

Nunnenkamp, Peter

Article — Digitized Version

Exportselbstbeschränkungsabkommen

Wirtschaftswissenschaftliches Studium

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter (1981) : Exportselbstbeschränkungsabkommen, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, ISSN 0340-1650, Beck, München, Vol. 10, Iss. 6, pp. 541-544

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3438>

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.

Export selbstbeschränkungsabkommen

1. Das Interesse an derartigen Abkommen

Die schon vor Jahren geäußerte Vermutung, daß mit dem im Rahmen der GATT-Verhandlungen erzielten Abbau von Zöllen und anderen vom Staat einseitig verhängten Importrestriktionen wettbewerbsbeschränkende **Ab-sprachen** im Außenhandel an Bedeutung gewinnen würden (*Glismann*, 1975, S. XV), scheint durch jüngste Erfahrungen erneut bestätigt zu werden. So haben die rasch steigenden Marktanteile japanischer Automobile auf den Auslandsmärkten viele Produzenten, Gewerkschaftsvertreter und Politiker der Importländer veranlaßt, von Japan eine freiwillige Drosselung der Exportzuwächse zu fordern. Nach ihrer Meinung sollten die heimischen Produzenten in einer Zeit, in der Wachstumsschwächen gerade auch für die Automobilindustrie zu Tage treten, durch den Abschluß bilateraler (Regierungs-)Verträge vor einem unkontrollierten Importzuwachs geschützt werden.

Derartige **Export selbstbeschränkungsabkommen** (ESA) sind nicht neu; ihre Verbreitung hat aber in letzter Zeit drastisch zugenommen. (Das GATT schätzt, daß im Zeitraum 1975–1977 für 3 bis 5 vH des Welthandelsvolumens derartige Abkommen neu vereinbart wurden.) Vor allem die Importe in einer Reihe von Branchen, die sich in den Industrieländern durch strukturelle Schwächen – wie dauerhaft rückläufiges Nachfragewachstum und sinkende internationale Wettbewerbsfähigkeit – auszeichnen, sollen durch diese Form des „Neuen Protektionismus“ beschränkt werden. Am stärksten werden neben Japan einige weltmarktorientierte asiatische Schwellenländer (Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan) sowie Indien und Pakistan in ihrer Exportentwicklung gehemmt, insbesondere in den Sektoren Feinkeramik, Schuh- und Lederwaren, Textilien und Stahl.

Anhand der beiden letztgenannten Bereiche läßt sich die Entwicklung von ESA in den vergangenen zwanzig Jahren besonders gut skizzieren, da die Textil- und Stahlindustrie recht früh mit schwerwiegenden Strukturproblemen konfrontiert wurden.

- In der **Textilindustrie** wurden die schnell wachsenden Exporte der sogenannten Niedriglohnländer für „Marktzerstörungen“ in den Importländern verantwortlich gemacht. Da die Industrieländer nicht bereit waren, ihre Produktionsstrukturen an die veränderten komparativen Kostenvorteile anzupassen, beschworen verschärfte Strukturkrisen für die Exportländer die Gefahr einseitiger Einfuhrbeschränkungen herauf. Sie waren deshalb bereit, ein internationales Baumwollabkommen abzuschließen (nach einer Übergangszeit ab

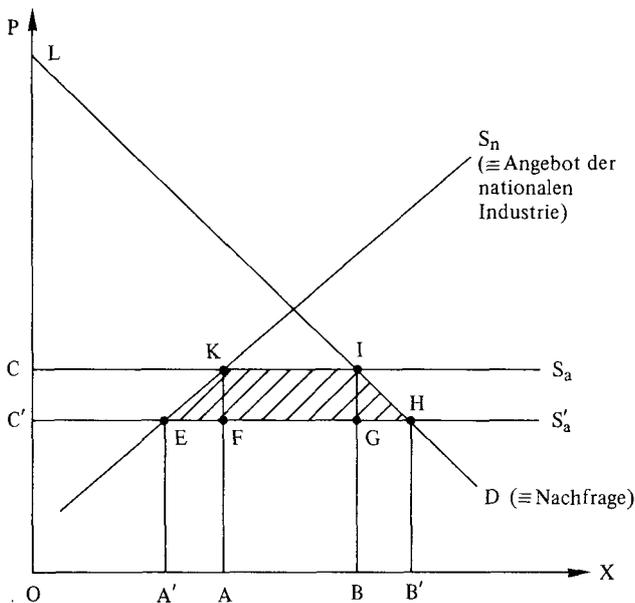
1962 Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (LTA); gut zehn Jahre später zum Arrangement Regarding International Trade in Textiles, der sog. Multifaservereinbarung (MFV), erweitert). Unabhängig von den sonstigen Bestimmungen erlaubte dieses Abkommen auch anderslautende bilaterale Vereinbarungen, worin eine wichtige Rechtfertigung für den Abschluß von ESA gesehen werden kann.

