

Herrmann, W.; Rudolf, O.

**Article — Digitized Version**

## Industrielle Mittelstands- und Kartellpolitik in der Marktwirtschaft

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Herrmann, W.; Rudolf, O. (1963) : Industrielle Mittelstands- und Kartellpolitik in der Marktwirtschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 8, pp. 327-331

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133327>

**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.*

# ABHANDLUNGEN

## Industrielle Mittelstands- und Kartellpolitik in der Marktwirtschaft

Prof. Dr. W. Herrmann und Dr. O. Rudolf, Köln \*)

*Es gibt keine politischen Grundgesetze, die nicht dem Prozeß des Alterns unterworfen sind. Werden sie nicht ständig verjüngt, wenden sich ihre Auswirkungen gegen die Intention ihrer Urheber. Diese Regel trifft auch auf das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zu. Die Autoren der folgenden Abhandlung zeigen am Beispiel des industriellen Mittelstandes, daß unser Basisgesetz der sozialen Marktwirtschaft in seiner heutigen, noch nicht korrigierten Form weder seiner sozialen Aufgabe gerecht wird noch den Wettbewerb zu fördern vermag. Solange der Kooperation innerhalb dieses weiten Bereichs der Industrie nicht mehr Raum geschaffen wird, müssen die mittleren und kleineren Unternehmen mit der wachsenden Integration immer mehr um ihre Fortexistenz fürchten. Der Hinweis der Verfasser auf die Wettbewerbsregelungen in anderen Ländern beweist zwingend die Notwendigkeit der Novellierung des GWB.*

Die Umschaltung von der ausgeleiterten Lenkungs-  
wirtschaft der Kriegs- und ersten Nachkriegsjahre auf  
eine Marktwirtschaft erfolgte in der Überzeugung, daß  
ein kräftiger Wettbewerb möglichst vieler, unabhän-  
gig voneinander handelnder Wirtschaftssubjekte der  
ersprießlichste Regulator des volkswirtschaftlichen  
Fortschritts sei. Man hatte das Dekartellisierungs- und  
Entflechtungsrecht des Besatzungsgesetzgebers und  
konnte, ja mußte daran anknüpfen. So wurde in der  
Bundesrepublik ein auf dem Verbotsprinzip mit vielen  
Ausnahmen beruhendes Wettbewerbsgesetz geschaf-  
fen, das am 1. Januar 1963 fünf Jahre in Kraft war.  
Die Normen dieses „Gesetzes gegen Wettbewerbs-  
beschränkungen“ sollen nach dem Willen der Ver-  
treter theoretischen Wettbewerbsdenkens sowohl die  
meisten geläufigen wettbewerbsbeschränkenden Maß-  
nahmen als auch den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht  
verhindern. Da eine absolut sichere Legaldefinition  
vieler wichtiger Begriffe kaum möglich war, wurde  
die Auslegung einzelner Tatbestände einer neu ge-  
schaffende Exekutive, dem Bundeskartellamt, über-  
geben.

### DAS „GRUNDGESETZ DER SOZIALEN MARKTWIRTSCHAFT“ UND SEINE AUSNAHMEN

Stellt man sich hinter die Idee dieses „Grundgesetzes  
der sozialen Marktwirtschaft“, wie das GWB oft ge-  
nannt wird, dann wundert man sich über die weiten  
Bereiche, bei denen der Gesetzgeber Gründe für Be-  
schränkungen des Wettbewerbs anerkannte. Sie er-  
strecken sich z. B. auf die Arbeitsmarktorganisationen,  
die Verkehrswirtschaft, die Energiewirtschaft, die  
Landwirtschaft sowie die Kredit- und Versicherungs-

wirtschaft. Sie reichen aber auch in bestimmten  
Marktausschnitten bis zur Industrie. Doch ist der Kern  
der Industriegewirtschaft das Hauptanwendungsgebiet  
dieses „Grundgesetzes“.

