

Rohwedder, Detlev; Barnikel, Hans-Heinrich

Article — Digitized Version

Kartellamt gegen Konzerne

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Rohwedder, Detlev; Barnikel, Hans-Heinrich (1974) : Kartellamt gegen Konzerne, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 54, Iss. 6, pp. 281-284

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134688>

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.

Kartellamt gegen Konzerne

Die Kontroverse zwischen dem Kartellamt und den Ölkonzernen ließ erneut die Frage aufkommen, wie multinationale Unternehmen durch nationale Instanzen kontrolliert werden können. Ist eine wirksame Kontrolle überhaupt möglich?

Wettbewerbs- und ordnungspolitische Konsequenzen

Detlev Karsten Rohwedder

K

Nach den Erfahrungen, die wir in den vergangenen Monaten auf dem Erdölsektor gemacht haben, ist der breiten Öffentlichkeit nicht nur bei uns eines deutlich geworden: Die Zeiten des reichlichen und billigen Angebots aus dieser Energiequelle sind vorbei. Experten hatten eine solche Entwicklung, wenn auch nicht mit so spektakulären Veränderungen beim Mengenangebot und den Preisforderungen, seit einiger Zeit bereits befürchtet.

Auch die Bundesregierung hatte sich in ihrem Energieprogramm vom September des vergangenen Jahres, also vor der Krise, bereits auf die Notwendigkeit eingestellt, durch Zusammenfassung der deutschen Mineralölinteressen die Versorgung unseres Landes auf eine breitere Basis zu stellen. Wir wissen heute, daß Mineralölpoli-

tik auf absehbare Zeit eine „Gratwanderung“ zwischen der Mengen- und der Preisproblematik sein wird. Dies haben auch die Verfahren, die das Bundeskartellamt in diesem Bereich eingeleitet hat, gezeigt.

Ausschöpfung des Wettbewerbsrechts

Wir können auf der einen Seite die Mineralölgesellschaften nicht zwingen, in „the long run“ mit Verlust zu arbeiten, wenn wir unsere Versorgung nicht gefährden wollen. Auf der anderen Seite müssen wir aber unser Wettbewerbsrecht voll ausschöpfen, wenn der Wettbewerb das Marktverhalten von bedeutsamen Anbietern nicht mehr wirksam kontrolliert.

Dank einer flexiblen Politik ist es in den schwierigen Monaten

um die Jahreswende gelungen, eine auf die allgemeine Beschäftigungslage durchschlagende Energieverknappung zu verhindern. Das sah in den Ländern, die sich in der Sackgasse des Dirigismus bewegten, anders aus. Als sich dann zu Beginn dieses Jahres die Preise für Mineralölprodukte sprunghaft erhöhten, veranlaßte der Bundeswirtschaftsminister das Bundeskartellamt, die Hearings durchzuführen. Angesichts der Marktbeherrschungsvermutung, die das neue Wettbewerbsrecht vorsieht, war die Einleitung dieser Verfahren notwendig geworden. Die Gesellschaften hatten die Preiserhöhungen mit den unbestreitbar gestiegenen Rohöleinstandskosten begründet. Gleichwohl bestanden Zweifel daran, ob die Preisanhebungen markt- und wettbewerbsgerecht waren.

Die Anhörungen mit den Mineralölunternehmen Texaco, BP, Gelsenberg, Veba, Shell und Esso sollten deshalb

für die Öffentlichkeit mehr Transparenz in diesem Bereich schaffen,

die Vorwürfe einer mißbräuchlichen Preisgestaltung klären (mehr Information für das Bundeskartellamt, Gelegenheit zur öffentlichen Stellungnahme für die Mineralölgesellschaften) und

die Effizienz des nationalen Kartellrechts gegenüber multinationalen Unternehmen testen.

Fragen wir nach den Ergebnissen der Hearings, so ist folgendes festzustellen:

Trotz mancher Kritik hat sich gezeigt, daß es richtig war, die Hearings durchzuführen. So ist auch für die Öffentlichkeit deutlich geworden, daß ein zentrales Problem in den nur begrenzten Möglichkeiten einer nationalen Verhaltenskontrolle multinationaler Gesellschaften liegt. Anlässlich einer Sitzung der Energiekoordinierungsgruppe am 2./3. Mai in Brüssel habe ich in diesem Zusammenhang erklärt, daß eine Transparenz der Preisbildung und Preisentwicklung auf internationaler Ebene dringend erforderlich ist.

