

Klodt, Henning

Article — Digitized Version

Wirtschaftliche Konzentration und Kartelle im Unternehmensbereich

Trend: Zeitschrift für soziale Marktwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy (IfW)

Suggested Citation: Klodt, Henning (1990) : Wirtschaftliche Konzentration und Kartelle im Unternehmensbereich, Trend: Zeitschrift für soziale Marktwirtschaft, ISSN 0177-0780, Information für die Wirtschaft, Berlin, Iss. 43, pp. 16-19

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/1434>

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.

Geldmenge führten. Zwar wurde, wie die D-Mark-Aufwertungen der Jahre 1961 (5 v. H.) und 1969 (9,3 v. H.) zeigen, der Stabilität des Binnenwertes der Währung Priorität eingeräumt, die Aufwertungen kamen jedoch zumeist zu spät und schufen nur vorübergehend die Möglichkeit, eine stabilitäts-gerechte Geldmengenausweitung zu betreiben.

Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre geriet die Geldpolitik durch Devisenzuflüsse, die von Aufwertungserwartungen für die D-Mark induziert wurden, immer mehr außer Kontrolle. Die Geldmenge stieg stärker, als es die Bundesbank für gut hielt. Dies führte schließlich dazu, daß der Wechselkurs der D-Mark ab Mai 1971 zunächst für ein halbes Jahr und ab März 1973 endgültig freigegeben wurde. Die Zentralbank konnte also zu Beginn der siebziger Jahre der Beschleunigung des Preisauftriebs, die durch die zeitweilige Überhitzung des deutschen Arbeitsmarktes und damit verbundene hohe Lohnsteigerungen (1970: 13 v. H. im Durchschnitt) genährt wurde, wegen mangelnder außenwirtschaftlicher Abschirmung zunächst nur unzureichend entgegenwirken. Der Preisauftrieb verstärkte sich trotz der Ende 1970 beginnenden konjunkturellen Abschwächung auch in den beiden Folgejahren weiter und wurde erwartungsprägend. Die Inflationsmentalität schlug sich nicht nur in hohen Lohnforderungen nieder, sondern auch in einer Flucht in die Sach-

werte (Betongeld). Angesichts dieser Fehlentwicklungen nutzte die Bundesbank die 1973 durch die Freigabe der Wechselkurse wiedererlangte Handlungsfähigkeit. Sie betrieb eine ausgesprochen restriktive Geldpolitik, um die Inflation wieder einzudämmen. Damit entstand ein Konflikt zwischen Geldpolitik und Lohnpolitik, der durch die Ölpreisexplosion Ende 1973 zusätzliche Brisanz erhielt. Trotz aller Mahnungen von Seiten der wirtschaftspolitisch Verantwortlichen vereinbarten die Tarifparteien 1974 Tariflohnerhöhungen, denen Inflationserwartungen von mehr als 10 v. H. zugrunde lagen. Da die tatsächliche Inflationsrate jedoch nur 7 v. H. betrug, war die zwangsläufige Folge der ungeplant hohen Reallohnsteigerungen ein dramatischer Anstieg der Arbeitslosigkeit. Um allen am Wirtschaftsprozess Beteiligten eine Orientierungshilfe für den zukünftigen Kurs der Geldpolitik zu geben und auch um ihren Stabilitätswillen zu demonstrieren, verkündet die Bundesbank seit Dezember 1974 regelmäßig für das folgende Jahr ein Geldmengenziel. Von dem verkündeten Geldmengenziel ist die Bundesbank in den Folgejahren jedoch mehrfach abgewichen, wenn sie dies aus konjunkturellen oder außenwirtschaftlichen Gründen für geboten hielt. Überschreitungen des Geldmengenziels in den Jahren 1977 und 1978 wurden mit der Überbewertung der D-Mark durch die Devisenmärkte und der schwachen Binnenkonjunktur gerechtfertigt. Die Folge der übermäßigen Geldmengen-