Handwerk und Handel unterliegen zwar auch dem § 1  
GWB. Aber diese in besonders hohem Grade „mittel-  
ständischen“ Bereiche verfügen über wirksame Spe-  
zialregelungen der Wettbewerbsordnung, so daß sie  
das Kartellverbot des GWB nicht allzusehr berührt.  
Dem Einzelhandel kommt beispielsweise als wichtige  
Änderungsmaßnahme das Rabattgesetz zugute, das in  
seiner Auswirkung einem Rabattzwangskartell nahe-  
kommt. Den Industriezweigen sind Rabattkartelle nach  
§ 3 GWB nur unter beträchtlichen Erschwerungen,  
z. B. nach amtlicher Anhörung der Abnehmer, mög-  
lich. Ferner sei an die für Markttransparenz im Ein-  
zelhandel sorgende Preisauszeichnungspflichtverord-  
nung, an das die Verkaufszeiten normierende Laden-  
schlußgesetz und sonstige staatliche Verkaufsregelun-  
gen erinnert. Das Einzelhandels-Zulassungsgesetz stellt  
ebenso wie die Handwerksordnung eine Ausnahme in  
in der „freedom of entry“ dar, die in der Wirtschafts-  
wissenschaft als wesentliche Voraussetzung der Stimu-  
lierung des Wettbewerbs angesehen wird.

Aktivste Köpfe unter den Vätern des GWB halten  
das Produzenten-Interesse für leichter organisierbar  
als das Abnehmer-Interesse. Deshalb halfen sie mit,  
das Recht so zu gestalten, daß sich im Handel unge-  
hindert Einkaufsblöcke bilden konnten, die sich zu-  
nehmende Marktmacht zu verschaffen wußten. Man  
muß sich dessen bewußt bleiben, daß die Wissen-  
schaft vom Wettbewerb weniger die wirkliche Wirt-  
schaft als ihre lehrbaren Modelle kennt. Deshalb  
konnte sie wohl ein imponantes Reglement gegen An-

\*) Geschäftsführer des Mittelstandsausschusses des Bundesverban-  
des der Deutschen Industrie, Köln.

bieterkartelle an Warenmärkten schaffen, blieben aber unbeholfen gegenüber dem Kooperieren unter anderem Etikett (Genossenschaft, Kette, Gewerkschaft).

#### SCHWER BESTIMMBARE GROSSENORDNUNGEN DES „INDUSTRIELLEN MITTELSTANDES“

Die Industrie trifft an ihren nicht oder noch nicht konzentrationsreifen Abschnitten im Gegensatz zu den vorgenannten Bereichen das GWB mit seiner eigentlichen Schärfe. Gerade dieser Umstand macht die Blickrichtung auf die kleinen und mittleren Unternehmen der produzierenden Wirtschaft erforderlich. Hier stellt sich aber sofort die Frage, welche Größenordnungen den „industriellen Mittelstand“ ausmachen. Begriff und Zahlenbild sind unscharf. Gemeint ist die in ihren Unternehmen selbständig gebliebene Klein- und Mittelindustrie, der die amtliche Statistik aus ihrer produktionspolitischen Zielsetzung heraus keine soziologische Grenze schuf. Sie zählt im allgemeinen örtliche Einheiten, Arbeitsstätten, mißt ihre Größe und läßt offen, ob sie selbständig oder Glieder von Unternehmungen sind. Sie zählt nach Beschäftigten, Arbeitern, Umsätzen und kann das wettbewerbspolitisch erforderliche Wissen über Konzentrations- und Dezentralisationsvorgänge nicht bewirken.