- Im **Stahlbereich** verschlechterte sich zum Ende der 60er Jahre die Wettbewerbsfähigkeit der US-amerikanischen Produzenten gegenüber der japanischen und europäischen Konkurrenz derart rapide, daß die amerikanische Stahlindustrie einen wirksamen Importschutz forderte. Auch in diesem Fall waren die Exportländer bereit, einer mehrjährigen Exportbegrenzung vertraglich zuzustimmen. Die europäischen Stahlunternehmen, hier noch in ihrer Exportentwicklung durch die Vereinigten Staaten gehemmt, gehörten später selbst zu den wichtigsten Nutznießern von ESA. Sie konnten durchsetzen, daß die – im Rahmen des Vertrages der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) – staatlich geförderte Kartellbildung zusätzlich gegen Importe aus Drittländern abgesichert wurde, zunächst durch „Antidumping-Zölle“, in zunehmendem Maße aber durch bilaterale Vereinbarungen mit den Exportländern, in denen diese sich verpflichteten, ihre Stahlpreise zu erhöhen sowie die Exportmengen in die Gemeinschaft zu begrenzen.

2. Die Wirkungen

Die dem internationalen Wettbewerb verstärkt ausgesetzten Unternehmen strukturschwacher Branchen wollen mit der Export selbstbeschränkung ausländischer konkurrenzfähiger Anbieter ihren eigenen Absatz auf dem heimischen Markt stabilisieren. Die *Abb.* auf S. 542 zeigt, daß eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit des Importangebotes auf dem heimischen Markt – angedeutet durch die Verschiebung der Angebotskurve des Auslandes von S_a auf S'_a – den Marktanteil der Importe bei Freihandel von AB/OB auf $A'B'/OB'$ erhöhen würde. Ein ESA dagegen, das das Importvolumen auf AB begrenzt, verhindert den Rückgang der nationalen Produktion. Die Tatsache, daß die Marktaufteilung zwischen nationalen und ausländischen Anbietern in gegenseitigem Einvernehmen festgeschrieben wird, verschleiert zwar den protektionistischen Charakter der Absprache. Dennoch ist leicht nachzuweisen, daß ESA ebenso wie Zölle oder einseitige quantita-

tive Importrestriktionen **nationale Wohlfahrtseinbußen** verursachen. Die Konsumentenrente (vor Verschiebung von S_a die Fläche LIC) ist gegenüber dem Freihandelsfall, in dem sie nach der veränderten internationalen Wettbewerbslage auf LHC' anwachsen könnte, beim Abschluß des ESA um die Fläche $CIHC'$ reduziert, da der Preis auf dem künstlich überhöhten Niveau \overline{OC} gehalten wird. Davon stellt zwar der Teil $CKEC'$ lediglich eine nationale Umverteilung zugunsten der heimischen Produzenten dar, die schraffierte Fläche dagegen weist einen Wohlfahrtsverlust aus. Untersucht man diese Fläche genauer, läßt sich zeigen, daß das ESA beispielsweise im Vergleich zur **Zollerhebung** sogar höhere Wohlfahrtseinbußen bewirkt. Während die beiden Dreiecke KFE (zusätzliche Produktionskosten) und IHG (Konsumtionskosten) gesamtwirtschaftliche Effizienzverluste bezeichnen, die bei beiden Protektionsvarianten anfallen, würde eine Zollerhebung in Höhe von $\overline{C'C}$ zu staatlichen Zolleinnahmen im Umfang $KIGF$ führen, die nationalen Wohlfahrtseinbußen also um diesen Teil vermindern; das ESA verursacht eine internationale Umverteilung, da die potentiellen Zolleinnahmen den ausländischen Exporteuren als Gewinn zufließen, es sei denn, die heimischen Importeure können einen Teil dieser Extragewinne abschöpfen (zu den Bestimmungsgründen der Höhe zusätzlicher „Importkosten“ im Falle von ESA vgl. *Bergsten, 1975*).



