

Lenel, Hans Otto

Article — Digitized Version

Konzentrationsgrade im ersten Hauptgutachten der Monopolkommission

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Lenel, Hans Otto (1978) : Konzentrationsgrade im ersten Hauptgutachten der Monopolkommission, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 58, Iss. 1, pp. 47-52

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135154>

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.

Konzentrationsgrade im ersten Hauptgutachten der Monopolkommission

Hans Otto Lenel, Mainz

In der Aprilausgabe des WIRTSCHAFTSDIENST kritisierte Professor Hartmut Berg die Verwendung von Konzentrationsgraden im ersten Hauptgutachten der Monopolkommission. Professor Hans Otto Lenel greift wegen der grundsätzlichen Bedeutung des Gutachtens dieses Thema erneut auf und nimmt zu den Einwänden von Professor Berg kritisch Stellung.

Hartmut Berg hat in seinem Aufsatz „Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität?“¹⁾ zu zeigen gesucht, daß die im ersten Hauptgutachten der Monopolkommission²⁾ veröffentlichten Konzentrationsgrade nur begrenzt brauchbar³⁾ sind, ja daß damit nicht einmal jene „bestmögliche Annäherung“⁴⁾ gelingt, auf die sich die Monopolkommission beschränken mußte, weil sie auf das verfügbare statistische Material angewiesen war⁵⁾.

Die Verwendung von Konzentrationsgraden von Industriegruppen sei, so meint Berg, für die Erfüllung der Aufgaben der Monopolkommission nicht „hinreichend gut“⁶⁾ (*erster Kritikpunkt*). Er will offenbar, daß dafür (nur?) Konzentrationsgrade für eng umgrenzte Teilmärkte verwendet werden⁷⁾. Mit solchen Konzentrationsgraden möchte er u. a. die Wettbewerbsintensität beurteilen.

Für „stark verzerrend“ hält er die Verwendung von Kennzahlen für Unterschiede zwischen dem größten und kleinsten Unternehmen einer Gruppe, weil diese „in der Regel durchaus unterschiedliche“ Teilmärkte bedienen (*zweiter Kritikpunkt*)⁸⁾.

¹⁾ H. Berg: Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, (57. Jg.) 1977, H. 4, S. 194 ff.

²⁾ Monopolkommission: Hauptgutachten 1973/1975: Mehr Wettbewerb ist möglich, Baden-Baden 1976, S. 588.

³⁾ H. Berg, a. a. O., S. 198.

⁴⁾ Ebenda, S. 196.

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, a. a. O., Ziffer 3, S. 17 f.

Ferner bemängelt er, daß die von der Monopolkommission verwandten Konzentrationsgrade die Konzernbeziehungen und die Bedeutung von Im- und Exporten nicht berücksichtigen (*dritter Kritikpunkt*)⁹⁾.

Als *vierten Kritikpunkt* führt er an, daß für eine Beurteilung der Struktur weitere Strukturmerkmale herangezogen werden sollten (das Ausmaß der Produktdifferenzierung, der Grad der Markttransparenz, die Bedeutung von economies of scale, die Höhe der Marktzutrittsschranken, der Grad von Diversifikation und vertikaler Integration, die Marktphase und die Struktur der Marktgegenseite). Die Ursachen, die zu dem gegebenen Konzentrationsgrad geführt haben, müßten jeweils geklärt werden¹⁰⁾.

Drei Fragen

Schon wegen der Bedeutung des Gutachtens scheint es mir am Platze zu sein, für jeden dieser Kritikpunkte folgendes zu fragen:

Inwieweit ist die Kritik begründet?

Trifft die Kritik die Ausführungen der Monopolkommission?

Welche Folgerungen sind aus der Kritik zu ziehen?

Derartige Fragen scheinen mir nicht deshalb weniger wichtig zu werden, weil Berg bei seiner Kritik vorsichtig vorgeht. Das Ziel seiner Kritik ist mir nicht recht klar geworden. Soll sie zur Beantwortung

⁶⁾ H. Berg, a. a. O., S. 196.

