

Berg, Hartmut

Article — Digitized Version

Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt: Das Beispiel der Automobilindustrie

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Berg, Hartmut (1967) : Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt: Das Beispiel der Automobilindustrie, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 4, pp. 202-208

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133707>

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 und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt: Das Beispiel der Automobilindustrie

Dr. Hartmut Berg, Hamburg

Ordnet man die Industrien einer Volkswirtschaft nach der Höhe ihres Konzentrationsgrades, so gehört die Automobilindustrie in jenen europäischen Ländern, die als bedeutende Automobilproduzenten genannt zu werden verdienen, ausnahmslos zur Spitzengruppe der sich bei einem solchen Vorgehen ergebenden „Konzentrationshierarchie“.

Betrachten wir, den Nutzfahrzeug-Sektor wegen seiner vielfältigen Besonderheiten außer acht lassend, allein die Produktion von Personenkraftwagen, so ergibt sich für das Jahr 1965 folgendes, hier nur sehr grob skizziertes Bild (vgl. die Tab. 1 und 2):

Vier Länder bestreiten mehr als 90 % der gesamten Automobilproduktion Westeuropas, deren absolute Höhe 7,5 Mill. Einheiten, deren Anteil an der Welt-Kraftwagenproduktion 39 % beträgt.

Es sind dies die Bundesrepublik als das mit einem Anteil von 36,5 % an der europäischen Gesamtzeugung wichtigste Herstellerland, Großbritannien (22,9 %), Frankreich (18,2 %) und Italien (14,5 %).

In allen diesen Ländern sind es nur wenige Unternehmen, die den größten Teil der heimischen Produktion auf sich vereinen:

In der Bundesrepublik kommen rund 92 % der insgesamt hergestellten Personen- und Kombinationskraftwagen aus den Werken der sog. „Großen Vier“:

der Volkswagenwerk AG, die zusammen mit ihrer Tochtergesellschaft, der Auto Union GmbH, mit etwa 52 % an der westdeutschen Produktion beteiligt ist; der Adam Opel AG — seit 1928 im Besitz der General Motors Corp., Detroit — mit einem Produktionsanteil von 22,5 %; der sich ebenfalls zu 100 % in amerikanischen Händen befindenden Ford-Werke AG, deren Produktionsstätten in Köln knapp 12 % der Gesamtproduktion bestreiten, und der Daimler-Benz AG (6,4 %) mit Friedrich Flick, der Deutschen Bank sowie der Quandt-Gruppe als Großaktionären¹⁾.

In Großbritannien bestreitet die — 1952 durch den Zusammenschluß der Firmen Austin und Morris entstandene — British Motor Corporation Ltd. (BMC) zusammen mit ihrer 1966 erworbenen Tochtergesellschaft, der Jaguar Car Ltd., rund 38 % der Inlandsproduktion.

Zweitgrößter Anbieter ist die Ford Motor Co. Ltd. (Ford-Dagenham) als die englische Tochter der Ford Motor Company, Detroit, mit einem Produktionsanteil von 29,3 %. Es folgen die Vauxhall Motors Ltd., eine

¹⁾ Den verbleibenden Rest von weniger als 8 % der heimischen PKW-Ausbringung teilen sich die Bayerischen Motorenwerke AG (BMW), die zusammen mit ihrer 1966 erworbenen Tochtergesellschaft, der Hans Glas GmbH, einen Produktionsanteil von 3,4 % behaupten; die NSU Motorenwerke AG — über deren Besitzverhältnisse gegenwärtig nicht einmal der eigene Vorstand genau orientiert zu sein scheint — mit ebenfalls 3,4 %; die Neckar Automobilwerke AG, eine Tochtergesellschaft der Fiat S. p. A., Turin, (0,5 %) und als einziges deutsches Automobilunternehmen, das sich noch in Familienbesitz befindet, die Dr. Ing. e. h. F. Porsche KG (0,4 %).

Tabelle 1: Die Konzentration der Produktion von Personen- und Kombinationskraftwagen in der Bundesrepublik 1955 und 1965

Firma	Produktion (1000 Stück)		% - Anteil an der Gesamtproduktion		Kumulierte Produktionsanteile der 2, 3, 4, 5 größten Unternehmen									
	1955	1965	1955	1965	1955				1965					
					2	3	4	5	2	3	4	5		
Volkswagenwerk	302	1415	39,6	51,8										
Auto Union	40		5,2											
Opel	167	616	21,9	22,5										
Borgward	97	—	12,7	—										
Ford	61	3161	8,0	11,6										
Daimler-Benz	64	174	8,4	6,4										
Bayer. Motorenwerke (BMW)	17	932	2,2	3,4										
Glas	10		1,3											
NSU	—	92	—	3,4										
Sonstige	5	27	0,7	0,9										
Gesamtproduktion	762	2733	100	100	61,5	74,2	82,6	90,6	74,3	85,9	92,3	95,7		

¹⁾ Die Produktion der Ford-Werke AG ist insofern höher als ausgewiesen, als in der oben angegebenen Stückzahl jene rund 164 000 Einheiten nicht enthalten sind, die 1965 in dem belgischen Montagewerk dieser Firma hergestellt wurden.