Neben diesen direkten volkswirtschaftlichen Verlusten, die ESA auf dem geschützten Gütermarkt hervorrufen, fallen – ähnlich wie bei andersartigen protektionistischen Eingriffen – (**Folge**)-**Kosten** an:

- Es werden **Produktionsfaktoren** in vergleichsweise unproduktiven Verwendungen gebunden. Die hieraus resultierenden Wohlfahrtseffekte lassen sich unter der Annahme, daß den fehlgelenkten Faktoren alternative Verwendungen offenstehen, abschätzen, indem man ihren Wertschöpfungsbeitrag im strukturkonservieren-

den ESA-Fall mit der Situation vergleicht, in der sie im durchschnittlichen Ausmaß der übrigen Produktionszweige zum Sozialprodukt beitragen könnten (zu diesem Meßkonzept vgl. *Glismann, 1975, S. 85 ff.*).

- Ein ESA, abgeschlossen für ein Gut A, beeinträchtigt auch die **Produktionsbedingungen** auf **anderen** Märkten, vor allem wenn A ein wichtiges Vorleistungsprodukt darstellt, das nun von weiterverarbeitenden Branchen zu überhöhten Preisen bezogen werden muß. Die Exportchancen dieser Industrien werden unter sonst gleichen Bedingungen schlechter, und die Substitutionskonkurrenz durch Importe erhöht sich.
- Schließlich sind die **dynamischen Aspekte** von Marktregulierungen einzubeziehen. So dürfte der durch die Beschränkung des internationalen Wettbewerbs abgeschwächte Zwang der nationalen Produzenten, Produktivitätsfortschritte zu erzielen, das gesamtwirtschaftliche Wachstum verlangsamen.

3. Rechtfertigungsversuche

Angesichts der Summe direkter und indirekter Wohlfahrtseinbußen, die für ESA im Vergleich zu anderen protektionistischen Eingriffen wie Zöllen eher noch höher zu veranschlagen sein dürfte, ist zu fragen, wie der verstärkte Rückgriff auf dieses Instrument in den letzten Jahren **gerechtfertigt** wird. Dies um so mehr, als beim Zusammentreffen bestimmter Marktconstellationen (vollkommen elastisches Auslandsangebot, monopolistisches Angebotsverhalten der heimischen Industrie) nicht einmal das deklarierte Ziel der ESA, die Ausweitung der nationalen Produktion und Beschäftigung gegenüber dem Freihandelsfall, mit Sicherheit erreicht wird. (Dieser Fall wird ausführlich in *Hindley, 1978* dargestellt.)

Häufig findet sich das Argument, durch die Einigung auf ein ESA ließe sich Schlimmeres verhindern, worunter meistens von Importländern einseitig verhängte **quantitative Einfuhrhemmnisse** verstanden werden. Die einseitigen Restriktionen werden als schwerwiegender betrachtet, da sie alle Importe des betroffenen Gutes lückenlos erfassen, während die ESA die Importe aus bestimmten Ländern gar nicht tangieren würden; selbst den erfaßten Exporteuren böten sich manchmal begrenzte Möglichkeiten, die Absprachen zu umgehen, wobei an Anpassungsreaktionen wie Produktionsverlagerungen sowie die Verschiffung und die – unter Umständen nur geringfügige – Be- oder Verarbeitung der Ausfuhren in nicht eingeschlossenen Ländern gedacht wird. Die Wohlfahrtseinbußen im Importland wären geringer, wenn, wie bei ESA, der Marktzugang für neue Anbieter erhalten bliebe und die Preissteigerungen dadurch begrenzt würden.

