

Kühne, Karl

Article — Digitized Version

Konzentration - Meßbarkeit und Maßstäbe: Am Beispiel der Adelman-Kontroverse in den USA

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kühne, Karl (1961) : Konzentration - Meßbarkeit und Maßstäbe: Am Beispiel der Adelman-Kontroverse in den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 7, pp. 309-320

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133127>

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 - Meßbarkeit und Maßstäbe

Am Beispiel der Adelman-Kontroverse in den USA

Dr. Karl Kühne, Brüssel

Mit der Vergrößerung des Marktes im europäischen Raum und mit der zu erwartenden Erweiterung der Betriebsgrößen ist die Frage der Konzentration wieder in den Vordergrund der Diskussion gerückt, aber auch diesmal leider wieder in Form der politischen Polemik. Damit ist auch die Frage der Meßbarkeit der Konzentration im binnenwirtschaftlichen Maßstab und im internationalen Vergleich wieder aktuell geworden. Die folgende Abhandlung gibt einen Überblick über den Methodenstreit, wie er sich in dem klassischen Land der Konzentrationsbewegung, den USA, abgespielt hat und der auch für uns heute noch von Bedeutung ist. Auch darin zeigt sich, wie sehr die Wahl der Methode von vorgefaßten Endergebnissen abhängig ist.

Das Problem der Konzentration in der Wirtschaft hat seit Jahrzehnten zu immer neuen Debatten Anlaß gegeben. Diese Auseinandersetzungen haben in jüngster Zeit neue Nahrung erhalten, einmal im Zeichen der Kartellgesetzgebung, zum anderen aber im Zusammenhang mit der Bildung größerer Wirtschaftsräume, die als Gegenstück größere Unternehmensdimensionen bis zu einem gewissen Grade zu erfordern scheinen.

Die bisherigen Diskussionen verliefen weitgehend auf theoretischer Ebene. Kam es zu einer Konkretisierung, so bediente man sich meist mehr oder weniger lückenhafter Daten, die entweder auf einzelne Branchen beschränkt blieben oder doch isolierte Fälle aufgriffen. Erst in neuerer Zeit sind — insbesondere in den USA — die statistischen Voraussetzungen geschaffen worden, die eine Messung eventueller Konzentrationseffekte ermöglichen.

DER BEGRIFF „KONZENTRATION“

Ehe man jedoch an eine solche Messung herangeht, bedarf es zunächst einmal der Klarstellung, welche Vorstellungen man mit dem Begriff „Konzentration“ überhaupt verbindet. Nicht nur ergeben sich bei der Anlegung verschiedener Maßstäbe unterschiedliche Resultate, sondern die Maßstäbe selbst unterliegen im Laufe der Zeit bestimmten Größenveränderungen, die ihre Anwendbarkeit fragwürdig erscheinen lassen.

An den Anfang einer Debatte über die Konzentrationszusammenhänge sind somit zunächst die methodologischen Fragen zu rücken. Diese aber lassen sich nirgends besser demonstrieren als an Hand der großen, bereits „klassisch“ gewordenen Auseinandersetzung, wie sie ihren Höhepunkt nach dem zweiten Weltkrieg in der Kontroverse gefunden hat, die sich um den Namen Prof. Adelman rankt.

Die späteren Auseinandersetzungen knüpfen sämtlich an diese methodologischen Auseinandersetzungen wieder an: das gilt z. B. für die „Konferenz über Wirtschaftskonzentration und Preispolitik“, die im Jahre 1952 in Princeton stattfand, ebenso wie für die Konferenz über „Ökonomische Konsequenzen der Größenprobleme für die Nationen“ (Lissabon 1957), deren Ergebnisse im Jahre 1960 druckreif wurden. Beide Konferenzen waren von der „Internationalen Ökonomischen Vereinigung“ (International Economic Association) einberufen worden und erörterten in detaillierter Form das Konzentrationsproblem.

Im europäischen Raum hat bisher die Knappheit und Ungleichgewichtigkeit der vorhandenen Daten eine Diskussion in derart detaillierter Form, wie sie speziell in den USA möglich war, nicht aufkommen lassen. Nach Maßgabe einer allmählichen Verbesserung in der statistischen Situation wird diese Diskussion mehr und mehr möglich. Dabei ist nun wichtig, daß die methodologischen Fragen in analoger Form zu den bereits erfolgten Vorarbeiten jenseits des Ozeans behandelt werden. Es würde eine unnötige Doppelarbeit mit sich bringen, wollte man diese Fragestellungen, in denen sich keine prinzipiellen Unterschiede ergeben können, neu erarbeiten. Anders liegen die Dinge in der Anwendung dieser methodologischen Grundsätze auf die praktischen Daten der europäischen Wirtschaft.

Im Anschluß an die „klassische“ amerikanische Debatte soll hier versucht werden, in einer Synthese die Brücke zu spannen über die wichtigste Literatur des letzten Vierteljahrhunderts bis zu den Debatten der unmittelbaren Gegenwart, wie sie insbesondere in den Berichten des Bundeskartellamtes für Deutschland ihren Kristallisationspunkt finden.

DIE ERFASSUNG DES KONZENTRATIONS-VORGANGS

Jede Diskussion des Phänomens der „Konzentration“ pflegt in unserer Zeit überschattet zu sein von gewissen emotionalen Tendenzen, die ihren Ausgangspunkt in einem Tribut haben, den zu zollen man schlecht umhin kann: einem Tribut an den Denker Marx, der diesen Streitapfel in die Arena der Nationalökonomie warf. Die Verneigung geschieht meist ein wenig widerwillig: sie wird mit vielen Kautelen versehen, von denen die wichtigste dahingehend zu lauten pflegt, daß eben die Konzentrationstheorie sich nur teilweise als richtig erwiesen, daß Marx insbesondere das Tempo der Kapitalkonzentration überschätzt habe.¹⁾ Einer seiner geistreichsten Schüler, Eduard Bernstein, hat dann geradezu die These vom Fortbestand der Mittelbetriebe in das Marxsche Denkschema einbauen wollen, wobei er sich insbesondere auf das Aufkommen zahlreicher Zubringerbetriebe und Unternehmen des tertiären Sektors stützte.²⁾ Dabei wurde meist übersehen, daß Marx — wie fast stets in seinem System — nur „Tendenzen“ aufzeigte, ja daß er deren Widersprüchlichkeit selbst hervorzuheben pflegte: So spricht er von der „Wachsenden Konzentration der Kapitale, begleitet zugleich, doch in geringerem Maß, von wachsender Zahl der Kapitalisten...“³⁾

Neben diesem ersten Mißverständnis stehen andere. Kurios ist vor allem, daß jene Erscheinung, die wir unter „Konzentration“ verstehen⁴⁾, bei Marx „Zentralisation“ heißt, nämlich „das Anschwellen des Kapitals hier in einer Hand zu großen Massen, weil es dort in vielen Händen verlorengeht.“⁵⁾ Konzentration im eigentlichen Sinne war dagegen für Marx das „Wachstum individueller Kapitale“ auf Grund der „Akkumulation“, d. h. der Selbstfinanzierung.

Die neidlose Anerkennung geistiger Priorität ist das Vorrecht der Großen. So hat denn Schumpeter unumwunden eingestanden, daß „es schon eine ziemliche Leistung an sich war, die Heraufkunft von ‚Big Business‘ zu prophezeien. Aber Marx tat mehr: er verknüpfte den Konzentrationsvorgang eng mit dem der Akkumulation, oder vielmehr er sah den ersteren Prozeß als Teil des letzteren, und nicht nur als Teil eines faktischen Ablaufs, sondern als logische Konsequenz...“⁶⁾

¹⁾ Vgl. G. Stavenhagen: „Geschichte der Wirtschaftstheorie“, Göttingen 1951, S. 73.

²⁾ E. Bernstein: „Die Voraussetzungen des Sozialismus...“, Berlin 1923.

³⁾ „Kapital“, 3. Band, 13. Kapitel (Dietz/Berlin 1953: S. 246, 3. Aufl. S. 94 ff.).

⁴⁾ Vgl. etwa Bericht des Bundeskartellamtes v. 14. 4. 1960 (Drucksache 1795), S. 92: „... nicht auf dem Wege des Wachstums aus eigener Kraft, sondern nur auf dem Wege der Konzentration...“

⁵⁾ „Kapital“, 1. Band, Kapitel 23 (Dietz/Berlin: S. 658-59 ff.). Eine der Marxschen ähnliche Gliederung gibt übrigens das Census-Bureau der USA (Twelfth Census of the United States, 1900, Vol. VII, Part I, S. LXXVI): der Begriff der „combination“ umfaßt nur den Zusammenschluß bisher selbständiger Unternehmen, also Marx' „Zentralisation“, nicht seine „Konzentration“ durch Eigenwachstum.

⁶⁾ Joseph A. Schumpeter: „Capitalism, Socialism and Democracy“, 2. Auflage, London 1947, S. 34.

An diesem Punkte nun scheiden sich die Geister: einmal in solche, die den faktischen Ablauf betrachten, andererseits in diejenigen, die sich der logischen Konsequenz allein verschrieben haben. Der letzteren Kategorie gehört nicht nur die große Mehrzahl der Schüler Marx' an, die sich in mehr oder weniger großer Selbstgefälligkeit mit einem bloßen Nachplappern der These ihres Meisters begnügen, um nur manchmal auch ein paar rasch zusammengeraffte Daten anzuführen — nein, auch die Mehrzahl seiner Gegner hat sich meist mit der abstrakten Deduktion zufriedengegeben, um wenigstens nachzuweisen, daß nicht so schlimm sein kann, was eigentlich nicht sein darf...