Exakte und allgemein gültige Abgrenzungen, die für alle Industriebereiche gelten könnten, gibt es nicht und kann es wegen der Branchenbesonderheiten wohl auch nicht geben. Nur einer groben Orientierung halber erwähnen wir, daß es nach den Angaben der industriellen Betriebsstatistik<sup>1)</sup> Ende September 1960 in der Bundesrepublik Deutschland (ohne Westberlin) rund 92 000 Industriebetriebe gab, in denen insgesamt etwas mehr als 8 Mill. Menschen als Unternehmer und Arbeitnehmer aller Kategorien tätig waren. Von diesen rund 92 000 Betrieben hatten etwa 40 000 weniger als 10 Beschäftigte einschließlich ihrer Unternehmer. Diese Kleinstindustrie ist eine nur wenig bekannte Sphäre. Ihre Quote an den insgesamt in der Industrie Beschäftigten liegt nur wenig über 2%, erreicht aber z. B. in der Säge-Industrie fast 16%, in der Spiel- und Schmuckwarenindustrie und der Ernährungsindustrie fast 7% der Beschäftigten. Die Kleinstindustrie hat nicht den ständischen Schutz des Handwerksrechts. Aber auch sie bedarf der Kooperation, und zwar in Formen, die gerade auf sie zugeschnitten sind. Auf ernährungsindustriellem Gebiet bahnt sich derartiges mit der „vertikalen Konzentration“ im Schutze der Marktordnungen der EWG an.

Von den verbleibenden etwa 52 000 Industriebetrieben hatten lediglich 2 670 mehr als 500 Beschäftigte. Sie hat der Laie vor Augen, wenn er von Industrie spricht. Mit 4,26 Mill. Menschen nahmen sie etwas mehr als die Hälfte der in der Industrie Tätigen in sich auf. Dann bleiben für die Mittelindustrie rund 49 000 Betriebe übrig, in denen rund 3,6 Mill. Menschen, das sind etwa 45% aller in der Industrie Täti-

gen, beschäftigt sind. Dieser Bereich entspricht etwa unserer Vorstellung vom „industriellen Mittelstand“: selbständigen Unternehmen ohne Marktmacht mit beträchtlichem Bedarf an Aussprache und Beratung, an lehrbar gemachter Erfahrung und Forschung, an Verbänden und Fachblättern.

#### ELASTIZITÄT DER VIELGESTALTIGEN KLEIN- UND MITTELINDUSTRIE

Trotz mancher pessimistischer Voraussagen haben sich die kleinen und mittleren Unternehmen neben der Großindustrie behauptet. Ähnlich wie im Handwerk fielen manche Fertigungsrichtungen fort, dafür kamen andere auf. Selbst staatliche Stilllegungsaktionen, wie sie z. B. unter kriegswirtschaftlichem Aspekt vorgenommen wurden, erledigten die vielgestaltige Klein- und Mittelindustrie nicht. Alle Erfahrungen der letzten Jahrzehnte lehren, daß sich auch in hochindustrialisierten Wirtschaftsstrukturen Lebensraum für eine bunte Mischung von Unternehmensgrößen bietet. Für ein elastisches Ganzes ist der „industrielle Mittelstand“ ein unersetzlicher Bestandteil. Einmal bietet die technisch-ökonomische Entwicklung zusammen mit der zunehmenden Differenzierung und Spezialisierung des Bedarfs und damit der Erzeugnisse gerade für Mittel- und Kleinbetriebe gute Existenz- und Entwicklungsmöglichkeiten. Daneben kommt der Zuliefererfunktion zu den vollmechanisierten Endfertigern eine immer wichtigere Bedeutung zu, ähnlich der in den USA zu beobachtenden Tendenz, wobei allerdings hinzuzufügen ist, daß dort eine programmatische „small business policy“ diesen Elastizitätsgürtel der Industriestruktur schützt, ohne daß ihn konzentrationsfördernde Steuerformen kappen.

#### UNSIKERHEIT TROTZ GUTER AUSPIZIEN

Wenn trotz der guten technischen und ökonomischen Auspizien Unsicherheit weite Kreise der Mittelindustrie erfaßt hat, so hängt dies mit der Besorgnis um das weitere Mithaltenkönnen bei der erforderlichen Kapitalbildung und mit dem verblassenden Berufsideal des zur Isolation „verurteilten“ Fabrikanten zusammen. Auch der Prototyp des „merchant adventurer“ bleibt „animal sociale“: verbaut ihm die Rechtsordnung diese Seinsbedingung, geht er in „teams“, in Vorstände und Gesellschaften, die das Recht privilegiert.

