

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

Article — Digitized Version

Kartellamt kontra Konzentration und Preisbindung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1962) : Kartellamt kontra Konzentration und Preisbindung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 11, pp. 475-478

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133258>

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.

Zuschrift: Zentralbank der EWG - oder nicht?

In der währungspolitischen Diskussion des „Wirtschaftsdienst“, Nr. 8/1962 wurden zwei Fragen aufgeworfen, zu denen ich gern Stellung nehmen möchte, nämlich: 1. ob überhaupt eine EWG-Zentralbank gegründet werden sollte und 2. ob eine europäische Einheitswährung vertretbar wäre.

Sonderaufgabe für die BIZ

Die Gründung einer besonderen EWG-Zentralbank könnte insofern durchaus unterbleiben, als doch eine solche Bank eigentlich schon seit den dreißiger Jahren in Basel vorhanden ist, nämlich die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), deren Tätigkeitsbereich satzungsgemäß allerdings etwas begrenzt ist. Aber die BIZ könnte sehr wohl von den EWG-Ländern, deren Nationalbanken ohnehin alle Mitglieder der BIZ sind, mit der Sonderaufgabe betraut werden, neben den bisherigen beschränkten Aufgaben auch noch die Funktion einer EWG-Zentralbank zu übernehmen.

In den Nachkriegsjahren ist die BIZ die offizielle Clearingstelle der inzwischen aufgelösten Europäischen Zahlungsunion (EZU) gewesen und hat die ihr dabei zufallenden Sonderaufgaben zur vollsten Zufriedenheit aller Nationalbanken und Regierungen der EZU-Mitgliedsländer erfüllt. Die BIZ verfügt über ein vorzüglich geschultes internationales Fachpersonal und ist auf Grund ihrer langjährigen praktischen Einsatzverfahren geradezu prädestiniert, gegebenenfalls

die Sonderfunktion einer EWG-Zentralbank auch noch zu übernehmen und auszuüben.

Goldfrank-Nebenwährung

Im Falle einer Verwendung der BIZ für die Rolle einer EWG-Zentralbank könnte sich die Neuschaffung einer besonderen Einheitswährung (die Bezeichnung „Europino“ wurde vor Jahren hierfür bereits vorgeschlagen) insofern erübrigen, als die BIZ über eine eigene statutarische Verrechnungswährung verfügt, nämlich über den Goldfrank, der als Basis für die gesamte interne und externe Abrechnung der BIZ dient. Es würde im Bedarfsfalle völlig ausreichen, im Rahmen der BIZ eine besondere Emissionsabteilung zu schaffen, die dann gegen entsprechende bankmäßige Sicherheiten (die von den Notenbanken der EWG-Länder eingeliefert werden müßten) Goldfrank-Zertifikate, -Solawechsel, -Banknoten und Goldmünzen ausgeben könnte. Derartige Kredit- und Zahlungsmittel könnten dann vorläufig im Rahmen einer etwaigen internationalen Goldfrank-Nebenwährung im zwischenstaatlichen Verkehr der EWG-Länder Verwendung finden. Darüber hinaus aber wäre es ganz reizvoll, im Zwischenländlerverkehr der EWG sämtliche Fakturierungen sowie überhaupt Vertragsabschlüsse jedweder Art auf Goldfrank-Basis tätigen.

Einen weiteren, sehr beachtenswerten Vorteil könnte außerdem die Goldfrank-Verrechnungswährung als etwaige künftige Pflicht-

basis für die Gewährung von Anleihen an überseeische Länder bieten: die Wertbeständigkeit des geliehenen Kapitals wäre dann hinreichend sichergestellt, und zwar unabhängig von etwaigen Abwertungen (z. B. des Pfundes oder des Dollars) sowie von mehr oder weniger schleichenden Inflationen (etwa in Brasilien).

Gelegentlich der Züricher Tagung Anfang November 1962 der „Vereinigung zum Studium der Probleme Europas“ befürwortete auch Prof. Triffin, der Währungsberater der EWG-Kommission, zunächst die Schaffung einer einheitlichen Notenbankreserve, die entweder zur Verfügung des Internationalen Währungsfonds stehen oder bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich hinterlegt werden sollte.