²⁾ Obwohl die 100 %ige Beteiligung an der Hans Glas GmbH von der Bayerische Motoren-Werke AG erst 1966 erworben wurde, haben wir die Produktion beider Firmen bereits für das Jahr 1965 zusammengefaßt.

Quelle: Errechnet nach Angaben aus: Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA), (Hrsg.), Tatsachen und Zahlen aus der Kraftverkehrswirtschaft, 20. Folge, 1955/56, Frankfurt/Main 1956; ders., 30. Folge, 1966, Frankfurt/Main 1966.

Tochtergesellschaft der General Motors Corp., mit etwa 13 % und die sich im Besitz der amerikanischen Chrysler Corp. befindende Rootes Motors Ltd. mit 10 % Anteil an der englischen Automobilproduktion. Die Standard-Triumph International Ltd., deren Mehrheitsbesitz bei einem der größten Nutzfahrzeug-Produzenten der Welt, der Leyland Motor Corp. Ltd., liegt, fertigt rund 7 % der insgesamt in Großbritannien hergestellten Personenkraftwagen.

Auch in Frankreich sind es nicht mehr als vier Unternehmen, die nahezu 100 % der heimischen Produktion auf sich vereinen: die sich im Staatsbesitz befindende Régie Nationale des Usines Renault, die rund ein Drittel der französischen Pkw-Produktion bestreitet; die S. A. André Citroën, deren Stammkapital zu mehr als 50 % von dem Reifenkonzern Michelin gehalten wird, und die mit ihrer Tochtergesellschaft, der S. A. des Anciens Etablissements Panhard & Levassor, mit 29 % an der Gesamtproduktion beteiligt ist; die S. A. des Automobiles Peugeot, ein Familienunternehmen mit einem Produktionsanteil von knapp 20 %; sowie die Simca Automobiles S. A. (17,4 %), deren Aktienkapital zu etwa 63 % bei der Chrysler Corp., Detroit, liegt, während sich weitere 33 % in den Händen der Fiat S. p. A., Turin, befinden.

In Italien ist der Konzentrationsgrad der Automobilproduktion insofern selbst für die Branche außergewöhnlich hoch, als hier rund 90 % der gesamten Pkw-Produktion auf ein Unternehmen, die Fiat S. p. A. und deren Tochtergesellschaft, die Fiat-Autobianchi S. p. A. entfallen.

Entsprechend bescheiden sind die Produktionsanteile der übrigen Firmen: der Beitrag eines so renommierten Unternehmens wie der Alfa Romeo S. p. A. zur Gesamterzeugung der italienischen Automobilindustrie liegt unter 6 %, jener der Lancia & Co. als dem drittgrößten Produzenten beträgt ebenso wie der der Innocenti Soc. sogar weniger als 3 %.

Der zunehmende Anteil der „Großen Drei“ oder „Großen Vier“ unter den Automobilproduzenten der betrachteten Länder an deren Gesamtproduktion resultiert aus dem Zusammenwirken von drei Faktoren:

- dem in der Automobilbranche völlig fehlenden Zustrom neuer Produzenten, der die durch Ausscheiden oder Fusion bewirkte Abnahme der Zahl selbständiger Anbieter ausgleichen oder gar überkompensieren könnte;
- dem im Vergleich zu den kleineren Produzenten zumeist rascheren internen Wachstum der großen Unternehmen und

Tabelle 2: Die Konzentration der Produktion von Personen- und Kombinationskraftwagen in Großbritannien, Frankreich und Italien 1955 und 1965

Herstellerland	Firma	Produktion (1000 Stück)		% -Anteil an der Gesamtproduktion		Kumulierte Produktionsanteile der 2, 3, 4, 5 größten Unternehmen							
		1955	1965	1955	1965	1955				1965			
						2	3	4	5	2	3	4	5
Großbritannien	British Motor Corp. (BMC)	324	657 ¹⁾	36,1	38,2								
	Ford-Dagenham	242	505	27,0	29,3								
	Vauxhall	78	227	8,7	13,2								
	Rootes	77	173	8,6	10,0								
	Standard-Triumph	85	120	9,5	7,0								
	Sonstige	92	40	10,3	2,3								
	Gesamtproduktion:		897	1 722	100	100	63,1	72,6	81,3	89,9	67,5	80,7	90,7
Frankreich	Renault	176	465	31,4	34,1								
	Citroën/Panhard	142	394	25,3	28,9								
	Peugeot	92	267	16,4	19,6								
	Simca	150	237	26,7	17,4								
	Sonstige	1	—	0,2	—								
Gesamtproduktion:		561	1 363	100	100	56,7	83,4	99,8	100	63,0	82,6	100	—
Italien	Fiat/Autobianchi	218	976	94,4	89,6								
	Alfa Romeo	6	61	2,6	5,6								
	Lancia	7	26	3,0	2,4								
	Innocenti	—	25	—	2,3								
	Sonstige	—	1	—	0,1								
Gesamtproduktion:		231	1 089	100	100	97,0	100	—	—	95,2	97,6	99,9	100

1) Für das Jahr 1965 ist die Produktion der Jaguar Cars Ltd. und deren Tochtergesellschaft, der Daimler Co. Ltd., in Höhe von 27 000 Einheiten bereits der BMC zugerechnet worden, obwohl beide Firmen erst 1966 Tochtergesellschaften der letzteren geworden sind.

