

## Folgt der Konzentrationsprozeß allgemeingültigen Gesetzen?

Bemerkungen zu der Veröffentlichung  
des Vereins für Socialpolitik und zu den Büchern  
von Fritz Marbach und Leopold Kohr\*

### I.

Immer wieder begeben sich Nationalökonomien auf die Suche nach allgemeingültigen Gesetzen, nach denen sich die wirtschaftliche Entwicklung vollzieht. Das Ziel, das dabei verfolgt wird, ist einmal weiter, ein anderes Mal weniger weit gesteckt. Ein Beispiel für das eine ist Karl Marx, der versuchte, mit solchen Gesetzen den gesamten bisherigen Ablauf der Geschichte zu erklären und die weitere Entwicklung in der Zukunft vorherzusagen. Bescheidener war die Zielsetzung derjenigen Konjunkturtheoretiker, die nach einheitlichen Gesetzen für den Konjunkturablauf forschten. Auch das stärkere Interesse am Konzentrationsprozeß hat manche Gelehrte angeregt, nach allgemeinen, die Entwicklung dieses Prozesses beherrschenden Gesetzen zu suchen.

Ich habe nicht die Absicht, den Inhalt der vom Verein für Socialpolitik zur Vorbereitung und als Ergebnis seiner Kissinger Tagung vorgelegten vier Bände mit dem Titel „Die Konzentration in der Wirtschaft“ als mehr oder weniger vielseitige Bemühungen um das Auffinden solcher Gesetze zu charakterisieren. Für eine solche Charakterisierung ist der Inhalt dieser Bände viel zu mannigfaltig und die Eigenart der daran mitwirkenden Gelehrten viel zu verschieden. Nicht nur unterschiedliche Fragestellungen, sondern auch ganz verschiedene Forschungsverfahren sind hier vereinigt. Neben wenigen Beiträgen, die vorwiegend die Suche nach den erwähnten Gesetzen zum Ziele haben, stehen u. a. Aufsätze, die den Problemen der Erfassung der Fakten gewidmet sind. Hierzu rechne ich z. B. den sehr aufschlußreichen Aufsatz von Gerhard Fürst im 1. Band „Konzentration der Betriebe und Unternehmen“, der die Problematik vor allem

---

\* Die Konzentration in der Wirtschaft. In: Schriften des Vereins für Socialpolitik. Neue Folge Bd. 20 I—III u. Bd. 22. Berlin 1960 u. 1961. — Fritz Marbach: Die Konzentration in der Wirtschaft. Düsseldorf u. Wien 1964. — Leopold Kohr: Die Überentwickelten. Düsseldorf u. Wien 1962.

aus der Sicht des Statistikers behandelt. Ein anderer Aufsatz mit dem Titel „Zur statistischen Messung der Konzentration“ (von Hans *Kellerer*, ebenfalls im 1. Band) macht uns mit den Schwierigkeiten der Auswertung der statistischen Unterlagen über den Konzentrationsprozeß vertraut. Praktische Beispiele für eine solche Auswertung gibt der Aufsatz von Wolfgang *Kilger* „Industrie und Konzentration“. In anderen Beiträgen des 1. Bandes werden Stand und Entwicklung der Konzentration in einzelnen Wirtschaftszweigen geschildert.

Auch im zweiten Band, in dem ich seines Titels („Ursachen der Konzentration“) wegen am ehesten nach allgemeinen Gesetzen forschende Beiträge suchen würde, sind ganz verschiedenartige Aufsätze zu finden. Der interessante Aufsatz von John M. *Blair*, dessen Titel („On the Causes of Concentration“) dem Titel des Bandes entspricht, befaßt sich vor allem mit der Deutung der Fakten. In dem Abschnitt „Beeinflussung der Konzentration durch das Recht“ folgen dann drei Darstellungen von Konzentrationsproblemen aus der Sicht des Juristen und eine vierte („Aktienrechtsform und Konzentration“ von Wolfgang *Stützel*), die wesentlich breiter angelegt ist, als ihr Titel verspricht, und neben einer Würdigung aktienrechtlicher Probleme vom Standpunkt des Nationalökonomen die wichtigen Einflüsse auf die Konzentration von seiten der Finanzierung behandelt. Gesetzmäßigkeiten werden auch in den übrigen drei Abschnitten dieses Bandes nicht gesucht, die den Einflüssen der Steuern, der Wirtschafts- und Sozialpolitik gewidmet sind. Unter den im vorletzten Abschnitt zusammengefaßten Beiträgen befindet sich z. B. ein sehr anregender, vorwiegend soziologisch ausgerichteter Aufsatz von Robert *Mossé* mit dem Titel „La politique économique française et la concentration“.