Natürlich müßte ein etwaiger Übergang von den Nationalwährungen sehr langsam und behutsam und innerhalb eines längeren Zeitraumes erfolgen, als es bei den EWG-Zollangleichungen der Fall ist. Viele Jahre hindurch müßten deshalb die EWG-Nationalwährungen und die BIZ-Goldfrank-Währung miteinander bestehen, und erst nach einer angemessenen Bewährungszeit einer solchen Parallelexistenz könnte ein für die Mitgliedsländer tragbarer Zeitstufenplan für eine vollständige Umstellung auf die Goldfrank-Währung erarbeitet werden. Unter solchen Voraussetzungen dürfte das Wagnis diskutabel sein.

Franz Stolp

DA/BRD: Wirtschaftskonventionen 1962.

Kartellamt kontra Konzentration und Preisbindung

Der Bericht des Bundeskartellamtes für 1961 (Bundestagsdrucksache IV/378) ist — stärker noch als die früheren Berichte — auf einen gewissen warnenden Grundton gestimmt: Das klingt schon in den ersten Zeilen des Vorworts an, wenn hier die Rede ist davon, daß „die gesamte für die Wirtschaft bedeutsame Gesetzgebung auf das Ziel einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung auszurichten“ sei. Das Amt geht sogar noch weiter: es habe keine entscheidende Wirkung, so meint es, selbst wenn man die Eingriffsmöglichkeiten des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen noch verschärfen wolle; vielmehr käme es darauf an, daß gleichzeitig die „Präferenzen für die Bildung horizontaler und vertikaler Konzentrationen“ abgebaut

würden. Es war dies schon der Tenor vorhergehender Berichte gewesen: So hatte das Amt Anfang 1961 darauf hingewiesen, nur durch Anzeigepflicht oder selbst durch sonstige Regelungen des Wettbewerbsgesetzes sei eine Eindämmung der Konzentration nicht zu erreichen; dieses Ziel sei nur bei gleichzeitigen gesellschafts- und steuerrechtlichen Neuregelungen zu verwirklichen.

Es ist natürlich die Frage, wie weit man das Ziel überhaupt erreichen will. Der Bericht verweist auf die zahlreichen Stimmen, die sich neuerdings erheben, um die Gefahr einer eventuellen „Atomisierung“ der deutschen Wirtschaft gegenüber „stark konzentrierten

Wirtschaftskräften... im europäischen und auch im weltweiten Raum" in glühenden Farben an die Wand zu malen. Das Kartellamt meint demgegenüber, gerade ein gesundes Wettbewerbsklima schaffe die besten Voraussetzungen dafür, daß die deutsche Wirtschaft auch im internationalen Rahmen bestehen könne. „Wer sich im Wettbewerb auf dem Inlandsmarkt leistungsstark erweist, wird im internationalen Austauschprozess ebenfalls eine günstige Ausgangsposition einnehmen.“ Nur am Rande sei bemerkt, daß der heutige Konzentrationsgrad der deutschen Industrie in weiten Bereichen doch wohl dem Ausland ebenbürtig, wenn nicht gar überlegen gegenüberstehen dürfte; eigentliche Gefahren scheinen sich eher in Form einer Überwucherung von Mammutkonzernen speziell aus Übersee in den binnendeutschen Raum hinein anzudeuten.

Schwanengesang der vertikalen Preisbindung?

Einen besonderer Fanfarenstoß hat das Amt mit seinen Erklärungen zur Frage der Preisbindung der zweiten Hand gegeben. Das betrifft einmal die Tatsache, daß das Problem der „Gruppendisziplin“ der Hersteller, d. h. der an kartellartige Formen streifenden „kollektiven Erzwingung“ der Preisbindungen, nun auch in Deutschland aktuell wird: Diese Frage hätte insbesondere im britischen Wettbewerbsrecht der letzten Jahre im Vordergrund des Interesses gestanden, wo sie allerdings auch nur eine Kompromißlösung fand. Interessant ist, daß das Amt meint, es ließe sich dem hier relevanten Tatbestand, nämlich dem der „aufeinander abgestimmten wettbewerbsbeschränkten Verhaltensweisen“, eher noch mit der Bestimmung des Artikels 85 Absatz 1 des EWG-Vertrages beikommen.