Diese Haltung findet Nahrung in der ernsthaften Besorgnis, an neuen Entwicklungen, insbesondere im Hinblick auf die sich immer weiter integrierenden europäischen Märkte, nicht teilnehmen zu können. Deshalb suchen mittlere Hersteller homogener Güter, denen Technik oder Markt die Differenzierung versagen, das Heil in der Anlehnung an Große. Es unterliegt nämlich keinem Zweifel, daß Großunternehmen sich neuen Wettbewerbsbedingungen wegen des Verbunds oft schon durch organisatorische Maßnahmen anpassen können. Dann mag der angelehnte Mittlere im Wettbewerbsschatten gedeihen und z. B. regionale Sondermärkte gesicherter behalten.

1) „Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland“, Reihe 4, Heft 30, vom Oktober 1961.

Je größer die Märkte und je komplizierter die Bezugs-, Produktions-, Vertriebs- und Verwaltungsvorgänge werden, um so größer werden auch die Anforderungen an die leitenden Kräfte der Mittelindustrie. Häufig sind die kleinen und mittleren Industrieunternehmen weder in der Lage, die Wandlungen der eigenen Absatz- und Einkaufsmärkte sorgfältig zu beobachten, noch können sie die marktstrategischen Maßnahmen ihrer Konkurrenten sicher erkennen und sich anpassen. Die Entwicklung neuer Produktionsverfahren, die zumeist eine langfristige und kostspielige Forschung zur Voraussetzung hat, bleibt ihnen, wenn sie nur auf sich selbst gestellt sind, verschlossen.

Die Zusammenarbeit der Unternehmen auf dem Gebiet der Gemeinschaftsrationalisierung und der Produktivitätssteigerung zur Hebung der Wettbewerbsfähigkeit wird aber durch die Anwendung des GWB behindert. Es wirkt wie eine psychologische Barriere: sie gilt als geschlossen, auch wo sie sich mittels guter Kartellanwälte heben ließe. Damit ist das Gesetz in seiner jetzigen Fassung und Handhabung ein starker Hemmschuh für die mittelständische Industrie geworden. Die Ankündigung des Bundeswirtschaftsministeriums, eine Fibel der rechtlich zulässigen Unternehmerkooperation herauszugeben, hat gerade diese psychologische Last erleichtert. Diejenigen, die weiter sehen und leiten könnten, hoffen, dann nicht mehr flüstern zu brauchen. Uns ist immer wieder dargetan worden, daß sich die bisherige Meldepflicht und die mit ihr verbundenen Formalien und Gebühren für die aus volkswirtschaftlicher Sicht nützlichen Normen- und Typenkartelle prohibitiv ausgewirkt haben.

#### NOTWENDIGE HARMONISIERUNG DER WETTBEWERBSPOLITIK IM GEMEINSAMEN MARKT

Immer weniger können auch die kleinen und mittleren Industrieunternehmen sich den Gegebenheiten des Gemeinsamen Marktes entziehen. An dieser Stelle muß die Frage gestellt werden, wie unsere EWG-Partnerländer zur Wettbewerbsordnung stehen. Ihr kommt um so größere Bedeutung zu, als das Bemühen nicht zu verkennen ist, in den die Wirtschaftssubjekte dieser Länder berührenden Rechtsmaterien zu einer weitgehenden Harmonisierung zu gelangen. Eine „gemeinsame Wettbewerbspolitik“ gehört zu den Konstruktionselementen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.

Der von dem deutschen Bundestagsabgeordneten Prof. Gustav Stein geleitete Ausschuß für Fragen der mittleren und kleinen Betriebe der Union europäischer Industrieverbände (UNICE) hat einen Vergleich mit den Verhältnissen in den EWG-Partnerländern erstellt. Dieser beweist mit unwiderleglichen Fakten, daß man überall die Bedeutung der zwischenbetrieblichen Kooperation erkannt hat und viele Maßnahmen dieser Art von Staats wegen fördert.<sup>2)</sup> Man

<sup>2)</sup> Vgl. „Untersuchung der Lage der kleinen und mittleren Industrieunternehmen in den Ländern der EWG“, UNICE, Brüssel 1962.

will an die optimalen Produktionsbedingungen heran, ohne den nationalen Charakter der Produktionsfaktoren und ihrer Kombinatoren einzubüßen.