Zu Beginn des dritten, „Wirkungen und Probleme der Konzentration“ betitelten Bandes stoßen wir dann auf einen der beiden Beiträge, mit denen ich mich etwas näher befassen will, nämlich den Aufsatz „Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung“ von Karl *Brandt*. Aus dieser Auswahl bitte ich nicht zu schließen, daß ich die anderen Aufsätze dieses Bandes und der übrigen Bände geringer schätze, deren Titel ich hier nicht durchweg angeben kann. Ich glaube aber, daß es nötig ist, aus der Fülle eine Wahl zu treffen, wenn versucht werden soll, etwas mehr als eine Art Inhaltsverzeichnis zu geben und sich doch im Raum zu beschränken. Im Aufsatz von Brandt kommt zwar die Suche nach allgemeingültigen Gesetzen nicht so deutlich zum Ausdruck wie etwa in dem Kissinger Vortrag von Edgar *Salin*, der anschließend behandelt werden soll. Doch sind nichtsdestoweniger die Ansätze als solche wie auch die Verbindung zu den

Salinschen Thesen für unser eigentliches Thema, die Bedeutung der Gesetzmäßigkeiten für den Konzentrationsprozeß, interessant.

Wenn ich ihn recht verstehe, glaubt Brandt, einem zumindest für manche Wirtschaftszweige gültigen Entwicklungsgesetz der Unternehmen auf die Spur gekommen zu sein. Allerdings formuliert er es nicht ohne Vorbehalte, wie überhaupt seine Arbeit sehr sorgfältig und durchdacht ist. Er bestreitet nicht, daß seine „Hypothese in manchen Punkten angreifbar ist“ und daß sie „nicht ausnahmslos für alle Industrien“ gilt. Aber, so meint er, die Überlegungen zeigten doch, „warum stagnierende und neue Industrien viel stärker von der Konzentration betroffen werden als eine „eingeführte“ Industrie mit hoher Wachstumsrate“<sup>1</sup>. Mir scheint, daß dann noch ein anderer, weitergehender und sehr wichtiger Schluß möglich wäre, den Brandt allerdings nicht ausdrücklich zieht, daß sich nämlich in der Regel (mit der Ausnahme der neuen Industrien) der Konzentrationsgrad eines Wirtschaftszweiges in entgegengesetzter Richtung wie sein Wachstum verändert. Ist das Wachstum stark, so ist eine Abnahme des Konzentrationsgrads zu erwarten. Wachsen Wirtschaftszweige dagegen wenig, stagnieren sie oder schrumpfen sie gar, so hat man eher mit einer Zunahme des Konzentrationsgrads zu rechnen<sup>2</sup>. Wir werden sehen, daß diese These im Widerspruch zu der von Salin vorgetragenen steht.

Welches sind die Feststellungen und Überlegungen von Brandt, die zu diesen Schlüssen führen? Seine erste These ist, daß in Industriezweigen, die nur wenige standardisierte Gütergruppen herstellen, der Wettbewerb die Freiheit in der Wahl der Verfahren stark einschränkt. Deshalb bestehe hier die Tendenz zu einer geringen Streuung der (Betriebs-)Größen<sup>3</sup>. Dieser Schluß kann nur richtig sein, wenn man, abweichend von der Übung der deutschen Statistik, als einen Betrieb nicht die an einem Ort befindlichen Erzeugungsstätten eines Unternehmens, sondern jeweils einen Produktionsapparat für einen bestimmten Produktionsprozeß ansieht. Denn in vielen örtlichen Erzeugungsstätten sind mehrere gleichartige oder (wie z. B. in der chemischen Industrie) mehr oder weniger verschiedene Produktionsapparate für dieselben oder mannigfache Produktionsprozesse vereinigt. Je nach dem Umfang dieser Zusammenfassung kann deshalb die Größe der

<sup>1</sup> a.a.O. S. 1500.

