ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Grote, Helga

**Article — Digitized Version**

# Fusionskontrolle und Mittelstand: Bemerkungen zu Argumenten des BDI

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Grote, Helga (1970) : Fusionskontrolle und Mittelstand: Bemerkungen zu Argumenten des BDI, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 50, Iss. 10, pp. 599-603

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/134180

**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.*

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

*Wettbewerbspolitik*

# Fusionskontrolle und Mittelstand

## Bemerkungen zu Argumenten des BDI

Dr. Helga Grote, Bonn

Mit dem Widerstand der großen Unternehmen gegen die geplante Fusionskontrolle war zu rechnen, denn wettbewerbsbeschränkende Fusionen spielen sich weitgehend in diesen Reihen ab. Überraschend war und ist dagegen das seltsamerweise vom BDI vorgebrachte Argument, die Fusionskontrolle wäre auch zum Nachteil der Klein- und Mittelbetriebe: „... Von allen Seiten wird heute den kleinen und mittleren Unternehmen geraten, sich zu spezialisieren und Marktlücken aufzuspüren ... Haben die Unternehmen mit dieser Politik Erfolg, d. h. gelingt ihnen die Heterogenisierung gegenüber dem Angebot der ‚Großen', erreichen sie zumindest für eine gewisse Zeit ein ‚Mini-Monopol'. Wenn aber die ‚Marktbeherrschung' oder bereits die ‚Marktstärke' das wesentliche Kriterium für die Fusionskontrolle ist, wären diese Unternehmen deren Hauptbetroffene. ... Die praktische Erfahrung lehrt, daß angesichts dieser Umstände in der Regel nicht die ‚Kleinen von den Großen geschluckt' werden, sondern daß die Kleinen sich den Großen zur Übernahme oder Beteiligung anbieten. Unter diesem Aspekt wäre eine Fusionskontrolle geradezu mittelstandsfeindlich [1])."

### BDI-Argumente

Um derartige „mittelstandsfeindliche" Bestimmungen zu vermeiden, wurde in den § 24 des zweiten Referentenentwurfs in der Fassung vom 20. 3. 1970 folgender Passus aufgenommen: „Bei der Anwendung des Satzes 1 bleiben Unternehmen außer Betracht, die in dem letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 50 Millionen Deutscher Mark hatten." Hiermit sollen die Kleinen aus der sogenannten „Zusammenschlußkontrolle" herausgenommen werden. Der BDI hält diesen Mittelstandsparagraphen jedoch für unzureichend: „... Es wird übersehen, daß ein Umsatz von 50 Mill. DM im Bereich der Industrie nach internationalen Maßstäben recht niedrig liegt. Dabei ist zu berücksichtigen, daß bei Unternehmen, die mit anderen Unternehmen im Sinne des § 15 Aktiengesetz verbunden sind, auch diese bei der Prüfung der Bagatellgrenze mit einbezogen werden müssen, z. B. wechselseitig beteiligte Unternehmen, Gewinn- und Teilgewinngemeinschaften [2])." Hierzu ist anzumerken, daß von allen Industrieunternehmen in der BRD nur knapp 22 % Umsätze ausweisen, die die 50 Mill. DM-Grenze übersteigen [3]). Diese 22 % dürften nicht gerade der Kategorie „Mittelstand" zuzurechnen sein. Demnach ist die 50 Mill. DM-Grenze keineswegs zu niedrig, sondern eher zu hoch angesetzt.

Ungeachtet dieses „Mittelstandsparagraphen" können Mittelbetriebe — wie Sölter weiter feststellt — dennoch von der Zusammenschlußkontrolle erfaßt werden, und zwar über die Marktanteilkriterien des § 22 GWB [4]). Aber auch dies trifft wiederum nur für die Unternehmen mit Umsatzerlösen von mehr als 50 Mill. DM zu. Zudem sind alle übrigen Kriterien für eine Zusammenschlußkontrolle so gesetzt, daß sie eventuellen Fusionsabsichten kleiner und mittlerer Unternehmen nicht unbedingt entgegenstehen.

[1]) Arno Sölter: Rückfall in nationalwirtschaftliche Denkkategorien. In: WIRTSCHAFTSDIENST, 50. Jg. (1970), H. 2, S. 128 f. Vgl. hierzu auch: Jahresbericht des Bundesverbandes der Deutschen Industrie 1969/70, insbes. S. 177.