In Belgien ist seit Mai 1960 ein „Gesetz zum Schutz gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Macht“ in Kraft. Es beeinträchtigt die Zusammenarbeit der industriellen Klein- und Mittelbetriebe nicht; diese verfügen über ein aktives Verbandswesen. Das Großherzogtum Luxemburg hat bislang auf entsprechende gesetzliche Bestimmungen verzichtet. In Italien liegt ein Gesetzentwurf zur „Sicherung eines fairen Wettbewerbs“ vor. Kleine und mittlere Unternehmen sollen von dessen Bestimmungen jedoch insoweit ausgenommen werden, als ihre zwischenbetriebliche Zusammenarbeit gefährdet werden könnte. In den Niederlanden ist seit 1956 ein „Gesetz über den wirtschaftlichen Wettbewerb“ in Kraft, das auf dem Mißbrauchsverhütungsprinzip beruht.

Die französische Kartellgesetzgebung schließlich, die im wesentlichen auf Erlassen vom 9. August 1953 und vom 24. Juni 1958 beruht, sieht zwar für kleine und mittlere Unternehmen keine Ausnahmen vor, doch ist bekannt, daß diese Verbotsregelung in ihrer praktischen Anwendung („agir en douceur“) wirtschaftsnahe gehandhabt wird. Man will die Industrialisierung als Überwindung des vorindustriellen Gewerbestiles. Wesentlich erscheint uns, daß in Frankreich Staat, Notenbank, Wirtschaftsverbände und Großindustrie gemeinsam die Zusammenarbeit der Klein- und Mittelbetriebe fördern. Es gibt ein reiches Bukett von Begünstigungen zwischenbetrieblicher Spezialisierungsmaßnahmen, der Errichtung gemeinsamer industrieller Forschungs- und Produktionsstätten sowie gemeinsamer Verkaufnetze im In- und Ausland. Es gibt ferner die Orientierungshilfe durch die Produktions- und Marktziele der französischen Wirtschaftspläne, an denen die aktivsten Köpfe der Mittelindustrie mitarbeiten können.

„Wegen der noch sehr zersplitterten Struktur der meisten Branchen der verarbeitenden Industrie sind die kleinen und mittleren Betriebe, aus der sie in der Mehrzahl bestehen, nicht genügend ausgerüstet, um die auf sie zukommenden Probleme allein in Angriff zu nehmen. Sie müssen also zu gemeinsamen Aktionen Zuflucht nehmen, deren Ziele und Arten unterschiedlich sind: Zwischenbetriebliche Kooperation oder Spezialisierungsabkommen; Schaffung gemeinsamer Versuchsbüros, Werkstätten, Verkaufnetze in Frankreich und im Ausland, Laboratorien und Zuliefererbörsen; Einschaltung von gemeinsamen Finanzierungsorganisationen (Bürgschaftskassen auf Gegenseitigkeit, Zusammenschlüsse zur Aufnahme gemeinsamer Anleihen, Finanzierungsgesellschaften für die Beteiligung von Minderheiten oder zur Finanzierung von Dezentralisierungsmaßnahmen), von technischen Stellen und Produktivitätszentren.

Diese Aktionen werden entweder auf die Initiative der Unternehmen selbst, innerhalb einer Branche oder

einer Region, oder auf die Initiative der Berufsgenossenschaft der Branche oder der Region zurückgehen, die ihren Mitgliedern nicht nur mit Informationsmaterial hilft (Statistiken, ständige Marktforschung, Konjunktur), sondern die sich auch bemüht, ihnen zahlreiche Einrichtungen zur Verfügung zu stellen, die bisher nur die großen Betriebe für sich selbst schaffen konnten.“<sup>3)</sup>

Besonders gefördert wird bekanntlich die Bildung von Verbundgesellschaften. Als kleine und mittlere Unternehmen gelten dabei solche mit bis zu 500 Beschäftigten und mit einem Eigenkapital bis zu 5 Mill. NF. Man will das Angebot der Mittelindustrie auch für die Nachfrageblöcke interessant machen, indem man die verabredete Serie entstehen läßt.