Zunächst ist es nur schwer zu beurteilen, was an die Stelle eines ESA getreten wäre, wenn keine bilaterale Einigung zustande gekommen wäre. Immerhin scheinen ESA im Importland leichter und damit auch öfter durchsetzbar

zu sein als einseitige Restriktionen, etwa gemäß Art. XIX des GATT, da der protektionistische Charakter der ESA weniger offensichtlich ist und keine kompensatorischen Liberalisierungen erforderlich sind, gegen die sich organisierte Interessen anderer Industrien richten könnten. (Gegen die implizite Kompensation für die Exporteure in den ESA — die oben erwähnten „Importkosten“ — dürfte sich kaum Widerstand regen, da sich die Kosten auf die Vielzahl der Konsumenten verteilen.) Doch selbst wenn man die Vermutungen der ESA-Befürworter akzeptiert, läßt sich daraus nicht folgern, daß mit dem Abschluß von ESA eine noch restriktivere Handelspolitik verhindert wird. Die obige Argumentation beschränkt sich auf den Vergleich eines ESA mit einer vom Importland einseitig verhängten quantitativen Importbegrenzung und vernachlässigt, daß die durch erste ESA ausgelösten Handelsumlenkungen oftmals weitere Abkommen zur Folge haben. So schloß die europäische Stahlindustrie, kurz nachdem sich die USA 1968 mit Japan und der EGKS über eine Exportbeschränkung geeinigt hatte, ihrerseits ein ESA mit Japan, um die nach Europa umgelenkten japanischen Exporte zu drosseln. Als sich die fernöstlichen Textilproduzenten an das LTA angepaßt hatten, indem sie bisher nicht erfaßte höherwertige Waren anboten, wurden diese in der MFV miteingeführt. Die Gefahr einer **Kumulation des staatlichen Interventionismus** durch ESA äußert sich ferner darin, daß weitere Vereinbarungen schließlich auch neuen Anbietern den Marktzutritt verwehren und damit gleichzeitig die Anpassungsreaktionen der traditionellen Exportländer konterkariert werden.

Darüber hinaus fördern die ESA dadurch, daß den Exportländern die administrative Abwicklung überlassen bleibt, **Kartellierungsbestrebungen** der dortigen Unternehmen. Ein hieraus resultierendes monopolistisches Angebotsverhalten der Exporteure bewirkt möglicherweise, daß die Einfuhren auf dem geschützten Markt stärker zurückgehen als bei einseitigen quantitativen Restriktionen des Importlandes (vgl. *Murray, Schmidt, Walter*, 1978, S. 629 ff.). Weitergehende Absprachen der Anbieter, die die internationale Wettbewerbsintensität auf den Weltmärkten abschwächen, reduzieren möglicherweise auch das Wohlfahrtsniveau von Drittländern.

Derartigen Überlegungen wird manchmal entgegengehalten, daß es sich bei den ESA um eine **zeitlich befristete** Importbeschränkung handle. Sie seien ein flexibel einsetzbares Instrument, um einer von Einfuhren bedrängten nationalen Industrie eine Periode des Schutzes zu gewähren, in der sie ihre verlorene internationale Wettbewerbsfähigkeit wiedergewinnen könne. Es trifft zu, daß ESA — bzw. die ihnen zugrundeliegenden internationalen Vereinbarungen wie das LTA und die MFV — in der Regel für einen begrenzten Zeitraum abgeschlossen werden. Die Erfahrungen im Stahl- und Textilbereich beispielsweise lehren jedoch, daß kaum ein Abkommen ersatzlos ausläuft. Die Anschlußvereinbarungen sind dabei nicht selten noch restriktiver: So wurden die LTA-Regelungen für

Baumwolle in der MFV auf andere Textilfasern ausgedehnt. Gleichzeitig wurden die Interventionsmechanismen erheblich verfeinert, indem z.B. die EG sog. hochsensible Waren von den sonst zugestandenen Mindestzuwächsen der Einfuhrkontingente ausnahm und die Quoten der Lieferländer für diese Produkte noch einmal intern auf die EG-Bezugsländer aufgeteilt wurden, was angesichts der tiefgegliederten Textiltarifpositionen teilweise zu nicht handelbaren Lizenzmengen für einzelne Firmen führte. Darüber hinaus gewährt die EG nur solchen Entwicklungsländern Zollpräferenzen, die sich den MFV-Regelungen unterwerfen. Nicht zuletzt dieses Junktim verdeutlicht, daß die oftmals betonte „Freiwilligkeit“ von ESA faktisch nicht besteht.