Quelle: Errechnet nach Angaben aus: Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA), (Hrsg.), Tatsachen und Zahlen aus der Kraftverkehrswirtschaft, 20. Folge, 1955/56, Frankfurt/Main, 1956; sowie: ders. (Hrsg.), Die europäische Automobilindustrie. Lage und Entwicklung 1966, Frankfurt/Main, 1966.

□ dem externen Wachstum der großen Anbieter, sei es als Ergebnis von Zusammenschlüssen etwa gleich starker Partner — Beispiel: die bereits erwähnte Fusion von Austin und Morris zur British Motor Corp. —, sei es durch den Erwerb kleinerer Firmen durch große Produzenten — Beispiel: das Engagement der Daimler-Benz AG, später dann das des Volkswagenwerkes bei der Auto Union GmbH.

HEMNMISSE DES MARKTZUGANGS

Um die prima facie doch erstaunliche Tatsache zu erklären, daß beispielsweise in den letzten zwanzig Jahren nur ein Unternehmen — und dieses dazu noch ohne Erfolg — den Versuch gewagt hat, als „newcomer“ in der amerikanischen Automobilindustrie Fuß zu fassen, braucht man sich nur jenes Katalogs von Faktoren zu erinnern, die in einem guten Lehrbuch der Preistheorie Hemmnisse für den Eintritt neuer Wettbewerber in einen bestehenden Markt genannt werden. Denn alle diese Faktoren gelten für die Automobilindustrie in einem so hohen Maße, daß J. S. Bain dieser Branche in einer eingehenden Analyse von zwanzig amerikanischen Industriezweigen den höchsten Grad an „Geschlossenheit“ zuerkannte:²⁾

Will ein die Automobilproduktion neu aufnehmendes Unternehmen die optimale Betriebsgröße verwirklichen, um die Kostenvorteile der Massenproduktion voll nutzen zu können, so muß es nach einer Schätzung von Bain³⁾ mindestens 300 000, nach Angaben anderer Autoren⁴⁾ sogar mindestens 600 000 Einheiten jährlich fertigen.

Selbst wenn man unterstellt, daß die vom neuen Produzenten angebotenen Modelle vom Publikum denen der bereits etablierten Unternehmen in Qualität und Styling als gleichwertig angesehen werden, so lassen sich derartige Stückzahlen doch — wenn überhaupt — nur mit einem Aufwand für Werbung und Service sowie zu Preisen absetzen, die in den ersten Jahren selbst einen bescheidenen Gewinn zur Illusion werden lassen.

So schätzt George Romney, der ehemalige Präsident der American Motors Corp., den Kapitalbedarf eines Unternehmens, das Produktionsstätten errichten und neue Modelle entwickeln muß, ein Händlernetz aufzubauen und die anfangs unvermeidlichen Verluste zu tragen hat, für das Jahr 1958 auf nicht weniger als 576 Mill. Dollar.⁵⁾

²⁾ J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Cambridge (Mass.) 1956, S. 170; siehe auch: ders., *Industrial Organization*, New York/London 1959, insbes. S. 223 ff.

³⁾ J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, a. a. O., S. 244.

⁴⁾ So beispielsweise R. A. Smith, *The Onrushing Auto Makers*. In: *Fortune*, Vol. LXVIII, No 2, August 1962, S. 198; vgl. dazu auch: G. Maxcy und A. Silberston, *The Motor Industry*, London 1959, S. 75 ff.; sowie: R. F. Lanzilotti, *The Automobile Industry*. In: W. Adams, (Ed.), *The Structure of American Industry. Some Case Studies*, 3. Aufl., New York 1961, S. 311 ff.

⁵⁾ Zitiert nach R. F. Lanzilotti, *The Automobile Industry*, a. a. O., S. 223.

Daß diese Angaben grundsätzlich auch für die europäische Automobilindustrie gelten, beweist das Beispiel des zu Beginn der sechziger Jahre in Bochum neu errichteten Werkes der Adam Opel AG, dessen Anlage — zugeschnitten auf eine Tagesproduktion von 1 000 Einheiten — Investitionen in Höhe von etwa 1,2 Mrd. DM erforderte.

Aber auch wenn es die besonders riskante Anlaufphase glücklich überstehen sollte, ist ein neues Unternehmen in seiner Existenz noch immer ungleich stärker bedroht als die alteingesessenen und zumeist auch sehr viel größeren Anbieter, weil der Zwang zum regelmäßigen Modellwechsel es stärker als jene der Gefahr aussetzt, bei einem Mißerfolg neuer Modelle sofort in Liquiditätsschwierigkeiten zu geraten.

