Bankenwelt, die selber eine hohe Konzentration wirtschaftlicher Macht darstellt und aus rein finanziellen Überlegungen

Fusionen bestehender Unternehmen fördern kann, um Machtkämpfe unter ihren Kunden zu mindern.

Neben den führenden nationalen Konzernen — wie z. B. Mannesmann oder Volkswagenwerk — sind manche internationale Konzerne bereits in mehreren EWG-Ländern tätig, deren einzelne Tochtergesellschaften nur zur besseren organisatorischen Markterfassung ihre Fertigung und ihren Vertrieb aufeinander abstimmen oder sich sogar zusammenschließen. Dies ist möglich auf dem Automobil-, Treibstoff-, Reifen-, Elektrogerätemarkt, um nur einige Beispiele zu nennen. Falls hier beachtliche Zusammenschlüsse erfolgen, werden die nationalen Konzerne nachziehen.

Das Wechselkursgefälle

Solange in der EWG verschiedene Währungen und Wechselkurschwankungen bestehen und das

in Art. 85 und 86 des Vertrages von Rom festgelegte Wettbewerbsrecht nicht abgeschwächt wird, wird im größeren Markt für die nicht auf enge Regionalmärkte beschränkten Firmen eine erhebliche Zunahme der Wettbewerbsintensität zu verspüren sein. Inseln traditionell hoher Preise werden dann von den Wogen des von vielen Seiten heranziehenden Angebots überspült.

Daß bei einer hohen Massenkaufkraft die Käufer wählerischer sind als bei niedriger, läßt sich nicht leugnen. Die potentiellen Käufer müssen mehr denn je umworben werden, und zwar nicht nur durch ein preisgünstiges Angebot, sondern vor allem durch hohe Qualitäten, einen vorzüglichen Service und eine intensive Werbung. Wenn das die Kleinen nicht leisten können oder wollen, werden sie an Markteinfluß verlieren. (B. R.)

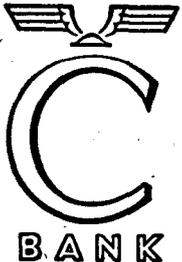
Die Relativität der Konzentration

Wenige ökonomische Erscheinungen dürften empirisch so eindringlich nachweisbar sein wie die Verstärkung der Konzentration in der Wirtschaft unter dem Einfluß der Bildung von größeren Märkten, also der Marktintegration. Dieser Zusammenhang zwischen Konzentration und Integration verstärkt den Wunsch, ein Urteil über den Umfang der Konzentration und ihrer Auswirkungen zu gewinnen.

Meßbarkeit der Konzentration

Bei der Ungeklärtheit des Begriffes „Konzentration“, der großen

Zahl der möglichen Konzentrationserscheinungen, ihren unterschiedlichen Bindemitteln, Zwecken und Wirkungen, auch angesichts der Schwierigkeit, im Einzelfall zu erkennen, ob eine Konzentrationserscheinung vorliegt oder nicht, ist es ausgeschlossen, die Konzentration als Totalerscheinung in einem Wirtschaftsraum oder als Erscheinung in einem Wirtschaftszweig dieses Raumes und ihr Wachstum zu messen. Je enger der Bereich ist, in dem sich ein Konzentrationsvorgang vollzieht, um so exakter kann er beschrieben und gegebenenfalls—



COMMERZBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptverwaltungen in
DUSSELDORF · FRANKFURT (MAIN) · HAMBURG
In Berlin BERLINER COMMERZBANK Aktiengesellschaft

Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und in West-Berlin

z. B. bei finanzieller Verflechtung — zahlenmäßig ausgedrückt, also gemessen werden, wobei vorausgesetzt wird, daß nur eine Konzentrationsform (etwa der Konzern) angewandt wird. Je weniger diese Voraussetzungen gegeben sind, um so allgemeiner müssen die Aussagen über „die“ Konzentration sein.

Abhängigkeit von der Marktgröße

Wenn aus nationalen Märkten durch Integration größere (Union-) Märkte entstehen und damit die Zahl der auf dem Unionmarkt auftretenden Anbieter und Nachfrager steigt, so nimmt im Regelfall die Bedeutung der einzelnen Unternehmung und auch der einzelnen Unternehmungsgruppe ab. Bleibt ihr Umsatz gleich, wird aber dieser Umsatz, um den Marktanteil auszudrücken, nach der Marktintegration auf den Gesamtabsatz im Unionmarkt bezogen, dann ist die Quote der Unternehmung, ihr Anteil, kleiner. Es ist keine Frage, daß die Größe einer Unternehmung mit ihrem Marktanteil ausgedrückt werden kann. Geschieht dies, dann kann folgender Satz aufgestellt werden: Die große Unternehmung im kleineren Markt von heute kann eine kleine Unternehmung im größeren Markt von morgen sein. Das heißt auch, daß unter sonst gleichen Bedingungen das Zwergunternehmen oder das Marginalunternehmen im integrierten Markt größer sein wird als bisher.