expansion war jedoch erneut eine kräftige Nachfrageexpansion — und mit der üblichen Verzögerung — eine Beschleunigung der Inflation. Diese wurde durch den zweiten Ölpreisschub im Jahr 1979 verstärkt. Der 1980 erneut einsetzende geldpolitische Kurswechsel ging der schweren Stabilisierungsrezession zu Beginn der achtziger Jahre voraus. Seit 1983 ist eine mäßige und relativ stetige konjunkturelle Aufwärtsbewegung zu beobachten, die es erlaubte, gleichzeitig auch dem Stabilisierungsziel wieder näher zu kommen. Es bleibt zu hoffen, daß sich nach den Erfahrungen der siebziger Jahre die Erkenntnis durchgesetzt hat, daß ein stabiler Geldwert längerfristig eine wichtige Voraussetzung für wirtschaftliche Prosperität ist und daß eine stetige, am Wachstum des Produktionspotentials orientierte Ausweitung der Geldmenge am besten dazu beiträgt, Preisstabilität zu sichern.

Weiterführende Literatur

Cassel, Dieter: *Inflation*. In: *Vahlens Kompendium der Volkswirtschaftslehre*. Bd. 1. München 1980. S. 223—274.
Deutsche Bundesbank (Hrsg.): *Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876—1975*. Frankfurt/M. 1976.
Giersch, Herbert: *Wachstumsförderung durch Geldwertschwund?* In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 28. 11. 1970.
Rasch, Hans Georg: *Zur Neuberechnung des Preisindex für die Lebenshaltung auf Basis 1980*. *Wirtschaft und Statistik*. Heft 7. Juli 1984. S. 640—647.

Henning Klodt

WIRTSCHAFTLICHE KONZENTRATION UND KARTELLE IM UNTERNEHMENS- BEREICH

Unternehmenskonzentration als Herausforderung für die Wirtschaftspolitik
Konstituierendes Element einer marktwirtschaftlichen Ordnung ist der Wett-

bewerb zwischen den Unternehmen. Die Wettbewerbspolitik des Staates soll die Bedingungen dafür schaffen, daß sich in der Konkurrenz auf den Märkten der Bessere und nicht der Stärkere

durchsetzen kann — daß das Prinzip des „survival of the fittest“ nicht zum „survival of the fattest“ verkommt. Im Mittelpunkt steht dabei die Kontrolle von Zusammenschlüssen ehemals selbständiger Unternehmen (Fusionen) sowie die Überwachung wettbewerbsbeschränkender Absprachen (Kartelle).

Bei der Durchführung der Wettbewerbspolitik muß beachtet werden, daß im Wettbewerb zwischen den Unternehmen auch darüber entschieden wird, welche Unternehmensgrößen für den jeweiligen Markt angemessen sind. Gibt es etwa produktionstechnische Kostenvorteile größerer Unternehmen, wird ein Verdrängungswettbewerb einsetzen, bis so viele Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden sind, daß die übriggebliebenen Anbieter die kostengünstigsten Produktionsmengen erreichen können. Sind dagegen die optimalen Unternehmensgrößen be-

reits überschritten, entsteht Raum für neue Anbieter, denn überdimensionierte Großunternehmen haben in aller Regel einen höheren Verwaltungsaufwand und sind weniger flexibel als kleinere Unternehmen.

Ein funktionierender Wettbewerb sorgt dort für Konzentration, wo sie aus Effizienzgründen nötig ist, und verhindert zugleich eine Fortsetzung der Konzentration ins Uferlose.

Soweit die Konzentrationsvorgänge dazu beitragen, die Effizienz in der Wirtschaft zu erhöhen, wäre die Wettbewerbspolitik schlecht beraten, wenn sie sich einer solchen Entwicklung entgegenstellen würde.