Das gilt naturgemäß vor allem für die amerikanische Automobilindustrie, wo keiner der „Big Three“ — General Motors, Ford und Chrysler — von der Strategie der „dynamic obsolescence“⁶⁾ abzurücken wagt, obwohl sie ihnen Kosten von mehr als 1,2 Mrd. Dollar pro Jahr verursacht, und wo die finanzielle Situation eines Automobilproduzenten schon so verzweifelt schlecht sein muß, wie das gegenwärtig bei der American Motors Corp. der Fall ist, ehe er sich wie dieses Unternehmen dazu entschließt, aus der Not eine Tugend zu machen und das Produktionsprogramm über mehrere „Modelljahre“ hinweg nicht wesentlich zu verändern.

Aber auch für die kleineren deutschen Produzenten gilt, daß ihr Scheitern (Borgward), der Zwang zum Anschluß an größere Unternehmen (Glas, Auto Union) oder zu einem ungewöhnlich harten Kampf ums Überleben (NSU) sich weitgehend mit eben jenen Gründen erklären läßt, die die Zahl der selbständigen Produzenten in der amerikanischen Automobilindustrie in den letzten fünfzehn Jahren um die Hälfte verringert haben.

WETTBEWERBSVORTEILE DER GROSSUNTERNEHMEN

Die zwei, drei oder vier größten Produzenten der Automobilindustrien der von uns betrachteten Länder realisieren in der Regel nicht nur Stückzahlen, die es ihnen ermöglichen, Fortschritte in der Produktionstechnik und die mit ihrer Anwendung verbundenen Massenproduktionsvorteile voll zu nutzen.

Dank hoher Gewinne, umfangreicher Reserven und eines reichhaltigen Arsenalts sonstiger Finanzierungsmöglichkeiten vermögen sie sich Wandlungen der Nachfragestruktur rasch anzupassen, etwa indem das Produktionsprogramm durch die Aufnahme neuer Typen verbreitert und damit ein Eindringen in vorher nicht belieferte Teilmärkte möglich wird.

⁶⁾ Interessante Einzelheiten dazu finden sich bei: A. P. Sloan, *My Years with General Motors*, New York 1965; deutsch: *Meine Jahre mit General Motors*, 1. Aufl., München 1965.

Ein breites Angebot, das nach der Maxime „aufsteigen, ohne umzusteigen“ alle Preisklassen zu bedienen erlaubt, ermöglicht eine flexible Absatzpolitik auf den einzelnen Teilmärkten, sichert die Kontinuität der Gesamtproduktion und schafft damit die Voraussetzung, um jene unternehmerische Zielsetzung zu verwirklichen, die auf ein stetiges und störungsfreies Unternehmenswachstum bei einer als befriedigend angesehenen Verzinsung des eingesetzten Kapitals abstellt.

Nur ein großes und damit in der Regel auch finanzstarkes Unternehmen kann es sich leisten, neu kreierte Typen, deren Aufnahme durch das Publikum enttäuscht, kurzfristig durch andere Modelle zu ersetzen.

Eine hinreichend große Zahl von Grundtypen ermöglicht es, deren Elemente nach dem „Baukastenprinzip“ derart zu kombinieren, daß die Wahlmöglichkeiten für den Kunden erhöht werden, ohne daß eine solche Produktdifferenzierung durch eine spürbar verminderte Ausnutzung der Massenproduktionsvorteile erkauft werden müßte.

Weitere Vorteile der großen gegenüber den kleineren, der etablierten gegenüber neuen Wettbewerbern ergeben sich aus der unterschiedlichen Dichte ihres Händlernetzes: im Jahre 1959 waren die „Big Three“ der amerikanischen Automobilindustrie zusammen durch fast 40 000, die übrigen Produzenten, einschließlich der ausländischen Anbieter dagegen nur durch weniger als 6 000 Händler vertreten.

Schließlich hat Bain darauf hingewiesen⁷⁾, daß in den USA der Wiederverkaufswert von Wagen des größten Anbieters, der General Motors Corp., um etwa 30 % über dem „trade-in-value“ vergleichbarer Modelle des kleinsten Produzenten — zum Zeitpunkt seiner Analyse: der Kaiser-Frazer Corp. — lag: ein Wettbewerbsnachteil kleinerer Unternehmen, der grundsätzlich vermutlich generell gilt, und dessen zunehmende Bedeutung sich aus der Tatsache ergibt, daß beispielsweise in der Bundesrepublik gegenwärtig bereits bei etwa 75 % der Neuwagenkäufe Gebrauchtwagen in Zahlung genommen werden müssen.

NEUE IMPULSE ZUR KONZENTRATION

Während in der amerikanischen Automobilindustrie der Konzentrationsgrad der Produktion nach dem wahrscheinlichen Ausscheiden der American Motors Corp. nicht mehr weiter zu steigern sein dürfte, scheinen sich die europäischen Automobilproduzenten gerade erst anzuschicken, in die Endphase des Konzentrationsprozesses einzutreten.