Nicht nur das Wissen um die Relation von Unternehmungsgröße und Marktintegration kann ein Impuls dafür sein, daß von einem Märktezusammenschluß ein Impuls zur Betriebs- und/oder Unternehmungsvergrößerung ausgehen kann. Auch der spürbare Abbau von Zollgrenzen, die Beseitigung von Handelsbarrieren ist für viele Unternehmen Anlaß, den eigenen Absatzradius in bisher fremde Märkte auszudehnen, die betriebliche Kapazität und die finanzielle Basis der Unternehmung zu vergrößern oder durch Beteiligungen eine Unternehmungsgruppe zum Zwecke der einheitlichen Bearbeitung des größeren Marktes zu bilden. (Beide Erscheinungen sind schon bisher in der EWG und in der EFTA in großer Zahl nachweisbar.)

Daraus folgt, daß ein Konzentrationsgebilde (irgendwelcher Art) im kleineren Markt anders zu beurteilen ist als das gleiche Gebilde im größeren Markt; mit anderen Worten: das Gewicht eines konkreten Konzentrationsgebildes ist marktgrößenabhängig.

Abhängigkeit vom Wirtschaftszweig

Nicht in allen Wirtschaftszweigen geht von einer Marktintegration auf die Unternehmungen diese Wirkung zur Vergrößerung und Konzentration aus. Trotzdem können aus anderen oder doch vorwiegend aus anderen Gründen Konzentrationstendenzen auftreten. In solchen Fällen ist es nicht möglich, den Einfluß der Marktintegration auf die Konzentration von dem Einfluß anderer Konzentrationsursachen zu trennen und eindeutig festzustellen, in welchem Umfang im Einzelfall und im allgemeinen die Integration die Konzentration vorangetrieben hat.

Das bedeutet nicht, daß Unternehmungen, die dem konzentrationsfördernden Einfluß der Marktintegration jetzt und vielleicht auch künftig nicht unterworfen sind, von der Integration unbeeinflusst blieben. Je mehr die Integration voranschreitet, um so mehr werden unmittelbare und mittelbare Einflüsse auf Unternehmen, z. B. auf deren Produktionsprogramme oder Sortiment, ausgeübt, oder: mit fortschreitender Integration nimmt die Zahl der von ihr nicht berührten Unternehmen ab. Und: je früher sich Unternehmen auf die durch Integration bewirkten Marktveränderungen einstellen, um so besser wird ihre Position im integrierten Markt sein. Zu den Mitteln, die der Anpassung an den integrierten Markt dienen, gehört die Konzentration.

Während sich die Marktintegration im Verlaufe einer längeren Periode mehr oder minder planmäßig vollzieht — Beschleunigungen, Verzögerungen, Assoziierungen u.a. können Abweichungen vom Plan bewirken —, lassen sich Unternehmen bei ihren Investitionsentscheidungen, Aktivbeteiligungen,

Fusionsverträgen, Betriebsvergrößerungen etc. von der mutmaßlichen Struktur des integrierten Marktes nach Ablauf seiner Gestaltungsperiode leiten. Daraus geht hervor, daß gegenwärtige Konzentrationsgebilde — ähnlich wie manche Investitionen —, bezogen auf die heutige Marktsituation, überdimensioniert erscheinen. Erst die am Ende der Integrationsperiode gegebene Relation zwischen größerem Markt und einzelner Konzentrationsgebilde kann eine zuverlässige Urteilsbasis abgeben. Dann erst kann auch erkannt werden, welche Unternehmungsgröße oder Unternehmungsgruppengröße dem integrierten Markt angemessen ist.

Die Dynamik der Marktintegration mahnt zur Vorsicht bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Konzentration. Solange der größere Markt nicht existent ist, ist auch der Marktanteil im Einzelfall nicht ermittelbar.

Aber auch wenn der Marktanteil in jedem einzelnen Fall feststellbar wäre, bliebe noch zu berücksichtigen, daß ihm und in gleicher Weise der Konzentration in verschiedenen Wirtschaftszweigen unterschiedliche Bedeutung zukommt. Konzentrationsvorgänge in der Schlüsselindustrie sind anders zu bewerten als Konzentrationserscheinungen in der Luxusindustrie.

Prüfung der außerökonomischen Gründe

In der Gegenwart, in der die Tendenz zur Konzentration bisweilen übersteigert erscheint, ohne daß eindeutig gesagt werden könnte, ob sie es wirklich ist, legt der Prozeß der Marktintegration nahe, die Konzentration nicht verabsolutiert, sondern relativiert zu sehen und zu beurteilen.

Bei der Frage der Lenkung oder Eindämmung von Konzentrationsvorgängen bleibt zu berücksichtigen, daß der Entschluß zur Konzentration vom einzelnen Unternehmen aus Rationalisierungs- und Kostengründen gefaßt werden kann und daß er deshalb nicht von vornherein mit einem übertriebenen Argwohn betrachtet werden sollte. Werden nun als Folge dirigistischer

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 361 061
32 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Eingriffe auf Konzentrationsgebilde die von diesen erstrebten Kostenvorteile ganz oder teilweise unmöglich gemacht, so kann dadurch die Wettbewerbsfähigkeit des Konzentrationsgebildes gegenüber Konkurrenten in Drittmärkten gemindert werden.