Weit geringer ist die Zahl derer, die auf induktivem Wege dem Konzentrationsvorgang — bleiben wir einmal bei dem modernen Sammelbegriff — nachzuspüren suchten: Nationalökonomien mit statistisch-betriebswirtschaftlichem Sinn, die eine Quantifizierung dem vagen abstrakten Duell vorzogen. Aber eben diese Quantifizierung stößt auf Probleme, die weit schwieriger sind, als man es sich zur Zeit der — mangels Daten fast — „reinen Deduktion“ um die Jahrhundertwende noch träumen ließ. Die Frage steht — wie es der deutsche Kartellbericht von 1960 aufzeigt — einerseits in engem Zusammenhang mit dem Problem der „optimalen Größe“ für Betrieb und Unternehmung (beide sind scharf zu trennen!), andererseits aber auch mit dem Problem der „normalen“ oder „repräsentativen“ Unternehmung bzw. dem Problem der Durchschnittsgröße in Branche und Volkswirtschaft überhaupt.

Dabei erschließen sich weite Horizonte. „Vom rein wirtschaftlichen Standpunkt her gesehen lassen sich die Kräfte, die die industrielle Konzentration gefördert haben, in vier Hauptkategorien zusammenfassen: technische, kommerzielle, finanzielle und marktstrategische.“⁷⁾ In jeder dieser Kategorien mischt sich Gut und Böse, vermeidbare „Fehlleitung von Produktivkräften“ mit Unvermeidbarem, ja Zweckmäßigem; die ersten drei Kategorien können in mehr oder minder großem Maße „Economies of scale“ enthalten.⁸⁾

Wohl kein Bereich der Wirtschaftspolitik kommt so schwer am normativen Denken — seit Max Weber tabu! — vorbei, wie es bei diesem der Fall ist, wobei der Weg noch eingezäunt ist mit den Fallgruben bestimmter Ideenassoziationen. Wieweit ist Konzentration identisch beispielsweise mit dem Untergang des Mittelstandes, der Konkurrenz und damit der Marktwirtschaft überhaupt, mit partieller Preisstarrheit, Erstarrung der Wirtschaftsstruktur, Krisenanfälligkeit, Oligopol, Monopol und dergleichen...? Nur eine negative Assoziation ist häufig: Nicht selten sieht man Kartell und Konzentration als Gegensatz oder Alternative.

⁷⁾ G. W. Stocking und M. W. Watkins: „Monopoly and Free Enterprise“, New York 1951, S. 54.

⁸⁾ Vgl. K. Kühne: „Funktionsfähige Konkurrenz — Monopolistische Restriktion und Wettbewerbsproblem in der modernen Wirtschaft“, Berlin 1958, Kapitel 11 ff.

MESSUNGSVERSUCHE IN DEN USA
VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

Das klassische Land für eine Diskussion um statistische „Meßbarkeiten“ sind die USA. Hier hat die Diskussion bereits vor und mit dem Erlaß des Sherman-Gesetzes (1890) eingesetzt; sie stand allerdings zunächst im Zeichen der Begriffe „Monopol“ und „Kartell“ (letzteres per se verboten), und die eigentliche Konzentrationstendenz blieb zunächst, soweit sie nicht offensichtlich den „Monopol“-Tatbestand streifte, nur am Rand berührt. Die in Europa weitverbreitete Ansicht, die strenge amerikanische Antikartellgesetzgebung habe die Zusammenschlüsse gefördert, scheint denn auch für die Zeit bis zur Jahrhundertwende eine gewisse zahlenmäßige Bestätigung zu finden: die Zahl der Zusammenschlüsse mit mehr als 1 Mill. \$ Kapital betrug 8 im Jahre 1887, erreichte 1891 einen Höhepunkt mit 17, fiel bis 1897 auf 4 und hatte 1899 mit 87 einen neuen Höhepunkt.⁹⁾

Es ist jedoch sehr fraglich, ob man dem Sherman-Act diese angeblich stimulierende Wirkung wirklich zusprechen kann. Erstens wurde die Wirksamkeit des Sherman-Act gegenüber Kartellen („conspiracies“) praktisch erst mit dem „Addyston Pipe Case“ im Jahre 1899 geklärt, womit also die erste „Verschmelzungswelle“ von 1889/92 (52 Verschmelzungen gegenüber 19 in den nächsten vier Jahren) jedenfalls nicht auf diese „Ventilsuche“ zurückgeführt werden kann. Zweitens gab es in England zur selben Zeit eine ähnliche Welle, obwohl dort ein Sherman-Act nicht bestand. Drittens ist die Konzentrationstendenz in den USA schon sehr viel früher zu erfassen — dank des Zahlenreichtums in diesem Paradies der Statistiker.

Nach den Ziffern des 12. und 13. Zensus fiel beispielsweise in der Eisen- und Stahlindustrie die Zahl der Unternehmen zwischen 1870 und 1910 von 726 auf 654; gleichzeitig vermehrte sich die durchschnittliche Kapitalsumme pro Unternehmen von 160 000 auf 2,4 Mill. \$, der Durchschnittsjahreswert der Produktion von 275 000 auf 2,1 Mill. \$, und die Beschäftigtenzahl pro Unternehmen stieg von 103 auf 426. In der Herstellung landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte war die Konzentration der Unternehmen noch weit augenfälliger: die Zahl der Unternehmen fiel zwischen 1860 und 1910 von 2116 auf 640, die Kapitalsumme pro Unternehmen stieg von 6600 auf 400 000 \$, der Produktionswert von 10 000 auf 230 000 \$ und die Beschäftigtenzahl von 8 auf 79. „Die Berechnungen . . . zeigen eine nahezu staunenerregende Entfaltung der industriellen Konzentration in den USA in den beiden letzten Generationen . . . In 13 führenden Industriezweigen hat der Durchschnittsbetrieb in 60 Jahren, zwischen 1850 und 1910, sein Kapital 39fach, seinen Produktionswert 19fach vermehrt und seine Beschäftigtenzahl siebenfach . . .“¹⁰⁾

In den wenigen Jahren zwischen 1904 und 1909 stieg dann der Anteil der Unternehmen mit mehr als 1 Mill. \$ Jahresproduktionswert am Gesamtwert der Produktion der verarbeitenden Industrie von 38 auf 43,8 %, obwohl diese Unternehmen 1909 mit 3 060 nur 1,1 % der Gesamtzahl der Firmen ausmachten.¹¹⁾

⁹⁾ Berechnungen von Luther Conant, vgl. Eliot Jones: „The Trust Problem in the United States“, New York 1921, S. 39.

¹⁰⁾ J. W. Jenks: „The Trust Problem“, New York 1919, S. 16-17.

¹¹⁾ US Census 1910, Vol. VIII, S. 180-82.

An dieser Stelle beginnt allerdings schon die Problematik der Methodik solcher Messungen. Denn immerhin hatte sich die Zahl dieser Großunternehmen zwischen 1904 und 1909 noch von 1900 Firmen auf 3060 vermehrt, bei gleichzeitigem Wachstum der Gesamtzahl der Unternehmen von 216 000 auf 268 500. Die „Verminderungswirkung“ trat insofern nicht ein; die Durchschnittsumsatz- und Beschäftigtenziffern wuchsen in allen Größenklassen, und im Zuge dieser Entwicklung wuchs eben ein Teil der Unternehmen in die Spitzenklasse hinein.

Von dieser Wachstumskonzentration zu unterscheiden ist die Konzentration durch Zusammenschlüsse (Marx' „Zentralisation“). Dieser Faktor war um die Jahrhundertwende, wie bereits betont, relativ bedeutsam: Vor allem pflegte damals der Marktanteil der Firmen, die sich zusammenschlossen, recht hoch zu sein, so daß die Ideenkombination „Trust — Monopol“ nicht ganz abwegig erschien. Von 22 Verschmelzungen, die die US-Industriekommission untersuchte, erreichten 10 einen Marktanteil von mehr als 75 %; der Durchschnittsanteil war 71 %.¹²⁾ Moody überprüfte 92 Zusammenschlüsse, von denen 78 mehr als die Hälfte und 26 über 80 % der Umsätze ihrer Branche kontrollierten.¹³⁾ Dewing, der allerdings gescheiterte Verschmelzungen untersuchte, fand einen Durchschnittsmarktanteil von 54 %.¹⁴⁾

DIE NEUERE ENTWICKLUNG

Das Alarmsignal gaben dann im Kielwasser der großen Krise Berle und Means mit ihrem epochemachenden Werk.¹⁵⁾ Nach ihnen hatten in den dreißiger Jahren die 200 größten Gesellschaften der USA mit Vermögenswerten im Gesamtbetrag von 81 Mrd. \$ bereits 57 % der Gesamtaktiva aller Gesellschaften, 38 % aller Geschäftsvermögen und 22 % des Volkvermögens in der Hand. Die beiden Autoren berechneten, daß, wenn das Konzentrationstempo der Jahre 1909—1929 so weiter ginge, diese 200 Giganten innerhalb weiterer 40 Jahre praktisch die gesamte Industrieproduktion an sich gerissen haben würden . . .