⁷⁾ Ebenda.

⁸⁾ Ebenda.

⁹⁾ Ebenda, S. 197.

¹⁰⁾ Ebenda, S. 197 f.

Prof. Dr. Hans Otto Lenel, 60, ist Ordinarius für Volkswirtschaftslehre an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz.

zung der Frage im Titel des Aufsatzes (Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität?) beitragen? Ich habe in dem Hauptgutachten nichts gefunden, was darauf schließen läßt, daß die Monopolkommission eine derart vereinfachte Frage bejahend beantworten wolle. Das behauptet Berg auch nicht. Durch den letzten Satz seines Aufsatzes schränkt er die Kritik an dem Gutachten überdies stark ein. Dort heißt es nämlich: „Unzureichende Informationen, knappe Ressourcen und zeitliche Begrenzung erbrachten somit ein Ergebnis, das bei einer Würdigung der genannten Hemmnisse zwar durchaus eindrucksvoll anmuten mag, mit dem man sich jedoch auf längere Sicht nicht zufrieden geben sollte.“¹¹⁾

Was soll also die Monopolkommission tun, solange – wie bei der derzeitigen Haushaltslage zu vermuten – die Ressourcen knapp und die Informationen unzureichend bleiben? Meine folgenden Ausführungen haben unabhängig vom Ziel der Kritik Bergs vor allem den Sinn, darüber möglichst größere Klarheit zu gewinnen.

Aufschlußreiche Zahlen

Aus den zum *ersten Kritikpunkt* („Konzentrationsgrad nicht für Industriegruppen, sondern für Teilmärkte“) zu rechnenden Erörterungen kann man wohl schließen, daß Berg die Teilmärkte, für die er Konzentrationsgrade errechnen will, sehr eng abgrenzen möchte. Er spricht bei der beispielsweise herangezogenen Industriegruppe Straßenfahrzeuge von Teilmärkten für Omnibusse für den öffentlichen und den privaten Reiseverkehr, für „Feuerwehrfahrzeuge, Tankwagen, Betontransportmischer, Autotransportwagen, Müllwagen, Abschlepp- und Kranwagen usw.“¹²⁾. Als Beleg für die Notwendigkeit einer solch weitgehenden Aufteilung verweist er auf die Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH. Sie ist der drittgrößte deutsche Hersteller von Omnibussen, zählt in der Industriegruppe, zu der sie gehört, aber „eher zu den kleineren Unternehmen“¹³⁾.

Die relevante Frage kann hier nicht sein, ob es nützlich wäre, *auch* Konzentrationsgrade für mehr oder weniger eng abgegrenzte Erzeugnisgruppen zur Verfügung zu haben. Diese Frage ist zu bejahen. Allerdings bezweifle ich, ob man außer bei Spezialuntersuchungen so weit gehen sollte, wie es Berg am Beispiel der Straßenfahrzeuge zeigt. Zu fragen ist vielmehr, ob mit solchen Zahlen in absehbarer Zeit zu rechnen ist und ob man vor ihrem Anfall auf die Verwendung von Konzentrationsgraden für Industriegruppen und Zweige, die verfügbar sind, verzichten¹⁴⁾ sollte. Beide Fragen sind zu verneinen, was ich im Hinblick auf die erste Frage bedauere.

¹¹⁾ Ebenda, S. 198.

Der Konzentrationsgrad für eine Gruppe wie den Straßenfahrzeugbau erlaubt mehr als „die nicht sonderlich originelle Vermutung“¹⁵⁾, daß die Märkte oligopolistisch strukturiert sind. Wenn in einer Industriegruppe – wie im Straßenfahrzeugbau – die größten Drei über 50%, die größten Sechs über 70% und die größten Zehn über 80% zum Umsatz beitragen¹⁶⁾, kann mit gutem Grund vermutet werden, daß hier enge Oligopole vorherrschen, zumal wenn in dem überragenden Zweig der Konzentrationsgrad nicht niedriger, sondern höher als in der Gruppe ist. Daß Zweige einen höheren Konzentrationsgrad als die Gruppe aufweisen, zu der sie gehören, ist nach den auch insoweit aufschlußreichen Zahlen der Monopolkommission¹⁷⁾ eher die Regel als die Ausnahme. Dies ist nicht etwa eine Besonderheit der deutschen Industrie. John M. Blair hat ähnliches für die Vereinigten Staaten festgestellt¹⁸⁾.