Im übrigen erklärt das Bundeskartellamt klipp und klar, das System der vertikalen Preisbindungen bzw. der sogenannten „Bruttopreise“ sei im Grunde nur ein „sichtbares Symptom einer tieferliegenden Wettbewerbsabschwächung und -verzerrung“; neuere strukturelle Wandlungen, insbesondere im Lebensmittelhandel, hätten eine Dynamik ausgelöst, die das System starrer Vertriebs- und Preisbindungen in Frage stelle, gleichzeitig aber auch gewisse Diskriminierungstatbestände auslöse. Fiktive Bruttopreise mit unrealistischen Rabattkonstruktionen — das Amt spricht auch von zu hohen Spannen — hätten außerdem noch das Verlangen nach Rabattkartellen ausgelöst; dabei sei vielfach angenommen worden, es sei dem Wettbewerb dienlich, wenn der Akzent von den wenig überschaubaren Rabatten auf die Preise verlagert werde. Das Amt teilt diese Auffassung nicht; denn, so meint es, die Berechnungsbasis für die Rabatte bleibe schwankend. — Vielleicht hat dabei das Bundeskartellamt die Tatsache nicht genug gewürdigt, daß in der modernen Oligopolwirtschaft, in der jeder auf sichtbare Preisabschläge des anderen sofort reagieren würde und deshalb jeder dazu neigt, es gar nicht erst zu versuchen, der geheime Rabatt, die „Refaktie“ eigentlich so gut wie das einzige Mittel ist, um überhaupt noch einen Preiswettbewerb in Schwung zu halten. Man sollte wünschen, daß man sich in zukünftigen

Kartellberichten mit diesen Zusammenhängen zwischen Oligopol und Rabatt- (verhinderungs-) Kartellen unter Auswertung der Erkenntnisse der modernen Theorien vom „Wettbewerb der Wenigen“ (Fellner, Machlup usw.) etwas näher auseinandersetzt.

Musterbeispiel Zementkartell

Allerdings hat man diese Probleme schon sehr gründlich gestreift mit den tiefgreifenden Darlegungen zum Zementkartell. In diesem Zusammenhang werden nacheinander die beliebten, seit jeher abgewandelten Kartellierungsargumente angeführt und zerpfückt: Die Nachfrage-Preis-Elastizität sei — mindestens bei einem Drittel des Gesamtversandes — keineswegs so gering; schließlich fände man z. B. immer neue Anwendungsmöglichkeiten für Beton, und die Gesamtnachfrage ließe sich somit durch Preisinitiative noch durchaus steigern. Ebenso sei die Fixkostenbelastung keineswegs so ungewöhnlich, wie man glauben machen wolle. In diesem Zusammenhang erwähnt das Kartellamt allerdings ein Gegenargument, das man unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht gut hingehen lassen kann: Es meint, die Werke hätten einen Großteil ihrer Anlagen ja sowieso schon abgeschrieben, und wenn diese Anlagen stillgelegt würden, so stiege der Fixkostenanteil ja nicht. Diese Argumentation ist nun sicher nicht gut haltbar: sie beruht auf einer Verwechslung von Vermögens- und Kostenrechnung. Auch wenn eine Anlage in der Bilanz nur noch mit Erinnerungsposten zu Buche steht, so muß sie doch in der Kostenrechnung kalkulatorisch berücksichtigt werden, soweit sie eben noch betrieblich verwendbar ist. Wird sie nun aus Auftragsmangel stillgelegt, so schlägt sich die Nichtausnutzung dieser einsatzfähigen Kapazität zweifellos in der Kostenrechnung nieder, indem man auf diese Weise in eine Gesamtkostenprogression „nach rückwärts“, d. h. unterhalb der Optimalausnutzung, gerät.

Dessenungeachtet hat das Amt völlig recht, wenn es darauf verweist, gegen eine suboptimale Ausnutzung der Kapazitäten habe das Kartell nicht nur gar nichts ausgerichtet, sondern es habe das Problem nur verschärft: denn seit der Bildung des Syndikats (1904) seien laufend neue Anlagen errichtet worden, eben weil die Abstützung der Preise Kapital angelockt und damit erst Fehlinvestitionen für die Branche ausgelöst habe, die sich in Kostensteigerungen niederschlagen mußten.