Daß der Konzentrationsvorgang in der europäischen Automobilindustrie seit einigen Jahren zusätzliche Antriebskräfte erfährt, die die Wirksamkeit der sozusagen „traditionellen“ Ursachen der Konzentration noch verstärken, läßt sich — so glauben wir — vor allem auf drei Faktoren zurückführen:

- auf die Tatsache — oder besser: auf die wachsende Wahrscheinlichkeit —, daß die europäische Automobilindustrie gegenwärtig am Ende der in der Nachkriegszeit einsetzenden Periode einer stürmisch expandierenden Nachfrage steht, sich in Zukunft also mit mäßigen Zuwachsraten der Produktion und des Absatzes wird begnügen müssen;
- auf die Tatsache, daß sich die Automobilindustrie stärker und früher als andere Industriezweige von vergleichbarem Gewicht jener Verschärfung des Wettbewerbs ausgesetzt sah, der als direkte und indirekte Folge der bisher durchgeführten Maßnahmen zur Errichtung einer Zollunion und der Aussicht auf einen Gemeinsamen Markt mit „innenmarktähnlichen Verhältnissen“ für die Mitglieder der EWG angesehen werden kann;
- auf die Tatsache einer sich verstärkenden Aktivität jener in Europa ansässigen Automobilfirmen, deren Kapital sich in den Händen der großen amerikanischen Automobilkonzerne befindet, und deren Geschäftspolitik weitgehend von diesen bestimmt zu werden scheint.

SINKENDE ZUWACHSRATEN DER NACHFRAGE

Mit zunehmender „Sättigung“ des Marktes für Personenkraftwagen, oder — anders ausgedrückt — mit steigendem Anteil des Ersatzbedarfs an der Gesamtnachfrage nach diesem Gut pflegen sich zum einen die Zuwachsraten der Nachfrage zu verringern.

Zum anderen wird der Automobilabsatz in Zukunft vermutlich stärker als bisher von kurzfristigen Konjunkturschwankungen betroffen werden. Da die meisten Käufer, die bereits im Besitz eines Kraftfahrzeugs sind, über einen beträchtlichen Spielraum verfügen, wenn es den Zeitpunkt des Neuwagenkaufs festzulegen gilt, sie diesen also bei pessimistischen Einkommenserwartungen hinausschieben oder sich zum Kauf eines Gebrauchtwagens entschließen können, ist es denkbar, daß der Absatz der Automobilproduzenten stärker schwankt als die Zuwachsrate des Sozialprodukts — eine Erfahrung, die die amerikanische Automobilindustrie bereits mehrfach machen mußte, und von der — wie es gerade im gegenwärtigen Zeitpunkt den Anschein hat — auch die europäische Automobilindustrie nicht verschont bleiben wird.

Beide Phänomene — abnehmende Zuwachsraten der Nachfrage, deren wachsende Flexibilität und damit eine erhöhte Konjunkturrempfindlichkeit des Automobilabsatzes — wirken **konzentrationsfördernd**.

Denn zum einen ist es nur natürlich, daß die Neigung eines Unternehmers, seine Selbständigkeit aufzugeben, ebenso wie der Zwang zum Ausscheiden aus dem Wettbewerbsprozeß sich zur „Wachstumsgeschwindigkeit“ seiner Branche im allgemeinen umgekehrt proportional verhalten. Und zum anderen gilt auch hier wieder, daß ein kleineres Unternehmen, welches nur

⁷⁾ J. S. B a i n , Industrial Organization, a. a. O., S. 254.

auf wenigen und den zur Zeit des Konjunkturrückgangs vielleicht gerade „falschen“ Teilmärkten vertreten ist, von einer Absatzflaute — die ja nur selten alle Teilmärkte gleich stark erfaßt — im allgemeinen härter betroffen wird als die großen Produzenten, deren höhere Reserven ihnen ein größeres Durchhaltevermögen verleihen, und deren breiteres Produktionsprogramm ihnen die Chance eröffnet, Verluste auf bestimmten Teilmärkten durch Gewinne in anderen Preisklassen zu vermindern.

VERSCHÄRFUNG DES WETTBEWERBS

Das Ziel des Gemeinsamen Marktes ist für die Automobilindustrie gegenwärtig weitgehender verwirklicht als für den übrigen industriellen Sektor der EWG-Länder. Beweis: der gegenseitige Austausch von Personenkraftwagen hat von 1958 bis 1965 um 378 % und damit stärker zugenommen als der gesamte Binnenhandel der Gemeinschaft, der sich im gleichen Zeitraum verdreifachte.

Der Marktanteil ausländischer Anbieter erhöhte sich dadurch in allen Mitgliedsländern: er betrug 1966 in der Bundesrepublik 13,5 % (1958: 12,0 %), in Italien im Jahre 1965: 14,6 % (1959: 1,6 %) und in Frankreich 1965: 11,6 % (1958: 2,5 %).⁸⁾

Damit wird ein Prozeß, der sich grundsätzlich unabhängig vom Integrationsvorgang vollzieht, durch diesen noch verstärkt — jenes Phänomen nämlich, daß die zunehmende Konzentration der Produktion nicht auch zu einem ansteigenden Konzentrationsgrad des Absatzes auf den Automobilmärkten der genannten Länder geführt hat, sondern sich hier vielmehr ein Prozeß der De-Konzentration beobachten läßt.