Nun kann man mit Recht sagen, daß das Wachstum der Konzentration im Zeitverlauf schließlich abebben mußte, eben weil schon so viel konzentriert ist und weil die Widerstände konzentrationsungeeigneter Wirtschaftsbereiche schließlich zunehmen müssen. Auf jeden Fall sind die Marktanteile, die sich aus Verschmelzungen ergaben, seit der Jahrhundertwende wesentlich gesunken. „Das neue Ziel der Verschmelzungen ist das Oligopol“ — nicht mehr das Monopol; und „das Sherman-Gesetz dürfte der Hauptgrund für diese Akzentverschiebung gewesen sein.“¹⁶⁾ Im-

¹²⁾ United States Industrial Commission, Report, Vol. XIII.

¹³⁾ J. Moody: „The Truth about the Trusts“, New York 1904, S. 487.

¹⁴⁾ A. S. Dewing: „Corporate Promotions and Reorganizations“, Cambridge 1914, S. 526.

¹⁵⁾ A. A. Berle und G. C. Means: „The Modern Corporation and Private Property“, New York 1936, S. 18 ff.

¹⁶⁾ G. J. Stigler: „Monopoly and Oligopoly by Merger“, in: American Economic Review, Mai 1950, S. 31-32.

merhin rechnet für die Nachkriegszeit Prof. Kreps damit, daß rund zwei Drittel der Industrieerzeugung in den USA auf Branchen entfallen, in denen die jeweils vier größten Firmen mehr als die Hälfte bzw. (bei einem Drittel) sogar mehr als 75% der Erzeugung innehaben.¹⁷⁾ Nach den von Machlup zusammengestellten Tabellen ist zwischen 1935 und 1947 bei 21 von 33 vergleichbaren Industriezweigen eine Zunahme des Produktionsanteils der vier größten Firmen festzustellen und bei den übrigen zum Teil eine Zunahme des Anteils der acht größten Firmen.¹⁸⁾

Aber hier beginnt nun die eigentliche Kontroverse. Die Kernpunkte der Auseinandersetzung über die Methodik bei der Auswertung der vorhandenen Daten, wie sie in den ersten Nachkriegsjahren ihren Höhepunkt erlebte, werden nachstehend wiedergegeben. Diese Debatte ist unbeschadet späterer Verfeinerungen von geradezu „klassischer“ Bedeutung dafür, um aufzuzeigen, wieviel komplizierter die Probleme sind, als es nach den ersten, oben kurz aufgezählten statistischen Verifikationsversuchen scheinen mochte. Und sie ist gleichzeitig richtungweisend, weil sie die zahllosen Fallgruben ahnen läßt, die links und rechts am Wege des wahrheitsuchenden Statistikers liegen.

DIE KONTROVERSE ADELMAN — FTC

Im Anschluß an vorhergehende Arbeiten wurde um 1950 ein großangelegter Versuch unternommen, um die These von der wachsenden Konzentration, jedenfalls für den Vergleichszeitraum 1931/33 bis 1947, zu entkräften: das geschah mit einer Arbeit von M. A. Adelman¹⁹⁾, die 1951 veröffentlicht wurde.

Adelman betont, daß er nicht die Verbreitung des Oligopols, sondern den Umfang der Konzentration messen wolle; damit streift er das bereits einleitend erörterte Problem, ohne jedoch näher darauf einzugehen. Er verwendet den „Industriebegriff“ der Standard-Klassifizierung der US-Industrie. Nach einer Erörterung der Vorzüge und Nachteile der übrigen möglichen Maßstäbe entschied sich Adelman für zwei Hauptmaßstäbe: Gesamtvermögen und Wertschöpfung.

Adelman verwirft zunächst die Schlußfolgerungen, zu denen die Federal Trade Commission (FTC) in ihrem Report über die Konzentration produktiver Unternehmungen²⁰⁾ gelangt war, und zwar deswegen, weil seiner Auffassung nach die Kommission einige grundlegende logische Fehler in der Zusammenstellung ihrer Statistiken begangen habe. Die Kommission hatte hervorgehoben, daß an sich für einen Vergleich mit dem Gesamtvolksvermögen ideale Ansatzpunkte

¹⁷⁾ T. J. Kreps: „The Effectiveness of Federal Antitrust Laws“, in: American Economic Review, Juni 1949, S. 691.

¹⁸⁾ F. Machlup: „The Political Economy of Monopoly“, Baltimore 1952, S. 478 u. 481.

¹⁹⁾ M. A. Adelman: „The Measurement of Industrial Concentration“, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIII, No. 4, November 1951.

²⁰⁾ Federal Trade Commission: „Report on the Concentration of Productive Facilities, 1947“, Washington 1949.

in den sogenannten „greifbaren Vermögenswerten“ (tangible assets) der Einzelfirmen gegeben wären. Diese umfassen nur die Kapitalgüter (net capital assets) und die Lagerbestände. Bei der Messung der „Concentration Ratio“ zieht die FTC dann aber nur die „Net Capital Assets“ heran; alle anderen Vermögenswerte, darunter Bargeld, Wertpapiere und sonstige relativ liquide „Current Assets“, wie z. B. kurzfristige Debitoren und vor allem die Lagerbestände, werden außer acht gelassen.

Adelman kritisiert das: Er weist nicht zu Unrecht darauf hin, daß der Liquiditätsfaktor für die Beurteilung der Konzentration sehr bedeutsam sei.

Vor allem aber sei der FTC offenbar ein Fehler unterlaufen: sie habe die Auslassung der Lagerbestände damit begründet, daß bei ihrer Einbeschließung der Anteil der Unternehmen mit über 100 Mill. \$ „Assets“ zu groß erscheinen würde. Bei Untersuchung der Zifferreihen im FTC-Bericht aber — so betont Adelman — stelle sich heraus, daß der Anteil dieser Mammutunternehmen an den „Net Capital Assets“ zwar nach der FTC 46,1% betragen hatte, bei Einbeschließung der Lagerbestände aber keineswegs steigen, sondern sogar sinken würde, nämlich auf 41,4% von allen „Manufacturing Enterprises“!

Adelman verwirft grundsätzlich die Verwendung der „Net Capital Assets“ als Maßstab, weil bei der Bewertung des Anlagevermögens auf der Aktivseite der Bilanz infolge der mehr oder weniger willkürlich im Laufe der Vergangenheit vorgenommenen Abschreibungen zu starke Fehlerquellen gegeben seien. Er bevorzugt darum „Total Assets“, d. h. die Gesamtheit aller Vermögenswerte, und kommt zu dem Schluß, daß von den „Total Assets“ aller Corporations die 273 größten Corporations im Jahre 1947 46,3% innegehabt hätten. Er reduziert diese Ziffer dann mit Hilfe einiger statistischer Manipulationen auf den Anteil der 200 größten Corporations, der nach seiner Schätzung 1947 40,3% der „Total Assets“ ausgemacht haben soll.

Seine weitere Schlußfolgerung, daß demnach diese 200 Mammutgesellschaften ungefähr „zwischen einem Fünftel und einem Viertel des einkommenschaffenden Volksvermögens“ in der Hand gehabt haben sollen, erscheint zweifelhaft, denn sie beruht auf der Annahme, daß die Vermögensbestände „proportional der Einkommenschöpfung“ seien. Wenn die oft größeren Finanzierungsmöglichkeiten solcher Riesenunternehmen in Rechnung gestellt werden, so dürfte es wahrscheinlicher sein, daß hierin eher eine Unterbewertung ihrer einkommenschöpfenden Kraft liegt. Das dürfte um so mehr Geltung haben, als nach Adelman diese 200 Mammutunternehmen immerhin im Durchschnitt etwa um 60% kapitalintensiver sind als die übrige amerikanische Wirtschaft. Diese Schätzung des Anteils der Großunternehmen am „einkommenproduzierenden Volksvermögen“ muß insbesondere insofern als mehr oder weniger fiktiv angesehen werden, als in der Berechnung Faktoren berücksichtigt wurden, die gar nicht hineingehören. Zweifellos

kann, wenn man zu einer Schätzung des Anteils der Großunternehmen am realen Volksvermögen gelangen will, nicht von Ziffern ausgegangen werden, die nominale Größen wie Bargeld, Bankguthaben, Wertpapiere und Debitoren in sich einbeschließen. Hier erscheint tatsächlich die Berechnungsmethode der FTC als bedeutend realistischer als die Adelmans.

Nun hatten Berle und Means in ihrem epochemachenden Werk schon Anfang der dreißiger Jahre darauf hingewiesen, daß am Ende der Hochkonjunktur von 1929 rund die Hälfte des Vermögens aller Gesellschaften (Corporations) in den Händen der 200 größten gelegen hätte. Es ist verwunderlich, daß Adelman, der diese Arbeit sonst ausführlich zitiert, auf diesen Punkt nicht hinweist; sonst hätte er schon an dieser Stelle den Schluß ziehen können, der Anteil der Mammutunternehmen am Gesamtvermögen aller Gesellschaften müsse zwischen 1929 und 1947 von rund der Hälfte auf etwa zwei Fünftel zurückgegangen sein. Es scheint, daß Adelman auf einen Vergleich mit der Schätzung Berle/Means verzichtet, weil er sich darüber klar war, daß die Verschiedenheit der statistischen Annäherungsweise einen solchen Vergleich verbietet.

Gesamtvermögen („Assets“) der größten Gesellschaften (Corporations) 1947 nach Branchen

Wirtschaftszweig	Zahl der Gesellschaften mit über 100 Mill. \$ Gesamtvermögen	Anteil dieser Firmen am Gesamtvermögen aller Gesellschaften in % der betr. Branche in %
Bergbau	6	15,1
Verarbeitende Industrie	133	40,5
darunter:		
Textilien (ohne Baumwollind.)	4	13,8
Nahrungsmittel	14	28,4
Chem. Industrie	17	43,0
Eisen und Stahl	16	46,5
Elektromaschinen	5	52,8
Gummiindustrie	4	63,9
Automobilindustrie	7	69,5
Tabakindustrie	4	73,5
Erdölindustrie	28	92,6
Versorgungsunternehmen (Public Utilities)	125	73,8
Handel	17	10,8
Landwirtschaft	1	16,4
Gesamt	282	42,9

Quelle: Adelman, a. a. O., S. 277.