Wertvolle Konzentrationsgrad-Errechnung

Berg bestreitet, daß man nach dem Material der Monopolkommission enge und weite Oligopole unterscheiden könne, weil „eine präzise Abgrenzung beider Marktformen schwierig“ sei und weil man dazu „die Konzentrationsgrade der einzelnen relevanten Märkte“ kennen müsse¹⁹⁾. Nach meiner Auffassung gilt beides uneingeschränkt nur für Grenzfälle. Den Straßenfahrzeugbau und erst recht Gruppen und Zweige, die noch höher konzentriert sind als er, wie zum Beispiel der Steinkohlen- und Braunkohlenbergbau, die Mineralölverarbeitung (ohne Spezialitäten), die Herstellung von Stahlrohren, die Zigaretten- und Margarineindustrie zähle ich nicht zu solchen Grenzfällen. Die Vermutung, daß in Zweigen oder Gruppen mit hohen Konzentrationsgraden enge Oligopole oder gar Teiloligopole und abgestimmte Verhaltensweisen zu finden sind, sollte man natürlich möglichst gut prüfen. Aber schon als Fingerzeig für diese Vermutung ist die Errechnung von Konzentrationsgraden wertvoll. Der Verzicht auf solch eine Errechnung und Verwertung von Konzentrationsgraden für Industriegruppen und -zweige würde uns zumindest so lange wesentliche Kenntnisse vorenthalten, wie wir keine entsprechenden Kenntnisse über die Konzentrationsgrade für Erzeugnisgruppen besitzen. Seinen Hinweis, ihre Verwendung erlaube nicht einmal eine „bestmögliche Annäherung“, hat Berg nicht zureichend belegt.

¹²⁾ Ebenda, S. 196.

¹³⁾ Ebenda.

¹⁴⁾ Berg schlägt das nicht ausdrücklich vor. Man könnte es aber aus seinen Äußerungen schließen.

¹⁵⁾ H. Berg, a. a. O., S. 197.

¹⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, a. a. O., S. 588.

¹⁷⁾ Ebenda, S. 578 ff.

¹⁸⁾ J. M. Blair: Economic Concentration, New York u. a. 1972, S. 8, 13, 15 ff. mit Beispielen.

¹⁹⁾ H. Berg, a. a. O., S. 197.

Auf den wichtigsten Zweig „Herstellung von Kraftwagen, Kraftfahrzeugteilen und Karosserien“ der von Berg als Beispiel herangezogenen Industrie-Gruppe Straßenfahrzeugbau entfielen 1973 98 % des Gruppenumsatzes²⁰⁾. In diesem Zweig sind Unternehmen zusammengefaßt, die sich nach Produktionsverfahren, durchschnittlicher Betriebs- und Unternehmensgröße und nach Art der belieferten Märkte erheblich unterscheiden – viel erheblicher, als wenn hier nur die Hersteller von in Serien produzierten Personen- und Lastkraftwagen erfaßt wären. Aber diese werden u. a. noch mit den bisweilen fast handwerklich arbeitenden Produzenten von Spezialaufbauten und mit spezialisierten Einzelteilfabrikanten zu einem Zweig vereinigt. Dadurch dürfte sich für den Zweig ein geringerer Konzentrationsgrad ergeben, als wenn er nur die Hersteller von Kraftfahrzeugen in Serien umfassen würde. Das Gewicht der restlichen drei Zweige der Gruppe ist relativ sehr gering. Nur in zwei von ihnen²¹⁾ werden

überhaupt – zum Teil ganz andersartige – Straßenfahrzeuge hergestellt. Der vierte Zweig umfaßt Kraftfahrzeug- und Fahrradreparaturwerkstätten²²⁾.

