

Gloystein, Peter

Article — Digitized Version

Probleme der Unternehmenskonzentration

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gloystein, Peter (1972) : Probleme der Unternehmenskonzentration, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 11, pp. 596-599

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134470>

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.

Probleme der Unternehmenskonzentration

Peter Gloystein, Hamburg

Die Unternehmen in der EWG haben die „amerikanische Herausforderung“ angenommen: Angesichts der „US-Giganten“ als Konkurrenten versuchten sie in den letzten Jahren verstärkt, vergleichbare Unternehmensgrößen durch Konzentration zu erreichen. Mit 99 „Großzusammenschlüssen“ (nach § 23 des Kartellgesetzes) im ersten Quartal 1972 erreichte die Entwicklung in der Bundesrepublik einen neuen Höhepunkt. Im gesamten Jahr 1971 wurden rund 220 solcher Zusammenschlüsse verzeichnet¹⁾. In Frankreich wurde die Rekordzahl des Jahres 1969 von 190 Konzentrationsvorgängen im folgenden Jahr mit 223 Aktionen noch übertroffen²⁾. Durch Konzentrationsbewegungen im Jahre 1970 wurden in Italien 40% der Elektrohaushaltgeräteindustrie und zwei Drittel der Chemie und Petrochemie des Landes zusammengefaßt; durch die Beteiligung der Staatsholding IRI (Alfa Romeo) an der Fahrzeugbaugesellschaft Innocenti wurden zudem die Grundlagen für einen zweiten italienischen Autokonzern gelegt³⁾.

Mangelhafte Unternehmensstrukturen

Im großen und ganzen wird diese Entwicklung von der Öffentlichkeit begrüßt. Man hat viel von der Unfähigkeit europäischer Unternehmen gehört, neue und technologisch anspruchsvolle Ver-

fahren und Produkte aufgrund zu geringer Unternehmensgrößen einzuführen. Als mangelhaft werden hauptsächlich folgende Strukturen angesehen⁴⁾:

Die kleineren und mittleren Unternehmen weisen im allgemeinen geringere Unternehmensgrößen auf als die Firmen, die in ihrer Branche als am leistungsfähigsten angesehen werden. Dieser Mangel schwächt in besonders starkem Maße die Leistungsfähigkeit der italienischen, aber auch die der französischen Industrie, weil in beiden Ländern der Anteil dieser Unternehmen relativ groß ist.

Ebenfalls zu geringe Größen weisen die Unternehmen in den technologischen Spitzenbereichen auf (Computer, Luft- und Raumfahrt, Kernenergie).

Zwar haben die bestehenden Großunternehmen, die nicht dem hochtechnologischen Bereich angehören, in der Regel bereits international wettbewerbsfähige Größenklassen erreicht, von ihnen gibt es aber – gemessen an der Größe der Gemeinschaft – zu wenige, und diese sind zudem noch regional ungleich verteilt; sie konzentrieren sich vor allem in der Bundesrepublik und den Niederlanden.

Unerwünschte Konzentrationsbewegungen

Die Konzentrationswelle der letzten Jahre wäre also dann als wünschenswert anzusehen, wenn sie zu einer Angleichung und Verbesserung dieser Strukturen geführt hätte. Leider liegt kein statistisches Material in der benötigten Form vor,

¹⁾ Siehe P. Hort: Warnung aus Berlin. In: FAZ (Frankfurt/M.), Nr. 149, 1. 7. 72, S. 17.

²⁾ Siehe D. Franiatte: Concentrations industrielles: où en sommes-nous? In: L'Economie (Paris), Nr. 1126, 6. 2. 71.

Peter Gloystein, 27, Diplom-Kaufmann, ist Mitarbeiter in der Abteilung Internationale Währungspolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Sein spezielles Interessen- und Arbeitsgebiet ist die europäische Industriepolitik.

³⁾ Siehe o. V.: Rom fördert die Industriekonzentration. In: Finanz und Wirtschaft (Zürich), Nr. 76, 30. 9. 70.