Adelman erkennt die Ziffern, die Berle und Means für das Wachstum der Konzentration in den Jahren 1924 bis 1929 gegeben haben, aber durchaus an; etwas zweifelhafter erscheinen ihm lediglich die Ziffern für 1909 bis 1924, weil hier eine erhebliche „Kapitalverwässerung“ das statistische Bild getrübt habe. Andererseits führt er aber die Arbeit von Berle und Means insoweit fort, als er immerhin ein weiteres Wachstum der Konzentration für die Jahre 1929 bis 1933 annimmt. Allerdings hält er die hierfür vorliegenden Ziffern für übertrieben:

Der Anteil an „dauerhaften Kapitalgütern“, so meint er, sei bei den Mammutunternehmen größer als bei den übrigen. Die gesamten Vermögensbestände der letzteren (d. h. der kleinen Firmen) erführen nun aber in der Krise eine relativ

stärkere Verminderung wegen Abwertung der Lagerbestände im Zuge des Preissturzes, und das führe zu einer statistischen Überbetonung des Anteils der Großunternehmen. Der Grund läge darin, daß ja die (bei diesen relativ bedeutenderen) Kapitalgüter nicht einer so raschen Entwertung unterlägen, sondern in der Bilanz im wesentlichen noch zu ihren alten Beschaffungswerten (minus Abschreibung) geführt würden. Da an den geschrumpften Gesamtvermögenswerten die dauerhaften Kapitalgüter (das Anlagevermögen) einen relativ höheren Anteil ausmachten, weil ihr Buchwert nicht so rasch mitschrumpft, erscheint der Anteil der Großunternehmen, bei denen diese Kapitalgüter relativ bedeutender sind, übertrieben stark.

Immerhin erkennt Adelman an, daß in der Depression von 1929 bis 1933 die Konzentration noch weiter zugenommen habe: es sei schließlich bekannt, daß „größere Gesellschaften während einer Wirtschaftskatastrophe wie der von 1929/33 relativ größere Gewinne (oder geringere Verluste) haben“ als die kleineren Unternehmen. Der Konzentrationsgrad — so meint Adelman — müsse sich somit in jeder Depression erhöhen.

Aber seine Haupteinwände erhebt er gegen die vorherrschende These für die Zeit zwischen 1931 und 1947. Hier weist er zunächst darauf hin, daß sich in der Struktur der (mehr oder weniger öffentlichen bzw. regulierten) Versorgungsunternehmen, die immerhin ein Viertel der berühmten „200 Giganten“ ausmachen, wesentliche Veränderungen ergeben haben.

Von den 41 Gas- und Elektrizitätsgesellschaften, die nach 1935 bestanden, sind 15 aufgesplittert worden. Da dies eine erhebliche Dekonzentration ausmachen würde, schließt Adelman die „Public Utilities“ ganz aus seiner Betrachtung aus. Es dürfte dies auch wohl einer der Hauptgründe dafür sein, warum er keinen Vergleich mit den für 1929 von Berle und Means gegebenen Ziffern zieht: die „200 Gesellschaften“ der letzteren schlossen eben rund 50 Versorgungsunternehmen ein.

So konzentriert Adelman seine Untersuchung auf die wichtigste Gruppe, nämlich 139 Gesellschaften der verarbeitenden Industrie, die 1931 jeweils mehr als 50 Mill. \$ „Assets“ besaßen und 46,5% aller „Assets“ der verarbeitenden Industrie in sich schlossen. Demgegenüber hätten nach Ansicht Adelmans die 139 größten Gesellschaften im Jahre 1947 nur noch 40,5% aller „Assets“ innegehabt.

Adelman hält dann noch eine Berichtigung beider Ziffern nach oben hin für notwendig, weil im Jahre 1947 die Lagerbestände in der Gesamtwirtschaft abnorm hoch waren und die Großunternehmen einen relativ kleineren Anteil an diesen Beständen hatten. Er kommt dann zu den „berichtigten“ Ziffern von 49,6% für 1931 und 45,0% für 1947 als jeweilige Anteile der 139 größten Unternehmen an den „Total Assets“.

DIE KRITISCHEN PUNKTE DER THEORIE ADELMANS

Dabei berücksichtigt Adelman allerdings nicht, daß für das Hochkonjunkturjahr 1947 im Vergleich zum Depressionsjahr 1931 nunmehr nach seiner eigenen vorherigen Argumentation — umgekehrt zur Periode 1929/33! — wieder eine relative „Unterbewertung“ der dauerhaften Anlagen und damit auch des Anteils

der Großunternehmen eingetreten sein müßte. An diesem Punkte setzen seine Kritiker an. Weitere schwierige Fragen werden von Adelman nur teilweise angeschnitten: Die 139 Firmen von 1947 sind natürlich nicht dieselben wie die 139 Firmen von 1931. Einige sind inzwischen in die größere Position eingewachsen — „haben die Linie gekreuzt“. Inzwischen ist sowohl der Geldwert gesunken als auch die Produktion erheblich gesteigert worden, während die Zahl der Unternehmen in der Gesamtwirtschaft gewachsen ist, wie dies besonders in inflationären Perioden der Fall zu sein pflegt. Ferner sind Kapitalherabsetzungen in der großen Krise, verstärkte Abschreibungen in der Kriegszeit, endlich ein Zurückhängen der Bilanzsummen gegenüber der allgemeinen Aufblähung der Geldwerte zu berücksichtigen.

Alle diese Faktoren verschleiern das Bild. Eigentlich genügt es nicht, daß man in den beiden Vergleichsjahren jeweils die 139 größten Firmen einander gegenüberstellt; vielmehr müßte der Vergleich etwa zwischen den „10% der Firmen“ von 1939 und 1947 gezogen werden, die die größten darstellten — also in einer Art „Lorenz-Kurve“, wie Adelman selber fordert. Adelman erklärt, daß hierfür die Basis fehlt: nämlich die absolute Zahl der Unternehmen in der verarbeitenden Industrie vor 1899. Das wäre aber kein Grund, um nicht wenigstens den Vergleich zwischen 1931 und 1947 auf dieser Grundlage zu ziehen.

Nachdem Adelman die Tendenz zur Konzentration für die Zeit zwischen 1909 und 1933 nicht bestritten hat, kommt er nun für die Periode zwischen 1931 und 1947 und schließlich durch Zurückbeziehung auf die Zeit um die Jahrhundertwende zu genau dem entgegengesetzten Schluß. Für die Zeit vor 1900 plädiert er für mangelnde Daten — wie die Kritiker zeigen, zu Unrecht.

Für seine etwas überraschenden Schlußfolgerungen stützt er sich im wesentlichen auf vier Überlegungen: Erstens ergeben seine eigenen Berechnungen für die Zeit 1931 bis 1947, daß der prozentuale Anteil der 139 größten Corporations am Gesamtvermögen der Gesellschaften zurückgegangen sei. Diese Berechnung erscheint bei Berücksichtigung der oben angedeuteten Fehlerquellen problematisch.

Zweitens stützt er sich auf die Berechnungen von Lintner und Butters²¹⁾, wonach zwar im zweiten Weltkrieg neue Verschmelzungen erfolgt sind, diese aber zwischen 1940 und 1947 „nur geringe oder gar keine Wirkungen auf die Konzentration“ gehabt haben sollen. Dieser These widersprechen unmittelbar eine Reihe offizieller Untersuchungen über dieselbe Periode; dazu gehören einerseits die Berichte der FTC²²⁾,

²¹⁾ John Lintner und J. Keith Butters: „Effect of Mergers on Industrial Concentration“, in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. XXXII, No. 1, Februar 1950, S. 46 ff.

²²⁾ Federal Trade Commission: „Report on the Concentration of Productive Facilities, 1947“, Washington 1949; „Report of the Federal Trade Commission on the Present Trend of Corporate Mergers and Acquisitions“, Washington 1947; ferner: Federal Trade Commission: „The Merger Movement, A Summary Report“, Washington 1948, S. 28. S. a. Adelman, a.a.O., S. 294.

andererseits der Bericht der „Smaller War Plants Corporation“²³⁾ und endlich der Bericht des Generalstaatsanwalts der USA an den Präsidenten vom 7. Dezember 1950.²⁴⁾ Wesentliche Argumente gegen die Richtigkeit der Thesen von Lintner und Butters sind ferner in der Kritik von Blair, Houghton und Weston enthalten, die nachstehend geschildert wird. Alle diese Berichte werden allerdings von Adelman angegriffen und verworfen; daß dies weitgehend zu Unrecht geschah, ergibt sich aus den Stellungnahmen seiner Kritiker.

Drittens beruft sich Adelman auf die Arbeit von Nutter²⁵⁾, wonach 1901 rund ein Drittel der „Wertschöpfung“ (value added) in der Industrie in solchen Branchen erfolgt sein soll, in denen der „Konzentrationsgrad 50 oder mehr“ betragen habe. Nach Adelmans eigener Berechnung entfiel 1947 nur noch ein Viertel der Wertschöpfung auf solche Industriezweige. Diese Berechnung, auf die sich Adelman hauptsächlich stützt, ist in dreifacher Hinsicht Angriffen ausgesetzt: einmal erscheinen die Ziffern von Nutter für die Jahrhundertwende zu hoch angesetzt; zum zweiten erscheinen die eigenen Berechnungen Adelmans anfechtbar; zum dritten dürfte es sehr problematisch sein, ob die „Wertschöpfung“ eine zuverlässige Basis zur Beurteilung des Gesamtproblems abgibt.