Interessant ist allerdings, daß das Amt auf Grund von Kostenuntersuchungen festgestellt hat, ein Syndikat könne zu Senkungen der Vertriebs- und Lagerkosten, ferner mit Ausnahme des Unterellbegebietes auch der Frachtkosten führen. Den letzteren Faktor will es allerdings nicht dahingehend gelten lassen, daß — wie die Antragsteller behaupten — das Syndikat dafür sorgen würde, daß bei Fremdklinkerbezug gerade die Werke an Wasserstraßen mit ihren geringeren Frachtkosten eingeschaltet würden: die Tendenz ginge bei den süddeutschen Unternehmen ohnehin in Richtung auf Unabhängigkeit vom Fremdklinkerbezug. Im übrigen aber rechtfertigen die im Vertriebsbereich erziel-

baren Einsparungen — 0.80 bis 2.00 DM. — nach Ansicht des Kartellamtes keineswegs die Ausschaltung des Wettbewerbs, die für die Allgemeinheit und auch die Branche selbst — implicite durch Verewigung des Kapazitätsüberhangs — so nachteilig wirken würde. Eine Verbesserung der Bedarfsbefriedigung sei durch die Kartellierung keineswegs zu erwarten: im Gegenteil bestünde die Gefahr, daß auch die Abnehmer sich dann kartellieren würden. Es stimmt auch nicht, wenn das Kartell mit dem Argument schmackhaft gemacht werden soll, bei seinem Nichtzustandekommen würden Konzentrationsvorgänge ausgelöst: die habe es gerade in der Zeit des Bestehens des Zementkartells (durch Aufkauf der Quoten kleinerer Firmen usw.) sattsam gegeben.

So ist denn diese Stellungnahme des Kartellamtes zum Zementproblem ein kleines Kabinettstück, in dem sich all die Argumente für und wider Kartelle gewissermaßen in der Nußschale ein Stelldichein geben und die Fragwürdigkeit der gängigen Kartellargumentation an einem praktischen Beispiel unserer Zeit nochmals beleuchtet wird — ähnlich wie in manchen Monographien der Vergangenheit, die zu Unrecht meist vergessen wurden.

Meldesysteme und Konzentration

Der Bericht behandelt sodann eine Vielzahl von Wirtschaftszweigen in mehr summarischer Form. Dabei taucht jedoch eine ganze Reihe von Problemstellungen auf, die von mehr allgemeiner Bedeutung sind. Das gilt z. B. für das „Melde-system“ des Stahlrohrhandels, das — ähnlich wie bei den „open price associations“ in den USA — keineswegs auf eine statistische Erfassung schon abgeschlossener Geschäfte beschränkt blieb, sondern zu einer Vereinheitlichung sämtlicher Geschäftsgrundlagen einschließlich aller Rabatt-, Bonus- und Zonenregelungen führte. Auf die Initiative des Amtes hin wurde dieses System eingestellt. Bei Elektroinstallationsmaterial wurde eine Meldestelle geduldet, weil sie sich auf vergangene Abschlüsse beschränkte.

In der Automobilindustrie kam es zu weiteren Zusammenschlüssen, wobei das Amt erstmals durch Beschluß die Erstattung einer Anzeige nach § 23 forderte. Hier kam es nun auf die Auslegung des Begriffes „Marktanteil“ an: Das Übernahme-Unternehmen wollte diesen Marktanteil am gesamten inländischen Automobilabsatz gemessen wissen. Das Amt entschied sich dagegen für eine Betrachtung von Spezialmärkten, und hier hatte das erwerbende Unternehmen einen Anteil von mehr als 20% bei großen Personenkraftwagen. Interessant ist, daß das Amt seine Forderung stellte, obwohl das „verschluckte“ Unternehmen gerade nicht an diesem „Teilmarkt“, sondern am „artverwandten benachbarten Markt“ der Klein- und Mittelklassewagen beteiligt ist. „Die Kartellbehörde soll in der Lage sein, sich einen Überblick über neue Konzentrationsbewegungen zu sichern. Konzentrationsvorgänge erscheinen nicht erst dann wettbewerbsbedeutsam und damit prüfungsbedürftig, wenn sie zur Marktbeherrschung geführt haben.“

Sonderprobleme im Gesundheitswesen

Besonders bemerkenswert ist, daß das Amt bei pharmazeutischen Artikeln trotz großer Gleichförmigkeit der Preise für analoge Waren doch zu dem Schluß kam, hier läge keine wettbewerbsbeschränkende Absprache der Hersteller vor. Diese Meinung war aus Verbraucherkreisen geäußert worden. Das Amt ist demgegenüber der Auffassung, daß vielmehr der Druck der Krankenkassen dafür verantwortlich sei, die 70% des Arzneimittelumsatzes verrechnen und „unter gleichartigen Medikamenten mit gleicher Indikation in ihren Abrechnungsverfahren selbst bei geringfügigen Preisunterschieden nur das preisgünstigste Medikament anerkennen“. Die Hersteller müßten deswegen ganz besonders scharf kalkulieren, denn wenn ihr Medikament nur ein ganz klein wenig teurer sei, bliebe es auf der Strecke...