Problematische Kostenprüfung

Auch das Bundeskartellamt hat in seiner Bewertung der Hearings hervorgehoben, daß die Intransparenz, die Nichtbeantwortung der an die ausländischen Konzernspitzen gerichteten Fragen (z. B. über die Einstandspreise und -mengen von Rohöl) das eigentlich Unbefriedigende gewesen sei. Die Hearings haben ferner ein recht anschauliches Beispiel dafür geliefert, wie schnell eine Behörde bei der Nachprüfung von unternehmerischen Kostenkalkulationen auf tatsächliche Grenzen stößt.

Eine Berücksichtigung von Kosten im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht ist rechtlich zulässig und auch ordnungspolitisch nicht in jedem Fall bedenklich. Das gilt insbesondere, wenn ein wettbewerblicher Vergleichsmarkt fehlt. Jedoch muß man sich darüber im klaren sein, daß eine Kostenprüfung nur eine Notlösung ist. Schon wegen der Schwierigkeiten „produzierte“ Kosten von „echten“ Kosten zu unterscheiden, bleibt eine behördliche Nachkalkulation von Kosten stets problematisch. Sie bleibt es um so mehr, wenn der Behörde der Zugang zu zusätzlichen Informationen abgeschnitten ist.

Wettbewerbspolitische Folgerungen

In den kartellrechtlichen Verfahren ist es noch zu keiner abschließenden Entscheidung gekommen. Die Gesellschaften ha-

ben bestritten, keinem wesentlichen Wettbewerb von dritter Seite ausgesetzt zu sein, eine marktbeherrschende Stellung innezuhaben oder mißbräuchlich überhöhte Preise zu fordern. Hier wird das Bundeskartellamt im weiteren Verfahrensablauf eine schlüssige Begründung liefern müssen, die vor dem Kammergericht Bestand hat.

Jedoch sind bereits jetzt aus den Erkenntnissen der Hearings bestimmte wettbewerbs- und ordnungspolitische Folgerungen abzuleiten: So liegt es nahe, das Auskunftersuchen des Bundeskartellamtes gegenüber multinationalen Unternehmen besser auszuloten und offene Rechtsfragen notfalls auszutragen. Ein Schritt nach vorn in diese Richtung ist in dem Verfahren gegen BP vor dem Kammergericht gemacht worden. Zwar ist das Gericht dem Bundeskartellamt in der Frage der sofortigen Vollziehbarkeit seines Beschlusses nicht gefolgt, zum Thema Auskunftersuchen hat das Gericht jedoch eine Weiche gestellt.

Aus dem neuen Kartellgesetz kann abgeleitet werden, daß Auskunftersuchen auch an ausländische Unternehmen, deren Tätigkeit sich im Inland auswirkt, gerichtet werden können. Ein solcher Anspruch auf Auskunft gegen eine ausländische Muttergesellschaft im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht über die deutsche Tochter ist bisher jedoch noch nicht judiziert worden. Nach den Ausführungen des Kammergerichts im BP-Fall kann jetzt wohl davon ausgegangen werden, daß ein solches Auskunftersuchen einschließlich der Vollstreckbarkeit vom Gericht für zulässig gehalten wird.

Internationale Zusammenarbeit

Es wird nunmehr vom Erfolg solcher Auskunftersuchen abhängen, ob und welche weiteren

Die Autoren

unseres
Zeitgesprächs:

Dr. Detlev Karsten Rohwedder, 41, ist Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft in Bonn. In seinen Geschäftsbereich fallen Fragen der Energie- und Rohstoffpolitik.

Dr. Hans-Heinrich Barnikel, 50, ist Direktor beim Bundeskartellamt und Vorsitzender der 8. Beschlußabteilung. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt bei der Mißbrauchsaufsicht im Mineralölbereich.

wettbewerbspolitischen Konsequenzen in Richtung auf eine bessere Durchsetzbarkeit von Auskunftsersuchen gezogen werden müssen.