Probleme der Datenbeschaffung

Es genügt unter solchen, auch in anderen Industriegruppen zu findenden Umständen meiner Meinung nach nicht, den größten Zweig nach Teilmärkten aufzugliedern, wie es Berg vorschwebt. Die Industriegruppe müßte anders abgegrenzt werden, um sie homogener zu machen, und (oder) so in Zweige neu eingeteilt werden, daß deren Gewicht nicht so stark differiert wie bisher. Damit dürfte ein erheblicher Arbeitsaufwand verknüpft sein.

²⁰⁾ Herstellung von Kraft- und Fahrrädern 1973 0,9% des Gruppenumsatzes und „Herstellung von Gespannfahrzeugen (einschließlich der Herstellung von Kinderwagen und Krankenfahrstühlen)“ 1973 nur 0,4% des Gruppenumsatzes.

²²⁾ Hier entfallen 91,1% des Umsatzes des Zweigs auf die 25 größten Unternehmen. (Vgl. Monopolkommission, a. a. O., S. 588.) Also kann nur ein Teil der Reparaturwerkstätten der Bundesrepublik in diesem Zweig erfaßt sein.

²¹⁾ Vgl. Monopolkommission, a. a. O., S. 588.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Rolf Jungnickel, Henry Krägenau, Mathias Lefeldt, Manfred Holthus

EINFLUSS MULTINATIONALER UNTERNEHMEN AUF AUSSENWIRTSCHAFT UND BRANCHENSTRUKTUR DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

In der vorliegenden Studie wird erstmals in dieser umfassenden Form untersucht, in welchem Ausmaß die multinationalen Unternehmen den Strukturwandel der deutschen Wirtschaft beeinflusst haben und inwieweit sie auf die Wettbewerbssituation und die Ressourcenallokation innerhalb der Branchen eingewirkt haben. Außerdem wird analysiert, in welchem Maße Umfang, Richtung und Zusammensetzung der deutschen Außenwirtschaftsbeziehungen durch die Aktivitäten der multinationalen Unternehmen bestimmt werden. Das bei dieser empirischen Analyse verwendete umfangreiche Datenmaterial entstammt im wesentlichen eigenen Erhebungen in Form von Unternehmensbefragungen.

Großoktav, 431 Seiten, 1977, Preis brosch. DM 48,—

ISBN 3-87895-158-2

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

Wenn ein Unternehmer Erzeugnisse mehrerer Zweige herstellt, wie das bei einer weitergehenden Gliederung wohl in der Regel der Fall wäre, müßte man seine Maßgrößen entweder entsprechend aufteilen oder ganz dem Zweig (bzw. der Erzeugnisgruppe) zuordnen, welche(r) der Schwerpunkt des Unternehmens ist. Mit diesem, von der deutschen Statistik leider vorzugsweise angewandten Verfahren ist aber für das Anliegen von Berg nur dann Brauchbares gewonnen, wenn die Unternehmen erstens denselben Schwerpunkt des Produktionsprogramms haben, wenn dieser überdies zweitens alles andere weit überragt und wenn drittens die Schwerpunkte nicht häufig wechseln. Für den größten Teil der Industriegruppe Straßenfahrzeugbau dürfte (wie für viele andere) zumindest die erste und zweite Bedingung nicht erfüllt sein. Ich bezweifle deshalb, ob die für das Programm von Berg nötigen Zahlen in absehbarer Zeit zu beschaffen sind.

