

Krüger, Reinald

Article — Digitized Version

Wettbewerb oder Interessenausgleich?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Krüger, Reinald (1993) : Wettbewerb oder Interessenausgleich?,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 73, Iss. 8, pp. 390-391

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137029>

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.

Wettbewerb oder Interessen- ausgleich?



Reinald Krüger

Seit einigen Tagen steht fest, daß das Bundeskartellamt – wegen der Weigerung des Bundeswirtschaftsministeriums, bei der EG-Kommission einen Antrag auf Rücküberweisung zu stellen – nicht über die Genehmigung der Fusion zwischen der westdeutschen Kali + Salz AG (K + S) und der Mitteldeutschen Kali AG (MDK) entscheiden wird. Damit richten sich die Hoffnungen der Bischofferoder Bergleute, daß der Zusammenschluß der beiden deutschen Kaliunternehmen noch untersagt wird, auf Brüssel. Da der Fusionsvertrag eine sogenannte Konkurrenzausschlußklausel enthält, würde in der Tat nur eine Untersagung durch die EG-Kommission die Option, Bischofferode doch noch zu privatisieren, bestehen lassen. Diese Klausel besagt nämlich de facto, daß sich K + S nicht an ausländischen Kaliunternehmen beteiligen und die Treuhandanstalt keine Betriebe privatisieren darf, die in Konkurrenz zum gesamtdeutschen Gemeinschaftsunternehmen agieren würden.

Die Treuhandanstalt beeilte sich zu erklären, daß durch die Vertragsklausel für Bischofferode keineswegs eine Einzellösung verhindert wäre, wenn sie „mit den Zielen der Fusion, der planmäßigen Weiterführung der verbleibenden Standorte, vereinbar ist“. Gesucht ist also ein Investor, der über langfristige Abnahmeverträge mit Kunden verfügt, deren Nachfragepotential für das Gemeinschaftsunternehmen nicht interessant ist, und gleichzeitig alles unterläßt, Bischofferode gegenüber den anderen deutschen Kalibetrieben wettbewerbsfähig zu machen. Vor dem Hintergrund weltweiter Überkapazitäten gleicht diese Anforderung der Quadratur eines Kreises.

Ernster zu nehmen ist der Einwand der Treuhandanstalt, daß bei einer wettbewerblichen Privatisierungsstrategie der Auslesemechanismus des Marktes einen noch stärkeren Kapazitätsabbau in Ostdeutschland erzwungen hätte, wobei die nordthüringische Kaligrube wegen ihrer Kostennachteile in jedem Fall geschlossen worden wäre. Schon die im Fusionsvertrag vorgesehene Erhaltung von 3000 ostdeutschen Arbeitsplätzen erfordert den Abbau von 1700 der 6200 Kali-Arbeitsplätze in Westdeutschland und verursacht der Treuhandanstalt beträchtliche Kosten: Sie bringt in das Gemeinschaftsunternehmen eine Bareinlage von einer Milliarde DM ein und trägt in den ersten drei Jahren 90% der Verluste, obwohl sie am Kapital nur zu 49% beteiligt ist. Eine weitgehendere Erhaltung der ostdeutschen Kapazitäten stieß nicht nur auf den westdeutschen Widerstand, sondern hätte möglicherweise auch ein Veto aus Brüssel heraufbeschworen. Die EG-Kommission wacht nämlich auch darüber, daß der Wettbewerb in Europa nicht durch Subventionen verfälscht wird, und genehmigt einem Mitgliedsland staatliche Hilfen in Krisenbranchen nur, wenn sie mit einem Kapazitätsabbau verbunden sind.

Der von den Wettbewerbspolitikern, namentlich vom Bundeskartellamt, artikulierte Widerspruch gegen die Fusionslösung richtet sich auch nicht gegen die Stilllegung von Bischofferode, sondern gegen die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der deutschen Kaliindustrie. Diese Beeinträchtigung des Wettbewerbs widerspricht eklatant der Forderung, das ehemals planwirtschaftliche, durch Monopole gekennzeichnete System von einer marktwirtschaftlichen Konkurrenzwirtschaft abzulösen. Bis auf wenige Bereiche, wo prinzipielles Marktversagen vorliegt, sollen in den neuen wie in den alten Bundesländern unabhängige Unternehmen im Wettbewerb die effizienten Marktergebnisse herausfinden.

Was die Privatisierung der ostdeutschen Kalibranche aus wettbewerbspolitischer Sicht so bemerkenswert macht, sind die Indizien, die dafür sprechen, daß bislang ein regionaler Markt „Westdeutschland“ bestand, auf dem ein Anbieter, K + S, nahezu eine Monopolstellung innehatte. Selbstverständlich könnte die Tatsache, daß kein ausländisches Unternehmen Kali nach Deutschland importiert, daß aber K + S den größten Teil des Umsatzes im Ausland erzielt, auch ein Zeichen überragender Wettbewerbsfähigkeit sein. Allerdings sprechen relativ hohe Transportkosten, langfristige Vertragsbeziehungen, traditionelle Lieferwege und habituelles Nachfrageverhalten deutlich für das Vorliegen von Marktzutrittsschranken, die die Marktmacht von K + S auf dem westdeutschen Markt absichern.