Die Hearings haben aber auch gezeigt, daß es erforderlich sein wird, sich noch stärker als bisher für eine „Internationalisierung“ der nationalen Wirtschaftspolitiken in Bezug auf multinationale Unternehmen einzusetzen. Die Bundesregierung wird deshalb in den Europäischen Gemeinschaften auf eine konsequente Anwendung und Fortentwicklung der EG-Wettbewerbsregeln auch gegenüber multinationalen Gesellschaften hinwirken müssen. Weiterhin wird sie auch für eine Intensi-

vierung der zwischenstaatlichen Zusammenarbeit in den internationalen Organisationen (z. B. OECD, UNO, Washingtoner Konferenz) und auf bilateraler Ebene eintreten. In diesem Zusammenhang (und natürlich für unsere zukünftige Politik im nationalen Bereich) wird auch von Bedeutung sein, zu welchem Ergebnis die Generaldirektion „Wettbewerb“ der EG bei ihren Ermittlungen im europäischen Rahmen kommt.

Ordnungspolitische Kardinalfrage

Bei alledem ist eine Klarstellung immer wieder nötig: Bei dem Bemühen, funktionsfähigen Wettbewerb aufrechtzuerhalten

und der einseitigen Ausnutzung von Marktmacht entgegenzuwirken, handelt es sich um die Durchsetzung der ordnungspolitischen Kardinalforderung unserer marktwirtschaftlichen Ordnung, die unsere deutschen Märkte auch und gerade für den Welthandel so attraktiv macht. Die großen multinationalen Mineralölgesellschaften üben auf diesen Märkten eine wichtige Versorgungsfunktion aus und haben – das muß einfach betont werden – diese Aufgabe in der Vergangenheit auch stets erfüllt. Und weil sie das nur wegen ihrer Finanzkraft und ihren vielfältigen Möglichkeiten des Rohölbezugs auf den Märkten der Welt konnten und können, hat

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

Klaus Bolz und Peter Plötz

ERFAHRUNGEN AUS DER OST-WEST-KOOPERATION

Die vorliegende Studie liefert erstmalig eine detaillierte Analyse der Kooperationserfahrungen von Firmen der Bundesrepublik mit Betrieben der RGW-Länder (Bulgarien, DDR, CSSR, Polen, Rumänien, UdSSR, Ungarn). Auf der Grundlage von reichhaltigem, empirischem Material, das zum großen Teil durch die direkte Befragung beteiligter Unternehmen gewonnen wurde, werden dabei Art und Umfang der Kooperation, Größe der Firmen und deren Motive, das Zustandekommen der ersten Kontakte, der Ablauf von Verhandlungen, der rechtliche Rahmen sowie die spezielle Ausgestaltung der Kooperationsabkommen untersucht.

Großoktav, 252 Seiten, 1974, Preis brosch. DM 34,-

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G

ihre internationalität und Stärke für uns unverzichtbare Vorteile.

In der emotionsgeladenen Diskussion der Vergangenheit ist dieser wichtige Aspekt oft übersehen worden. Bei den Verfahren des Kartellamtes und Akti-

vitäten auf internationaler Ebene zum Thema „Multinationale Mineralölgesellschaften“ geht es deshalb nicht um Konfrontationen oder gar Machtproben, sondern um das Bemühen, die ordnungspolitisch essentielle Funk-

tion des Wettbewerbs zu wahren und Entwicklungen in Richtung nationalstaatlicher Dirigis- men abzuwehren, Entwicklungen, an denen diesen multinationalen Gesellschaften am wenigsten gelegen sein kann.

Schwierigkeiten einer nationalen Kontrolle

Hans-Heinrich Barnikel, Berlin

K

Die Öffentlichkeit hat das Phänomen der multinationalen Unternehmen als Problem der internationalen ökonomischen Beziehungen erst zur Kenntnis genommen, als sich die Unternehmen sowohl durch ihre Größe und Verfügungsmacht über Ressourcen als auch durch die geographische Ausdehnung und Vielfalt ihrer Tätigkeiten bereits einen maßgebenden Platz in der Weltwirtschaft gesichert hatten. Erst seit wenigen Jahren diskutieren Wissenschaftler, Politiker, Journalisten und die interessierte Öffentlichkeit die verschiedenen Aspekte der multinationalen Unternehmen. Sie tun es leider nicht frei von Emotionen und Vorurteilen. Slogans sind entstanden, wie z. B. „Überfremdung der nationalen Wirtschaft“, „Instrumente des Wirtschaftsimperialismus“, die in fataler Weise an das Wörterbuch der Macht-haber vor 1945 erinnern. Dabei wäre nichts notwendiger als die seriöse Analyse des komplexen Phänomens.