#### SCHWIERIGE BESEITIGUNG DER WETTBEWERBSVERFÄLSCHUNGEN

In den Rom-Verträgen haben sich die sechs Vertragspartner der EWG zu einer gemeinsamen Wettbewerbspolitik verpflichtet und ein materielles Kartellrecht der Gemeinschaft in den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrages festgelegt. Seit Anfang 1962 gelten in deren Ausführung europäische Wettbewerbsbestimmungen im gegenseitigen Warenverkehr. Innerhalb der einzelnen EWG-Partnerländer selbst finden allerdings noch die jeweiligen nationalen Wettbewerbsgesetze Anwendung. Das Übergewicht der durch die Rom-Verträge geschaffenen Rechtsordnung ist also erst auf einem Teilgebiet wirksam, während die meisten Kartellprobleme nach wie vor den in ihrer Konzeption unterschiedlichen jeweiligen nationalen Kartellrechten unterworfen sind.

Die dem Buchstaben und dem Geist nach so verschiedenen nationalen Rechtsordnungen müssen notwendigerweise zu unterschiedlichen Belastungen und Begünstigungen für die Unternehmen bei den Wettbewerbsbedingungen führen. Diese Quelle der Abwandlung der natürlichen Wettbewerbspositionen wird solange bleiben, wie die nationalen Kartellgesetze neben dem Gemeinschaftsrecht gelten. Mehr noch: Die daraus resultierenden „Wettbewerbsverfälschungen“ müssen sich mit der weiteren Verschmelzung der sechs Volkswirtschaften noch verschärfen. Die Aussichten aber, bald zu einer Vereinheitlichung der innerstaatlichen Rechtsvorschriften auf der Linie der Bestimmungen der EWG zu gelangen, müssen als gering betrachtet werden. Sie würden doch einen Consensus über das Generalthema „Wettbewerb und Zusammenarbeit“ voraussetzen, den es aber weder in den Völkern noch in der Völkergemeinschaft gibt.

Mögen uns die Anhänger einer Verherrlichung des Wettbewerbs darin auch nicht folgen, wir erblicken in der wettbewerbsrechtlichen Beeinträchtigung des Gestaltungsraumes der deutschen Industrie und namentlich ihrer kleinen und mittleren Betriebe eine

<sup>3)</sup> Siehe: „Die Französische Wirtschaftsplanung“, Kap. 2.4 Verarbeitende Industrie, in der Übersetzung des RKW/BDI, Beuth-Vertrieb, Köln und Frankfurt 1962, S. 63.

Gefahr für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft. Die Kooperation ist keine minderwertigere soziale Kraft als der Wettbewerb. Beide halten sich die Waage und verhindern, daß die eine oder die andere ausartet. Zur Lösung der dringendsten Konflikte sollten zumindest diejenigen Absprachen, die nach dem Recht der EWG-Wettbewerbsregeln zulässig sind, auch vom nationalen Kartellverbot ausgenommen werden. Auf die Dauer gesehen scheint nur ein umfassendes Gemeinschaftsrecht zu gerechten Ergebnissen zu führen. Aber dies wird sich nicht von heute auf morgen finden lassen.

#### NOTWENDIGE NOVELLIERUNG EINIGER TEILE DES GWB

Gewiß, seit 1958 ist noch keine Branche, keine Unternehmensgröße als solche zusammengebrochen — weder am Wettbewerbsrecht noch an der Integration. Vielmehr wuchs und gedieh das Ganze und in ihm auch die deutsche Mittelindustrie. Aber das Gedeihen hielt die Verrohung und Verhärtung des sozialökonomischen Umgangs miteinander nicht auf. Wer die wirkliche Wirtschaft beobachtet, muß eine Entartung des Wettbewerbs registrieren, die weithin darauf zurückzuführen ist, daß der Gesetzgeber an der Konstruktion eines Rechts des lautereren Wettbewerbs gescheitert ist, die Bildung von Gegenmacht den Schwächeren aber versagt. Aus allem national und international Beobachteten muß der Schluß gezogen werden, daß das positive Recht in seiner jetzigen Konstruktion und in der dogmatischen Auslegung den wirtschaftspolitischen Bedürfnissen der kleinen und mittleren Industrie weder im Binnenmarkt noch im Gemeinsamen Markt gerecht wird. Das GWB, dessen mittelstandsfördernde Konzeption oft hervorgehoben wird, ist nach unserer Erfahrung da, wo es ohne Sonderbestimmungen angewendet wird, ein Hemmnis für Maßnahmen der Strukturanpassung und für die Bildung leistungsfähigerer Wettbewerbseinheiten.