Als viertes Argument werden von Adelman einige historische Hinweise gegeben, die allerdings auf eine gewisse Dekonzentration in Bereichen außerhalb der verarbeitenden Industrie hindeuten. Nach der großen Konzentrationsbewegung bei öffentlichen Versorgungsunternehmen in den zwanziger Jahren kam es in den vierziger Jahren im Anschluß an die „Public Utility Holding Company Act“ von 1935 zu einer Aufspaltung zahlreicher solcher Unternehmen; Kapitalien im Gesamtwert von 16 Mrd. \$ (das waren 70% der gesamten Vermögenswerte aller Elektrizitäts- und Gaswerke) wurden bis zum 30. Juni 1950 ausgegliedert. Die Eisenbahnen haben nach der großen Verschmelzungswelle vor 1900 keine wesentlichen weiteren Konzentrationstendenzen mehr gezeigt, und im Einzelhandel ist nach dem großen Vordringen der Kettenläden und Versandhäuser seit 1933 eher ein leichter Rückgang in der Bedeutung dieser Vertriebsformen eingetreten. Ferner lag der Schwerpunkt der Verschmelzungen in der Industrie um die Jahrhundertwende herum und nochmals in den zwanziger Jahren.

²³⁾ „Economic Concentration and World War II, Report of the Smaller War Plants Corporation“, 79th Congress, 2nd Session, Senate Committee Print No. 6. Nach diesem Bericht ist der Anteil der 250 größten Corporations an der Gesamtkapazität („total usable manufacturing facilities“) der verarbeitenden Industrie zwischen 1939 und 1945 von 65,4 auf 66,5% gewachsen.

²⁴⁾ „Report of the Attorney General of the United States Prepared Pursuant to Section 708 (e) of the Defense Act of 1950.“ Der Attorney General erklärt hier, daß die schon seit langem vorhandene Konzentrationstendenz während des Krieges noch eine Beschleunigung erfahren habe (a. a. O., S. 4). Er spricht weiter von den „Gefahren, die einer Marktwirtschaft im Rahmen der Mobilisierung für die Verteidigung drohen“ (a. a. O., S. 39).

²⁵⁾ Warren G. Nutter: „The Extent of Enterprise Monopoly in the United States, 1899-1939“, Chicago 1951.

Alle diese Punkte kann man Adelman konzederen, wobei nur zu bemerken ist, daß — nachdem die Preisbindung zweiter Hand seit Mitte der dreißiger Jahre einen Rückschlag für die Großverteilungsunternehmen gebracht hatte — im Handel die Großunternehmen mit Supermarkets und Diskonhäusern nach Kriegsende einen neuen Aufstieg erlebt haben. Im übrigen hatte Adelman selbst es als zweckmäßig angesehen, den ganzen Sonderbereich der „Public Utilities“, der Versorgungsunternehmen, aus der Erörterung auszuklammern.

Adelman bestreitet keineswegs die Tatsache, daß die Wirtschaft der USA stark konzentriert ist. Er meint nur, daß von 1931 bis 1947 eher eine Abnahme der Konzentration zu verzeichnen sei, und er zieht denselben Schluß für die Gesamtperiode 1901—1947. Dieser letztere Schluß erscheint um so gewagter, als er für die Zeit zwischen 1909 und 1933 selbst eine Zunahme der Konzentration annimmt. Soll diese tatsächlich in den folgenden 14 Jahren mehr als wettgemacht worden sein? Das erscheint um so unwahrscheinlicher, als die nachfolgende Diskussion zahlreiche Schwächen der Adelmanschen Arbeit — sowohl in ihren vier Grundannahmen als auch in ihrer statistischen Durchführung — aufgezeigt hat.

DIE KONTROVERSE UM DAS FUSIONSPROBLEM

Die Frage, ob tatsächlich die Fusionsbewegungen auch in neuerer Zeit noch zur verstärkten Konzentration beigetragen hätten, ist vor allem von Lintner und Butters²⁰⁾ untersucht worden. Diese Autoren stellen zunächst fest, daß zweifellos seit den siebziger Jahren eine erhebliche Konzentration eingetreten sei, und zwar in drei Wellen: Die erste dieser Wellen war gekennzeichnet durch die Bildung des Standard Oil Trust im Jahre 1879; für die zweite (um die Jahrhundertwende herum) war typisch die United States Steel Corporation, und die dritte Welle fiel in die Hochkonjunktur der zwanziger Jahre „und führte zur weiteren Erhöhung des bereits vorherrschenden Konzentrationsniveaus“.

Dabei werfen einige Feststellungen der Autoren ein besonders interessantes Licht auf die Frage, welche Maßstäbe für die Messung der Konzentration am zweckmäßigsten erscheinen. Die Autoren meinen, daß die Konzentration nach Gesamtvermögen (total assets) ungefähr das gleiche Bild ergäbe wie nach Nettovermögen (net capital assets). Mißt man den Konzentrationsgrad nach der Verteilung der Gesamtnettoerträge (aggregate net income), so ergibt sich nach ihrer Meinung wiederum ungefähr dasselbe Bild. Legt man die Aufteilung der Umsätze zugrunde, so erscheint die Konzentration nur um wenig geringer. Damit dürfte gesagt sein, daß man der Wahl des Maßstabes keine so entscheidende Bedeutung beimessen darf: die Tatsache der relativ hohen Konzentration als solche schlägt überall durch.

²⁰⁾ Lintner/Butters, a. a. O., S. 30—48.

Besonders deutlich wird die Konzentration, wenn man sie nach der Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer mißt:

„1,1 % aller Gesellschaften in der verarbeitenden Industrie, die mehr als 500 Arbeitnehmer zählen, haben 60 % aller Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie. Die Gesellschaften, die weniger als 20 Arbeitnehmer haben, machen 77 % von der Gesamtzahl aller Gesellschaften aus, beschäftigen aber nur 7,4 % der Arbeitnehmer. Die Konzentration ist noch extremer, wenn sie nach Einzelprodukten aufgliedert betrachtet wird.“

Es ist nun unbestritten, daß die Beschäftigtenzahl unter modernen Gegebenheiten als Maßstab weniger gültig erscheint. Im Zeitalter der Rationalisierung und ihrer modernen Spielart, der Automation, läßt sich Marktmacht und Produktivkraft nicht mehr ohne weiteres an der Beschäftigtenzahl messen. Eine Ergänzung derartiger Ziffern durch Angaben über Markt- und Produktionsanteile erscheint unerlässlich.

Lintner und Butters stellen fest, daß in ihrer Untersuchung einige der Schlußfolgerungen, wie sie in dem FTC-Bericht gezogen worden waren, bestätigt wurden: speziell die Tatsache, daß die größeren Firmen relativ aktiver bei den Aufsaugungsbestrebungen waren und daß die meisten aufgesaugten Unternehmen relativ klein waren.

Aber Lintner und Butters kamen zu anderen Schlußfolgerungen als die FTC in der Frage der Bedeutung der Fusionstendenzen. Sie vertreten die Ansicht, daß die Fusionen seit 1940 keinen wesentlichen Beitrag zur Konzentration mehr geliefert haben. Die Autoren führen ihre von der Ansicht der offiziellen Stellen abweichende Auffassung weitgehend darauf zurück, daß die FTC z. B. hauptsächlich die Zahl der Verschmelzungsvorgänge betrachtet, dabei aber die Frage nach der Größe und Bedeutung der verschmelzenden Firmen weitgehend außer acht gelassen habe.

Für das Wachstum der großen Unternehmen hätten die Verschmelzungsvorgänge eine relativ geringere Rolle gespielt als die Faktoren, die ein „Eigenwachstum“ begünstigten. 1947 z. B. hatten die 880 Mill. \$, um die das Gesamtvermögen der Gesellschaften in der verarbeitenden Industrie durch Verschmelzungen gewachsen sei, für die Großunternehmen mit mehr als 100 Mill. \$ Aktiva nur die Hälfte des Zuwachses aus der Selbstfinanzierung (retained earnings) ausgemacht. 1948 betrug der Zuwachs aus Verschmelzungen sogar nur ein Viertel des Zuwachses aus der Selbstfinanzierung. Als weitere Hauptquelle erscheint die Möglichkeit der Heranziehung von Kreditgebern zur Ausweitung sehr viel bedeutsamer für die Konzentrationsvorgänge als etwa die Fusionstendenzen.

Lintner und Butters grenzen sehr sorgfältig den Ausgabewert ihrer Feststellungen ein: Sie weisen zunächst darauf hin, daß ihre Ziffern nichts aussagen über die Gesamtbewegung in der Industriekonzentration seit 1940. Ferner geben sie zu, daß es schließlich nur logisch sei, wenn die Mehrzahl der zwischen 1940

und 1947 in Verschmelzungen aufgegangenen Fusionen nur relativ kleine Firmen erfaßt habe; schließlich sei das nur eine Widerspiegelung der Tatsache, daß die Zahl der Kleinunternehmen in der Wirtschaft in absoluten Ziffern immer noch vorherrsche.