Auswirkung auf den Wettbewerb

Der Begriff des multinationalen Unternehmens ist sehr verschieden bestimmt worden. Nach meiner Meinung besteht weder die Notwendigkeit, sich auf eine alleinültige Definition zu eini-

gen, noch der Anlaß, durch Haarspalterei und pseudowissenschaftlichen Ehrgeiz die bereits stattliche Zahl der Definitionen weiter zu vergrößern. Dieser Verzicht auf eigene definito- rische Anstrengungen entbindet jedoch den Verfasser nicht von der Feststellung, in welchem Sinne er den Begriff des multinationalen Unternehmens ge- braucht. Am zweckmäßigsten, weil genügend flexibel, scheint mir eine Definition zu sein, die klarstellt, daß es sich um mehrere Unternehmen handelt, die sich in mehreren Ländern wirtschaftlich betätigen und dabei ganz oder teilweise der Kontrol- le eines zentralen Managements unterstellt sind.

Feststellungen wie: multinationale Unternehmen förderten die internationale Arbeitsteilung, ermöglichten den Transfer von Technologien und Management- methoden, intensivierten dadurch den Wettbewerb und vermehrten somit den Wohlstand der Nationen, können bei der Prüfung der Frage, wie sich die Tätigkeit multinationaler Unter- nehmen auf den Wettbewerb auswirkt, genauso wenig genü- gen wie die nicht minder einfachen Behauptungen, multinationale Unternehmen monopolisier- ten die Weltmärkte und schafften

Abhängigkeiten der nur im nationalen Bereich tätigen Unter- nehmen. Eine einfache und all- gemein gültige Antwort auf die Frage, welchen Einfluß multina- tionale Unternehmen auf den Wettbewerb in der Bundesrepu- blik Deutschland ausüben, kann es nicht geben.

Auch Einzelfälle wurden, was dringend notwendig wäre, mit dieser Fragestellung noch nicht in ausreichendem Maße unter- sucht. Die Tätigkeiten multinationaler Unternehmen im Wettbe- werb sind mindestens so viel- fältig wie die Ursachen, die zu ihrer Entstehung und Ausbrei- tung geführt haben. Trotzdem sollen in folgenden einige allge- meine Aussagen über die Be- deutung multinationaler Unter- nehmen im Wettbewerb gemacht werden. Soweit dabei Verhal- tensweisen erörtert werden, kann es sich immer nur um Ver- haltensmöglichkeiten handeln. Erst die Untersuchung in Einzelfällen könnte zeigen, ob, unter welchen Bedingungen und in welchem Umfange aus Möglich- keiten Realität wird.

Beitrag zur Konzentration

Die Tätigkeiten multinationaler Unternehmen vollziehen sich weltweit. Sie sind deshalb Groß- unternehmen und haben einen

beträchtlichen Anteil an stark konzentrierten Märkten. Zwei Besonderheiten sind dabei von Bedeutung: multinationale Unternehmen sind häufig vertikal integriert und horizontal diversifiziert, also sowohl auf den vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen als auch auf einer Vielzahl von Märkten derselben Wirtschaftsstufe tätig.

In welchem Umfang, mit welcher Intensität und in welcher Weise multinationale Unternehmen zum Konzentrationsprozeß beitragen, sei es durch Übernahme anderer Unternehmen, sei es durch eigenes Wachstum, ist noch nicht genügend untersucht worden. Tendenziell scheint in den dynamischen Wirtschaftszweigen die Neu- und Erweiterungsinvestition die bevorzugte Form der Investitionen ausländischer Unternehmen zu sein; in reformbedürftigen Bereichen dürfte der Unternehmenserwerb vorherrschen. Feststeht, daß multinationale Unternehmen auch durch Diversifikation die Konzentration in anderen Wirtschaftszweigen fördern. Obwohl sie zunächst als neuer, zusätzlicher Konkurrent auftreten, lösen sie strukturelle Anpassungsvorgänge und Bereinigungsprozesse aus, die im allgemeinen gar nicht unerwünscht sind. Es zeigt sich vielmehr, daß gerade auch durch Wettbewerbspulse die Entwicklung zur erhöhten Konzentration verlaufen kann, ohne daß zunächst die Wettbewerbsintensität notwendigerweise abnehmen müßte.