Der Weg zu der heutigen Wettbewerbsordnung der Bundesrepublik wurde durch drei markante Einschnitte geprägt:

— die zwangsweise Entflechtung von Großunternehmen und der Erlaß von Dekartellierungsgesetzen durch die Alliierten unmittelbar nach dem zweiten Weltkrieg, die darauf abzielten, eine Verquickung von wirtschaftlichen und politischen Interessen zu verhindern;
— die Verabschiedung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Jahre 1957, das die alliierten Dekartellierungsgesetze ablöste und das wettbewerbsbeschränkende Absprachen zwischen Unternehmen einer schärferen Kontrolle unterwarf sowie eine staatliche Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen einführte;



Dr. Henning Klodt,
Forschungsgruppe
Branchenstruktur und Beschäftigung,
Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

— die Novellierung des GWB im Jahre 1973, nach der fortan unter bestimmten Voraussetzungen auch der Zusammenschluß von Unternehmen untersagt werden konnte.

Zur Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik

Die Unternehmenskonzentration zeigt eine vielschichtige Ausprägung. Entsprechend vielfältig sind die Meßziffern, mit denen die Konzentration statistisch erfaßt werden kann.

Sollen beispielsweise die Marktverhältnisse für ein bestimmtes Produkt untersucht werden, ist der Anteil der jeweils größten Unternehmen am Gesamtumsatz dieses Produktes (Konzentrationsrate) die gebräuchlichste Meßziffer. Dabei werden verschiedene Abstufungen benutzt, etwa die Konzentrationsrate für die drei, sechs oder zehn größten Unternehmen des betreffenden Marktes.

Für die Volkswirtschaft als Ganzes ist diese Meßziffer wenig aussagefähig. Gesamtwirtschaftliche Konzentrationsvorgänge lassen sich am einfachsten an der Entwicklung der durchschnittlichen Unternehmensgrößen deutlich machen. Dabei bietet es sich an, auf die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen je Unternehmen zurückzugreifen, denn diese sind — anders als beispielsweise der Umsatz — nicht durch inflationäre Prozesse verzerrt.

Die Zahl der Beschäftigten je Unternehmen ist in der Zeit von 1950 bis 1980 kontinuierlich gestiegen; die Unternehmenskonzentration hat sich also verstärkt. Besonders ausgeprägt war diese Tendenz im Dienstleistungssektor (Banken und Versicherungen, Handel und Verkehr, Nachrichtenübermittlung, sonstige Dienstleistungen). Im Produzierenden Gewerbe dagegen (Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau, Energiewirtschaft, Baugewerbe) stiegen die Unternehmensgrößen merklich langsamer an. Heute sind in einem Unternehmen dieses Bereichs durchschnittlich rund 30 Prozent weniger Arbeitskräfte beschäftigt als in einem Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor; im Jahre 1950 war die Relation noch umgekehrt.

In jüngster Zeit zeigt sich allerdings ein bemerkenswerter Wandel: Sowohl im Produzierenden Gewerbe als auch im Dienstleistungssektor waren im Jahre 1984 weniger Arbeitskräfte pro Unternehmen beschäftigt als zu Beginn dieses Jahrzehnts. Es mag bezweifelt wer-

den, daß damit bereits eine Trendumkehr eingeleitet ist. Insbesondere könnte eingewendet werden, daß der Rückgang der Beschäftigtenzahlen pro Unternehmen zeitlich mit einem drastischen Anstieg der Arbeitslosigkeit zusammenfällt und daher möglicherweise allein als Reflex des gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseinbruchs zu werten sei. Doch es sind nicht nur die durchschnittlichen Unternehmensgrößen zurückgegangen — auch die Zahl der Unternehmen steigt seit Beginn der achtziger Jahre wieder an. Die gegenüber 1980 geringere Zahl der Beschäftigten pro Unternehmen läßt sich also nicht allein mit der höheren Arbeitslosigkeit erklären. Sie deutet vielmehr ein Ende des langjährigen Konzentrationsprozesses in der deutschen Wirtschaft, wenn nicht gar den Beginn einer abnehmenden Konzentration an.

