

Müller, Jürgen

Article — Digitized Version

Welche Bedeutung haben Fusionen für die wirtschaftliche Konzentration?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Müller, Jürgen (1976) : Welche Bedeutung haben Fusionen für die wirtschaftliche Konzentration?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 56, Iss. 4, pp. 180-184

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134936>

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.

ANALYSEN UND BERICHTE

WETTBEWERBSPOLITIK

Welche Bedeutung haben Fusionen für die wirtschaftliche Konzentration?

Jürgen Müller, Berlin *)

Die zweite Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkung (GWB), die seit August 1973 in Kraft ist, brachte u. a. die Einführung der vorbeugenden Fusionskontrolle für größere Unternehmen. Durch Kontrolle des „äußeren“ Wachstums großer Unternehmen soll eine Erhöhung der Marktkonzentration durch Unternehmenszusammenschlüsse verhindert werden. Stark konzentrierte Märkte oder solche, die oligopolistischen Charakter durch „inneres“ Wachstum erreicht haben, sollen über die Mißbrauchsaufsicht kontrolliert werden. Welchen Einfluß haben äußeres und inneres Wachstum tatsächlich auf die industrielle Konzentration? Führen Größenvorteile durch Kostendegressionen zwangsläufig zu einer größeren optimalen Betriebsgröße und zu einer stärkeren Konzentration? ¹⁾

Zwei Probleme erschweren eine Beantwortung dieser Fragen: erstens gibt es kein unumstrittenes, allgemein akzeptables Konzentrationsmaß, zweitens machen Datenprobleme, selbst wenn man sich auf ein Konzentrationsmaß einigte, eine Berechnung fast unmöglich. (Die Schwierigkeiten, die sich bei der Datenbeschaffung für die Konzentrationsenquete 1960–64 ergaben, sind ein Beispiel dafür.)

Messung von Unternehmenskonzentration

Um den Konzentrationsgrad als Indikator eventuell vorhandener Marktmacht zu messen, der sich nicht nach der absoluten Größe, sondern nach den Marktanteilen der einzelnen Firmen richtet, sind allerdings die „concentration ratios“, d. h. die Marktanteile führender – z. B. der ersten vier bzw. acht – Unternehmen, relativ unumstritten und recht aussagefähig. Das Statistische Bundesamt (in einer Auswertung des „Konzentrationsprogramms des Zensus im Produzierenden Ge-

werbe“) hat für 1962, 1965, 1967, 1968 und 1970 solche „concentration ratios“ für die ersten drei bzw. sechs Unternehmen veröffentlicht. Weil die dort verwendeten 80 Produktgruppen in den seltensten Fällen mit „relevanten“ Märkten übereinstimmen, sagen solche Zahlen jedoch wenig über den Konzentrationsgrad aus. Die einzige Alternative, um zu brauchbareren Aussagen zu kommen, besteht darin, die Märkte besser abzugrenzen und zusätzliche Daten eventuell selbst zu sammeln.

Für 25 Produktgruppen wurde diese Abgrenzung durchgeführt und das meiste unternehmensspezifische Zahlenmaterial selbst gesammelt. Dieses Material bildet den Ausgangspunkt unserer Studie (obwohl wir hier nur von 12 Branchen berichten). Die daraus resultierende Konzentrationsmessung ist wesentlich genauer als die aggregierte Auswertung des Statistischen Bundesamtes, die sich nur auf Umsätze inländischer Unternehmen bezieht, die den jeweiligen Wirtschaftsbereichen nach dem Schwerpunktprinzip zugeordnet werden. Es wurde nicht nur versucht, marktbezogener zu arbeiten, sondern auch Konzern- und sonstige

Dr. Jürgen Müller, 32, ist Mitarbeiter in der Forschungsgruppe Industriestruktur am Internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum Berlin. Seine Spezialgebiete sind „Industrial Organization und Wettbewerbspolitik“.