⁴⁾ Vgl. zu diesem Komplex: EG-Kommission, Die Industriepolitik der Gemeinschaft, Brüssel 1970, S. 95 ff., im folgenden zitiert unter „Die Industriepolitik...“, und EG-Kommission, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft (Uri-Bericht), Brüssel 1971, Bd. I, S. 2. II/10 ff.

an dem dies geprüft werden könnte. Die Durchsicht von Teilstatistiken, der Wirtschaftspresse und von Untersuchungen, die sich mit anderen Aspekten der Konzentration befassen, läßt aber vermuten, daß die Entwicklung kaum in der gewünschten Richtung erfolgte. Anscheinend schlossen sich überwiegend schon bestehende Großunternehmen auf nationaler Ebene zu noch größeren Einheiten zusammen. So nahmen in der BRD vor allem die Zusammenschlüsse von Bilanzmilliardären zu⁵⁾. In Frankreich stieg die Größe der übernommenen Unternehmen von 1965 bis 1970 ständig an⁶⁾, und die Konzentration in Italien fand zum überwiegenden Teil in der staatlich beeinflussten Großindustrie statt⁷⁾. Während 1968 in der Gemeinschaft 272 Zusammenschlüsse zwischen Gesellschaften desselben Mitgliedstaates vorgenommen wurden, konnten dagegen nur 35 grenzüberschreitende Zusammenschlüsse registriert werden⁸⁾.

Folgen der nationalen Konzentration

Hinsichtlich der italienischen und französischen Unternehmen kann eine weitere nationale Konzentration durchaus sinnvoll sein, da einige von ihnen noch nicht in die internationalen Größenklassen hineingewachsen waren. Fragwürdig wird die geschilderte Tendenz allerdings, wenn dabei nationale Monopolstellungen entstehen, die eine weitergehende Marktintegration innerhalb der EWG behindern, die Struktur der kleineren und mittleren Unternehmen, vor allem in Italien, nur relativ geringfügig verbessert wird, sich keine internationale Zusammenarbeit im technologischen Bereich ergibt und die Industrie der Bundesrepublik, die ohnehin den höchsten Konzentrationsgrad in der EWG aufweist, hinsichtlich der Geschwindigkeit der Unternehmenskonzentration in der Gemeinschaft an der Spitze steht⁹⁾.

⁵⁾ Siehe Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1970 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode, Drucksache VI/2330, Tabellen 2 und 3, S. 35 ff.

⁶⁾ Siehe A. P. Weber: Concentration des entreprises et politique économique en France de 1945 à 1970. In: H. Arndt (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, On Economic Concentration, Berlin 1971, 2. Auflage, S. 108.

⁷⁾ Vgl. V. G. Venturini: Economic Concentration and Concentration Policy in Italy. In: H. Arndt (Hrsg.), a. a. O., S. 136 ff.

⁸⁾ Siehe EG-Kommission, Die Industriepolitik . . . , a. a. O., S. 91 f.

⁹⁾ Vgl. P. Hort, a. a. O., S. 17.

Derartige Tendenzen zur Verstärkung der schon bestehenden Strukturunterschiede innerhalb der EWG können für die zukünftige interne Entwicklung der Gemeinschaft nicht nur unter reinen Wettbewerbsgesichtspunkten negative Auswirkungen haben. Es besteht die Gefahr, daß mit der ungleichgewichtigen Entwicklung der Unternehmensstrukturen innergemeinschaftliche Unterschiede in der Leistungsfähigkeit der Industrien zementiert werden. Durch die Konzentration der Großunternehmen auf nationaler Ebene werden die europäischen Marktstrukturen verstärkt „vermachtet“ und die Expansion bisher weniger leistungsfähiger und der Marktzutritt neu gegründeter Unternehmen erschwert, so daß der Grad an Strukturflexibilität in der Gemeinschaft verringert wird¹⁰⁾.

Auch die Lösung der innergemeinschaftlichen Regional- und Zahlungsbilanzprobleme durch Strukturanpassung und -verbesserung wird erschwert. Kompliziert wird durch unterschiedliche nationale Unternehmensstrukturen auch die notwendige Abstimmung der kurzfristigen Wirtschaftspolitiken. Eine Wirtschaft mit einem hohen Anteil von Großunternehmen (BRD) wird anders auf konjunkturpolitische Maßnahmen reagieren als eine Wirtschaft, die aus vielen kleineren Einheiten und einigen großen, staatlich beeinflussten Unternehmen (Frankreich, Italien) besteht. Die Aussichten für das Funktionieren einer Währungsunion werden deshalb durch derartige Perspektiven nicht gerade verbessert.