[2]) Kartellamt will Preisaufsicht. Neue BDI-Bedenken gegen Kartellnovelle. In: Industrie-Kurier vom 25. 4. 1970.

[3]) Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1968, S. 196.

[4]) Arno Sölter: Von der sozialen zur sozialistischen Marktwirtschaft? Wettbewerbspolitik am Scheideweg. In: Handelsblatt Nr. 83 vom 30. 4. 1970.

*Helga Grote, 36, Dr. rer. pol., Dipl.-Volkswirt, war u. a. als Wirtschaftsredakteurin beim Deutschen Zeitungsdienst, Bad Godesberg, tätig. Sie ist seit 1964 Referentin in der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn.*

### Nachteile für Zulieferer

Der BDI baut sein „Mittelstandsargument" aber noch weiter aus. Auch die Tatsache, daß die Großen untereinander nicht nach Belieben fusionieren dürfen, wirke sich für die Kleinen nachteilig aus. Vor allem die Zulieferer würden davon betroffen. Sölter schreibt: „Ein mittelständischer Unternehmer der weiterverarbeitenden Industrie sagte kürzlich, als ihm in einer Diskussion die Nachteile der Konzentration für seinen Betrieb suggeriert werden sollten: ‚Ohne die Großen der Chemie, ihre Großforschung und ihre Bereitstellung vielfältiger Anregungen für unsere eigene Fertigung wären wir ganz arme Teufel'. Auch die Masse der Zulieferer wäre häufig ohne die Fertigungsideen der Endfertiger, ohne deren Know-how und Kapitalhilfe nicht existenzfähig [5])."

Dem ist entgegenzuhalten, daß Zulieferer in der Regel keine Kapitalhilfe von ihren Abnehmern erhalten. Sie sind meistens auch gar nicht an einer finanziellen Unterstützung ihrer Abnehmer interessiert, da sie in solchem Falle um ihre wirtschaftliche und letztlich auch um ihre rechtliche Unabhängigkeit fürchten müssen. Eine gewisse Kapitalhilfe gewähren die Abnehmer ihren Zulieferern lediglich bei der Beschaffung von Spezialwerkzeugen. Die Kapitalhilfe erfolgt technisch gesehen über die Gewährung höherer Stückpreise. Sind die Werkzeuge dann getilgt, gehen sie nicht unbedingt in das Eigentum des Zulieferers über; sie werden häufig das Eigentum des Endproduzenten [6]).

Ähnlich verhält es sich mit der Vermittlung des Know-how der Endfertiger an ihre Zulieferer. Zulieferer erhalten in der Regel kein Know-how der Großen. Vielmehr verkaufen sie ihr eigenes Know-how an die Großen. Nur wenn sie das können, sind sie konkurrenz- und existenzfähig. Im anderen Falle arbeiten sie lediglich im Lohnauftragsverfahren: Sie sind zwar rechtlich, aber nicht mehr wirtschaftlich selbständig.

### Bevorzugte Großindustrie

Dieses Ergebnis ist um so bedauerlicher, als die Großindustrie ihre Großforschung weitgehend nicht aus eigenen Mitteln finanziert, sondern hierfür in großem Umfang staatliche Subventionen erhält.

Ihnen fließen nämlich die im Strukturbericht der Bundesregierung [7]) die für die Datenverarbeitung ausgewiesenen Mittel zu. Daß es sich hierbei um keinen Einzelfall handelt, bestätigt ein Blick auf die übrigen unter der Rubrik „Sektorale Strukturpolitik" ausgewiesenen Titel: Es werden ausschließlich Projekte gefördert, die in den Händen der Großindustrie liegen: Luft- und Raumfahrtindustrie, EDV, Kernenergie, Werfthilfe. Für diese Zwecke sollen im Jahre 1970 rund 2379 Mill. DM aufgewendet werden. Auch im Rahmen der regionalen Strukturpolitik fließt ein großer Teil der Mittel des Bundes und der Länder den Großen zu, ganz abgesehen davon, daß die Kommunen bei der Ansiedlung von Großunternehmen besonders umfangreiche Vergünstigungen steuerlicher Art gewähren und kostenlos Grundstücke und Infrastrukturen zur Verfügung stellen [8]). Die gesamte Mittelstandsförderung einschließlich Gewerbeförderung umfaßt dagegen für 1970 etwa 362 Mill. DM. Neben den Förderungsprogrammen zugunsten der Großindustrie nimmt sich die sogenannte „Mittelstandsförderung" also sehr bescheiden aus.