Daraus ist zu folgern, daß Konzentrationsvorgänge, die aus anderen als eindeutig ökonomischen Gründen eingeleitet und durchgeführt werden, einer obrigkeitlichen Prüfung zu unterwerfen sind. (R. Hz)

ten. Was in einem Lande nicht gelang, kann im größeren Rahmen vielleicht korrigiert werden...

Beschleunigte Integration erschwert Rekonzentration

Das Maß der „Gefährlichkeit“ von Konzentrationstendenzen richtet sich schließlich danach, inwieweit Konzerne und Trusts den „Eintritt“ in eine bestimmte Branche sperren und somit monopolistische Tendenzen fördern. Sicherlich wird es bei einer rapiden Erweiterung des Marktes schwer sein, denselben Grad der Eintrittssperre wieder zu erreichen. Insofern mag die Beschleunigung der Integration ein Faktor sein, der der „Rekonzentration“ auf höherer Ebene entgegenwirkt.

Wer heute Marktmacht auf einem der nationalen Teilmärkte innehat, wird sie ohnehin nicht unbedingt übermorgen im integrierten Europamarkt behalten. Eine der Triebfedern zur „supranationalen“ Konzentration ist sicherlich hier zu suchen. Es wird aber nicht in allen Branchen in gleicher Weise möglich sein, durch finanzielle und organisatorische Verflechtungen bestehende Konzerne über die Grenzen hinweg zu verbinden. Zudem kann gerade das Erscheinen fremder Multiproduktkonzerne im anderen Land unter Umständen dazu angehen sein, den Wettbewerb zu beleben. Es ist anerkannt, daß gerade die Multiproduktunternehmung, die in keinem ihrer Betriebszweige an trustartige Monopolstellungen heranreicht, im modernen Wettbewerb vielfach ein entscheidender positiver Faktor ist. Sie kann mit ihrer geballten Finanzkraft die Barrieren, die sich dem Übergreifen in neue Bereiche heute entgegenstellen, am ehesten überwinden.

Konzentration und Marktbeherrschung

Es kann keinen Zweifel darüber geben, daß eine simple Identifizierung der Begriffe „Konzentration“ und „Marktbeherrschung“ nicht möglich ist. Die moderne Multiproduktunternehmung, wie sie im Schatten großer Konzerne erwachsen ist, ist sicherlich häufig gerade die wichtigste Antithese zur Marktbeherrschung: kann doch eine solche Unternehmung meist in relativ kurzer Zeit in eine neue Branche „einsteigen“ und damit vorhandene Marktpositionen eher erschüttern. Außerdem haben wir gerade im Handel das eklatante Beispiel, daß eben die „Konzentrationsformen“, nämlich Filialgeschäfte, Genossenschaften usw., häufig erst die Basis zur Aufbrechung lokaler Stadtviertel- oder Ortsmonopole bieten. Die Frage ist: Wieweit fördert der Gemeinsame Markt diese Betriebsformen? Die Antwort hängt ab von der Angleichung der Rechtsbedingungen einschließlich des Niederlassungsrechtes auf der Basis der am wenigsten „protektionistischen“ Gesetzgebung der sechs Länder.

Gefährlichkeit der vertikalen Konzentration

Auf der anderen Seite ist mindestens eine Form der Konzentration, die vertikale, auch wenn sie allem Anschein nach nicht auf Branchenbeherrschung abzielt, trotzdem gefährlich. Eine bis zum Absatz hin durchintegrierte Konzern-

bildung könnte, wenn sie überhand nimmt, die gesamte Wirtschaft in eine Reihe nicht mehr kommunizierender Röhren auflösen, die über „zementierte Absatzwege“ verfügen und für die jeder Wettbewerb mit ihren Letztabnehmern illusorisch wird, weil sie letztlich durch Abnahmebindungen aller Art, Kreditfesselungen oder auch „Illusionsmonopole“ kraft übermächtigen Reklameeinsatzes den Markt de facto beherrschen. Gehen dann derart spezialisierte Firmen noch Marktteilungsabkommen mit denjenigen ein, die ihnen doch noch gefährlich werden könnten, so führt ein derartige Entwicklung zweifellos nicht zur besten aller Welten..

Natürlich ist die horizontale Verflechtung, wenn sie den Großteil einer Branche zu erfassen droht — also das, was man landläufigerweise bei dem Konzentrationsbegriff immer zuerst sieht —, nach wie vor ein ernstes Problem. Das haben die ersten Berichte des deutschen Bundeskartellamtes zur Genüge erwiesen, nachdem es einer Koppelung von Argumenten und Druck in letzter Minute gelungen war, die im deutschen Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen am sorgfältigsten ausgefeilten Paragraphen — nämlich die zur Kontrolle der Zusammenschlüsse — herauszuschließen.