Kurios ist dabei, daß das Amt sich an anderer Stelle direkt mit den Krankenkassen anlegt: So hat es die Allgemeine Ortskrankenkasse, die die Zulassung eines neukonzessionierten Apothekers zur Belieferung ihrer Mitglieder von einer Bedürfnisprüfung abhängig machen wollte, einer „Diskriminierung“ nach § 26 Abs. 2 überführt — diese sei hier gewissermaßen als ein „marktbeherrschendes Unternehmen“ zu betrachten, und die Reichsversicherungsordnung (§ 375) decke ihr Verhalten auch nicht. Glimpflicher kommen die privaten Krankenversicherungen weg: Denen will man das Recht belassen, sich darüber einig zu werden, daß keine der anderen einen laufenden Versicherungsvertrag „ausspannt“. Das Amt sieht hier zwar die Wettbewerbsbeschränkung, meint aber, auch den Versicherten würden manche nachteiligen Folgen entstehen, wenn sie neu abschließen müßten. Den Zahnärztekammern dagegen wie überhaupt den Verbänden der freien Berufe hat man es untersagt, verbindliche Gebührenordnungen aufzustellen bzw. Mindestgebühren zu empfehlen; Gebührentabellen dürfen nur eine Aufzeichnung dessen darstellen, was „üblich“ bzw. „angemessen“ ist, wobei auch „Außenseiter“-Gebühren berücksichtigt werden müssen.

Rabattprobleme und Verbandsfunktion

Das Amt erkennt — anlässlich eines Gesamtumsatzrabatt-Kartells bei Tapeten — im Prinzip die Aufstellung von „Mengenstaffeln“ in der Rabattgewährung an. Es muß jedoch bei allen Rabattregelungen festgelegt werden, für welche Leistungen (bzw. Einsparungen) der Rabatt gewährt wird (Spirituosen). Auch darf nicht etwa untersagt werden, daß der Abnehmer, der in den Genuß von Rabatten gelangt, diese nun weitergibt an seine Kunden: das hatte ein Verband von Werbeagenturen durchzusetzen versucht. Das berühmte Problem der „zurückgestellten Rabatte“ in der Seeschifffahrt kam mit einem Dauerverschiffungsvertrag zur Sprache; hier sieht das Amt zwar eine Mißbrauchsgefahr, verneinte jedoch im konkreten Fall den Mißbrauchstatbestand. Bei den im Rahmen der „Fleurop“ gewährten Vergütungen seitens der Verkäufer an die vermittelnden Blumengeschäfte, die einheitlich festgelegt sind, steht eine Entscheidung noch aus.

In der Regel hat man organisatorische Funktionen von Vereinigungen im Handel oder auch Handwerk relativ großzügig beurteilt: Das gilt z. B. für die freiwilligen Handelsketten, die allerdings die anstößigen Gebietsabgrenzungen aus ihren Satzungen herausgenommen haben.

Glimpflich scheint auch der Wäschereiverband weggekommen zu sein, der im Anschluß an Lohnerhöhungen seinen Mitgliedern in Rundschreiben mitgeteilt hatte, sie müßten nun scharf kalkulieren, aber es sei unwahrscheinlich, daß sie die gestiegenen Kosten „noch auffangen“ könnten — wobei schon ein Handzettelentwurf beigelegt war, in dem die Hausfrauen um Verständnis für die Preiserhöhungen gebeten wurden. Solcher Subtilität gegenüber wirkte natürlich der Bierbrauerverband, der seinen Mitgliedern einfach Verkaufspreise empfahl, grobschlächtig — er wurde verurteilt; und auch den Vereinigungen der Landwirtschaft schreibt das Kartellamt ins Stammbuch, die Ausnahmeregelung nach § 100 dürfe nicht etwa dazu führen, daß man über das Kartellgesetz zu einer Vervollständigung der Marktordnung kommen wollte...