*) Das Ausgangsmaterial zu diesem Bericht beruht auf einer größeren Studie, die im Auftrage der Kommission für Wirtschaftlichen und Sozialen Wandel durchgeführt wurde. Siehe hierzu Jürgen Müller und Rolf Hochreiter: Stand, Entwicklung und Konsequenzen der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik, Göttingen 1976, Kapitel 4.5.2.

¹⁾ Siehe hierzu besonders die Ausführungen des BDI vom November 1971 zur zweiten GWB-Novelle.

Abhängigkeitsverhältnisse mit zu berücksichtigen, die in einigen Branchen, z. B. Bier, besonders schwierig zu verfolgen waren.

Bezugsgröße (oder der relevante Markt) war jeweils der nationale Ausstoß, der aber für handelsintensive Produkte auf den nationalen Verbrauchsmarktanteil abgestimmt wurde, um somit auch den Einfluß des Außenhandels zu berücksichtigen.

Komponenten der Konzentrationsveränderung

Neben der relativen Bedeutung des internen und externen Unternehmenswachstums sind zusätzlich zwei andere Komponenten zu berücksichtigen, die auch die industrielle Konzentration beeinflussen: das Auftreten neuer Unternehmen und das Ausscheiden alter Unternehmen. Leonard Weiss von der Universität Wisconsin liefert dazu ein passendes Schema, das der Untersuchung zugrunde liegt²⁾. Danach ergibt sich die Konzentrationsveränderung aus der Summe von internem Wachstum, externem Wachstum (Fusionseffekt), dem Verdrängungseffekt und den Zu- und Abgangseffekten.

Von diesen Komponenten ist nur die Rolle des Verdrängungseffekts nicht sofort offensichtlich. Ein Verdrängungseffekt tritt auf, wenn durch internes oder externes Wachstum ein „nicht führendes“ Unternehmen, das in der ersten Periode z. B. auf dem 5. Platz stand, in der nächsten Periode aufgrund seines gestiegenen Marktanteils unter die ersten vier gerät. Das Ansteigen des Marktanteils, das nötig war, um ein „führendes“ (eins der ersten vier bzw. acht) Unternehmen von seinem Platz zu verdrängen, ist der Verdrängungseffekt. Dadurch ist der Fusionseffekt in der Regel auch größer für die ersten acht Firmen als für die ersten vier.

Die Summe der fünf Komponenten ergibt die Veränderung in der Marktkonzentration. Allerdings sind in der Tabelle 1 bei einigen Branchen, z. B. bei Bier, keine Abgänge eingetreten, obwohl zwischen 1958 und 1971 einige Hundert Brauereien geschlossen wurden. Da diese meistens vor der Stilllegung von anderen Unternehmen aufgekauft wurden, sind sie als Fusion gezählt worden. Nur wenn ganze Unternehmen stillgelegt wurden, ist ein Abgang registriert worden.

Ergebnisse

Die Resultate sind in Tabelle 1 und 2 wiedergegeben. Obwohl durch die Auswahl der Branchen versucht wurde, ein repräsentatives Bild zu geben, das von handwerklichen, arbeitsintensiven Produkten wie Leder-Straßenschuhen zu kapitalinten-

²⁾ L. W. Weiss: An Evaluation of Mergers in Six Industries, in: Review of Economics and Statistics, Mai 1965, S. 172-181.

siven Branchen wie Raffinerieprodukten reicht, können diese Resultate nicht ohne weiteres verallgemeinert werden. Auf der anderen Seite sind die Daten sorgfältig ausgewählt und überprüft worden, so daß sie über den Konzentrationsgrad der jeweiligen Branche selbst sehr viel aussagen. So wurden alle Produktionsanteile in tatsächlichen Ausstoßmengen gemessen, außer bei Raffinerien, wo nach Kapazität, und bei Wälzlagern, wo nach Marktanteilsschätzungen berechnet werden mußte³⁾.