Könnte man aber nicht auf Industriegruppen-Konzentrationsgrade verzichten, wenn man Konzentrationsgrade für Erzeugnisgruppen zur Verfügung hat? Ich meine, daß auch diese Frage zu verneinen ist. Was bedeutet die Tatsache, daß Kässbohrer der drittgrößte deutsche Hersteller von Omnibussen ist, für seine Stellung auf diesem Markt und unter den deutschen Kraftfahrzeugherstellern? Was bedeutet es, daß der der Größe nach weit weniger wichtige (von Berg nicht erwähnte) Hersteller Faun auf den Teilmärkten für manche Kommunalfahrzeuge vermutlich einen wesentlich größeren Marktanteil hat als der größte deutsche Nutzfahrzeughersteller Daimler-Benz? Der Konzentrationsgrad für entsprechend eng abgegrenzte Teilmärkte dürfte zwar wohl kaum wesentlich geringer sein als der Grad des größten Zweigs der Industriegruppe nach der Abgrenzung der deutschen amtlichen Statistik. Da auf solchen Teilmärkten jeweils manche (relativ) kleineren Hersteller wegen ihres schmaleren Produktionsprogramms fehlen, wird er eher höher sein. Aber die größten Hersteller dürften sich nicht nur bei den Omnibussen, sondern auch bei den Kommunalfahrzeugen anders als im Zweig zusammensetzen.

Unbegründete Kritik

Das ändert jedoch an der Bedeutung der größten Hersteller für Nutzfahrzeuge wenig. Die überragende Stellung von Daimler-Benz wird nicht in entscheidendem Maße dadurch geschwächt, daß sein Gewicht in einer oder mehreren Erzeugnisgruppen mit relativ kleinen Umsätzen wesentlich geringer ist als im Zweig und in der Industriegruppe, vor al-

²³⁾ H. Berg, a. a. O., S. 195.

²⁴⁾ Ebenda, S. 198.

²⁵⁾ Vgl. H. Berg, a. a. O., S. 194 f.; Monopolkommission, a. a. O., Ziffern 158, 159.

²⁶⁾ J. M. Blair, a. a. O., S. 11.

lem dann, wenn die Eigenart seiner Kapazitäten es diesem Unternehmen relativ rasch erlaubt, auch in solchen Erzeugnisgruppen aktiver zu werden. Die Wettbewerbsintensität für eine Erzeugnisgruppe kann nicht allein auf der Grundlage eines Konzentrationsgrades beurteilt werden, der für sie mit Hilfe von Ex-post-Maßgrößen (z. B. Umsätzen) ermittelt wurde. Schon wegen der Bedeutung des potentiellen Wettbewerbs und der Schwächung der „Erzeugnisgruppen-Ersten“ – die nicht zu den „Industriegruppen- und Zweig-Ersten“ gehören – durch deren Möglichkeit, sich umzustellen, kann auf Industriegruppen-Konzentrationsgrade nicht verzichtet werden. Ohne Kenntnis des Konzentrationsgrades und der Größen der Industriegruppe und des Zweigs ist eine brauchbare Beurteilung des Konzentrationsgrads und der Größenverteilung bei Erzeugnisgruppen nicht möglich.

Zusammenfassend sind unsere drei Fragen für den ersten Kritikpunkt wie folgt zu beantworten: Die Kritik an der Verwendung von Konzentrationsgraden für Industriegruppen ist beim gegenwärtigen Stand der deutschen Statistik im wesentlichen nicht begründet. Sie trifft die Monopolkommission nicht, weil deren Äußerungen vorsichtig genug formuliert sind. Bergs Bemerkung, das Gutachten gebe „kaum Aufschluß darüber, ob (und gegebenenfalls wie weit) der Wettbewerb auf den hier relevanten Märkten in seiner Funktionsfähigkeit durch wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen und Zusammenschlüsse von Unternehmen tatsächlich bedroht ist“²³⁾, läßt mich vermuten, daß er an das erste Hauptgutachten zu hohe Ansprüche stellt. Wie er selbst an anderer Stelle²⁴⁾ andeutet, müßten dafür nicht nur die Marktstruktur, sondern auch das Marktverhalten, unter Umständen auch die Marktergebnisse untersucht werden. Das hätte im Rahmen dieses für einen einschlägigen Überblick über die gesamte deutsche Wirtschaft bestimmten Gutachtens allenfalls beispielhaft geleistet werden können. Daß solche Beispiele fehlen, wiegt angesichts der beeindruckenden Fülle des vorgelegten sonstigen Materials nicht schwer. Eine Auswahl des Vorzulegenden ließ sich unter den gegebenen Umständen nicht vermehren. Vielleicht hätte allerdings das Gutachten noch gewonnen, wenn es an Stelle mancher quantitativer Daten mehr Auswertung geboten hätte – was allerdings nur mit einer hinreichenden Zahl entsprechend qualifizierter Mitarbeiter möglich gewesen wäre.