⁸⁾ Zahlenangaben nach: Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA), Hrsg., Die europäische Automobilindustrie. Lage und Entwicklung 1966, Frankfurt/Main 1966.

Der Prozeß abnehmender Konzentration auf den einzelnen Teilmärkten hat — wie bereits angedeutet — zwei Ursachen:

- Die in den letzten Jahren von der Mehrzahl der großen Produzenten verfolgte Politik einer „well diversified product-line“ (Lanzilotti), eine Konzeption, die in letzter Konsequenz ein „lückenloses“ Angebot von der „unteren Mittelklasse“ bis hin zur „Oberklasse“ anstreben müßte, in so weitgehender Form allerdings in der Bundesrepublik vorerst nur von der Adam Opel AG verwirklicht worden ist.

Es scheint uns indes alles darauf hinzudeuten, daß die anderen großen Unternehmen diese Politik in Zukunft stärker noch als bisher übernehmen werden, so daß die europäische Automobilindustrie zumindest in dieser Beziehung eine Entwicklung nachvollziehen wird, die ihr durch das amerikanische Beispiel vorgezeichnet wurde.

Das Bestreben der Unternehmen, ihr Pkw-Angebot zu erweitern, verleiht auch dem Konzentrationsprozeß neue Impulse. Denn für zwei Firmen, deren Produktionsprogramme sich zueinander komplementär verhalten, besteht der vermutlich mühe-loseste Weg, um dieses Ziel zu erreichen, in der Kooperation oder Fusion.

- Das Ziel des Gemeinsamen Marktes der EWG-Partner ist zweifellos auch für deren Automobilindustrie gegenwärtig noch weit entfernt davon, voll verwirklicht zu sein. Erreicht wurde aber eine gegenseitige Öffnung der Märkte, die sich als weitgehend genug erwiesen hat, um jenen lange Jahre hindurch besonders für Italien und Frankreich typischen Zustand zu beenden, in dem dank eines lückenlosen Systems von Zöllen, Kontingenten und anderen Handelshemmnissen kein ausländischer Anbieter eine ernsthafte Chance hatte, die monopol-ähnliche Marktposition der inländischen Produzenten zu gefährden.

Tabelle 3: Die Konzentration des Absatzes auf dem westdeutschen Automobilmarkt der Jahre 1955 und 1965

Preisklassen 1-6 in DM		Jahr	Gesamtabsatz in der Preis- klasse (Stück)	% Anteil an den Preisklassen 1955 und 1965					
				Rangfolge der Anbieter				übrige	
				1.	2.	3.	kumuliert	mehr als	%
Klasse 1	bis 4 000	1955	68 080	65,3	16,2	11,3	92,8	2	7,2
		1965	26 504	47,2	31,3	21,3	99,8	2	0,2
2	über 4 000 bis 5 500	1955	152 854	84,2	4,9	4,6	93,7	3	6,3
		1965	492 084	66,2	8,1	6,0	80,3	8	19,7
3	über 5 500 bis 7 500	1955	112 458	48,0	20,7	17,8	86,5	3	13,4
		1965	482 895	32,7	32,4	21,4	96,5	6	13,4
4	über 7 500 bis 10 500	1955	34 428	62,3	34,4	2,8	99,5	1	0,5
		1965	374 743	46,9	22,0	6,4	85,3	6	14,7
5	über 10 500 bis 15 500	1955	12 802	79,1	18,0	1,7	98,8	1	1,2
		1965	113 585	74,1	14,3	4,2	92,6	3	7,4
6	über 16 500	1955	2 764	63,4	15,4	—	78,8	1	21,2
		1965	12 825	45,5	23,1	18,2	86,8	2	13,2

Quelle: Tabellenaufbau und Angaben für das Jahr 1955 wurden entnommen aus: K. W. Busch, Strukturwandlungen der westdeutschen Automobilindustrie, Berlin 1966, S. 118. Die Werte für das Jahr 1966 wurden errechnet nach Angaben des Verbandes der Automobilindustrie e. V. (VDA): Tatsachen und Zahlen aus der Kraftverkehrswirtschaft 1965/66, Frankfurt/Main 1966; sowie: Die Automodelle 1965/66, Motor-Press-Katalog, 9. Ausgabe, Stuttgart 1965.

Das Eindringen ausländischer Produzenten in die traditionellen Reservate heimischer Unternehmen verstärkt bei diesen die Bereitschaft zur Zusammenarbeit — einer Zusammenarbeit, die sich vermutlich nicht selten als erster Schritt zu einem Zusammenschluß der beteiligten Firmen erweisen wird.

Der Erwerb einer maßgebenden Beteiligung an den Simca-Werken durch die Chrysler Corp. und die überdurchschnittlichen Expansionsraten der deutschen Opel- und Ford-Werke haben den Anteil der sich in amerikanischem Besitz befindenden Automobilfirmen an der gesamten Automobilproduktion der EWG-Länder von 15,7 % im Jahre 1958 auf 24,8 % im Jahre 1965 ansteigen lassen.