Dabei kommt die neue Dynamik vor allem aus dem Dienstleistungssektor; im Produzierenden Gewerbe ist die Zahl der Unternehmen weiter rückläufig. Diese sektoralen Unterschiede sind weitgehend das Spiegelbild des wirtschaftlichen Strukturwandels: In einer reifenden Volkswirtschaft wie der Bundesrepublik geht die Bedeutung des industriellen Sektors tendenziell zurück.

Dieser Schrumpfungsprozeß geht einher mit einer zunehmenden Unternehmenskonzentration. Der Dienstleistungssektor hingegen wird mehr und mehr zum eigentlichen Wachstumsträger. Und dort steigt die Zahl der Unternehmen mittlerweile an.

Hintergründe und Perspektiven

Im Rückblick läßt sich für die Bundesrepublik feststellen, daß die fünfziger und sechziger Jahre maßgeblich geprägt waren vom Vordringen der Massenproduktion in der Industrie. Der Wiederaufbau nach dem Kriege und die Errichtung eines gemeinsamen europäischen Marktes eröffneten den deutschen Unternehmen viele neue Absatzmärkte und ließen große Produktionsanlagen rentabel werden. Die gegenüber anderen Ländern vergleichsweise niedrigen Lohnkosten machten standardisierte Fertigungsverfahren und eine Produktion in großen Serien lohnend. Der technische Fortschritt hatte seine Schwerpunkte bei der Mechanisierung und Automatisierung, wodurch ebenfalls der Aufbau größerer Produktionskapazitäten begünstigt wurde. Hinzu kam eine zunehmende Lieferverflechtung über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg, die eine intensive Kapitalverflechtung nach sich zog. All dies brachte

einen Trend zu größeren Unternehmenseinheiten und damit zu einer verstärkten Konzentration. Durch die gleichzeitige Öffnung der Märkte nahm die Wettbewerbsintensität in dieser Zeit jedoch nicht ab, sondern weiter zu.

In den siebziger Jahren begann sich das Blatt zu wenden. Durch die drastische Aufwertung der D-Mark wurde die Bundesrepublik schlagartig zum internationalen Hochlohnland. Sie hatte damit ihren wesentlichen Kostenvorteil als Standort für standardisierte Maschengüter verloren. Deren Produktion verlagerte sich in weniger entwickelte Länder oder konnte nur noch im Schutze staatlicher Subvention und Protektion über Wasser gehalten werden. Gefragt waren nun technologisch anspruchsvolle Güter, die den Einsatz qualifizierter Arbeitskräfte verlangen und die von Ländern mit niedrigeren Lohnkosten nicht ohne weiteres nachgeahmt werden können. Im Zuge dieser Entwicklung verloren herkömmliche Vorteile der Massenproduktion rasch an Bedeutung — der Konzentrationsprozeß verlangsamte sich.

Die nun am Markt geforderte Qualität und Vielfalt der Produkte wurde zum Teil erst möglich durch den Einsatz moderner Technologie — insbesondere der Mikroelektronik. Gerade die Mikroelektronik erlaubt es, kleinere Losgrößen rationell zu fertigen und die Produktionsprozesse ohne großen Kostenaufwand rasch auf neue Nachfrageströmungen umzustellen. Auch im Dienstleistungssektor brachte die Mikroelektronik wichtige Impulse für eine Intensivierung des Wettbewerbs.

So haben kleinere Unternehmen heute durchaus die Chance, etwa im Bereich der Softwareentwicklung den etablierten Großunternehmen erfolgreich Konkurrenz zu machen. Der technische Fortschritt hat damit in den vergangenen Jahren viel von seiner Konzentrationsfördernden Wirkung verloren.