Zutreffende Feststellungen

Die von der Monopolkommission verwandte Bezeichnung der Konzentrationsgrade für die drei größten Unternehmen (sehr hoch, hoch, mäßig)²⁵⁾, auf die sich Bergs Kritik vielleicht auch beziehen soll, ist in ähnlicher Weise in den Vereinigten Staaten üblich. Kaysen und Turner sowie Blair²⁶⁾ spre-

chen von „concentrated“, „moderately concentrated“ bzw. „unconcentrated“ industries, wenn der Umsatzanteil der vier größten Unternehmen 50% und mehr, 25 bis 49% bzw. unter 25% beträgt. Auch sonst entspricht die Darstellung der Konzentrationsgrade dem, was in den (über viel mehr einschlägige Erfahrungen verfügenden) Vereinigten Staaten üblich ist²⁷⁾. Die Feststellungen der Kommission über die Zunahme der Unternehmenskonzentration nach Industriegruppen²⁸⁾ sind zutreffend und relevant. Dies gilt auch für die allgemeine Bemerkung der Kommission über die Erhöhung des Abstands der Gruppe der Großunternehmen von den kleineren²⁹⁾. Hier trifft die Kommission nur Feststellungen, sie quantifiziert erst im nächsten Absatz, und sie kommentiert nicht.

Die Folgerung aus der Kritik von Berg sollte sein, die deutsche Statistik so bald wie möglich zu verbessern. Solange das nicht der Fall ist, tut die Monopolkommission gut daran, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen.

Bedeutung der Größenunterschiede

Bei dem zweiten Kritikpunkt von Berg, dem der „irreführenden Größenunterschiede“, geht es um den jeweiligen Abstand des größten von dem kleinsten Unternehmen und nicht – wie eben behandelt – um die Veränderung des Abstandes der Gruppe der großen Unternehmen von den übrigen. Dieser Kritikpunkt ist überzeugend, soweit Industriegruppen oder -zweige heterogene Produktionen umfassen und die Größenunterschiede im wesentlichen auf diese Heterogenität zurückzuführen sind. Bei der Industriegruppe „Straßenfahrzeugbau“ wie auch bei den übrigen von der Monopolkommission unter Ziffer 176 ihres Hauptgutachtens angeführten Gruppen (elektrotechnische, tabakverarbeitende und chemische Industrie, Bergbau) dürfte das der Fall sein. Auch insoweit ist die Statistik im Hauptgutachten³⁰⁾ aufschlußreich. Die Torfindustrie und der Kohlenbergbau oder die Hersteller von pharmazeutischen Spezialitäten, deren Produktionsstruktur der einer größeren Apotheke ähnelt, einerseits und die Produzenten wichtiger chemischer Grundstoffe mit einem breiten sonstigen Produktionsprogramm andererseits weichen zu sehr voneinander ab, als daß man sie ohne weiteres vergleichen könnte – um nur diese Beispiele zu nennen.

²⁷⁾ Vgl. z. B. die Materialien in Part I der „Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly“ des amerikanischen Senats, Washington 1964, S. 335, oder das Lehrbuch von C. Wilcox, W. G. Shepherd: Public Policies toward Business, 5. Auflage, Homewood, Ill. 1975, S. 200.

²⁸⁾ Vgl. H. Berg, a. a. O., S. 195; Monopolkommission, a. a. O., Ziffer 38.

²⁹⁾ Vgl. H. Berg, a. a. O., S. 195; Monopolkommission, a. a. O., Ziffer 204, 1. Absatz.