Am meisten interessiert die Rolle der externen und internen Wachstumskomponenten, die in Produktionsanteilswerten für die ersten vier bzw. acht Unternehmen berechnet wurden. Beide Komponenten spielten eine wichtige Rolle, ihre Bedeutung variiert aber zwischen den einzelnen Märkten. Horizontale Unternehmenszusammenschlüsse haben besonders im Raffinerie-, Stahl-, Glasflaschen- und Brausektor die Konzentration erhöht. Auch bei LKW über 4 t finden wir diesen starken Effekt. Internes Wachstum war andererseits besonders wichtig auf dem PKW- und Schuhsektor, während sich für kleinere LKW, Zement und Zigaretten beide Faktoren mehr oder weniger die Waage hielten.

Obwohl es scheint, daß sowohl das interne als auch das externe Wachstum stark zur Veränderung beigetragen haben, während Zu- und Abgänge weniger wichtig waren, zeigen die Durchschnittswerte der Komponenten, daß das externe Wachstum dominierte (wenn auch statistisch nicht signifikant). Auch die Zu- und Abgänge, für die das statistische Material am unvollständigsten war, haben einen wichtigen Einfluß auf die Konzentrationsveränderung und sind Variablen, die bei ordnungspolitischen Eingriffen berücksichtigt werden sollten.

In bezug auf die Unternehmenszusammenschlüsse läßt sich allerdings schon jetzt sagen, daß eine scharfe Fusionskontrolle zu erheblich niedrigeren Konzentrationswerten geführt hätte. Um wieviel niedriger die Werte gewesen wären, läßt sich leicht aus Tabelle 1 bzw. 2 errechnen, allerdings nur unter der sehr restriktiven Annahme, daß das interne Wachstum ohne Fusionen nicht verstärkt worden wäre.

Heute sind die ermittelten Produktionsanteile der ersten vier bzw. acht Unternehmen in einigen Branchen schon so hoch, daß selbst eine scharfe Fusionskontrolle den Grad der zum Teil bestehenden Marktmacht kaum reduzieren kann. Stimuliert die Fusionskontrolle das interne Wachstum, so ist eventuell sogar mit einer verstärkten Vermachtung der Märkte zu rechnen. Hier ist nur durch struk-

³⁾ Für genaue Quellenangabe siehe J. Müller und R. Hochreiter, a. a. O., Kap. 4.5.2.

turelle Eingriffe eine Lösung möglich, da selbst über die verschärfte Mißbrauchsaufsicht nur bedingt Abhilfe geschaffen werden kann⁴⁾.

Außenhandelsaspekte

Andererseits hat zumindest in manchen handelsintensiven Branchen der Außenhandel so stark zugenommen, daß die aufgrund einer hohen Unternehmenskonzentration mögliche Marktmacht stark reduziert worden ist. Wie stark diese Reduzierung war, läßt sich schwer abschätzen. Wir haben in Tabelle 1 auch den prozentualen Anteil der Einfuhr am Inlandsverbrauch dargestellt und die Konzentrationsraten um diesen Wert reduziert⁵⁾.

Dabei ergeben sich zum Teil beachtliche Reduzierungen der Konzentrationsraten, die aber wahrscheinlich die Rolle des Außenhandels unterbewerten. Ist z. B. bei einem Importanteil von 10 bis

4) Siehe hierzu auch J. Müller und L. J. White: Alternativen zur Mißbrauchsaufsicht in der BRD, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Februar 1975, S. 136 ff.

5) Die Bereinigung des Produktionsanteils sollte nach der Formel $\frac{\text{inländische Gesamtproduktion } j.}{\text{Gesamtexporte und Gesamtimporte der Firma } j.} = PA_j$ erfolgen. Solche Berechnungen waren aber nur für PKW möglich, da nur hier die Zahlen für firmenspezifische Exporte öffentlich zugänglich waren. Sonst wurde die Formel $\frac{\text{Produktionsanteil der Firma } j.}{\text{Gesamtproduktion plus Einfuhren}} = MA_j$ zur Berechnung des „bereinigten“ Marktanteils benutzt.