Diese Entwicklung hat vor allem in der italienischen und französischen Automobilindustrie, bei deren Repräsentanten das Wettbewerbsdenken durch die hohen Schutzzölle früherer Jahre zweifellos etwas verkümmert war, erhebliche Unruhe ausgelöst. So kommt es nicht von ungefähr, daß es gerade ein italienisches Unternehmen, nämlich die Fiat S. p. A., gewesen ist, das mit seinem Vorschlag, die europäischen Automobilproduzenten sollten sich zu einer Art „Spezialisierungskartell“ zusammenfinden, den bisher am weitesten gehenden Vorschlag zu einer den gesamten EWG-Raum erfassenden Wettbewerbsbeschränkung in dieser Branche unternommen hat. Aber auch bei den Bemühungen der französischen Regierung, die Firmen Renault, Citroen und Peugeot zu einer stärkeren Kooperation zu bewegen, spielt das Argument, es sei notwendig, den in der EWG ansässigen amerikanischen Automobilproduzenten eine hinreichend wirksame „countervailing power“ entgegenzusetzen, eine dominierende Rolle.

PERSPEKTIVEN VON MARKTSTRUKTUR...

Deutet somit alles darauf hin, daß der Konzentrationsprozeß in der europäischen Automobilindustrie gegenwärtig noch keineswegs abgeschlossen ist, dann stellen sich zwei Fragen:

- Welchen Verlauf wird dieser Prozeß künftig nehmen?
- Wie wird er den Wettbewerb auf den europäischen Automobilmärkten beeinflussen, und wie ist er demnach zu beurteilen?

Es soll hier nicht der ehrgeizige Versuch unternommen werden, den künftigen Ablauf des Konzentrationsprozesses in der Automobilindustrie detailliert „vorherzusagen“. Es scheint uns aber vertretbar zu sein, für einen — letztlich willkürlich gewählten — in der Zukunft liegenden Zeitpunkt, also etwa für das Jahr 1975, nach hinreichend plausiblen Annahmen über die dann bestehende Struktur der europäischen Automobilindustrie zu suchen. Denn wenn man die Treffsicherheit einer solchen Prognose nicht überfordert,

dürfte die Lösung dieser Aufgabe nicht allzu schwierig sein. Nicht allzu schwierig deshalb, weil sich die künftige Struktur der europäischen Automobilindustrie in ihren groben Umrissen — wie uns scheint — schon heute ziemlich deutlich erkennen läßt.

So dürfte es realistisch sein, für jedes der vier europäischen Länder mit einer bedeutenden Automobilproduktion für das Jahr 1975 eine Konstellation anzunehmen, die durch die Existenz von mindestens einem großen heimischen, d. h. sich im Besitz von Inländern befindlichen, Unternehmen und das Vorhandensein von ebenfalls mindestens einem Repräsentanten der „Big Three“ der US-Automobilindustrie gekennzeichnet ist.

Für Frankreich könnte eine solche Konstellation bedeuten: ein durch den Zusammenschluß von Renault, Peugeot und Citroen entstandenes, nationales — wenn nicht gar nationalisiertes — Großunternehmen fände in Simca sein amerikanisches Pendant.

Wahrscheinlich wird eine solche Entwicklung durch die im Jahre 1966 eingeleitete Kooperation von Renault und Peugeot, die bereits seit längerem bestehende, gegenwärtig allerdings noch sehr lose Zusammenarbeit der Firmen Peugeot und Citroen sowie durch die Tatsache, daß die französische Regierung einen Zusammenschluß in dem oben skizzierten Sinne kräftig zu fördern bestrebt ist.

In Großbritannien gibt es bekanntlich bereits heute ein dominierendes inländisches Großunternehmen, die British Motor Corp. (BMC), das auf den englischen Märkten mit den Tochtergesellschaften von General Motors (Vauxhall), Chrysler (Rootes) und Ford konkurriert.

Der Konzentrationsprozeß in der englischen Automobilindustrie dürfte weitgehend abgeschlossen sein, wenn sich die Gerüchte bestätigen sollten, daß die Leyland Motor Corp. ihre Pkw-produzierende Tochtergesellschaft, die Standard-Triumph International Ltd., an die BMC zu veräußern beabsichtigt, um sich in Zukunft ausschließlich der Herstellung von Nutzfahrzeugen zu widmen.

Auch in Italien besteht bereits ein nationales, den Inlandsmarkt bislang weitgehend beherrschendes Großunternehmen. Es fehlt dagegen eine im Lande ansässige, „fühlbare“ amerikanische Konkurrenz — wobei es eine interessante Frage ist, ob diese Struktur bereits als endgültig angesehen werden kann, oder ob die Amerikaner willens und fähig sind, sich, etwa durch den Aufkauf kleinerer Produzenten, doch noch in Italien selbst anzusiedeln.

Was schließlich die Verhältnisse in der Bundesrepublik anbelangt, so sind hier zwar die amerikanischen Automobilkonzerne — mit Ausnahme von Chrysler — schon seit geraumer Zeit wohl vertreten; es fehlt jedoch gegenwärtig noch das nationale Großunternehmen.