Da das einmal durch ESA geschaffene Protektionsniveau oft auf **Dauer** gesichert wird, die ESA also keine einmalige terminierte Anpassungshilfe darstellen, verwundert es kaum, daß ihr deklariertes Ziel, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der geschützten Industrien wiederzugewinnen, in der Regel nicht erreicht wird. (Diese Aussage stützende empirische Untersuchungen finden sich in *Glismann*, 1975, S. 200 ff. und S. 218 ff.). Die Erhaltung von ineffizienten Unternehmen im Importland, die gemäß der veränderten komparativen Kostenvorteile den Markt verlassen müßten, stattdessen aber aufgrund des hohen Preisniveaus überhöhte Gewinne erzielen können, schwächt den Anpassungsdruck. Es werden der geschützten Branche somit keine ausreichenden Anreize gegeben, die Produktivität beispielsweise durch eine angepaßte Produktionspalette zu steigern; allein dadurch könnte man aber erreichen, daß wieder zu international wettbewerbsfähigen Preisen produziert wird.

Die Dauerhaftigkeit der Handelsbeschränkungen führt schließlich zu Zweifeln, ob die ESA tatsächlich, wie behauptet, auf die Wiedergewinnung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zielen. Die obigen Überlegungen lassen vielmehr vermuten, daß primär die Knappheitsrenten der **heimischen Produzenten** gegen preisgünstigere Importe abgesichert werden sollen. In diesem Rahmen gewinnt die betonte Flexibilität von ESA eine neue Bedeutung. So sind die ESA im Gegensatz zur Zollerhebung in der Lage, ein einmal gewährtes Protektionsniveau auch bei weiteren Kostensenkungen im Exportland für das betreffende Produkt aufrecht zu erhalten. Die besondere Flexibilität der ESA gegenüber einseitigen quantitativen Restriktionen, die gemäß Art. XIX GATT durchzuführen wären, liegt vor allem darin, daß sie ein **selektives** Vorgehen gegenüber den Exportländern ermöglichen. Hierdurch werden schwerpunktmäßig die neuen Exportnationen diskriminiert, deren ausgeprägte Zuwachsraten bei der Ausfuhr verarbeiteter Güter die Hauptangriffspunkte für Befürworter von ESA bieten und für die die ausgehandelten Beschränkungen besonders schwerwiegend sind. Abkommen, zu denen bevorzugt die (verhandlungs-)schwachen Entwicklungsländer genötigt werden, lassen sich andererseits der Bevölkerung der Importländer gegenüber leicht rechtfertigen, da diese Länder bereits vorher

mit publikumswirksamen Etiketten wie „Niedriglohnländer“ versehen bzw. des „Dumpings“ angeklagt worden sind.

Literatur

- Adams, Walter; Dirlam, Joel B.*, Import Quotas and Industrial Performance, in: *Jacquemin, A.P.; de Jong, H.W.* (Hrsg.), *Welfare Aspects of Industrial Markets*, Leiden 1977, S. 153–181.
- Balassa, Bela*, The „New Protectionism“ and the International Economy, in: *Journal of World Trade Law*, Vol. 12, Nr. 5, (Sept./Okt. 1978), S. 409–436.
- Bergsten, C. Fred*, On the Non-Equivalence of Import Quotas and „Voluntary“ Export Restraints, in: *Bergsten, C. Fred* (Hrsg.), *Toward a New World Trade Policy: The Maidenhead Papers*, Lexington Mass., Toronto, London 1975, S. 239–281.
- Glismann, Hans H.*, Neue Formen der internationalen Handels- und Wettbewerbspolitik: Das Beispiel der Selbstbeschränkungsabkommen für Stahl- und Baumwollprodukte, in: *Die Weltwirtschaft*, 1972, Heft 1, S. 190–201.
- Glismann, Hans H.*, Wettbewerbsbeschränkende Absprachen im Außenhandel, *Kieler Studien* 131, Tübingen 1975.
- Hindley, Brian*, Voluntary Export Restraints and Article XIX of the GATT, paper presented to the Annual Conference of the International Economics Study Group, Sussex, Sept. 1978 (unveröff. Manuskript).
- Murray, Tracy; Schmidt, Wilson; Walter, Ingo*, Alternative Forms of Protection Against Market Disruption, in: *Kyklos*, Vol. 31 (1978), Fasc. 4, S. 624–637.
- Robertson, David*, Fail Safe Systems for Trade Liberalisation, *Thames Essay No. 12*, Trade Policy Research Centre, London 1977.