Tabelle 1
Produktionsanteile der ersten vier Unternehmen in ausgewählten Branchen und deren Veränderung aufgrund verschiedener Ursachen

Einfuhren als % der Inlandsnachfrage	Branche und Periode	Stand der Konzentration		Veränderung	Fusions-effekt	Internes Wachstum	Verdrängungs-effekt	Abgang	Neuzugang	
		Nationale Werte	Bereinigte Werte							
—	Raffinerien 1958	61,09	—	—	—	—	—	—	—	
—	1958—1965	59,42	—	— 1,67	16,80	— 5,01	— 9,28	0,49	— 4,67	
—	1965—1971	57,39	—	— 2,03	3,41	— 3,71	— 0,73	0,40	— 1,39	
10,2	Rohstahl 1960	48,78	—	—	—	—	—	—	—	
20,5	1960—1965	50,67	43,00	1,89	0,41	1,55	— 0,08	—	—	
32,5	1965—1971	64,75	50,00	14,08	18,40	3,77	— 8,10	—	—	
4,3	Wälzlager 1958	98,00	95,00	—	—	—	—	—	—	
15,4	1958—1965	90,00	78,00	— 8,00	—	— 8,00	—	—	—	
9,8	1965—1971	92,00	84,00	2,00	—	2,00	—	—	—	
9,7	PKW u. Kombi-kraftwagen 1958	82,14 ¹⁾	73,86	—	—	—	—	—	—	
18,4	1958—1965	92,25	84,27	10,11	—	3,72	—	6,39	—	
33,4	1965—1971	94,55	69,37	2,30	3,36	11,06	—	—	—	
	LKW unter 4 t 1958	81,03	71,95	—	—	—	—	—	—	
	1958—1965	90,92	82,22	9,89	5,88	6,85	— 9,93	7,11	— 0,02	
0,7	LKW über 4 t	1965—1971	100,00	93,84	9,08	12,45	0,60	— 3,39	0,02	—
4,0		1958	92,88	83,81	—	—	—	—	—	—
12,8		1958—1965	93,41	90,21	0,53	4,21	11,79	— 4,21	1,85	—13,11
	1965—1971	99,92	96,59	6,51	19,81	0,23	—15,54	0,05	— 0,03	
—	Kühl- und Gefrierschränke 1958	70,99	—	—	—	—	—	—	—	
25,5	1958—1965	69,00	54,00	— 1,99	1,13	1,64	— 2,34	—	— 2,42	
44,2	1965—1971	76,79	54,00	7,79	16,17	—10,48	—	2,10	—	
2,3	Glasflaschen 1958	66,42	65,00	—	—	—	—	—	—	
4,6	1958—1965	74,68	71,00	8,26	—	8,26	—	—	—	
5,4	1965—1971	69,49	66,00	— 5,19	5,72	— 7,55	— 3,37	—	—	
5,3	Leder-Straßenschuhe 1958	31,19	—	—	—	—	—	—	—	
15,2	1958—1965	29,33	25,00	— 1,86	1,45	0,24	—	1,67	— 5,22	
32,5	1965—1971	38,23	26,00	8,90	5,85	3,99	— 3,02	3,06	— 3,89	
0,15	Bier 1958	11,82	11,00	—	—	—	—	—	—	
0,55	1958—1965	12,91	12,00	1,09	0,84	0,52	— 0,28	—	—	
0,53	1965—1971	33,86	33,00	20,95	20,07	5,52	— 4,63	—	—	
0,0004	Zigaretten 1958	86,04	86,00	—	—	—	—	—	—	
0,08	1958—1965	92,20	92,00	6,16	9,23	— 3,92	—	0,85	—	
0,55	1965—1971	88,24	87,00	— 3,96	—	— 3,05	—	0,88	— 1,79	
0,4	Zement 1956	41,90	41,73	—	—	—	—	—	—	
0,9	1956—1965	48,70	48,26	6,80	2,00	4,80	—	—	—	
2,4	1965—1971	58,30	56,93	9,60	7,75	1,85	—	—	—	
	Durchschnittswert	—	—	4,19	6,42	0,61	— 2,70	1,12	— 1,21	
	Standard-Abweichung	—	—	7,10	7,09	5,33	4,14	1,96	2,96	

1) Die „echten“ Marktanteile der ersten vier Unternehmen für PKW waren 78 %, 83 % und 78 % für die jeweiligen Jahre.