Multinationale Unternehmen sind häufig Anführer der technischen Entwicklung. In diesem Zusammenhang kann offenbleiben, welchen Umfang dabei ihr eigenes Erfindungspotential erreicht. Jedenfalls leisten multinationale Unternehmen einen erheblichen Beitrag zur technischen Innovation. Neue Märkte, die auf diese Weise geschaffen werden, weisen deshalb schon

als Geburtsmerkmal einen entsprechend hohen Konzentrationsgrad auf.

Oligopolistische Marktstruktur

Die Aussagen über die Konzentration sind ergänzungsbedürftig, denn Konzentration bedeutet nicht ohne weiteres oligopolistische Märkte. Mit der Größe der Unternehmen verbindet sich jedoch im allgemeinen die oligopolistische Marktform. Diese Märkte sind durch eine überschaubare Zahl von Anbietern charakterisiert. Ist die Zahl der Anbieter größer, also weniger überschaubar, gibt es auch im internationalen Bereich genügend Mittel der Marktinformation, um dadurch die Marktvorgänge transparent zu machen und die Reaktionsverbundenheit der Marktteilnehmer, das entscheidende Merkmal, welches oligopolistischem Verhalten zugrunde liegt, zu erhöhen. Preisinformationsverfahren wettbewerbsbeschränkender Art können im nationalen Bereich mit den Mitteln des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen bekämpft werden. Nicht so, wenn der Wettbewerb mittels solcher Hilfen auf internationalen Märkten gebremst wird.

Internationale Kartelle

Internationale Kartelle sind die gesteigerte Form wettbewerbsbeschränkender Kooperation im internationalen Bereich. Man muß davon ausgehen, daß die Zahl der internationalen Kartelle unter Beteiligung multinationaler Unternehmen verhältnismäßig groß ist. Das folgt schon daraus, daß ohne wirksames Kartellverbot der Wille zur Kartellbildung stärker ist als der Wille zu individuellem Wettbewerb.

Daß über Zahl und Art solcher Kartelle in den Jahren nach 1950 nicht mehr viel bekannt geworden ist, hat mehrere Gründe, nicht zuletzt den, daß die nationalen Gesetze die Möglichkeit

vorsehen, die Wirtschaft des eigenen Landes auch gegen unerwünschte Auswirkungen solcher Wettbewerbsbeschränkungen zu schützen, die von Unternehmen außerhalb des Geltungsbereiches nationaler Gesetze verursacht werden. Hinzu kommt, daß anders als in den zwanziger und dreißiger Jahren Kartelle in zunehmendem Maß auch von einer breiten öffentlichen Meinung negativ beurteilt werden. Das gilt um so mehr, wenn sich die wettbewerbsbeschränkende Wirkung von Kartellvereinbarungen in dem Land auswirkt, in dem sich derjenige, der sich ein Urteil bildet, betätigt. Im Zusammenhang mit multinationalen Unternehmen wäre es jedenfalls falsch, die Weltmärkte ganz allgemein als Märkte funktionierender Wettbewerbs anzusehen, auf denen wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen keine Rolle spielen.

Machtvorteile multinationaler Unternehmen

Über die wirtschaftlichen Vorteile der Zugehörigkeit zu einer internationalen Gruppe braucht nicht viel gesprochen zu werden. Sie bestehen in den besseren Nachfragebedingungen durch zentrale Versorgung oder zentralen Einkauf und Transport, in konzern-eigener Produktion und Verwertung von Nebenprodukten, Kapitalhilfe durch die Gruppe und nicht zuletzt in der Nutzung des technischen Wissens des Konzerns. Selbstverständlich handelt es sich bei all diesen Vorteilen zunächst ebenfalls nur um Möglichkeiten. Es hängt von der Entscheidung der Konzernführung ab, in welchem Umfang z. B. niedrigere Einkaufspreise über Verrechnungspreise als niedrige Kosten bei den abnehmenden Tochterunternehmen erscheinen.