Sie geben weiter zu, daß, wenn auch die Konzentration im Gesamtdurchschnitt durch die Fusionen in dieser Periode wohl nicht wesentlich gefördert worden sei, dies doch immerhin für einzelne Industriezweige Geltung haben könne. Ferner sei allein die Tatsache, daß sich die Zahl der kleinen Unternehmungen durch die Fusionen relativ verringert habe, bereits bedenklich genug; denn mit jedem solchen Unternehmen gehe ein „Initiativzentrum“ verloren. Allerdings werde dies zum Teil dadurch aufgewogen, daß die Zusammenfassung mehrerer kleiner Unternehmen gegenüber einigen dominierenden Giganten in manchen Fällen „den Wettbewerb eher beleben als schwächen“ könnte. Interessant ist die Auffassung von Lintner und Butters, wonach das weitgehende Versiegen der Fusionstendenzen als Quelle für die Konzentration — und zwar noch vor der Verschärfung der Bestimmungen gegen Fusionen (Celler Anti-Merger Act, 1950) — weitgehend auf die Drohung der Antitrust-gesetze zurückgehen soll.

Lintner und Butters weisen an Hand detaillierten Zahlenmaterials nach, daß die Träger der Fusionen in erster Linie die größeren Unternehmen waren: „Die 100 größten Unternehmungen der verarbeitenden Industrie machten zwar nur 4% der bei Moody aufgeführten Bergbau- und Verarbeitungsgesellschaften aus, erwarben aber 19% aller von diesen hier aufgeführten Gesellschaften aufgesaugten Unternehmungen. Die 200 größten Gesellschaften der verarbeitenden Industrie machten nur 8% aller angeführten Gesellschaften aus, waren aber verantwortlich für den Ankauf von 31% der aufgesaugten Firmen.“

Dabei ist bezeichnend, daß es sich bei den aufgekauften Firmen um — im Verhältnis zu den aufgekauften — relativ kleinere Unternehmungen handelte. Und hier setzen nun Lintner und Butters mit einem paradox klingenden Schluß ein: Danach waren die Verschmelzungen „für die großen Gesellschaften eine weniger bedeutsame Wachstumsquelle als für die kleinen“. Die Autoren gelangen zu dieser Feststellung, indem sie die jeweiligen Vermögenswerte der aufgekauften mit denen der aufgekauften Unternehmen vergleichen: Dort, wo die Aufkäufer selbst kleiner waren, war dieses Verhältnis relativ gleichmäßiger, weil sich ja die Großunternehmen in der Regel (und im Gegensatz zu früheren Perioden) auf ein Aufsaugen relativ kleiner Unternehmen beschränkt hatten bzw. beschränken mußten. In Prozenten ihres Gesamtvermögens waren dabei die Großunternehmen durch die Verschmelzungen relativ langsamer gewachsen als die kleineren Unternehmen. Am stärksten wuchsen allerdings die Unternehmen der Größenklassen 50—100 Mill. \$.

Zu Beginn der großen Krise konnte Means 72 industrielle Gesellschaften anführen, die sowohl 1919 als auch 1927 zu den berühmten „200 größten nicht-

finanziellen Gesellschaften“ gehört hatten. Von Firmen dieser Gruppe wurden zwischen 1922 und 1929 allein 15 solcher Großunternehmen aufgesogen, deren Vermögensaktiva allein schon 29% des gesamten Wachstums der Vermögenswerte der genannten 72 Unternehmen bzw. 13,4% der gesamten Vermögenswerte dieser Gruppe ausmachten.²⁷⁾ Daneben wurden allerdings auch noch andere Unternehmen aufgesogen. Nach den Untersuchungen von Lintner und Butters machte das Wachstum, das die 100 größten Gesellschaften der verarbeitenden Industrie zwischen 1940 und 1947 durch alle ihre Aufsaugungen erfuhren, dagegen nur 8,3% ihres Wachstums bis Ende 1946 und nur 3,2% ihrer Vermögenssumme (total assets) von 1939 aus.

Danach scheint tatsächlich der Schluß berechtigt, wonach die Konzentration seit 1940 eben mehr durch „Wachstum aus sich heraus“ (die eigentliche Marxsche „Konzentration“ durch „Akkumulation“, also nicht in Form seiner „Zentralisation“) erfolgt sei. Dabei bleiben aber zwei Fragen offen: Erstens, ob nicht die Aufsaugung besonders zahlreicher, wenn auch diesmal vorwiegend kleinerer Firmen doch in erheblichem Maße für die Beschränkung des Wettbewerbs bedeutsam ist — mehr vielleicht als die Fusion zwischen einigen Großunternehmen, die sich eventuell auch vorher schon kaum mehr Konkurrenz gemacht hatten.

Zweitens ist zu berücksichtigen, daß nach der eigenen Feststellung von Lintner und Butters mit dieser Verschiebung der Gewichte vom Wachstum durch Fusion auf Wachstum von innen heraus, aus eigener Kraft, noch nichts ausgesagt ist über den Gesamttrend zur Konzentration bzw. deren Gesamtumfang. In gewissem Sinne kann diese Verschiebung der Gewichte vielleicht als natürliche Konsequenz einer (im Gegensatz zur Periode 1922/29) ausgesprochen inflationären Epoche gewertet werden: Haben doch in einer solchen Epoche die Großunternehmen, deren Umsätze und Vermögenswerte mit der Aufblähung der effektiven Geldsumme ständig ausgeweitet werden, es gar nicht so sehr nötig, auf Verschmelzungen mit anderen Firmen zu drängen — um so weniger, als auch das Ziel der Beschränkung des Wettbewerbs in einem ausgesprochenen Verkäufermarkt mit ständig steigenden Preisen an Bedeutung einbüßt.

DIE ANTWORT DER FTC: METHODIK ENTSCHIEDET ÜBER RESULTATE

Die Arbeit von Lintner und Butters rief eine Erwiderung von Blair und Houghton hervor, die beide leitende Funktionen in der Federal Trade Commission inne hatten.²⁸⁾ Blair und Houghton wiesen zu-

²⁷⁾ Nach Gardiner C. Means: „The Large Corporation in American Economic Life“, in: American Economic Review, March 1931, S. 10—42.

²⁸⁾ John M. Blair and Harrison F. Houghton: „The Lintner-Butters Analysis of the Effect of Mergers on Industrial Concentration, 1940-1947, A Reply“, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIII, No. 1, Februar 1951, S. 63-68.

nächst darauf hin, daß Lintner und Butters statistisch anders vorgegangen waren als die Federal Trade Commission: Die Kommission hatte alle Fälle des Verschwindens von Firmen der verarbeitenden Industrie und des Bergbaus einbezogen, darunter also auch die Übernahme solcher Firmen durch größere Handelsunternehmen, Kettenläden, Banken usw., während Lintner und Butters nur das Verschlucken von Firmen der verarbeitenden Industrie und des Bergbaus durch andere Firmen nur dieser beiden Gruppen betrachteten. Immerhin weisen Blair und Houghton darauf hin, daß über einen Punkt jedenfalls Einigkeit bestünde: Sowohl die Federal Trade Commission als auch Lintner und Butters waren davon überzeugt, daß die größeren Unternehmen bei den Verschmelzungsaktionen relativ aktiver waren als die kleineren Unternehmen und daß es sich bei den übernommenen Firmen meist um kleinere Unternehmen gehandelt hatte.

Der Hauptpunkt der Differenz ist nun nach Ansicht von Blair und Houghton der folgende: Lintner und Butters hatten jeweils die Gesamtsumme des Vermögens der übernommenen Firmen in Verhältnis gesetzt zum Vermögen der übernehmenden Firmen. Hier ergab sich für sie das Resultat, daß bei den kleineren Unternehmungen die Summe des Vermögens der übernommenen Firmen im Verhältnis zum Gesamtvermögen der übernehmenden Firmen relativ bedeutsamer war als bei den größeren Unternehmen. Statistisch gesehen hieß das: Das Gesamtvermögen der übernehmenden Firmen der kleinsten Gruppe war um fast 68 % durch diese Verschmelzungen gewachsen, das Vermögen der größeren Firmen als Gruppe dagegen nur um 2,3 %.

Blair und Houghton weisen darauf hin, daß hier das Bild durch einen logischen Trugschluß verzerrt wird. Lintner und Butters haben nicht berücksichtigt, daß bei der Gruppe der kleinen Firmen das Vermögen der übernehmenden Firma jeweils ungefähr ebenso groß ist wie das der übernommenen Firma:

„Da die Durchschnittsgröße der übernommenen Firma, die von kleineren Gesellschaften erworben wird, ungefähr so groß ist wie die Durchschnittsgröße derjenigen Firmen, die von größeren Gesellschaften erworben wurden, so muß sich die Addition dieser relativ konstanten Wachstumsrate zwangsläufig auswirken in einer höheren Prozentrelation für kleinere als für größere Gesellschaften.“

Aber eine schärfere Verzerrung ergibt sich noch aus folgendem: „Lintner und Butters haben die Summe des Vermögenswertes der übernommenen Firmen immer nur in Beziehung gesetzt zu denjenigen Unternehmen, die tatsächlich selber solche Erwerbungen machten.“ Blair und Houghton betonen nun, daß man, wenn man schon die jeweilige Bedeutung der Verschmelzungen für die einzelnen Größengruppen betrachten will, anders vorgehen muß. Man muß die Summe der Vermögenswerte der übernommenen Firmen in jeder Gruppe in Beziehung setzen zum Gesamtwert des Vermögens aller Firmen in der

jeweiligen Größengruppe. Dann aber ergibt sich ein ganz anderes Bild: Dann ist nämlich der prozentuale Anteil der Vermögenssumme der übernommenen Firmen am Gesamtvermögen der Gruppe, in der sie aufgegangen sind, um so größer, je größer die Gesellschaften sind:

Das Gesamtvermögen der kleinsten Gruppe (1 bis 5 Mill. \$ Vermögenswert je Firma) ist nur um 3,7 % gewachsen, während z. B. das Vermögen der Gruppe von 50 bis 100 Mill. \$ Durchschnittsvermögen um mehr als 10 % gewachsen ist. Eine Ausnahme machen lediglich die Unternehmen mit mehr als 100 Mill. \$ Vermögenswert; diese Unternehmensgruppe ist nicht stärker gewachsen als die Gruppe der kleinsten Firmen.