Nun soll man zweifellos das Kind nicht mit dem Bade ausschüt-

Andererseits wäre natürlich denkbar, daß Großunternehmen, die bisher ein nationales Gebiet so gut wie beherrschten, durch Abmachungen mit anderen ihren „Naturschutzpark“ sichern möchten; allein das würde mehr die Kartellproblematik betreffen. Dort, wo sich die Konzernverflechtung über die Grenzen hinweg aus finanziellen Gründen lohnt, ist sie in der Regel heute schon Tatsache geworden.

Die regional gebundenen Produkte

Nun bleibt die Frage, wieweit die Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Ländern überhaupt ein Ubergreifen fremder Großunternehmen ermöglichen. Für die Multi-Produktunternehmung ist es sicher denkbar, und diese wird — wie bereits betont — weitgehend wettbewerbsbelebend wirken. Im übrigen aber gibt es eine Vielzahl von Produkten, die (es sind dies die „C“-Güter Boy Harrods) gar nicht erst in den internationalen Austausch eingehen: hier handelt es sich z. B. um Baustoffe, Artikel mit starkem Lokalkolorit usw. Ein sehr breiter Raum wird auch von denjenigen Artikeln eingenommen, die in entscheidendem Maße durch den nationalen Geschmack geprägt sind: Möbel, Wohnungsausstattung, zum Teil Textilien usw. Das allerdings sind meist nicht sehr stark „konzernierte“ Erzeugnisse. Bei dauerhaften Konsumgütern setzen die Großfirmen ein; hier wird die Integration zunächst zu „erweiterten Oligopolen“ führen, woraus sich ein natürlicher Trend zum „Wiederzusammenrücken“ ergeben könnte. Würde man sich auf eine strikte Auslegung des Begriffes der Marktmacht und Maßnahmen etwa im Sinne der herausgeschnittenen deutschen Kartellgesetzparagraphen einigen können, so wäre hier sicher die Chance gegeben, dafür zu sorgen, daß der Zirkel im größeren Markt nicht so eng bleibt, wie er im kleinen gewesen war. Es handelt sich also um eine relative Korrektur bestehender Konzentrationsgrade.

Konzentration im Rationalisierungseffekt

Andererseits wird natürlich dort, wo die Konzernierung echten Rationalisierungseffekten diene (etwa

well nur so die Zuweisung bestimmter Spezialaufgaben an einzelne Werke möglich war), ein entsprechender Zusammenschluß auf der Basis mehrerer Länderbereiche unter Umständen auch positiv beurteilt werden können. In der Regel aber dürfte die Tendenz zur Spezialisierung unabhängigen Einzelfirmen vielleicht sogar mehr förderlich sein. Wer bisher mehrere Produktionen tätigte, weil für eine allein der nationale Markt zu klein war, kann nun vielleicht von einer Spezialaufgabe leben. Dieser „Spezialisierungseffekt“ durch Markterweiterung ist einer der wichtigsten Faktoren zur Leistungssteigerung der Integration — und fördert keineswegs nur die Konzernierung.

Der größere Raum und die nationalwirtschaftlichen Präferenzen

Der nächstwichtigste Effekt der Integration Europas liegt in der Verschiebung der Kriterien. Was im kleinen Rahmen als übergroß gilt, kann im großen Rahmen unbedeutend erscheinen. Man wird sich vor der trügerischen Hoffnung hüten müssen, daß dieser „Verkleinerungseffekt“ nun etwa das Problem der Marktmacht verniedlicht. Nicht immer wird es selbst den Großen des Nachbarlandes leicht sein, über die Grenzen zu dringen. Das gilt selbst dort, wo der Inländer nicht durch nationale Eigenheiten und Geschmackstendenzen einen „natürlichen Schutz“ genießt.

Bei Investitionsgütern aller Art (einschließlich denen des Haushalts) wird man in der Regel noch am ehesten ein Fehlen solcher Barrieren unterstellen können. Hier aber wird es darauf ankommen, im Ausland wirksame Kundendienste, Reparaturdienste und Ersatzteilbeschaffungen sicherzustellen — Bedingungen, von denen wir selbst im Zeichen des Exportbooms gerade in benachbarten Industrieländern oft weiter entfernt sind als in Übersee. Es könnte sein, daß sich um diese Probleme (und um die Überwindung von Geschmacksvorurteilen durch massive Werbungsaktionen) gerade im Zeichen der Personalknappheit noch manche Konzernkämpfe entspinnen werden,

die zunächst die gegenseitige Anbiederung zur Formierung von Superkonzernen etwas stören würden.