Verstärkt werden die Wirkungen der Forschungssubventionen zugunsten der Großen noch durch unsere derzeitige Patentgesetzgebung. Die Großen umgeben sich — aufgrund der finanziellen und personellen Möglichkeiten, die ihnen zur Verfügung stehen — mit einem Schutzwall von Verfahrenspatenten, so daß Klein- und Mittelbetriebe nur noch unter Aufwendung vergleichsweise hoher Patentgebühren in die Produktion einsteigen können. Sie werden demnach nicht nur minimal an den staatlichen Forschungssubventionen beteiligt, sondern müssen zur Strafe auch noch an die staatlich subventionierten Großen hohe Patentgebühren zahlen.

### Verschlechterung durch Fusionen

Die Lage der Zulieferer verbessert sich demnach durch Fusionen ihrer Abnehmer — also der Großen — keineswegs; im Gegenteil, sie verschlechtert sich. Sie versetzt die Großen in die Lage, gegenüber den Zulieferern eine noch größere Marktmacht in die Waagschale zu werfen. Diese Tatsache kommt vor allem in den sogenannten „allgemeinen Auftragsbedingungen" der Großen zum Ausdruck. Bei Fusionen kommen, der bisherigen Erfahrung nach zu urteilen, die Einkaufsbedingungen des größeren und marktstärkeren Partners, die in der Regel zugleich die schärferen sind, für sämtliche Zulieferer zum Tragen. Diese Einkaufsbedingungen sind insofern schlechthin problematisch, als sie gesetztes Recht durch selbstgeschaffenes Recht ersetzen [9]) (z. B. Er-

[5]) Arno Sölter: Von der sozialen zur sozialistischen Marktwirtschaft? Wettbewerbspolitik am Scheideweg, a. a. O.

[6]) Vgl. hierzu: F. W. Meyer, H. Grote, R. Kornemann: Möglichkeiten einer Untersuchung der Funktionen und der Wettbewerbslage kleiner und mittlerer Zulieferunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland. Eine Untersuchung erstellt im Auftrag des BMWi, Bonn März 1970, als Manuskript vervielfältigt, S. 21-24.

[7]) Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode, Drucksache VI/761.

[8]) Vgl. hierzu: Gerhard Tholl: Ordnungspolitische Problematik der regionalen Strukturpolitik, unveröffentlichtes Manuskript.

[9]) Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 2. Aufl., Tübingen-Zürich 1955, insbes. S. 279.

weiterung der Mängelrüge des BGB, Verbot der Forderungsabtretung).

Ferner erzielen Zulieferer bei nicht marktbeherrschenden Unternehmen in der Regel günstigere Preise und insgesamt bessere Konditionen als bei marktbeherrschenden Unternehmen. Auch diese Tatsache spricht nicht für die These von Sölter, Großkonzentrationen würden Zulieferbetriebe begünstigen bzw. sie seien besonders gute Absatzmärkte für Zulieferer.

Neben den vermeintlichen Vorteilen, die die Zulieferer von den Großen durch Kapitalhilfen und technisches Know-how erhalten, leugnet aber Sölter auch nicht deren Abhängigkeit von diesen Konzentrationsformen. Hier empfiehlt Sölter den Klein- und Mittelbetrieben: „... eine enge Kooperation zur Gegengewichtsbildung und als Konzentrationsersatz ... [10])". Eine solche Kooperation unter Zulieferern, also eine horizontale Kooperation, stößt aber auf Schwierigkeiten. Schwerwiegend ist die Tatsache, daß selten zwei gleichwertige Partner zu finden sind. Vergleichsweise marktstarke Zulieferer sind nicht daran interessiert, daß ein schwächeres Unternehmen sich in ihren Schutz begibt und von ihrem Know-how profitiert.

Über allen Kooperationsbemühungen der Zulieferer schwebt zudem — besonders wenn es sich um eine wenig kapitalintensive Fertigung handelt — stets das Damoklesschwert der Eigenfertigung. Die Großen haben prinzipiell nichts gegen Kooperationsbestrebungen ihrer Zulieferer einzuwenden, solange hier keine Monopolisierung — auch keine „Mini-Monopolisierung" — stattfindet. Ist das aber der Fall, prüfen sie ihre Möglichkeiten, zur Eigenfertigung überzugehen. Wie schwierig die Kooperation in der Praxis ist, spiegelt sich in den vom RKW bekanntgegebenen Erfolgsziffern auf diesem Gebiet wider [11]).