Tabelle 2
Produktionsanteile der ersten acht Unternehmen in ausgewählten Branchen
und deren Veränderung aufgrund verschiedener Ursachen

Branche und Periode	Stand der Konzentration	Veränderung	Fusions-effekt	Internes Wachstum	Verdrängungs-effekt	Abgang	Neuzugang
Raffinerien 1958	89,06	—	—	—	—	—	—
1958—1965	84,81	- 4,25	16,80	- 3,90	-11,20	0,72	- 6,67
1965—1971	87,63	2,82	4,90	- 0,53	—	0,58	- 2,13
Rohstahl 1960	74,44	—	—	—	—	—	—
1960—1965	75,88	1,44	0,41	2,26	- 1,23	—	—
1965—1971	90,04	14,16	20,86	0,75	- 7,45	—	—
PKW 1958	97,63	—	—	—	—	—	—
1958—1965	99,57	1,94	—	0,44	- 6,09	7,59	—
1965—1971	99,83	0,26	4,46	- 4,01	—	—	—
Glasflaschen 1958	74,06	—	—	—	—	—	—
1958—1965	83,70	9,64	—	9,64	—	—	—
1965—1971	80,51	- 3,19	6,06	- 9,05	- 0,20	—	—
Leder-Straßenschuhe 1958	39,52	—	—	—	—	—	—
1958—1965	39,80	0,28	1,45	4,58	- 0,77	2,10	- 7,08
1965—1971	52,59	12,79	5,85	9,09	- 5,71	4,15	0,59
Bier 1958	19,61	—	—	—	—	—	—
1958—1965	20,94	1,33	1,46	0,46	- 0,58	—	—
1965—1971	41,77	20,83	21,37	5,19	- 5,72	—	—
Zigaretten 1958	97,58	—	—	—	—	—	—
1958—1965	96,20	- 1,38	10,16	- 4,11	- 8,28	0,95	—
1965—1971	94,24	- 1,96	—	- 1,47	- 2,59	0,95	- 1,44
Zement 1956	54,00	—	—	—	—	—	—
1956—1965	58,80	4,80	4,46	0,32	- 0,02	—	—
1965—1971	70,10	11,40	12,80	- 0,88	- 0,52	—	—
Durchschnittswert	—	4,16	6,24	0,94	- 2,86	1,11	- 2,01
Standard-Abweichung	—	7,40	7,67	4,82	3,28	1,279	2,37

20% die Konkurrenzfähigkeit ausländischer Anbieter bewiesen, so bedeutet dies eine relativ niedrige Marktzutrittsbarriere für weitere Importe, sollten inländische Produzenten ihre Produktpreise monopolistisch erhöhen. In diesem Falle ist auch ein Markt mit nur einem oder zwei Inlandsproduzenten nicht unbedingt als monopolistisch anzusehen.

Technischer Fortschritt und der Zwang zur Größe

Es muß noch geprüft werden, ob nicht in den untersuchten Branchen der technische Fortschritt die Konzentration so stark beeinflusst, daß strukturelle Eingriffe möglicherweise die vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus wünschenswerte Tendenz zur optimalen Betriebsgröße in ihrer vollen Entfaltung behindert hätten. Dazu zeigt Tabelle 3 neben der von uns gemessenen Konzentrationszahl eine hypothetische Konzentrationszahl, die auf der aufgrund des technischen Fortschritts steigenden optimalen Betriebsgröße beruht. Allerdings beruht diese Mindestkonzentrationszahl auf einigen restriktiven, teilweise auch unrealistischen Annahmen, die jedoch für das Ergebnis dieser Untersuchung nicht entscheidend sind. Durch Arbeiten von Bain⁶⁾, Scherer⁶⁾, White⁷⁾, Mängel⁸⁾

und durch eigene Schätzungen haben wir mindestoptimale Betriebsgrößen für verschiedene Branchen und Zeitpunkte erhalten. Diese Werte ignorieren Transport- und Vermarktungskosten und werden dort gemessen, wo die langfristige Stückkostenkurve aufgrund der zu dieser Zeit existierenden Technologie ihr Minimum erreicht. Gleichzeitig nehmen wir an, daß nur ein Betrieb pro Unternehmen besteht und daß vier Unternehmen dieser Art die größten der jeweiligen Branche sind. Dadurch errechnet sich die Mindestkonzentrationszahl in Tabelle 3.