Auf dem Gebiete der Konsumgüter wird es noch gute Weile haben, ehe die „Präferenzen“ in den einzelnen Länder so weit fallen, daß der (durch Zollabbau und Niederlassungsrecht theoretisch gleichgestellte) Ausländer wirklich gleiche Bedingungen vorfindet. Über die Grenzen vordringen werden hier zunächst wohl nur die stärkeren Firmen — und gerade darin mag ein wettbewerbsbelebendes Element liegen, das binnenländische Marktmacht aufzubrechen geeignet ist. Entscheidend ist nur, daß die Partizipation am Markt des anderen nicht in rein finanziellen Verflechtungen stecken bleibt.

Im Einzelhandel wird sich für gewisse Länder erst dann einiges ändern, wenn z. B. ausländische Filialunternehmen kettenweise auf dem fremden Markt erscheinen. Das allerdings setzt eine Anpassung gewisser mittelstandsfreundlicher Gesetzesmaßnahmen voraus, die de facto gegen gesunde Betriebsgrößen diskriminierend wirken. Auf der anderen Seite wird man sich für die Großindustrie überlegen müssen, daß Anomalien, wie Schachtelprivileg und Konzentrationsfördernde Umsatzsteuerkumulation, der sicherste Nährboden für die Züchtung unrationeller Großkonzerne sind — und es ist zu hoffen, daß mit dem fremden Wettbewerber auch gesündere Prinzipien der Wirtschaftspolitik auf andere Länder übergreifen.

Wenn der Rahmen wächst, muß der Geist in diesen Rahmen hineinwachsen — das gilt für alle Versuche eines (zunächst noch imaginären) supranationalen Gesetzgebers, der für ein gesundes Zusammenwachsen verschiedenartiger Strukturen Sorge tragen soll. Noch ist dieser supranationale Gesetzgeber sechsköpfig. Ob es ihm damit gelingen wird, der vielköpfigen Hydra von Konzern- und Trustverflechtungen eine wirksame Überwachung entgegenzusetzen? Die Antwort liegt im institutionellen Rahmen der europäischen Gemeinschaften. (-y.)

Das Optimum der Betriebsgrößen ist variabel

Die Wirtschaftskonzentration läßt sich nach Vermögens-, Unternehmens- und Marktkonzentration systematisieren. Hier sei nur die Marktkonzentration erörtert. Es ist zwischen horizontaler, vertikaler und diagonaler Marktkonzentration zu unterscheiden. Bei diagonaler (in den USA: conglomerate) Marktkonzentration handelt es sich um die Zusammenfassung von Unternehmen, die völlig fremden Märkten angehören (z. B. Stahlunternehmen/Hotel). Unter Marktkonzentration ist die Zusammenfassung bisher selbständiger Wirtschaftseinheiten (Unternehmen) unter einheitlicher Leitung zu verstehen. Damit wird die unabhängige Produktions- und Absatzplanung der (zu verschmelzenden) Unternehmenseinheiten durch eine neue Zentralstelle koordiniert.

Der Gemeinsame Markt fördert zwangsläufig die Marktkonzentration. Die EWG-Kommission hat in ihrem 4. Jahresbericht (S. 72 ff.) die Gründe für diesen Konzentrationsprozeß behandelt. Sie sind gleichermaßen technischer wie betriebswirtschaftlicher Natur: Nutzbarmachung des technischen „Know-How“ von Konkurrenten, Rationalisierung des Bezuges, der Produktion und des Absatzes, Verbesserung der Marktposition im größeren Absatzgebiet und Minderung des Marktrisikos.

Marktmacht und Konkurrenzraum

Der Konzentrationsprozeß im EWG-Raum löst zwangsläufig die Frage aus, inwieweit er mit einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung, die auf dem Wettbewerb einer möglichst großen Zahl selbständiger Unternehmer begründet ist, vereinbar ist. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß Marktkonzentration Gefahren für Freiheit und Wettbewerb mit sich bringen kann. Allerdings wäre die Beurteilung dieses Problems nach den Vorstellungen des Modelltheoretikers, für den der vollständige Wettbewerb Vor- und Leitbild ist, verfehlt. Die Gefahr einer „übermäßigen“ Marktkonzentration im Gemeinsamen Markt wird auf lange Sicht nur in den seltensten Fällen gegeben sein.

Einmal ist zu berücksichtigen, daß ein größerer Wirtschaftsraum auch größere Unternehmensmaßstäbe zuläßt oder gar verlangt. Zudem stehen die Unternehmen des EWG-Raumes mit nahezu allen Konkurrenten der westlichen Welt in Konkurrenz. Man kann geradezu ein Gesetz aufstellen: je größer ein Unternehmen ist, desto größer ist sein Konkurrenzraum. Zum anderen halten der schnelle technische Fortschritt und die Substitutionskonkurrenz übermäßige Marktmacht in Schranken. Wir sind also noch lange von dem Punkte entfernt, an dem Unternehmenszusammenfas-

sungen die Gefahr einer Marktherrschaft mit sich bringen. Darum scheint es auch verfrüht, sich schon jetzt Gedanken über die Bannung übermäßiger Marktmacht zu machen.