Geeignete Maßnahmen von nationaler Seite gegen eine derartige desintegrierend wirkende Unternehmenskonzentration können kaum erwartet werden. Einmal wird man die französische und italienische Regierung von ihren Vorstellungen von nationalen Mammutunternehmen in allen „wichtigen Branchen“ zugunsten des Konzepts einer ausgewogeneren Unternehmensstruktur kaum abbringen können, solange sie die Gefahr der Überfremdung ihrer Großunternehmen sehen. Andererseits wird die deutsche Industrie nicht auf die Aufforderung reagieren, ihre Konzentrationsaktivitäten von denen der anderen EWG-Länder

¹⁰⁾ Vgl. H. Berg: Integrationsprozeß und Strukturflexibilität in der EWG. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 22 (1971), Heft 3, S. 286 ff.

Wir machen die weltweite Fracht.



 Hapag-Lloyd AG

abhängig zu machen. Die diskutierte Einführung einer vorbeugenden Fusionskontrolle in der Bundesrepublik würde auch nur wenig nützen, da andere als recht großzügige Wettbewerbskriterien hinsichtlich des deutschen Marktes kaum Eingang in das Gesetz finden werden.

Verbesserung durch grenzüberschreitende Konzentration

Angesichts dieser Lage gewinnen die Bemühungen der EG-Kommission, grenzüberschreitende Konzentrationen und Investitionen in der Gemeinschaft zu fördern, verstärkte Bedeutung. Durch die Erleichterung von grenzüberschreitenden Operationen könnte die Aufmerksamkeit der Konzentrationswilligen Industrie auch auf andere als nationale Lösungen gelenkt werden und somit ein Prozeß zur Strukturangleichung und -verbesserung eingeleitet, zumindest aber dem gegenwärtig sich abzeichnenden Trend entgegengewirkt werden. Für die hochtechnologischen Industrien werden zudem grenzüberschreitende Zusammenschlüsse oft die einzige Alternative sein, und für die kleineren und mittleren Unternehmen würden die Voraussetzungen für eine Anpassung an den größeren Markt verbessert.

Zwar glaubt die Kommission in den letzten Jahren eine verstärkte Hinwendung zu innergemeinschaftlicher, grenzüberschreitender Konzentration und Investition festgestellt zu haben¹¹⁾; diese ist aber im Vergleich zu den nationalen Bewegungen geringfügig, und zweitens ergibt sich angesichts der dabei von den Gesellschaften zu überwindenden Schwierigkeiten der Verdacht, daß hieran wiederum hauptsächlich Großunternehmen beteiligt waren. Um auch kleineren Unternehmen diese Möglichkeit zu eröffnen, müßte deshalb verstärkt auf den Abbau der steuerlichen Belastungen und gesellschaftsrechtlichen Hindernisse bei grenzüberschreitenden Operationen hingearbeitet werden. Durch ein ausgebautes europäisches Wettbewerbsrecht und über Finanzierungshilfen ergäben sich zusätzliche Möglichkeiten, der Konzentrationsbewegung die gewünschte Richtung zu geben. Daß bisher noch so gut wie nichts unternommen wurde, liegt kaum an einer mangelnden Aktivität der Kommission, sondern vielmehr am Rat, der sich bisher noch nicht dazu entschließen konnte, auch nur einen einzigen der von der Kommission schon ausgearbeiteten Vorschläge, der von einiger Bedeutung wäre, zu verabschieden.

Hemmende Doppelbesteuerung

Worum handelt es sich bei den Kommissionsvorschlägen im einzelnen¹²⁾, und welche Maßnahmen wären zusätzlich einzuleiten? Um die Doppelbesteuerung der Gewinnausschüttungen von

Tochtergesellschaften an die Muttergesellschaft in einem anderen Gemeinschaftsland durch Körperschaft- und Kapitalertragsteuer zu beseitigen, hat die Kommission in einem Richtlinienvorschlag vorgesehen, daß innergemeinschaftlich von einer bestimmten Beteiligungshöhe an ein multilaterales Schachtelprivileg gilt. Diese Regelung würde die diesbezüglich bestehenden Lücken in den nationalen Steuervorschriften und im Netz der bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen schließen.