Weil ostdeutsche Kalibetriebe schon immer in der Nähe der westdeutschen produziert haben, waren sie potentielle Wettbewerber für K + S. Somit ist die Kalibranche ein Paradebeispiel dafür, daß die Vereinigung der beiden deutschen Staaten die Möglichkeit bot, nicht nur in Ostdeutschland, sondern auch im alten Bundesgebiet Wettbewerb zu initiieren. Dafür müssen allerdings zwei Bedingungen erfüllt sein. Erstens muß eine realistische Chance bestehen, die ostdeutschen Betriebe kosteneffizient zu machen. Zweitens muß neben dem westdeutschen Monopolisten ein Investor gefunden werden, der dies technisch und finanziell zu leisten bereit ist. Darüber hinaus mußte bei den verantwortlichen politischen Instanzen der nachdrückliche Wille bestehen, die Chancen für mehr Wettbewerb zu nutzen.

Der außenstehende Beobachter konnte in den drei Jahren nach der Wende nicht den Eindruck gewinnen, daß der Wettbewerb bei der Privatisierung hohe Priorität hatte. Zwar betont die Treuhandanstalt, sie habe die MDK weltweit ausgeschrieben und mit 40 potentiellen Interessenten verhandelt, doch habe sich schließlich nur K + S für eine Übernahme bereit gefunden, und dies auch erst nach langem Zögern. Es ist aber zweifelhaft, ob die Treuhandanstalt wirklich alle Chancen genutzt hat. So scheint sie nur für die Übernahme der gesamten ostdeutschen Kaliindustrie Investoren gesucht zu haben. Möglicherweise hätte eine Entflechtung des ehemaligen VEB Kombinat Kali und die getrennte Ausschreibung der drei Kalireviere Südharz (mit 6 Werken), Werra (3) und Zielitz (1) ausländischen Kaliproduzenten die Angst genommen, bei einem Engagement in Sachsen-Anhalt oder Thüringen zu massiv ins Revier der mächtigen K + S einzudringen. Auch ist zu fragen, ob die Treuhandanstalt ausländischen Investoren die gleichen finanziellen Hilfen in Aussicht gestellt hat, wie sie sie dem geplanten Gemeinschaftsunternehmen gewährt.

Vor allem aber spricht viel dafür, daß ausländische Investoren dadurch abgeschreckt wurden, daß die Treuhandanstalt den westdeutschen Monopolisten schon frühzeitig involvierte. So konnte K + S einen Mitarbeiter in das Management der MDK entsenden. Weil sich die Treuhandanstalt für das für die Umstrukturierung erforderliche Know-how zunächst bei K + S bediente, konnte diese gezielt auf die Wettbewerbsstrategie des ostdeutschen Unternehmens Einfluß nehmen. Spätestens Ende 1991, als die Treuhandanstalt mit einer Bund-Länder-Arbeitsgruppe, der IG Bergbau und Energie, der K + S und der MDK über Privatisierungskonzeptionen verhandelte, mußten andere Interessenten das Gefühl haben, nicht in den deutschen Markt eintreten zu können.

Bei der Beurteilung der geplanten Fusion muß man klar sehen, daß die Treuhandanstalt vorrangig das Ziel verfolgte, möglichst viele Arbeitsplätze im ostdeutschen Kalibergbau zu retten. Das Ergebnis der Privatisierungsstrategie, die den Wettbewerb zugunsten eines politischen Interessenausgleichs vernachlässigt, ist allerdings wenig ermutigend. Wo früher auf zwei Regionalmärkten zwei Anbieter eine marktbeherrschende Stellung hatten, wird in Zukunft ein Monopolist den gesamten deutschen Kalimarkt beherrschen. Hinzu kommt, daß die Erhaltung einer nur bescheidenen Anzahl von Arbeitsplätzen beträchtliche öffentliche Mittel verschlingt.

Der eigentliche Flurschaden liegt in folgendem: In einer Branche mit strukturellen Überkapazitäten, in der die Marktkräfte ohnehin durch ökonomische Macht weitgehend ausgeschaltet sind und in der wegen der starken regionalen Konzentration die Einzelinteressen hart aufeinanderprallen, führt der Versuch eines politischen Interessenausgleichs bei den Verlierern zu dem Eindruck, sie seien nur mangels schlagkräftiger Lobby „geopfert“ worden. Dieser Eindruck wird noch verstärkt, wenn die Betroffenen falsche Verbündete finden, die es in Wahrheit auf den Subventionsstopf abgesehen haben. Das Schlagwort „Bischofferode ist überall“ verheißt für die Lösbarkeit ökonomischer Probleme in den neuen wie in den alten Bundesländern nichts Gutes.