Wirtschaftspolitik soll rationelle Produktionseinheiten fördern

Zunächst sollte die Wirtschaftspolitik ausschließlich darauf gerichtet sein, die freie Entfaltung rationaler Produktionseinheiten zu fördern. Diesem Ziel würde vor allem eine etwaige Erlaubnispflicht für kapitalmäßige Zusammenschlüsse sowohl im nationalen als auch im EWG-Raum diametral entgegenstehen. Es wäre für einen Beamten unmöglich, die privat- und gesamtwirtschaftlichen Folgen eines Unternehmenszusammenschlusses im voraus zu beurteilen, ganz abgesehen von den bürokratischen Unzuträglichkeiten, die mit einem solchen Verfahren verbunden sein müßten. Vor allem erscheint es unmöglich, rechtzeitig zuverlässige Kriterien für den Begriff „übermäßige Marktmacht“ zu finden.

Auch alle Bestrebungen, Anhaltspunkte für eine optimale Betriebs- und Unternehmensgröße aufstellen zu wollen, sind zwangsläufig zum Scheitern verurteilt. Eine optimale Betriebsgröße von heute kann schon morgen suboptimal sein. Für die optimale Unternehmungsgröße, die ja vor allem wegen des Risikoausgleichs angestrebt wird, gibt es



Auf Heller und Pfennig

muß die Rechnung stimmen – bei jedem guten Kaufmann. Einsatz und Ertrag müssen immer im rechten Verhältnis zueinander stehen. Wenn in alten Zeiten die Kaufleute zweimal im Jahr zur Frankfurter Messe in der Stadt der Waren und des Geldes „auf Heller und Pfennig“ abrechneten, wußten sie jedesmal, daß sich die Mühen langer, gefahrvoller Reisen, daß sich Einsatz und Risiko gelohnt hatten. Die Auswahl der Waren der ganzen damals bekannten Welt sicherte Geschäft und Ertrag. So ist es noch heute: die Internationale Frankfurter Messe bietet dem Einkäufer ein repräsentatives Angebot von Konsumgütern aus aller Welt, dazu die Fülle der Möglichkeiten zum Vergleich und zum persönlichen Kontakt mit den Ausstellern. Eine Reise zur Frankfurter Messe zahlt sich immer aus – auf Heller und Pfennig.

Internationale Frankfurter Messe

3. - 7. Sept. 1961



ebenfalls keine brauchbaren volkswirtschaftlichen Maßstäbe. Zu beurteilen, bei welcher Unternehmensgröße und Kapazitätszusammensetzung ein optimaler Risikoausgleich besteht, ist eine ureigene unternehmerische Entscheidung, die ihm keine Behörde abnehmen kann und darf. Im Rahmen des Konzentrationsvorganges und der Marktmacht von Großunternehmen kann es also nur das Prinzip des Mißbrauchs geben, wie es etwa im § 22 des deutschen Kartellgesetzes oder im Art. 86 des EWG-Vertrages statuiert ist.

Konzentration und Kooperation

Im Zusammenhang mit dem Konzentrationsproblem wird aber die Tatsache viel zu wenig beachtet, daß Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgesetzgebung Konzentrationsvorgänge, die technisch und wirtschaftlich nicht zwingend sind, durch ihre eigene Politik selbst fördern! Das geschieht z. B. durch

die EWG-Wettbewerbsregeln (Art. 85 ff. EWG-Vertrag). Diese verbieten grundsätzlich die vertragliche Kooperation, also die mildere und freiheitlichere Form der „Konzentration“. Jeder Praktiker weiß, daß die vertragliche oder sonstige Kooperation vielfach die Kapitalkonzentration hintanhaltend kann. Vor allem in vertikaler Richtung können vertragliche Vereinbarungen, z. B. Ausschließlichkeitsvereinbarungen oder die Preisbindung der zweiten Hand, Konzentrationsvorgänge erübrigen.

Nach dem derzeitigen Stand der Strukturumschichtungen erscheint also die Konzentrationsbewegung im EWG-Raum keineswegs bedenklich; einer etwaigen bedenklichen Entwicklung könnte man aber rechtzeitig begegnen, wenn bei der künftigen EWG-Wettbewerbspolitik die engen Wechselbeziehungen zwischen Konzentration und Kooperation berücksichtigt werden. (lr.)

Gibt es eine optimale Konzentration?

Lassen Sie mich ein paar Bemerkungen zur Frage machen, ob man eine optimale Konzentration allgemeingültig bestimmen kann.

Es erhebt sich der Einwand: Kann denn eine Konzentration überhaupt Vorteile bringen? Selten wird die Frage unvoreingenommen beantwortet. Manche Wirtschaftspolitiker wollen die Konzentration einfach nicht wahrhaben; sie verweisen darauf, daß die Zahl der Unternehmungen kaum zurückgegangen sei, man also von Konzentration nicht sprechen könne. Es kommt aber offenbar nicht bloß auf die Zahl, sondern es kommt noch mehr auf die Bedeutung der einzelnen Unternehmen an.

Normen der Wirtschaftsstruktur?