Nicht ihre absolute Höhe ist wichtig (sie wäre z. B. höher, wenn wir zwei Firmen pro Unternehmen annehmen), sondern das Verhältnis zur gemessenen tatsächlichen Konzentrationszahl. In allen Fällen erhöht sich die Differenz, manchmal sogar recht drastisch, d. h. immer wuchs der Markt schneller als die optimale Betriebsgröße. Es gab dadurch „theoretisch“ mehr Platz für zu-

⁶⁾ F. M. Scherer, A. Beckenstein, E. Kaufer und D. Murphy: The Economics of Multiplant Operations: An International Comparison Study, Cambridge, Harvard University Press, 1975.

⁷⁾ L. J. White: The American Automobile Industry since 1945, Cambridge, Harvard University Press, 1971.

⁸⁾ Mängel: Technischer Fortschritt, Wachstum und Konsequenzen in der deutschen Zementindustrie, Diss., Technische Hochschule Aachen, 1971.

WETTBEWERBSPOLITIK

sätzliche Unternehmen und die Möglichkeit eines verstärkten Wettbewerbs. Da die von uns berichteten optimalen Größen nur selten in der jeweiligen Zeitperiode erreicht worden sind, war diese Möglichkeit eigentlich noch größer. Erst zusätzliche Studien werden klären, warum die Möglichkeiten für einen stärkeren Wettbewerb nicht genutzt wurden. Daß Kostendegressionen z. B. bei Vertrieb, Finanzierung und Werbung die Kostendegressionen in der Produktion dominieren, wäre eine mögliche Erklärung dieses Vorganges.

Die Schätzungen der optimalen Betriebsgröße dokumentieren gleichzeitig, welche Produktionskostenerhöhungen und Effizienzverluste eintreten, wenn die Betriebe zu klein sind, z. B. wenn durch ordnungspolitische Eingriffe in die Betriebsgrößenstruktur kleinere Betriebe mit einer niedrigeren Unternehmenskonzentration entstehen. Die Verluste ergeben sich aus der Steigung der langfristigen Stückkosten. Die prozentualen Steigungen in Tabelle 3 sind bei einem Drittel der mindestoptimalen Betriebsgröße gemessen worden und variieren von Branche zu Branche, z. T. recht erheblich. In einer genauen Analyse müßte

man diese Effizienzverluste mit etwaigen Ersparnissen, die sich durch Verhinderung oligopolistischen Verhaltens erreichen ließen, vergleichen.

Zusammenfassend erscheinen in bezug auf die eingeführte vorbeugende Fusionskontrolle folgende Punkte wichtig:

Ein Großteil der Veränderung der Unternehmenskonzentration in ausgewählten Märkten ist auf Unternehmenszusammenschlüsse zurückzuführen. Eine schon 1958 eingesetzte Fusionskontrolle hätte diese Veränderung wahrscheinlich verhindert.

Ein Teil der Konzentrationsveränderung ist allerdings auf internes Wachstum zurückzuführen und durch eine Fusionskontrolle nicht zu erfassen. Für Wirtschaftspolitiker stellt sich die Frage, ob hier die Mißbrauchsaufsicht langfristig das richtige Instrument ist.

In allen Fällen ist das Wachstum der Märkte größer gewesen als das Wachstum der optimalen Betriebsgröße. Eine dadurch theoretisch ermöglichte Verstärkung des Wettbewerbs ist jedoch nicht eingetreten.