Bejaht man nun aus politisch-soziologischen Gründen das Fortbestehen einer möglichst breiten Schicht selbständiger Unternehmen des gewerblichen Mittelstandes, und dies ist als Ziel durch Regierungs- und Parlamentserklärungen erhärtet, dann muß die Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik darauf ausgerichtet sein, den Mittelschichten auf denjenigen Gebieten Förderung zukommen zu lassen, die ihre Wesensart bestimmen. Der Wille zur Selbständigkeit und die Bereitschaft zum risikobehafteten Einsatz des Familienvermögens bedürfen neben kredit- und steuerpolitischen Maßnahmen vor allem einer auf sie Rücksicht nehmenden Wettbewerbspolitik. Da die zunehmende Verschärfung des Wettbewerbs besonders die kleinen und mittleren Unternehmen der produzierenden Wirtschaft trifft, müssen diese in die Lage versetzt werden, sich durch Gemeinschaftsrationalisierung, Gemeinschaftsforschung und durch die Bildung größerer Wettbewerbseinheiten sowie durch Bestimmungen, die einen fairen Leistungswettbewerb gewährleisten, zu helfen.

Auf Grund vieler Erörterungen sehen wir die Möglichkeit einer wirksamen Hilfe in einer Novellierung einiger Teile des GWB. Den Zugang zu einer sinnvollen Kooperation könnte man in der Weise finden, daß durch das Einfügen des Wortes „wesentlich“ im § 1 GWB wettbewerbsbeschränkende Verträge, die sich quantitativ oder qualitativ nicht erheblich auf die Marktverhältnisse auswirken und die Wahlmöglichkeiten der Verbraucher nicht erschweren, vom Verbot freigestellt werden. Zur Ergänzung sollten Verträge und Beschlüsse, die unter § 1 GWB fallen, bei denen aber die Beteiligten nur einen Marktanteil bis zu 20 % aufbringen, sonst jedoch die Tatbestandsvoraussetzungen der §§ 2 bis 7 zu erfüllen vermögen, lediglich der Mißbrauchsaufsicht (§ 12 GWB) unterliegen. Für die kleinen und mittleren Unternehmen kartellfähiger und kartellbedürftiger Produktionsrichtungen würde eine solche Änderung insofern eine Erleichterung darstellen, als sie danach bestimmte Verträge wie Konditionen-, Rabatt-, Rationalisierungs-, Export- und Importkartelle bereits mit Abschluß praktizieren könnten, ohne auf die Genehmigung warten zu müssen.

Wem das zu weit geht, der könnte wenigstens versuchen, den durch Normung und Typisierung erreichbaren Nutzen dadurch zu erreichen, daß derartige Absprachen ohne Anmeldung zulässig werden und lediglich der Mißbrauchsaufsicht unterliegen. Auf die Bedeutung der Spezialisierungsabkommen ist bereits hingewiesen worden; sie sind besonders geeignet, die Konkurrenzfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen im EWG-Markt zu heben, weil sie durch die Bildung größerer Wettbewerbseinheiten und höherer Produktserien besondere Rationalisierungserfolge erbringen. Spezialisierungsverträge könnte man daher lediglich der Anmeldung und der Mißbrauchsaufsicht unterwerfen. Wenn bei ihnen die Beteiligten aber insgesamt nur einen Marktanteil bis zu 20 % erreichen, sollten sie auch ohne Anmeldung zulässig sein.