Schwerwiegendere Probleme als die der Doppelbesteuerung von Mutter- und Tochtergesellschaften ergeben sich aus der steuer- und gesellschaftsrechtlichen Behinderung grenzüberschreitender Fusionen, also der Konzentrationsform, die in der Regel größere Rationalisierungsfortschritte erlaubt als der Erwerb von Beteiligungen.

Steuerrechtlich ergeben sich bei einer gemeinschaftlichen Fusion zwei Probleme: einmal die Besteuerung bei der Fusion und zum zweiten die Besteuerung der fusionierten Gesellschaft mit Betriebstätten in mehreren Ländern. Im Augenblick der Fusion müssen die stillen Reserven der Altgesellschaften aufgelöst und versteuert werden. Dies führt zu einer sofort fälligen, normalerweise untragbaren Steuerschuld. Die Kommission hat daher eine Regelung vorgesehen, nach der die Besteuerung erst zum Zeitpunkt der Veräußerung der jeweiligen Vermögensgegenstände oder der Liquidation der fusionierten Gesellschaft erfolgen soll. Nach erfolgter Fusion ergibt sich wiederum das Problem der Doppelbesteuerung, in diesem Fall bei der Gewinnabführung der Betriebstätte an den ausländischen Sitz der Gesellschaft. Der Kommissionsvorschlag zur Lösung dieses Problems sieht vor, daß das fusionierte Unternehmen die Wahl haben soll zwischen der Besteuerung des Gewinns in dem Land, in dem er entstanden ist, und der Veranlagung des Gesamtunternehmensgewinns im Sitzland unter Anrechnung der schon gezahlten Steuern in den ausländischen Betriebstätten.

Ergänzung des Gesellschaftsrechts

Die Beseitigung der steuerlichen Hemmnisse wäre wenig sinnvoll, wenn nicht gleichzeitig die schwerwiegendsten Hindernisse, die die Gesellschaftsrechte fast aller Mitgliedstaaten internationalen Fusionen entgegenstellen, ausgeräumt werden. Für deutsche Unternehmen sind solche Fusionen unmöglich, da Fusionen generell einer richterlichen Nachprüfung unterliegen, die für ausländische

¹¹⁾ Siehe EG-Kommission, Erster Bericht über die Entwicklung der Wettbewerbspolitik, Brüssel-Luxemburg 1972, S. 204 ff., im folgenden zitiert unter: ... Wettbewerbspolitik.

¹²⁾ Eine Zusammenstellung der Vorschläge und Vorhaben der Kommission findet sich in: EG-Kommission, Die Industriepolitik ..., a. a. O., S. 159 ff.

dische Gesellschaften nicht durchgeführt werden kann. In den Niederlanden kennt das Gesellschaftsrecht Fusionen überhaupt nicht. In den restlichen Gemeinschaftsländern außer Italien ist eine Fusion praktisch nur in der Form der Übernahme eines ausländischen durch ein nationales Unternehmen möglich. Für die Übernahme einer nationalen Gesellschaft würde die Einstimmigkeit der Aktionäre benötigt, die bei weit gestreutem Aktienbesitz kaum zu erreichen sein wird. So bleibt nur das italienische Recht, das unter bestimmten Umständen grenzüberschreitende Fusionen ermöglicht.

Die Kommission bereitet ein Abkommen zur Lösung dieser gesellschaftsrechtlichen Schwierigkeiten vor. Da sich kaum unüberwindbare technische Probleme stellen, muß kritisiert werden, daß die Kommission nicht schon früher einen Entwurf vorgelegt hat. Statt dessen hat sie sich in ihren Bemühungen hinsichtlich des Gesellschaftsrechts auf die zwar ambitionöse, aber gleichzeitig auch politische Grundsatzfragen aufwerfende europäische Aktiengesellschaft konzentriert. Hauptsächlich wegen der Meinungsunterschiede über die Mitbestimmung und Rechtszuständigkeit (nationales oder europäisches Recht) hatten die Kommissionsvorschläge bisher kaum eine Chance, vom Rat verabschiedet zu werden. Die Verquikung von mehr oder weniger technischen Fragen mit politischen Problemen hat so dazu geführt, daß durch den politischen Dissens die Lösung der an sich weniger komplizierten Rechtsfragen blockiert wurde. Gegenüber Ergänzungen der nationalen Rechte hätte die europäische Aktiengesellschaft zwar vor allem den Vorteil, das psychologische Problem der Nationalität des fusionierten Unternehmens zu lösen, eine unbedingt notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen von grenzüberschreitenden Fusionen in der Gemeinschaft ist sie jedoch nicht.