Tabelle 3

Aktuelle und hypothetische Konzentrationsraten für die ersten vier Unternehmen, basierend auf Schätzungen optimaler Betriebsgröße

Branche u. Periode	Stand der Konzentration	Mindeststand der Konzentration	Unterschied zwischen Stand u. Mindeststand	Erhöhung d. Stückkosten bei 1/3 MOS	Mindestoptimale Betriebsgröße	Jährliche Produktion	Anmerkungen und Annahmen
Raffinerien	1958	61,09	88,00	- 26,91	6,0 Mill. t (B)	27,0 Mill. t	Kapazität ist in Tonnen gemessen
	1965	59,42	30,00	29,40	—	80,9 Mill. t	
	1971	57,39	32,00	25,40	10,0 Mill. t (S)	126,5 Mill. t	
Rohstahl	1960	48,78	18,00	- 30,78	1,5 Mill. t (O)	31,1 Mill. t	0,9-2,3 (B) Integrierte Stahlwerke
	1965	50,67	27,00	23,67	2,5 Mill. t (O)	36,8 Mill. t	
	1971	64,75	36,00	28,75	3,6 Mill. t (S)	40,3 Mill. t	
PKW	1958	82,14	100,00	- 19,86	0,4 Mill. Einh. (B)	1,3 Mill. Einh.	2 Schichten 1 Modell
	1965	92,25	59,00	33,25	0,4 Mill. Einh. (O)	2,7 Mill. Einh.	
	1971	94,55	43,00	55,55	0,4 Mill. Einh. (W)	3,7 Mill. Einh.	
LKW unter 4 t	1958	81,03	100,00	- 18,97	50-100 Tsd. (O)	50,1 Tsd. Einh.	2 Schichten 1-2 Modelle
	1965	90,92	100,00	- 9,08	nicht verfügbar	77,6 Tsd. Einh.	
	1971	100,00	100,00	0	nicht verfügbar	127,7 Tsd. Einh.	
Kühl- und Gefrierschränke	1958	70,99	100,00	- 29,01	0,5 Mill. Einh. (O)	1,327 Mill. Einh.	2 Schichten 1 Modell
	1965	69,00	98,00	- 29,00	0,5 Mill. Einh.	2,039 Mill. Einh.	
	1971	76,79	100,00	- 23,21	0,8 Mill. Einh. (S)	2,328 Mill. Einh.	
Glasflaschen	1958	66,42	42,00	24,42	1958-1960 keine Daten	0,962 Mill. t	120 Tausend Tonnen von 1958-1971
	1965	74,68	27,00	47,68	11,0 %	1,485 Mill. t	
	1971	69,49	18,60	50,89		120 Tsd. t (S)	
Leder-Straßenschuhe	1958	31,20	4,50	26,70	4000/Tag (B)	79,2 Mill. Paar	4000 Paar/Tag = 9 Mill. Paar/Jahr
	1965	29,30	3,40	25,90	4000/Tag	106,0 Mill. Paar	
	1971	38,30	3,60	34,70	4000/Tag (S)	98,9 Mill. Paar	
Bier	1958	11,82	25,22	- 13,40	2,5 Mill. bar. (2,9 Mill. hl) (B)	46,0 Mill. hl	2-3 Sorten 2-4 Gebinde
	1965	12,91	21,92	- 9,01	4,5 Mill. bar. (5,3 Mill. hl) (S)	73,0 Mill. hl	
	1971	33,86	23,80	10,06		89,0 Mill. hl	
Zigaretten	1958	86,04	100,00	- 13,96	20 Bill. Einh. (B)	61 Bill. Zig.	
	1965	92,20	100,00	- 7,80		102 Bill. Zig.	
	1971	88,24	100,00	- 11,76	36 Bill. Einh. (S)	136 Bill. Zig.	
Zement	1956	41,90	8,60	33,3	0,4 Mill. t (M)	18,6 Mill. t	2 Öfen
	1965	48,7	9,60	39,1	0,8 Mill. t (M)	33,3 Mill. t	
	1971	58,3	12,00	46,3	1,2 Mill. t (S)	40,0 Mill. t	

Diese Schätzungen basieren auf: (B) = Bain, (S) = Scherer, (W) = White, (O) = eigene Schätzungen, (M) = Mängel.