Dipl.-Volkswirt Peter Nunnenkamp, Kiel

Kleine Abhandlungen

Mitbestimmungsgesetze

Ein Vergleich

Die in jüngster Zeit durch den Fall *Mannesmann* (vgl. den Beitrag von *Roemheld*, *WiSt* 1980, S. 483 f.) wieder auflebende Diskussion um die Frage der Mitbestimmung auf Unternehmensebene wird von allen Beteiligten vor dem Hintergrund der historisch gewachsenen Gesetzgebung geführt. Die entsprechenden Stichworte sind: Montanmitbestimmungsgesetz von 1951, Mitbestimmungsergänzungsgesetz von 1956 und Mitbestimmungsgesetz von 1976. Außer Betracht bleiben soll in den folgenden Überlegungen die Mitbestimmungsregelung nach dem Betriebsverfassungsgesetz von 1952, die für Kapitalgesellschaften bis zu 2000 Beschäftigten (im Montanbereich bis zu 1000 Beschäftigten) eine Drittel-Beteiligung der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat vorsieht.

1. Montanmitbestimmungsgesetz von 1951

Nach langwierigen erbitterten Auseinandersetzungen und unter massivem gewerkschaftlichem Druck (Androhung von Streik) verabschiedete der Deutsche Bundestag mit den Stimmen von CDU/CSU und SPD das „Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in den Aufsichtsräten und Vorständen der Unternehmen des Bergbaus und der Eisen und Stahl erzeugenden Industrie vom 21.5. 1951“ (Montanmitbestimmungsgesetz). Der Geltungsbereich des Gesetzes erstreckt sich auf Unternehmen mit mehr als 1000 Beschäftigten, soweit sie in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft, einer GmbH oder einer bergrechtlichen Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit geführt werden.

Das Gesetz bestimmt – in Fortschreibung des von der Alliierten Hohen Kommission erlassenen Kontrollratsgesetzes Nr. 27 –, daß der Aufsichtsrat montanmitbestimmter Unternehmen jeweils zur Hälfte mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt ist. Geregelt ist jedoch nicht nur die paritätische Besetzung des Aufsichtsrates, sondern darüber hinaus auch die personelle Zusammensetzung der Anteilseigner- und der Arbeitnehmerseite. Durch Gesellschaftsvertrag oder durch Satzung kann zunächst die Größe des Aufsichtsrates bestimmt werden. Er kann aus 11, 15 oder 21 Mitgliedern bestehen. Die folgenden Ausführungen zu den Mitbestimmungsmodellen beziehen sich jeweils auf die in den Beispielen gewählten Aufsichtsratsgrößen. Im zuletzt genannten Fall (vgl. *Abb. 1*) fordert das Gesetz, daß von den zehn Arbeitnehmervertretern mindestens vier (drei Arbeiter und ein Angestellter) im Unternehmen beschäftigt sein müssen. Dagegen dürfen höchstens sechs Aufsichtsratsmitglieder der Arbeitnehmerseite Unternehmensexterne sein. Von den im Unternehmen vertretenen Gewerkschaften werden mit Bindung an Vorschlagsrechte ihrer Spitzenorganisationen vier Mitglieder gestellt.

Zwingend schreibt das Gesetz vor, daß jeweils zwei Aufsichtsratsmitglieder („weitere“ Mitglieder) jeder Seite an dem betroffenen Unternehmen kein wesentliches wirtschaftliches Interesse haben, ihm nicht angehören und keine Repräsentanten einer Gewerkschaft bzw. eines Unternehmerverbandes sein dürfen. Dies gilt auch für das sogenannte „neutrale“ Mitglied, das nach dem Willen des Gesetzgebers als zusätzliches Mitglied den Aufsichtsrat