Flankierende Maßnahmen

Auch wenn die angeführten schwerwiegenden steuer- und gesellschaftsrechtlichen Hindernisse für die grenzüberschreitende Konzentration ausgeräumt wären, ergeben sich bei derartigen Operationen, besonders für die kleineren und mittleren Unternehmen, größere Probleme als bei Vorhaben auf nationaler Ebene. Aus diesem Grunde müßte der Kommission die Möglichkeit gegeben werden, kleinere und mittlere, aber auch Unternehmen des technologischen Spitzenbereichs bei solchen Aktionen zu unterstützen. Hinsichtlich der Großunternehmen sollte der Abbau der wichtigsten Hindernisse vom Ausbau des EWG-Wettbewerbsrechts begleitet werden, um einer sich eventuell einstellenden Tendenz zur wettbewerbseinschränkenden Überkonzentration entgegenwirken zu können.

Eingehendere Bemühungen zur Schaffung solcher Möglichkeiten hat die Kommission erst relativ spät eingeleitet. Zur Diskussion gestellt wird eine Ausweitung der Aufgaben der Europäischen Investitionsbank (E.I.B.) und die Einrichtung einer Kooperationsagentur, der sog. „Heiratsvermittlung“¹³⁾. Die E.I.B. könnte finanziellen Beistand leisten und die Agentur als Makler bei der Zusammenführung geeigneter Partner, die nicht über die nötige Marktübersicht verfügen, fungieren.

Um die Gefahren der Überkonzentration abzuwenden, bemüht sich die Kommission, den Artikel 86 des EWG-Vertrages, der eine mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung untersagt, als Rechtsgrundlage für eine vorbeugende Fusionskontrolle hinsichtlich derjenigen Konzentrationsfälle auszubauen, in denen ein Partner bereits eine marktbeherrschende Stellung innehat. Ob ihr dies gelingt, hängt in entscheidendem Maße vom Erfolg ihrer Intervention im Falle „Continental Can / Europemballage“ ab¹⁴⁾. Aber selbst im Falle eines Erfolges der Kommissionsbemühungen gäbe es immer noch keine Möglichkeit, den Aufbau eines marktbeherrschenden Unternehmens zu verhindern. Benötigt würde eine Erweiterung des EWG-Vertrages um einen Artikel zur vorbeugenden Fusionskontrolle, ähnlich den Bestimmungen des Montanvertrages. Ein dementsprechender Vorschlag hätte aber angesichts der konzentrationsfreundlichen Haltung der französischen und italienischen Regierungen keine Chance zur Realisierung.

Industriepolitische Diskussionen im Rat

Die von der Kommission bereits ausgearbeiteten bzw. in Vorbereitung befindlichen Vorschläge umfassen bereits die wichtigsten Maßnahmen, die für ein geordnetes und sinnvolles Hineinwachsen der europäischen Industrien in die Dimensionen des Gemeinsamen Marktes ergriffen werden müßten. Die dringlichsten Notwendigkeiten einer europäischen Industriepolitik sind hiermit umrissen. Abgesehen von der vorbeugenden Fusionskontrolle scheint es über die Grundzüge einer solchen Politik zwischen den Mitgliedstaaten auch keine Meinungsunterschiede zu geben. Um so befremdlicher muß es daher anmuten, wenn sich die industriepolitische Diskussion des Rates keineswegs auf die bereits ausgearbeiteten Vorschläge konzentriert, sondern sich hauptsächlich um die Frage dreht, ob der zu gründende industriepolitische Ausschuß beim Rat, wie es Frankreich verlangt, oder besser bei der Kommission zu bilden sei.

¹³⁾ Siehe auch L. Oislager: Merger office proposal. In: Financial Times vom 22. 9. 72, S. 12.

¹⁴⁾ Siehe EG-Kommission: . . . Wettbewerbspolitik, a. a. O., S. 87 ff.