### Zeche für den Verbraucher

Um eine Fusionskontrolle der Großen zu verhindern, bemüht Sölter letztlich auch wieder seine Theorie vom „Stufenwettbewerb", wobei er diesmal die sogenannten „Minimärkte" vorschiebt. Nach Sölter [12]) gibt es neben den Oligopolmärkten der Großen weite Bereiche von „Minimärkten", die unter die sogenannten Marktanteilskriterien fallen. Es sei — so sagt er — wirklichkeitsfremd, daß in Oligopolen kein Wettbewerb herrsche. Selbst wenn dem so sei, müsse man berücksichtigen, daß die oligopolistisch strukturierte Marktseite nicht im luftleeren Raum stehe, sondern sich ein Markt erst aus dem Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage bilde. Viele kleine Oligopolisten seien in Wirklichkeit einem starken Druck entweder der stärkeren Nachfrageseite oder der stärkeren Angebotsseite ausgesetzt. Dieses Wettbewerbsverhältnis zwischen den beiden Marktseiten bezeichnet Sölter als „Stufenwettbewerb". Wie aber Renate Aengenendt [13]) zeigt, stellt der Stufenwettbewerb keinen Wettbewerb im eigentlichen Sinne dar. Denn „Wettbewerb" im ursprünglichen Sinn (bezeichnet) lediglich den gleichgerichteten „Wettkampf" der Marktpartner einer Marktseite, die sich um die Wette um einen Dritten bewerben. Dieser sehr eindeutige Wesensinhalt des Begriffs „Wettbewerb", nämlich, daß auf gleichem Wege einem gleichen Ziel zugestrebt wird, ist wohl bisher niemals in Zweifel gezogen worden. Beim sogenannten „Stufenwettbewerb" geht es aber zweifellos nicht um gleiche, sondern um verschiedene Ziele, die die beiden Stufen — Angebots- und Nachfrageseite — zu erreichen wünschen. Das wesentlichste Kriterium eines Wettkampfes — das gleiche Ziel — fehlt also bei diesem „Wettbewerbsverhältnis".

### Kein Dirigismus

Die geplante Monopolkommission wird nicht in erster Linie den Kleinen hineinreden, sondern den Großen. Die Kleinen sind viel zu zahlreich, als daß der Staat sich auf diesem Umweg in dirigistischen Eingriffen versuchen könnte. Wenige große Unternehmen lassen sich bekanntlich viel leichter einer staatlichen Planung unterwerfen als viele Kleine. Aus diesem Grunde hat man in Frankreich, um die sogenannte „Planification" durchzusetzen, stets in großem Umfang die Unternehmenskonzentration gefördert [14]). Wenn demnach die Bundesregierung wirklich — wie Sölter schreibt — einen „Dirigismus [15])" anstrebte, würde sie nicht versuchen, Zusammenschlüsse zu verhindern bzw. zu begrenzen, sondern sie würde sie fördern.

Letztlich sollte die kritische Wissenschaft aber die Fusionskontrolle nicht aus der Sicht der Selbständigen, auch nicht aus dem Blickwinkel der Klein- und Mittelbetriebe analysieren, sondern aus der Sicht der Staatsbürger und Verbraucher.

[10]) Arno Sölter: Von der sozialen zur sozialistischen Marktwirtschaft? Wettbewerbspolitik am Scheideweg, a. a. O.

[11]) RKW-Kooperationsbörse, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1969, Frankfurt/Main 14. 1. 1970.

[12]) Vgl. Arno Sölter: Von der sozialen zur sozialistischen Marktwirtschaft? Wettbewerbspolitik am Scheideweg, a. a. O.

[13]) Renate Aengenendt: Die freiwilligen Handelsketten in der Bundesrepublik Deutschland. Ihre wettbewerbspolitische und mittelstandspolitische Bedeutung. Abhandlungen zur Mittelstandsforschung Nr. 5, Köln und Opladen 1962, S. 43 ff.

[14]) Vgl. Helga Grote: Mittelstandsförderung durch „Planification"? Dargestellt am Beispiel Frankreichs. Abhandlungen zur Mittelstandsforschung Nr. 24, Köln und Opladen 1967. Gerhard Tholl: Die französische Planification — ein Vorbild? In: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XV/XVI, Düsseldorf und München 1965.

[15]) Arno Sölter: Von der sozialen zur sozialistischen Marktwirtschaft? Wettbewerbspolitik am Scheideweg, a. a. O.