Ansatzpunkte einer staatlichen Wettbewerbspolitik

In der Bundesrepublik können Zusammenschlüsse von Unternehmen dann untersagt werden, wenn zu erwarten ist, „daß durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird“ (§ 24 GWB). Dabei wird die Marktbeherrschung in erster Linie an den Umsatzanteilen der jeweiligen Unternehmen auf ihren Absatzmärkten gemessen.

Nur in seltenen Fällen werden andere Kriterien der Marktbeherrschung,

etwa die Finanzkraft oder der Zugang zu den Beschaffungsmärkten, herangezogen. Die Fusionskontrolle richtet sich damit vorrangig gegen Zusammenschlüsse innerhalb eines Marktes, die sogenannten horizontalen Fusionen. Davon zu unterscheiden sind Zusammenschlüsse von Unternehmen mit ihren Zulieferern oder Abnehmern (vertikale Fusionen) und Zusammenschlüsse von Unternehmen aus völlig verschiedenen Märkten (Konglomeratfusionen). Die beiden letztgenannten Typen werden von der Fusionskontrolle kaum erfaßt.

Die Möglichkeit zum Verbot von Fusionen besteht seit 1973. Schon vorher jedoch waren Fusionen anzeigepflichtig, wenn bestimmte, in § 23 GWB definierte Größenordnungen überschritten wurden.

Die Einführung der Fusionskontrolle hat den Anstieg der Zahl der Fusionen nicht gebremst. Allerdings ist der Anteil der horizontalen Fusionen merklich zurückgegangen. Die Fusionskontrolle hat somit offenbar lediglich eine Verschiebung von den brancheninternen zu den branchenübergreifenden Fusionen bewirkt, ohne die Zusammenschlußfähigkeit insgesamt wesentlich zu vermindern.

Insgesamt gesehen dürfte die Fusion von Unternehmen den Konzentrationsprozeß in der Bundesrepublik aber kaum nennenswert beeinflußt haben. Gemessen an der Gesamtzahl von einhalb Millionen Unternehmen nimmt sich die jährliche Anzahl von rund 500 Fusionsfällen recht bescheiden aus. Auch wenn berücksichtigt wird, daß zu diesen Fusionen weitere, nicht anzeigepflichtige hinzukommen, erscheint dennoch das Urteil gerechtfertigt, daß die Konzentrationsentwicklung in der Bundesrepublik von anderen Faktoren, insbesondere vom internen Unternehmenswachstum sowie dem Neuzugang und Abgang von Unternehmen, geprägt worden ist. Das macht die Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt nicht überflüssig, doch zur Erhaltung eines intensiven Wettbewerbs kommt es mehr darauf an, die Märkte offenzuhalten für neue Konkurrenten.

Im industriellen Sektor, wo die Zahl der Unternehmen auch heute noch abnimmt, läßt sich die Offenheit der Märkte am besten dadurch erreichen, daß die Zugangsbarrieren für ausländische Anbieter beseitigt werden. Eine liberale Handelspolitik, die auf den Abbau von Zöllen und anderen handelsbeschränkenden Maßnahmen drängt,

ist hier sicherlich die beste Form der Wettbewerbspolitik.

Im Dienstleistungssektor läßt sich mit einer derartigen Strategie wenig bewirken, denn dort ist die internationale Verflechtung traditionell deutlich geringer als in der Industrie. Eine Intensivierung des Wettbewerbs bei Dienstleistungen verlangt vorrangig den Abbau institutioneller Hemmnisse für den Marktzugang neuer Unternehmen. Und derartige Hemmnisse gibt es in großer Zahl.

Am krassen ist die Situation bei der Nachrichtenübermittlung und beim Schienenverkehr, wo die Märkte fest in der Hand der öffentlichen Monopolunternehmen Bundespost und Bundesbahn sind.

Gerade im Kommunikationsbereich, einem der expansivsten Märkte überhaupt, blockiert das staatliche Fernmeldemonopol den Wettbewerb und zementiert die Konzentration.