Rücksicht auf Branchenproblematik

Im großen und ganzen kann man dem Amt wirklich nicht nachsagen, daß es bei seinen Beurteilungen doktrinär vorginge oder nicht genügend Verständnis aufbrächte für die Nöte einzelner Wirtschaftszweige: das wird am Beispiel der Mühlenkonventionen exemplifiziert, denen das Amt bescheinigt, daß für die Mühlenwirtschaft eine gewisse Marktregelung wohl nicht zu entbehren sei. Dabei wird allerdings mit Recht darauf verwiesen, daß die Mühlenwirtschaft auch ernste Anstrengungen um Beseitigung ihres permanenten, weitgehend durch Änderung der Konsumgewohnheiten bedingten Kapazitätsüberhanges unternehmen müsse. Am Rande sei bemerkt, daß die Mühlensituation weitgehend auch historisch (Verlagerung der Betriebe ins Binnenland, im Zuge zweier Weltkriege) bedingt ist.

Ähnliches Verständnis legt das Amt für die Lage der Seefischerei an den Tag, die durch die schmalen Heringsfänge der letzten Jahre trotz Bestehens ihrer Absatzgesellschaften in immer größere Nöte geraten ist.

Für ein anderes Sorgenkind des Wirtschaftswunders, die Bundesbahn, ist noch im Bereich der Zusammenarbeit mit Reisebüros einiges zu klären: Die Büros haben hier Abmachungen untereinander, wonach sie nur an bestimmten Wochentagen und für bestimmte Gebiete Kurswagen und Sonderzüge beantragen. Daraus dürfte sich ein kostensparender technischer Einsatz bzw. eine rationellere Ausnutzung des Wagenparks ergeben. Allerdings hat das Amt die Verkehrsträger unmißverständlich darauf hingewiesen, daß bei Einführung von Höchst-Mindest-Entgelten eventuelle Vereinbarungen innerhalb der Margen nun unter das Gesetz fallen würden, wie überhaupt das Wettbewerbsrecht für den Verkehr in dem Maße aktuell wird, in dem sich hier marktwirtschaftliche Gesichtspunkte durchsetzen.

Die europäische Perspektive

Umfangreiche Darlegungen widmet das Amt im vierten Abschnitt seines Berichtes der Abgrenzung zwischen den nationalen und den EWG-Wettbewerbsbestimmungen; es scheint, als ob das Amt die Reichweite der EWG-Bestimmungen in mancher Hinsicht günstiger einschätzt als die des deutschen Gesetzes. Bemerkenswert ist der Hinweis auf die Analogien, die sich zum angelsächsischen Begriff der „conspiracy“ ergeben, sowie die Betonung des Gedankens, daß es nach Artikel 85,1 des EWG-Vertrages nicht darauf ankommt, ob die Wettbewerbsbeschränkung bewirkt wird, sondern nur darauf, ob sie bezweckt ist. Auf jeden Fall erscheint eine engere Zusammenarbeit zwischen den ständigen Instanzen der einzelnen Länder, der EWG-Kommission und auch der OECD sichergestellt. Eine nähere Betrachtung dieser Fragen würde den Rahmen dieser Darstellungen überschreiten. —Kue—

THE BANK OF TOKYO, LTD.

Hamburg Office

Hamburg 36
Jungfernstieg 51

Tel. 34 16 26 Telex 021 2739

Head Office: Tokyo/Japan, Nihombashi Chuo-ku

Affiliates:

The Bank of Tokyo of California,
San Francisco, Los Angeles, Gardena.

The Bank of Tokyo Trust Company,
New York

Associate Bank: The International Bank of Iran and Japan, Teheran

Düsseldorf Office

Düsseldorf
Kreuzstraße 34

Tel. 8 09 26, Telex 0858 2138

Overseas Offices:

London, New York, San Francisco,
Los Angeles, Seattle, Hamburg, Düsseldorf,
Paris, Bombay, Calcutta, Karachi, Hongkong,
Saigon, Singapore, Vientiane (Laos), Kuala
Lumpur (Malaya), Alexandria, Rio de Janeiro,
São Paulo, Buenos Aires