Von den Vorteilen der Macht, die multinationale Unternehmen besitzen, interessieren in erster Linie die gegenüber Wettbewerbern. Der vertikal integrierte

Konzern hat die Möglichkeit, die Lieferung von Rohstoffen oder Produkten, auf die die Konkurrenten seiner Tochterunternehmen angewiesen sind, zu verringern oder ganz zu sperren (direkte Lieferverweigerung). Tochterunternehmen auf der nachgelagerten Wirtschaftsstufe können ihrerseits Lieferanten, die für ein Schwester- oder Mutterunternehmen Konkurrenten sind und eine andere Geschäftspolitik verfolgen, als es den Zielen des multinationalen Konzerns entspricht, die Geschäftsbeziehungen aufkündigen. Will man Abnehmer, gleich aus welchen Gründen, nicht gänzlich sperren, so kann man dadurch, daß man sie zu ungünstigeren Preisen beliefert oder, was auf dasselbe hinausläuft, daß man den Unternehmen des eigenen Konzerns

Vorzugspreise und Vorzugsbedingungen einräumt, eine ähnliche Wirkung wie mit der totalen Liefersperre oder Abnahmeverweigerung erzielen. Die Möglichkeiten, ein solches Verhalten zu tarnen, sind zahlreich. Bei geschickter Rollenverteilung zwischen den Unternehmen der multinationalen Gruppe ist schon die allgemeine Beobachtung dieser Praktiken ganz erheblich eingeschränkt.

Probleme der Wettbewerbspolitik

Können multinationale Unternehmen von nationalen Instanzen kontrolliert werden? Diese Frage hat ein solches Gewicht erlangt, daß sich internationale Organisationen, wie z. B. die Vereinten Nationen, die Welthan-

delskonferenz, internationale Gewerkschaftsverbände und die OECD, sehr eingehend damit befassen. Schwierigkeiten der Kontrolle multinationaler Unternehmen bestehen sowohl bei der Beschaffung der notwendigen Informationen als auch bei der Anwendung und Durchsetzbarkeit wettbewerbsrechtlicher Maßnahmen. So befinden sich in aller Regel wichtige Dokumente, deren Kenntnis für eine wirksame Mißbrauchsaufsicht notwendig ist, nicht bei den inländischen Tochterunternehmen. Über die Möglichkeit ihrer Beschaffung wird noch zu sprechen sein.

Ein Teilaspekt dieser Problematik zeigt sich z. B. bei der Nachprüfung der Angemessenheit der Preise marktbeherrschender Unternehmen. Gehö-

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

M. Rasul Schams

DIE BEDEUTUNG DER KOMPENSATORISCHEN FINANZIERUNG FÜR DIE ENTWICKLUNGSLÄNDER

— Eine Untersuchung am Beispiel von Indien, Ceylon und Ghana —

Bei der starken Abhängigkeit der Entwicklungsländer von Rohstoffexporten bedeuten insbesondere die großen Schwankungen der Rohstoffpreise eine laufende Quelle der Instabilität für deren wirtschaftliche Entwicklung. In der vorliegenden Studie werden daher die unterschiedlichen Konzepte der „Kompensatorischen Finanzierung“ analysiert, die eine finanzielle Kompensation zum Ausgleich der Schwankungen der Exporterlöse und somit eine Stabilisierung der Deviseneinnahmen der Entwicklungsländer anstreben. In einem ausführlichen empirischen Teil werden die Wirkungen dieses Konzeptes am Beispiel der Länder Indien, Ceylon und Ghana untersucht.

Großoktav, 265 Seiten, 1974, Preis brosch. DM 34,—

ISBN 3-87895-113-2

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

ren solche Unternehmen zu multinationalen Gruppen, darf sich die Wettbewerbsbehörde nicht mit der isolierten Betrachtung des deutschen Tochterunternehmens zufrieden geben. Die Verwendung der Preise eines örtlichen oder sachlichen Vergleichsmarktes als Maßstab für mißbrauchsverdächtige Preise kann daran scheitern, daß auch auf den Vergleichsmärkten die Preise entscheidend von Unternehmen der betreffenden Gruppe bestimmt werden. Ist die Behörde auf die Prüfung der Kosten angewiesen, muß sie über die Kosten des deutschen Tochterunternehmens hinaus bestimmte Kosten des multinationalen Unternehmens kennen.

Die Beurteilung der Gewinne, die ebenfalls notwendig sein kann und die schon bei nationalen Unternehmen nur mit Einschränkung sinnvoll ist, ist bei multinationalen Unternehmen noch problematischer. So werden Gewinne im Rahmen eines nicht unerheblichen steuerrechtlichen Spielraums da ausgewiesen, wo es den Interessen des multinationalen Unternehmens am besten entspricht. Verrechnungspreise, Transportkosten und Lizenzgebühren sind die Instrumente dieser Konzerngewinnpolitik. Nationale Wettbewerbsbehörden müssen, falls erforderlich, untersuchen, wieviel vom Gewinn einer multinationalen Gruppe in einem bestimmten Lande entstanden ist. Die Fragen der Nachprüfung von Kosten und der geographischen Entstehung von Gewinnen erfordern also eine Beurteilung der Angemessenheit von Weltmarktpreisen für Rohstoffe und Produkte. Daß sich im Falle von multinationalen Oligopolunternehmen die Probleme noch vervielfachen, sei nur am Rande erwähnt.