³⁰⁾ Monopolkommission, S. 578 ff.

Die Monopolkommission trifft diese Kritik der irreführenden Größenunterschiede deshalb nicht voll, weil sie den von Berg³¹⁾ zitierten Sätzen über die Bedeutung der Größenunterschiede aus der Ziffer 175 des Gutachtens einen weiteren Satz hinzufügte, den Berg weggelassen hat: „Sofern es den kleineren Anbietern nicht gelingt, sich in Marktlücken zu etablieren, drohen hohe Größenunterschiede den Wettbewerb zu lähmen.“ Sie hätte jedoch hier oder später ergänzen sollen, daß die von ihr anschließend angegebenen Zahlen wegen der Heterogenität der erfaßten Industriegruppen die Gefahr der Lähmung unter Umständen zu groß erscheinen lassen, weil zwischen sehr großen und kleinen Unternehmen, die sehr verschiedenartige Erzeugnisse anbieten, nur geringe Wettbewerbsbeziehungen bestehen.

Dies gilt vermutlich für manche Industriegruppen auch im Hinblick auf den zweiten Absatz der Ziffer 201 des Gutachtens, nach dem das Verhältnis des durchschnittlichen Umsatzes der Gruppe der zehn Größten zum durchschnittlichen Umsatz der übrigen Unternehmen einer Industriegruppe in 16 Industriegruppen zugenommen hat³²⁾, und vor allem für die dafür angegebenen Zahlen. Denn die Veränderung könnte bei heterogenen Industriegruppen auch darauf zurückzuführen sein, daß Zweige oder Erzeugnisgruppen relativ stark gewachsen sind, in denen sich überwiegend große Unternehmen betätigen. Berg geht aber hier meiner Meinung nach zu weit. Meine obige Bemerkung gilt zum Beispiel für einen Vergleich zwischen den großen Herstellern von Personenkraftwagen und Kinderwagenfabrikanten. Der von Berg³³⁾ erwähnte Vergleich zwischen Personenkraftwagenherstellern sehr unterschiedlicher Größe kann dagegen durchaus sinnvoll sein.

Meine Folgerung hinsichtlich des zweiten Kritikpunkts ist, daß die amtliche deutsche Statistik Material für möglichst homogene Zweige und Erzeugnisgruppen bereitstellen sollte, damit hinreichend brauchbare Schlüsse möglich sind. Solange das nicht der Fall ist, sollte man die hier besprochenen Auswertungen jeweils hinreichend kommentieren.

Berechtigte Hinweise

Der dritte Kritikpunkt, die „Notwendigkeit der Erfassung der Konzernbeziehungen und der Im- und Exporte“, ist im Grundsatz berechtigt. In der Tat sollte man den Konzentrationsgrad nicht für Unternehmen im rechtlichen, sondern im wirtschaftlichen Sinn ermitteln. Man sollte die Im- und Exporte be-

³¹⁾ H. Berg, a. a. O., S. 195.

³²⁾ Vgl. ebenda, S. 195, und die Statistik bei Monopolkommission, a. a. O., S. 669 f.

³³⁾ H. Berg, a. a. O., S. 196 f.

rücksichtigen. Allerdings müßte dabei, um ein zutreffendes Urteil zu erhalten, die Bedeutung von Handelschranken und Transportkosten für den Wettbewerb ausländischer Anbieter veranschlagt werden.