Andere Nationalökonomien, wie etwa Prof. Seutterer (Washington), sprechen davon, daß sich in der modernen Volkswirtschaft bestimmte Normen herausgebildet haben, die für die Struktur der Wirtschaft maßgebend sind, so z. B. der Anteil der unselbständig Erwerbstätigen am Sozialeinkommen. Daran könnte durch Organisationen, sei es von

Arbeitgeber-, sei es von Arbeitnehmerseite her, auf die Dauer nichts geändert werden. Ähnlich sei es hinsichtlich des Anteils der Großunternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse in der Wirtschaft. Es sei wirtschaftspolitisch richtig, die bestehende Quote zu akzeptieren, jede Änderung aber hintanzuhalten. Wer jedoch sagt, daß der Anteil, der sich in der Volkswirtschaft herausgebildet hat, eine endgültige Form darstellt? Ferner, wenn innere Gesetze der Konzentration bestehen, dann ließe sich schon aus diesem Grunde keine dauernde Norm fixieren.

Geht man vom Modell des freien Wettbewerbs aus, muß man jede Konzentration ablehnen. Freier Wettbewerb ist nach dieser Auffassung das relativ beste Ordnungsprinzip der Wirtschaft. Wenn auch das Modell einer freien Konkurrenz nicht verwirklicht werden kann, so sei doch funktionsfähige Konkurrenz unter allen Umständen anzustreben. Der Staat habe sie zu sichern, also von vornherein alle Formen der Konzentration zu verhindern.

Die organisierte Marktwirtschaft

Es läßt sich zeigen, daß innere Gesetze zu einer Konzentration drängen, so daß die bestehende Wirtschaftsverfassung als organisierte Marktwirtschaft bezeichnet werden kann. Jedenfalls müssen wir uns von jeder dogmatischen Starrheit freimachen, wenn wir die Bedeutung der Konzentration, die nun einmal nicht zu beseitigen ist, in volkswirtschaftlicher und weltwirtschaftlicher Hinsicht, insbesondere in bezug auf die EWG, würdigen wollen.

Unleugbar kommt dem großen Unternehmen und dem Unternehmenszusammenschluß in vielem wirtschaftliche Überlegenheit zu; in technischer Hinsicht (im allgemeinen verstärkt durch die Entwicklung der Automation), in organisatorischer Hinsicht (erhöhte Anwendungsmöglichkeiten des Operations Research für Unternehmensprognose und Unternehmensgestaltung), in kaufmännischer Hinsicht (z. B. in bezug auf die Werbung) und in finanzieller Hinsicht (erhöhte Möglichkeiten von Selbst-, Eigen- und Fremdfinanzierung). Nehmen wir an, es gelänge einer nationalen Wirtschaftspolitik, durch rigorose Maßnahmen die Konzentration zu zerschlagen, dann würde gleichzeitig auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Volkswirtschaft aufs schwerste getroffen. Der Einwand, Konzentration führe zu einer Erstarrung, wird durch die Dynamik der großen Konzerne (z. B. auf dem Gebiete der Forschung und damit der Erweiterung und Erhaltung der Marktanteile) widerlegt.

Die Bedeutung der personenbezogenen Unternehmen

Die gefährliche Übermacht der Konzentration hinsichtlich der Public Relations verdunkelt leicht die außerordentliche Bedeutung der personenbezogenen Unternehmen, die gerade in einer organisierten Marktwirtschaft eine entscheidende volkswirtschaftliche Funktion haben, und zwar nicht nur etwa als Unterlieferanten, sondern auch etwa die einer Ergänzung und eines Gegengewichtes in wirtschaftlicher und soziologischer Hinsicht.

Diese wichtige volkswirtschaftliche Funktion ist aber auf die Dauer nur voll zu erfüllen, indem man zu enger Zusammenarbeit kommt: mit Forschungsinstituten, in Erfahrungsaustauschgruppen, in Arbeitsgemeinschaften, die eine gewisse Koordinierung der Produktionsprogramme erreichen lassen, in Rationalisierungskartellen, die zu einer Typenbeschränkung und einem Aufeinanderabstimmen der spezialisierten Produktionsprogramme führen können. In manchen Fällen hat sich eine gemeinsame Verkaufsstelle für mehrere perso-

nenbezogene Mittelunternehmen als erfolgreich erwiesen. Gerade dadurch wurde ihre Selbständigkeit gefördert und ihre Position im Wettbewerb gefestigt. Hier kann starre dogmatische Wirtschaftspolitik großen Schaden stiften, z. B. durch verfehlte kartellgesetzliche Bestimmungen. Die Gefahr liegt u. a. darin, daß die Verwirklichung des Satzes „gleiches Recht für alle“ häufig dazu führt, daß gleiche Bestimmungen für völlig ungleiche Verhältnisse angewendet werden.