Deutsches Wettbewerbsrecht

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) wird auch auf Wettbewerbsbe-

schränkungen angewandt, die außerhalb seines Geltungsbereiches veranlaßt werden (§ 90 Abs. 2 GWB). Wenn hinreichender Verdacht besteht, daß ein ausländisches Unternehmen einen sich auf dem deutschen Markt auswirkenden Mißbrauch verursacht hat, kann die Kartellbehörde nach § 46 in Verbindung mit § 98 Abs. 2 GWB die erforderlichen Auskünfte auch von dem ausländischen Konzernunternehmen – eventuell über das deutsche Konzernunternehmen – verlangen (Beschuß des Kammergerichts vom 14. Mai 1974, BP gegen Bundeskartellamt, S. 6 f.).

Hinsichtlich der Zustellung von Verfügungen erfuhr mit der letzten Novelle das GWB eine wichtige Ergänzung. Der in § 57 Abs. 1 eingefügte Satz 3 bestimmt, daß Verfügungen jedweder Art, also Auskunftersuchen wie Untersagungsverfügungen, die in Verfahren gegen Unternehmen mit Sitz außerhalb des Geltungsbereiches des GWB ergehen, die Kartellbehörde demjenigen zu stellt, den das Unternehmen dem Bundeskartellamt als Zustellungsbevollmächtigten benannt hat. Ist ein Zustellungsbevollmächtigter nicht benannt, so stellt die Kartellbehörde die Verfügung durch Bekanntmachung im Bundesanzeiger zu.

Die Tatsache, daß staatliche Tätigkeit nur im Inland ausgeübt werden darf, bedeutet also nicht, daß sie nur gegenüber im Inland tätigen Unternehmen oder Personen ausgeübt werden kann. Es ist demnach zulässig, daß die Kartellbehörde ausländische Unternehmen auffordert, Dokumente vorzulegen, die sich im Besitz des ausländischen Mutter- oder Schwesterunternehmens des zur gleichen multinationalen Gruppe gehörenden deutschen Unternehmens befinden. Der Zugriff wird sich jedoch auf solche Dokumente beschränken müssen, deren Inhalt eine relevante Beziehung zu den inländischen

Marktvorgängen und Unternehmensverhältnissen aufweist. Die Wirksamkeit dieses Instruments der Mißbrauchsaufsicht über multinationale Unternehmen muß sich allerdings erst noch erweisen.

Fehlender Verhaltenskodex

Die Schwierigkeiten der nationalen Kontrolle multinationaler Unternehmen dürften weniger bei den verfahrensrechtlichen Möglichkeiten liegen als vielmehr bei der Konkretisierung von Verhaltensmaßstäben für marktbeherrschende Unternehmen, die zu multinationalen Gruppen gehören. Allerdings wird es unter jedem Gesichtspunkt zukünftig erforderlich sein, die Zusammenarbeit der Behörden in den einzelnen Ländern weiter zu verbessern. Vor allem ist es notwendig, die Kooperation der Wettbewerbsbehörden bei der Gewinnung und beim Austausch von Marktdaten über den außernationalen Bereich zu stärken.

Bis eine wirksame internationale Institution geschaffen sein wird, die mit Erfolg notwendige Korrekturen des Verhaltens multinationaler Unternehmen vorzunehmen in der Lage ist, wird noch viel Zeit vergehen. Die multinationalen Unternehmen wären gut beraten, wenn sie jeweils für ihre Gruppe einen Verhaltenskodex aufstellten, ihn als für sie verbindlich bekanntgäben und im Fall begründeten Verdachts, daß sie sich nicht danach richteten, bereit wären, vor nationalen oder internationalen Institutionen den Nachweis zur Widerlegung des Verdachts zu führen. Dies wäre eine Möglichkeit, der allenthalben zu beobachtenden negativen Haltung der Öffentlichkeit gegenüber multinationalen Unternehmen entgegenzuwirken. Optimismus, daß multinationale Unternehmen sich dazu bereitfinden werden, ist aber wohl unbegründet.