Stark eingeschränkt ist die Wettbewerbsfreiheit auch im straßengebundenen Güterfernverkehr, wo der Staat die Konzessionen für Spediteure knapp hält und so die Neugründung manches Unternehmens verhindert. Zudem ist die Preisbildung staatlich reglementiert, um die Bundesbahn vor der Konkurrenz des LKW-Verkehrs zu schützen.

Ein weiterer Schwerpunkt staatlicher Regulierung liegt bei Banken und Versicherungen. Für Zinsen und Versicherungsprämien ist eine freie Preisbildung am Markt untersagt; sie werden vielmehr durch die beiden zuständigen Bundesaufsichtsämter streng überwacht. Diese Bereiche sind dem freien Wettbewerb weitgehend entzogen und bieten kaum Chancen für den Markteintritt neuer Unternehmen.

Weitere Bereiche lassen sich nennen, etwa die sogenannten freien Berufe mit ihren Gebührenordnungen und Niederlassungsvorschriften (Ärzte, Apotheker, Rechtsanwälte, Notare usw.), der Einzelhandel mit seinen starren Ladenschlußzeiten oder das Handwerk mit seiner antiquierten Handwerksordnung.

Durchweg nützen die Reglementierungen den im Markt etablierten Unternehmen und behindern das Auftreten neuer Konkurrenz. In weiten Teilen des Dienstleistungssektors tritt der Staat somit nicht als Gestalter, sondern als Verwalter des Wettbewerbs auf. Um so bemerkenswerter erscheint es, daß hier dennoch viele neue Unternehmen Fuß

fassen können. Wieviel mehr wäre möglich, wenn es gelänge, diesen Sektor von seinen bürokratischen Fesseln zu befreien. Darin liegt die eigentliche Aufgabe staatlicher Wettbewerbspolitik.

Weiterführende Literatur

Berg, Hartmut: *Wettbewerbspolitik. In: Vahlsens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Band 2. München 1981. S. 213—266.*

Monopolkommission. *Hauptgutachten 1984/85. Baden-Baden 1986*
Müller, Jürgen / Hochreiter, Rolf: *Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland. Göttingen 1975.*

Bodo Risch KARTELLE AUF DEM ARBEITSMARKT — DIE GEWERKSCHAFTEN

Zum Kernbereich der gewerkschaftlichen Tätigkeit zählt es, die Arbeitsbedingungen durch kollektive Arbeitsverträge festzulegen. Rechtliche Grundlage ist der Art. 9 III des Grundgesetzes, in dem es heißt: „Das Recht, zur Wahrung und Förderung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen Vereinigungen zu bilden, ist für jedermann und alle Berufe gewährleistet.“ Ausdrücklich ist damit zwar nur die Koalitionsfreiheit — also das Recht, sich zu Gewerkschaften zusammenzuschließen — gesichert, aber nach einhelliger Meinung schließt die Bestimmung auch die „spezifisch koalitionsmäßige Betätigung“ mit ein. Selbstverständlich gilt diese Verfassungsgarantie für die Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite gleichermaßen. Aus der Grundrechtsnorm folgt daher als Wichtigstes: Die Wirtschaftsorganisationen regeln die Arbeitsbedingungen in eigener Zuständigkeit und Verantwortung (Tarifautonomie), und zwar durch den Abschluß von Tarifverträgen. Dementsprechend wird der staatliche Gesetzgeber nur subsidiär tätig, eine verbindliche Schlichtung der öffentlichen Hand, wie sie in der Weimarer Republik nach gescheiterten Tarifverhandlungen möglich war, ist ausgeschlossen. Markttechnisch und wettbewerbsrechtlich betrachtet haben die Tarifparteien damit vom Staat das Recht erhalten, die Lohn- und sonstigen Arbeitsbedingungen im Rahmen eines Konditionenkartells mit unmittelbarer Drittwirkung festzulegen.