Und während in Frankreich die Träger der staatlichen Wirtschaftspolitik an einem Zusammenschluß der sich in französischem Besitz befindlichen Automobilfirmen — zumindest gegenwärtig — stärker interessiert zu sein scheinen als die von einer solchen Fusion betroffenen Unternehmen selbst, haben in der Bundesrepublik in eine ähnliche Richtung zielende Überlegungen, so etwa die, die wichtigsten deutschen Automobilproduzenten zu einer Art „Deutschen Automobil-Union“ zusammenzufassen, eine wohlwollende Unterstützung seitens der wirtschaftspolitischen Instanzen bislang nicht gefunden.

Dennoch scheint uns ein solcher Plan in seiner Konzeption nicht so unrealistisch und verfehlt, in seiner Durchsetzbarkeit nicht so utopisch zu sein, als daß eine sich auf das Jahr 1975 beziehende Prognose nicht die Möglichkeit seiner Verwirklichung zu diesem Zeitpunkt berücksichtigen müßte.

... UND MARKTVERHALTEN

Wie ist der Konzentrationsprozeß in der europäischen Automobilindustrie zu beurteilen?⁹⁾

Die Effizienz des Wettbewerbs würde vermutlich erst dann ernsthaft in Frage gestellt sein, wenn es den im Gemeinsamen Markt agierenden Automobilproduzenten gelänge, hier ein friedliches Oligopolverhalten durchzusetzen und langfristig zu sichern. Denn der damit verbundene Verzicht auf aggressive Wettbewerbshandlungen würde jenen von Schumpeter¹⁰⁾, Downie¹¹⁾ und Arndt¹²⁾ beschriebenen

9) Diese Frage wird ausführlich dargestellt und diskutiert in einer Studie von H. Jürgensen und H. Berg über „Konzentration und Wettbewerb in der europäischen Automobilindustrie“, die voraussichtlich Ende 1967 bei Vandenhoeck und Ruprecht in Göttingen erscheinen wird.

10) J. A. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5. Aufl., Nachdruck, Berlin 1952.

11) J. Downie, The Competitive Process, London 1958.

12) H. Arndt, Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, in: Jahrb. f. Nationalökonomie u. Statistik, Bd. 161 (1949), S. 222 ff.

Wettbewerbsprozeß unmöglich machen, in dem dynamische Unternehmerpersönlichkeiten (temporäre) Vorsprünge erlangen, dadurch die anderen Unternehmer der Branche zum Nachziehen zwingen und so die beste Gewähr dafür bieten, daß die dynamischen Funktionen des Wettbewerbs — die Durchsetzung des technischen Fortschritts bei Produkten und Produktionsmethoden sowie die flexible Anpassung der Produktionskapazität an Änderungen außerwirtschaftlicher Daten — hinreichend erfüllt werden.

Nun halten wir es jedoch für wenig wahrscheinlich, daß ein solcher Versuch, selbst wenn er ernsthaft unternommen werden sollte, auf dauernden Erfolg hoffen könnte. Denn um eine solche Politik der friedlichen Koexistenz (oligopoly stalemate) erfolgreich betreiben zu können, bedarf es eines Maßes an Interessengleichheit und damit an Solidarität der Gruppenmitglieder, wie es unseres Erachtens in der Automobilindustrie auch in Zukunft kaum gegeben sein wird.

Diese Annahme stützt sich zum einen auf die Tatsache, daß die bei den italienischen und französischen Automobilproduzenten vermutlich vorhandene Neigung zum Eingehen von Wettbewerbsabsprachen mit mehr oder minder starkem kartellartigem Charakter von den maßgeblichen deutschen Automobilunternehmen bislang nicht geteilt zu werden scheint. Zum anderen besteht eine langfristig vielleicht noch stärkere Garantie gegen die mit steigender oligopolistischer Interdependenz zunehmende Bereitschaft zu Wettbewerbsbeschränkungen in der Präsenz der amerikanischen Automobilkonzerne in Europa. Denn wenn es uns schon wenig wahrscheinlich erscheinen will, daß sich für alle wichtigen europäischen Automobilproduzenten ein friedliches Oligopolverhalten durchsetzen läßt, so halten wir es für noch unrealistischer, anzunehmen, die europäischen Tochtergesellschaften der amerikanischen Automobilunternehmen würden sich bereit finden, einen solchen Oligopolfrieden dauernd zu respektieren.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIVS

Klaus Röh

ROURKELA ALS TESTFALL

für die Errichtung von Industrieprojekten in Entwicklungsländern

In vorliegender Veröffentlichung wird erstmalig in umfassender Weise eines der größten finanziellen und technischen Projekte der deutschen Entwicklungshilfe untersucht. Der Autor sieht Rourkela als „Testfall“ für die Effizienz kombinierter privater und staatlicher Hilfeleistungen an. Das Buch stellt in seiner Art eine bislang einzigartige Informationsquelle für alle an den Fragen der Entwicklungshilfe Interessierten dar.

514 Seiten, 1967, brosch. DM 39,50

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20