Neben der Spezialisierung ist der Zusammenschluß zu Ein- und Verkaufsgemeinschaften für die kleinen und mittleren Unternehmen von Wichtigkeit. Verträge und Beschlüsse im Sinne des § 1 GWB, die den gemeinsamen Ein- und Verkauf zum Gegenstand haben und bei denen die Beteiligten insgesamt nur einen Marktanteil bis zu 20 % erreichen, sollten daher ebenfalls nur einer Anmeldung bedürfen, andererseits aber der Mißbrauchsaufsicht unterliegen. Die Zulässigkeit von Empfehlungen auf diesem Gebiet sollte erwogen werden, sofern zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder sonstiger Druck ausgeübt wird.

Die Vorschrift über Wettbewerbsregeln (§ 28 GWB) wäre u. E. dahingehend zu ergänzen, daß auch Vereinbarungen zulässig sind, mit denen ein den Grundsätzen des Leistungswettbewerbs zuwiderlaufendes Verhalten ausgeschlossen wird. Hier käme es besonders darauf an, vereinbaren zu können, daß im Ein-

zelfall keiner der Beteiligten von seiner veröffentlichten Preisliste abweicht, solange er sie nicht für alle Abnehmer ändert oder nur in ein Konkurrenzangebot eintritt.

#### NEUE WESENTLICHE AUFGABEN DER UBERBETRIEBLICHEN ORGANISATIONEN

Die Schwierigkeiten, die aus der Betriebsgröße und damit aus der schwächeren Marktstellung sowohl im Binnenmarkt als auch im EWG-Bereich entstehen, werden sich in einer rückläufigen Konjunktur verstärken. Sie führen schon heute in der weitgespaltenen Branchenkonjunktur zu Resignationserscheinungen unter den kleinen und mittleren Unternehmern. Deren strukturbedingte Nachteile könnten aber durch Maßnahmen der Kooperation kompensiert werden. Allerdings wird es darauf ankommen, daß der mittelständische Unternehmer diese Möglichkeiten auch erkennt und seine oft zu individualistische Haltung korrigiert. Er muß versuchen, sich stärker als bisher durch eine Intensivierung der zwischenbetrieblichen Gemeinschaftsarbeit zu entlasten.

Auf diesem Gebiet liegen neue wesentliche Aufgaben der überbetrieblichen Organisationen, vor allem der Wirtschafts- und Fachverbände. Sie werden auf weiten Strecken mit den Aufgliederungen und Einrichtungen des RKW, des Rationalisierungskuratoriums der deutschen Wirtschaft, zusammenzuarbeiten haben. Alle Bemühungen können aber nur dann erfolgreich sein, wenn der Staat die Selbsthilfekräfte der Wirtschaft durch seine Wettbewerbspolitik unterstützt. Daß entsprechende Vorstellungen der Klein- und Mittelindustrie hinsichtlich einer Auflockerung des GWB im politischen Raum und auch bei den Ressorts mehr und mehr auf Verständnis stoßen, muß mit einem positiven Zeichen versehen werden.

Denn nicht Resignation, sondern zwischenbetriebliche Zusammenarbeit ist für die kleinen und mittleren Unternehmen das Gebot der Stunde. Dr. Hermann Reusch, der von Anbeginn an dem Präsidium des Bundesverbandes der Deutschen Industrie angehört, hat jüngst in Augsburg erklärt: Die amtliche Wirtschaftspolitik sollte es gerade den Klein- und Mittelbetrieben ermöglichen, ihre Produktionsprogramme gegenseitig abzustimmen und gemeinsame Vertriebsformen zu finden. Es genüge unter den Bedingungen des Gemeinsamen Marktes nicht, wenn die mittelständische Industrie Produktion, Transport und Verwaltung rationalisiere. Die freiwillige Bildung von Gruppen liege sowohl im Interesse der volkswirtschaftlichen Produktivitätssteigerung als auch eines gesunden Verhältnisses zwischen Groß- und Kleinindustrie. Außerdem seien solche Absprachen zur Normung, Typisierung und Spezialisierung das beste Mittel zur Förderung des Mittelstandes. Man solle alle Fragen betrieblicher Zusammenarbeit mehr nach ihrer Zweckmäßigkeit und nicht nach ideologischen Gesichtspunkten beurteilen.