Die Koalitionsfreiheit und das Recht, Arbeitsverträge für ihre Mitglieder ab

schließen zu dürfen, haben sich die Gewerkschaften in einer wechselhaften Geschichte hart erkämpfen müssen. Als Massenorganisation heutiger Prägung — und damit als Machtfaktor in der Wirtschaft — sind die Gewerkschaften erst im Laufe der rasch fortschreitenden Industrialisierung des 19. Jahrhunderts entstanden. Auflösung der traditionellen Familienbande, Bevölkerungsüberschuß und Landflucht führten zu sozialen Notständen unter den Fabrikarbeitern in den Städten, die nur durch eine überindividuelle Organisation der Interessen zu lindern waren.

Frühe Ansätze gewerkschaftlicher Zusammenschlüsse wurden jedoch schnell durch das 1854 beschlossene Koalitionsverbot des neugebildeten Deutschen Bundes abgelehnt. Doch bereits die Reichsgewerbeordnung von 1869 gewährte im wesentlichen die Koalitionsfreiheit, was zu einer ersten Blüte der Gewerkschaftsbewegung führte. Allerdings wurde diese durch die sogenannten Sozialistengesetze (1878—1890) wieder abrupt unterbrochen, so daß die Arbeiterverbände erst in der Zeit danach — bis zum Ersten Weltkrieg — eine wirklich breit angelegte Aufwärtsentwicklung nehmen konnten. Kennzeichnend für die damalige Struktur war nicht nur eine berufsständische Gliederung, sondern auch eine weltanschauliche Ausrichtung: sozialistisch/sozialdemokratische („freie“) Gewerkschaften konkurrierten mit christlich-sozialen und liberalen Organisationen. Das gemeinsame Ziel war, die „Hebung der Arbeiter-

klasse“ zu erreichen, das Mittel dazu der Tarifvertrag, der einen möglichst großen Geltungsbereich haben mußte.

Durch die tiefgreifenden Umwälzungen am Ende des Ersten Weltkrieges wurde die Position der Gewerkschaften am Arbeitsmarkt gleich zweifach gestärkt: 1918 wurden sie nicht nur offiziell als Verhandlungspartner der Arbeitgeberverbände anerkannt, sondern 1919 sicherte ihnen die Weimarer Verfassung auch die uneingeschränkte Koalitionsfreiheit zu. Der weitere Aufstieg der Gewerkschaften wurde allerdings durch die Diktatur der Nationalsozialisten unterbrochen, die 1934 Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände auflösten und in der „Deutschen Arbeitsfront“ zusammenfaßten. Erst nach 1949 konnten die Gewerkschaften an die Entwicklung der Zwischenkriegszeit anknüpfen, wobei auch heute noch die weltanschaulichen Unterschiede aus jener Zeit und davor nachwirken.

In ihren organisatorischen Umrissen stellt sich die Gewerkschaftsbewegung wie folgt dar:

— Im Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) sind gegenwärtig 17 Einzelgewerkschaften mit rund 7,7 Mio. Mitgliedern vereint.

— Zweitgrößte Organisation ist der Deutsche Beamtenbund (DBB) mit etwa 800 000 Mitgliedern.

— Gut 500 000 Angestellte haben sich in der Deutschen Angestellten Gewerkschaft (DAG) zusammengefunden.

— Auf etwa 300 000 Mitglieder bringt es der Christliche Gewerkschaftsbund Deutschland (CGB).

Die Zahl der Gewerkschaftsmitglieder beträgt annähernd 9,5 Mio., was einem Organisationsgrad der Arbeitnehmer von 40 Prozent entspricht — im DGB allein sind ein Drittel der abhängig Beschäftigten zusammengeschlossen. Die Organisation erfolgt dabei nach dem Industrieverbands-Prinzip, wonach in jedem Betrieb nur eine Gewerkschaft die Interessen aller Beschäftigten wahrnimmt. Leitbild der Gewerkschaftsbewegung nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges war darüber hinaus der Ge-