Blair und Houghton schließen daraus, daß das relative Wachstum der einzelnen Größengruppen jedenfalls bei den Unternehmen mit mehr als 10 Mill. \$ Vermögenswert erheblich größer gewesen ist als bei den kleineren; da es von dieser Gruppe im Jahre 1946 überhaupt nur 774 Firmen in den USA gab, denen über 100 000 kleinere Gesellschaften der verarbeitenden Industrie gegenüberstanden, so kann man in dieser Gruppe der Unternehmen mit mehr als 10 Mill. \$ Vermögenswert zweifellos die Gruppe der Großunternehmen sehen.

Die entscheidende Frage ist zweifellos, wie hoch der relative Vermögenszuwachs aller Unternehmungen — nicht nur der erwerbenden — in der jeweiligen Größengruppe gewesen ist. Und dieser relative Zuwachs der Gesamtgruppe ist jedenfalls bis zur Grenze von 100 Mill. \$ Durchschnittsvermögenswert um so größer, je größer dieser Durchschnittswert ist.

Blair und Houghton geben ein Beispiel dafür, daß die Untersuchungsmethode von Lintner und Butters zu verzerrten und schiefen Ergebnissen führen müsse:

Wenn man z. B. annimmt, daß alle Riesenunternehmen, die im Durchschnitt mehr als 100 Mill. \$ Vermögenswert im Jahre 1939 hatten, alle anderen Unternehmen im Vermögenswert von 5 bis 100 Mill. \$ aufkaufen, so ergibt sich nur eine Steigerung des Gesamtvermögenswertes dieser Mammutgruppe um rund 100 %. Im Jahre 1939 verfügte nämlich die Gruppe der Mammutgesellschaften über Gesamtvermögenswerte in Höhe von 21,2 Mrd. \$, während die Gruppe der Firmen von 5 bis 100 Mill. \$ über Gesamtvermögen von 22,8 Mrd. \$ verfügte. Wenn nun gleichzeitig von allen kleinen Unternehmen, die weniger als 5 Mill. \$ Vermögenswert haben, nur ein einziges mit 1 Mill. \$ Aktiva zwei andere Firmen der gleichen Größe aufkauft, so würde das bedeuten, daß diese Firma erheblich stärker, nämlich um 200 % gewachsen ist!

Wenn nach der Methode von Lintner und Butters immer nur das Verhältnis zwischen erworbener und erwerbender Firma gemessen werden soll, so ergäbe sich für die Großgruppe eine Steigerung um 100 %, für die Kleingruppe sogar um 200 %, und Lintner und Butters würden dann nach ihrer Methode behaupten, die Kleinunternehmen seien sehr viel stärker gewachsen, und damit habe die Verschmelzungsbewegung für die Konzentration keine Bedeutung gehabt. Dennoch sind gleichzeitig alle mittleren Unternehmen in den Mammutunternehmen aufgegangen!

Die Methode der Messung der relativen Konzentrationsbewegung bzw. des relativen Wachstums, wie sie von Lintner und Butters verwendet wird, ist daher nach Ansicht von Blair und Houghton im Prinzip falsch. Diese Schlußfolgerung wird noch untermauert, weil auch nach den Ziffern von Lintner und Butters jedenfalls nicht bestritten werden kann, daß die Großunternehmen, die an der Verschmelzung beteiligt waren, insgesamt sowohl den Großteil der übernommenen Firmen als auch der übernommenen Vermögenswerte geschluckt haben. 63% aller Verschmelzungen entfallen auf solche Fälle, bei denen Unternehmen mit Vermögenswerten von mehr als 10 Mill. \$ die „Verschluckenden“ waren, und auf dieselbe Gruppe entfallen auch 76% aller „verschluckten“ Vermögenswerte. Darum — so schließen Blair und Houghton — läßt sich sagen, daß Lintner und Butters eigentlich aus ihren Ziffern hätten folgendes herauslesen müssen: Wenn man nur die Firmen betrachtet, die Erwerbungen tätigten, dann waren allerdings in den Jahren 1940-47 die Verschmelzungen eine weniger wichtige relative Quelle des Wachstums für die größeren Unternehmungen. Wenn man aber die Gesamtheit der Großunternehmen und die Gesamtheit der Kleinunternehmen sowie ihr jeweiliges Wachstum betrachtet, dann lieferten die Verschmelzungen hierzu doch bei den Großunternehmen einen erheblich stärkeren Beitrag als bei den kleineren Unternehmen.

Im Zuge dieser Kontroverse gaben Blair und Houghton eines zu: die Berichte der Federal Trade Commission müßten nicht unbedingt besagen, daß die Verschmelzungsbewegung der letzten Jahre unbedingt eine wesentliche Zunahme der Konzentration in der gesamten verarbeitenden Industrie zur Folge gehabt hätte. Die beiden Autoren weisen aber auf die Tatsache hin, daß dies schon seinen Hauptgrund in dem relativ hohen Konzentrationsniveau habe, das die amerikanische Industrie überhaupt erreicht hätte. In den Branchen, in denen ohnehin ein sehr hoher Konzentrationsgrad erreicht sei, bringe das Verschlucken von ein paar übriggebliebenen Kleinunternehmen auch nur eine geringe Steigerung des Konzentrationsniveaus mit sich, weil für die Verschmelzung eben nur noch ein geringer Teil zur Verfügung stehe.

Im Anschluß an die Ausführungen von Blair und Houghton veröffentlichte auch Weston einen Gegenangriff.²⁹⁾ Er weist vor allem darauf hin, daß sich die Bedeutung einer solchen Verschmelzung im Hinblick auf die Konzentration bzw. auf die Wettbewerbsbeschränkung gar nicht am bloßen Dollarwert abmessen lasse. Es könne durchaus sein, daß der Kauf eines relativ kleinen Unternehmens durch eine Riesenfirma eben nun den letzten Außenseiter beseitige und den Wettbewerb restlos lahmlege. Gleichzeitig könne die Verschmelzung von zwei gleich großen kleineren Unternehmen lediglich bedeuten, daß der Wettbewerb

hier sogar scharf sei und man sich nur zusammegetan habe, um überhaupt am Leben zu bleiben. Damit sei klargelegt, daß die Übernahme von selbst relativ geringen Vermögenswerten durch größere Firmen ein Wachstum der Konzentration bedeuten könne, auch wenn dies rein statistisch gar nicht so aussehe. Bei Weston deckt sich hier offenbar der Begriff der Konzentration mit dem der Wettbewerbsbeschränkung.

Auch Weston betont, entscheidend sei, welches Konzentrationsniveau schon vor der Verschmelzung da gewesen sei. Wenn nämlich einige wenige Firmen ohnehin schon 90% aller Vermögenswerte in einer Branche innehätten, dann sei es eben mathematisch unmöglich, bei Verschlucken der letzten noch übriggebliebenen Firmen diesen Konzentrationsgrad noch um mehr als etwa 10% zu erhöhen.

Nach Ansicht Westons haben in den Jahren 1940 bis 1947 die größten Firmen sowohl nach der Zahl der Verschmelzungen als auch nach der Größe der Vermögenswerte in bedeutsamerem Maße Verschmelzungen getätigt als die kleinen. Die Untersuchungen von Lintner und Butters, die darauf hinausliefen, daß die Konzentration unter den führenden 500 bzw. 1000 Aktiengesellschaften der verarbeitenden Industrie verringert worden sei, „deuten aber einfach nur darauf hin, daß unter den größten Firmen die weniger großen mehr durch die Verschmelzung gewannen als die allergrößten.“

EINE SCHÄTZUNG ALS ANGELPUNKT

In ihrer Erwiderung³⁰⁾ brachten Lintner und Butters ihre Genugtuung darüber zum Ausdruck, daß ihr Artikel wenigstens eine bedeutsame Erklärung von seiten der verantwortlichen Persönlichkeiten der Federal Trade Commission hervorgerufen habe: Das sei die Feststellung, die Kommission habe nicht unbedingt sagen wollen, daß die Verschmelzung für eine wesentliche Verstärkung des Konzentrationsgrades in der amerikanischen Wirtschaft bedeutsam geworden sei.

Lintner und Butters weisen auf eine Reihe empirischer Tatsachen hin, die beweisen sollen, daß die Konzentration abgenommen habe. Dazu gehört die Tatsache, daß die Stahlindustrie jedenfalls im Jahre 1947 weniger stark konzentriert gewesen sei als in den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts: die drei größten Stahlgesellschaften allein hätten in den zwanziger Jahren mehr Vermögenswerte in sich aufgenommen, als die 134 Gesellschaften ausgemacht hätten, die während des zweiten Weltkrieges übergeschluckt worden wären. Dabei ist folgende Erklärung von Lintner und Butters im Hinblick auf die Frage der Wirksamkeit der Antitrustgesetzgebung besonders interessant:

„Wenn man erklären will, warum die kürzliche Verschmelzungsbewegung sehr viel geringeren Umfang gehabt hat, so darf man sich nicht so sehr der Tatsache zuwenden, daß eben keine neue Welt mehr zu erwerben war, sondern man

²⁹⁾ F. Weston: „Comment on Lintner/Butters' Analysis of the Effect of Mergers on Industrial Concentration, 1940/47“, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIII, No. 1, February 1951, S. 71-73.