Konzentration ist für die moderne Volkswirtschaft wesentlich. Im

Großwirtschaftsraum der EWG werden sich die Tendenzen zum einseitigen Größerwerden der Unternehmen und zum Unternehmenszusammenschluß eher verstärken, da die Überlegenheit der großen Unternehmen (z. B. auf dem Gebiete der Massenfertigung, der Marktanalyse und der Beschaffung der finanziellen Mittel) zunimmt. Ein „Optimum“ an Konzentration läßt sich niemals absolut festlegen. Es ist u. a. abhängig von der Stärke der mittleren Unternehmungen, der Gegenmacht der Gemeinwirtschaft und der Wirtschaftspolitik. (H. B.)

Berlin – Bonn – Brüssel

Der Dritte Tätigkeitsbericht des Forschungsbeirats für Fragen der Wiedervereinigung

Zwischen Berlin und Brüssel liegt Bonn. Von Bonn aus sind es auf der Eisenbahnkarte nach Brüssel (Gott sei es geklagt) weniger km als nach Berlin. Unserem Herzen liegt Berlin aber näher als Brüssel. Doch das sagt man nicht, obwohl es in Europa, dem Vaterland der Vaterländer, durchaus angebracht wäre. Von Berlin nach Brüssel ist es jedoch noch weiter als nach Bonn, und es ist kein Wunder, wenn man die Einflüsse der europäischen Integration auf die Wiedervereinigung bisher aus den Untersuchungen des Forschungsbeirates für Fragen der Wiedervereinigung ausklammert und sie für eine spätere Forschungsperiode vorbehalten hat. Aber wir sind alle nur Menschen, und unsere Kräfte sind begrenzt.

Selbstbegrenzung der Aufgabe

Begrenzt ist auch die Aufgabenstellung des Forschungsbeirates, der uns in Berlin seinen trotz aller Begrenzungen umfangreichen Dritten Tätigkeitsbericht für die Jahre 1957—1961 vorlegte. Ich hatte den Eindruck, daß in der etwas anspruchsvollen Pressebesprechung diese Selbstbegrenzung des Forschungsbeirates manchmal als Mangel empfunden wurde, wenn es auch nicht sehr laut ausgesprochen, aber doch hin und wieder angedeutet wurde. Die Presse in West-

deutschland hat natürlich im Gegensatz zur ostzonalen Presse durchaus die Freiheit, ihre eigene Meinung zu äußern. Sie bedient sich aber dieses Rechtes meist nur in diskret „angemessenen“ Formen. Es war natürlich im Rahmen der Selbstbegrenzung des Forschungsbeirates auch nicht ganz einfach, das zu sagen, was jeder auf dem Herzen hatte.

Diese Selbstbegrenzung hat zwei Marksteine: erstens, daß alle Fragen und Überlegungen über die Wege zur Wiedervereinigung, ihre Aussichten und Möglichkeiten Sache der politischen Gremien sei und nicht zur Aufgabe des Forschungsbeirates gehöre, und zweitens, daß alle Überlegungen zur Gestaltung nach der Wiedervereinigung Sache des neuen gesamtdeutschen Gesetzgebers sei. So beschränkt sich also die Arbeit und die Aufgabe des Forschungsbeirates auf Empfehlungen, die an einem noch nicht abzusehenden Tage X, nämlich dem Tage der Wiedervereinigung, von dem neuen gesamtdeutschen Gesetzgeber für seine Gesetzesvorlagen akzeptiert oder verworfen werden können. Eine etwas undankbare Aufgabe. Es ist nichts dagegen einzuwenden, daß diese Arbeit trotz aller Beschränkungen ungeheuer umfangreich ist und daß es doch durchaus einen tiefen Sinn hat, jederzeit über das Geschehen und

die Wandlungen in der Sowjetzone unterrichtet zu sein. Aber zweifellos würden manche Empfehlungen wirklichkeitsnäher sein, wenn sie auf dem Hintergrund der politischen Überlegungen angestellt worden wären, wozu die Persönlichkeiten des Forschungsbeirates sicher in der Lage gewesen wären.

Diesem Mangel an politischer Fragestellung ist auch manches Mißverständnis in der Diskussion zuzuschreiben. So wurde von einem Kollegen in der Aussprache die sehr berechtigte Frage gestellt, ob die europäische Integration der Wiedervereinigung hinderlich sein könne. Die von einem Mitglied des Beirates gegebene Antwort, daß ja die Stärkung des deutschen Wirtschaftspotentials infolge der Integration die Wiedervereinigung nur erleichtern könne, ist zweifellos ein solches Mißverständnis, das in der Selbstbegrenzung liegt. Auf politischer Seite bringt die Integration zweifellos auch eine Erhöhung des Potentials, das in den Augen der östlichen Gegenspieler zweifellos eine abzulehnende Auswirkung darstellen dürfte. Der Fragesteller meinte natürlich die politische Seite, und darin wäre die Antwort sehr vielschichtig, wenn auch bei geschickter diplomatischer Behandlung von vornherein nicht durchaus negativ gewesen. Unter diesem Blickwinkel hat diese Selbstbegren-