Die Monopolkommission trifft diese Kritik nicht, weil sie nur die Zahlen verwenden konnte, die ihr zur Verfügung standen. Die Berücksichtigung der Konzernbeziehungen dürfte übrigens die angegebenen Konzentrationsgrade durchweg oder fast durchweg erhöhen, und zwar teilweise sogar sehr erheblich³⁴⁾. Die Wirkung der Einbeziehung von Im- und Exporten ist schon deshalb unsicher, weil die Exportanteile bei verschiedenen Unternehmensgrößen unterschiedlich sein können. Berg erwähnt zu Recht³⁵⁾, daß Müller und Hochreiter in ihrer Studie Im- und Exporte berücksichtigt haben (wobei zu ergänzen ist, daß dies nur teilweise geschah). Das ist sehr zu begrüßen. Es ist aber der Monopolkommission nicht zu verargen, daß sie angesichts der Problematik der Berechnungen³⁶⁾ darauf verzichtet hat. Die von Müller und Hochreiter festgestellten Abweichungen durch die Hinzunahme von Im- und Exporten waren übrigens nur teilweise erheblich und meist relativ gering³⁷⁾. Zu Recht weist Berg auch auf die Verzerrung durch die Zuordnung der gesamten Umsätze eines Unternehmens zu seinem Produktionsschwerpunkt hin. Die

³⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, a. a. O., Ziffer 143.

³⁵⁾ H. Berg, a. a. O., S. 197.

³⁶⁾ Vgl. die einschlägigen Ausführungen bei J. Müller, R. Hochreiter: Stand, Entwicklung und Konsequenzen der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik, Göttingen 1975, S. 84 ff.

³⁷⁾ Sie haben für 30 Erzeugnisgruppen Zahlen vorgelegt. Berg erwähnt auf Seite 197 nur fünf der sieben Erzeugnisgruppen, für die die größten Abweichungen festgestellt wurden. Bei den von Berg nicht erwähnten Personenkraftwagen war die Abweichung 1958 noch relativ klein (vier Prozentpunkte) und wurde erst mit der starken Zunahme der Konzentration der inländischen Produktion bedeutender. Immerhin belief sich 1971 der um Im- und Exporte berichtigte Konzentrationsgrad (hier Anteil der vier größten Unternehmen an der Produktion der Erzeugnisgruppe) noch auf 78 % gegenüber 94 % vor Berichtigung.

einschlägige Auswirkung scheint mir hier jedoch ungewiß zu sein.

Die Folgerung aus diesem Kritikpunkt müßte sein, von der Zuordnung nach dem Schwerpunkt abzugehen und die Konzernbeziehungen sowie die Im- und Exporte zu berücksichtigen. Solange die deutsche Statistik nicht entsprechend verfährt, bleibt der Monopolkommission – soweit sie das dafür nötige Personal und die nötige Zeit hat – nur der Ausweg von eigenen Berechnungen, etwa nach der Art derjenigen von Müller und Hochreiter.

Wertvolle Leistung

Die beim *vierten Kritikpunkt* erwähnten „weiteren Strukturmerkmale“ müssen bei tiefergreifenden Untersuchungen von Branchen und Unternehmen grundsätzlich berücksichtigt werden. Von der Monopolkommission war aber nicht zu erwarten, daß sie diese im Rahmen ihres notwendigerweise globaleren Gutachtens erörtert. Dazu hätte jeder Zweig, ja es hätten oft Erzeugnisgruppen jeweils gesondert behandelt werden müssen. Auch hier gilt, was Berg am Schluß kurz erwähnt: Vermutlich hätten dazu weder Informationen noch Ressourcen und Zeit ausgereicht. Für die Ursachen eines mehr oder weniger hohen Konzentrationsgrads gilt ähnliches³⁸⁾.

Meine Folgerung ist hier: Sollte die Monopolkommission Mittel und Zeit für entsprechende Einzeluntersuchungen haben, wäre das sehr zu begrüßen. Im Rahmen ihres Zweijahresgutachtens sind entsprechende Ausführungen wohl kaum möglich. Ich bin der Meinung, daß die Monopolkommission in ihrem ersten Hauptgutachten eine Fülle interessanter Materials vorgelegt und im ganzen sehr Wertvolles geleistet hat. Eine gebührende Würdigung ist in dem hier gegebenen Rahmen leider nicht möglich.

³⁸⁾ Vgl. hierzu H. O. L e n e l : Ursachen der Konzentration, 2. Auflage, Tübingen 1968, S. 42 ff.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahi)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klaus-peter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Kiemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement: DM 80,- (Studenten: DM 30,-)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.