³⁰⁾ J. Lintner und J. K. Butters: „Rejoinder to Dres. Blair und Houghton“, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIII, No. 1, Februar 1951, S. 68 f.

muß auf andere Erklärungen zurückgreifen. Zu diesen Erklärungen gehört, daß die Geschäftsleute ein größeres Gefühl für ihre Verantwortung gegenüber der Öffentlichkeit entwickelt hatten, daß in der Zwischenzeit Veränderungen in der Konkurrenzstruktur eingetreten waren, und endlich, daß die Polizeiaktionen des Department of Justice und der Federal Trade Commission wirksamer geworden waren!³¹

Lintner und Butters erheben dann Einwendungen gegen die Ziffern, die von Blair und Houghton angeführt werden. Sie meinen, daß aus statistischen Gründen eben die Verschmelzungen, die von kleinen Firmen mit weniger als 10 Mill. \$ Durchschnittsvermögenswert durchgeführt worden seien, relativ nicht genügend erfaßt worden wären. Die sogenannten „nicht gemeldeten Verschmelzungen“ spielten hier eine entscheidende Rolle. Darum stimmten die von Blair und Houghton angeführten absoluten Verschmelzungsziffern nicht.

Die „gemeldeten“ Verschmelzungen umfaßten Vermögenswerte in der Gesamtsumme von $3\frac{1}{2}$ Mrd. \$. Die „nicht gemeldeten“ sollen nun nach der Schätzung von Lintner und Butters $1\frac{1}{2}$ Mrd. \$ ausmachen. Würde diese letztere Ziffer den Erwerbungen der Kleinunternehmungen hinzugezählt, so würde sich allerdings eine erhebliche Verschiebung ergeben. Dann würde die Behauptung von Lintner und Butters zutreffend erscheinen, wonach, wenn selbst „ein Drittel der nicht gemeldeten Erwerbungen den Großunternehmen zuzurechnen wäre, dennoch die Wachstumsrate für die Gruppe der Unternehmen mit einem Durchschnittsvermögenswert von mehr als 10 Mill. \$ geringer wäre als für die Vermögensgruppe mit einem Durchschnittswert von weniger als 10 Mill. \$“.

Die Frage, ob die Schlußfolgerungen von Lintner und Butters richtig sind oder falsch, hängt im wesentlichen davon ab, ob ihre Schätzung über die Verteilung der sogenannten „nicht gemeldeten“ Verschmelzungen auf die einzelnen Größengruppen richtig ausgefallen ist oder nicht. Die Untersuchungen von Lintner und Butters beruhen nun einzig und allein auf einer Schätzung, die an Hand einiger Angaben der Zeitschrift „Textile World“ gemacht wurde, die wiederum nur die Textilindustrie erfassen. Es erscheint außerordentlich zweifelhaft, ob diese Ergebnisse aus der Textilindustrie nun tatsächlich auf die gesamte Industrie übertragen werden dürfen. Sicherlich ist es ein wissenschaftlich gewagtes Unterfangen, wenn man so ohne weiteres von der Entwicklung in einem kleinen Teilssektor auf die Entwicklung in der Gesamtindustrie schließen will, zumal die Zahl der Firmen in der Textilindustrie erheblich größer und deren ganze Struktur erheblich wettbewerbsnäher ist, als dies für viele andere Branchen gilt. Auf jeden Fall erscheint es nicht gut möglich, eine solche vage fundierte Schätzung als Basis für eine Untersuchung anzusehen, die zu so weitreichenden Schlüssen kommen soll, wie dies für die Untersuchung von Lintner und Butters der Fall ist.

Entscheidend und bedeutsam ist ein Eingeständnis von Lintner und Butters: Sie betonen nochmals, daß das Ergebnis ihrer Spezialuntersuchungen keine entscheidende Bedeutung habe für die Frage, ob die Verschmelzungsbewegung zur Verstärkung der Konzentration insgesamt beigetragen habe oder nicht.

Sie erklären, es handele sich in ihrer Arbeit nur um einen Teilbetrag zu diesem Problem. Man darf also — ganz ungeachtet der statistischen Angriffsflächen — feststellen, daß die Argumentation Lintner/Butters keine schlüssigen Gegenargumente gegen die These von der fortschreitenden Konzentration als solcher liefern konnte.

AUSBLICK AUF DIE NUTZANWENDUNG IM EUROPÄISCHEN RAUM

Für den Europäer entbehrt es nicht ganz der Ironie, wenn im zahlenreichen Amerika das Für und Wider einer These doch letztlich von geschätzten Ziffern abhängt. Nach all dem will es scheinen, als hätten diejenigen recht behalten, die eine — wenn auch seit den dreißiger Jahren etwas abgeflachte — kontinuierliche Weiterentwicklung der Konzentrationstendenzen in den USA zu erkennen glauben. An diesem Ergebnis hat sich in der weiteren Diskussion im Prinzip nichts geändert. Die großen Grundlinien für die Methodik wie für die Ergebnisse dürften mit der nun schon „klassisch“ gewordenen Kontroverse um Adelman und die FTC in den ersten Nachkriegsjahren vorzeichnet sein.

Seither sind eine Reihe neuerer Versuche unternommen worden, um verbesserte Methoden zur Messung des Konzentrationsgrades zu finden. Dabei sind diejenigen Verfahren in den Vordergrund getreten, die nach Art der „Lorenz“-Kurve eine Relation zwischen der Zahl der Unternehmungen (nach Größen geordnet) und ihren kumulativen Prozentanteilen an der Gesamtproduktion, dem gesamten Anlagevermögen oder der Beschäftigtenzahl herstellen.³¹⁾

Damit wird zwar der „Oligopolisierungsgrad“³²⁾ der jeweiligen Branche meßbar; andererseits handelt es sich jedoch nur um eine statische Momentaufnahme, die über die dynamische Veränderung, den Konzentrationsvorgang als solchen, wenig Aufschluß gibt.³³⁾ Darüber hinaus fehlt es bei einer solchen Quantifizierung des Konzentrationsbegriffes an Ansatzpunkten zum Übergang zu einer qualifizierenden Betrachtungsweise, die sowohl das Marktverhalten als auch die Verflechtungserscheinungen berücksichtigen müßte.³⁴⁾ Ein „qualifizierendes“ Denken dieser Art findet sich zweifellos in einer Reihe dieser neueren Arbeiten, die sich nicht mit formal-mathematischen Relationen begnügen wollen, sondern den Grad der „Verdichtung volkswirtschaftlicher Kategorien“ zu ermitteln suchen.³⁵⁾

³¹⁾ Vgl. den Überblick über die verschiedenen Konzentrationsmaße bei G. Rosenbluth: „Measure of Concentration“, in: Business Concentration and Price Policy, Princeton 1955, S. 57 ff.

³²⁾ Vgl. T. Scitovsky: „Economic Theory and the Measurement of Concentration“, in: Business Concentration and Price Policy, Princeton 1955, S. 109 ff.

³³⁾ Vgl. die Kritik bei H. König: „Konzentration und Wachstum“, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 2. Heft 1959, S. 231.

³⁴⁾ Vgl. O. Schneider: „Der Begriff der Konzentration“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 30. Jg. (1960), Nr. 10, S. 631.

³⁵⁾ J. H. Müller: „Konzentration“, in: Staatslexikon — Recht, Wirtschaft, Gesellschaft, hrsg. v. d. Görres-Gesellschaft, 5. Bd., Freiburg 1959, S. 6.

Für eine Auswertung dieser Vorarbeiten mit dem Blick auf die europäische Situation bedarf es jedoch besserer Voraussetzungen im Hinblick auf die Erstellung umfassenderer statistischer Daten. Sind diese Voraussetzungen geschaffen, so gewinnt die Debatte um die Methodik, wie sie hier skizziert wurde, für die Wahl der einzuschlagenden Wege entscheidende Bedeutung. In der Zwischenzeit wird man sich im europäischen Raum mit lückenhafteren Daten begnügen müssen, die allerdings in jüngster Zeit im Rahmen des Gemeinsamen Marktes wertvolle Ergänzungen erfuhren. Die weiteren Arbeiten in dieser Richtung dürften von entscheidender Bedeutung sein.

Schraubt man angesichts dieser lückenhaften Unterlagen seine Ansprüche im Vergleich zum statistischen Eldorado der USA zurück, so lassen sich allerdings

immerhin eine Reihe von Daten für einige Länder des europäischen Kontinents anführen, die den Trend der Entwicklung annähernd andeuten. Dabei ist allerdings zu beachten, daß die meisten Daten dieser Art Maßstäbe verwenden, die — wie bereits oben dargelegt — eben im Zeitalter der Automatisierung und des Vordringens der Dienstleistungen in der Volkswirtschaft als etwas antiquiert erscheinen müssen: nämlich vor allem eine Gliederung der Betriebe nach der Beschäftigtenzahl. Daneben sind Aufgliederungen nach den Umsatzsummen vorhanden. Alle diese Zahlen kranken aber an der Schwierigkeit, daß sie zwischen den einzelnen Ländern nicht ohne weiteres vergleichbar sind; und die verfeinerte Betrachtungsweise, wie sie sich aus der amerikanischen Debatte ergibt, ist jedenfalls im europäischen Raum noch auf längere Zeit hinaus undenkbar.