<sup>2</sup> Am deutlichsten kommt diese Auffassung wohl in einer Bemerkung Brandts zum Ausdruck, mit der er — mit Recht — auf mögliche Unterschiede zwischen der Entwicklung des Konzentrationsgrads einzelner Wirtschaftszweige und der Volkswirtschaft aufmerksam machen will: „Auch gilt *nicht generell*, daß eine hohe volkswirtschaftliche Wachstumsrate *jede* Konzentration verhindert. Wird der gesamte Entwicklungsprozeß von Industrien mit überdurchschnittlichen Größen getragen und besitzen die übrigen Industrien keine Expansionskraft, zieht die Konzentration trotz hohen Wachstums an“ (a.a.O. S. 1497; Kursivstellung von mir).

<sup>3</sup> a.a.O. S. 1498.

örtlichen Erzeugungsstätten ganz erheblich variieren. Brandts Schluß setzt ferner voraus, daß optimale Kosten nur in einer relativ schmalen Betriebsgrößenklasse zu erreichen sind. Bleiben dagegen bei Betriebsgrößenvariationen die Grenzkosten über einen größeren Bereich konstant, was amerikanische Untersuchungen zumindest für manche Zweige vermuten lassen, ist der Schluß nicht zutreffend.

Für die weiteren Überlegungen ist Brandts erste These und ihre Bedeutung nicht wesentlich. Brandt bemerkt mit Recht, die Unternehmensgröße sei nicht in derselben Weise bestimmt wie die Größe der Betriebe. Nur ihre Expansionsrate sei begrenzt. Sie sei von der Ausdehnung der Nachfrage, den Finanzierungsmöglichkeiten für die geplanten Investitionen und der „Managerkapazität“ abhängig<sup>4</sup>. Aus späteren Ausführungen schließe ich, daß damit nicht alle Einflußgrößen erfaßt sein sollen und daß unter „Nachfrage“ nicht die Gesamtnachfrage auf einem Markt gemeint sein soll. Unternehmen können auch wachsen, wenn die Gesamtnachfrage auf ihren bisherigen Märkten nicht entsprechend zunimmt oder gar abnimmt. Der Verdrängungswettbewerb auf den bisherigen Märkten und das Eindringen in neue Märkte (u. U. verbunden mit einem Verdrängungswettbewerb auf diesen Märkten) sind Ursachen hierfür.

In neuen Industrien sind, fährt Brandt fort, die Bedingungen für eine hohe Expansionsrate günstig. Diese hohe Rate erleichtert zwar an sich den Eintritt neuer Anbieter, aber die Pioniere haben Wettbewerbsvorteile<sup>4</sup>. Man sollte hier vielleicht ergänzen, daß diese Wettbewerbsvorteile faktisch bis zur Schließung des Marktes für neu Hinzutretende gehen können, wenn z. B. die neuen Verfahren und Erzeugnisse durch Patente entsprechend geschützt sind. Schon deshalb ist der weitere Schluß problematisch, es sei wegen der Möglichkeiten zum Neueintritt einerseits, den Wettbewerbsvorteilen der bisherigen Anbieter andererseits „mit einer breiten Größenstreuung und Eintritt in kleine Größenklassen zu rechnen“<sup>4</sup>. Wenn der Zugang zu einem Markt nicht überhaupt ausgeschlossen ist, ist er auch großen Unternehmen möglich, die ihr Produktionsprogramm um die Güter des betreffenden Marktes erweitern. Manche Hindernisse des Zugangs können überhaupt nur von ihnen überwunden werden. Hierauf weist Brandt in anderem Zusammenhang selbst hin. Mit der anschließenden Bemerkung Brandts, in neuen Industrien seien also „alle Momente auf Konzentrationssteigerung ausgerichtet“<sup>4</sup>, will ich mich hier nicht näher befassen; sie ist durch das besondere, m. E. zu große Gewicht zu erklären, das Brandt der mehr oder weniger starken Streuung der Betriebs- und Unternehmensgrößen für die Beurteilung des Konzentrationsgrads beimißt.

<sup>4</sup> a.a.O. S. 1499.

Nach Abschluß dieses ersten Entwicklungsstadiums einer neuen Industrie stehen nach Ansicht von Brandt die „Grundverfahren zur allgemeinen Benutzung frei“; deshalb passen sich die Betriebsgrößen einander an (vgl. oben). Neue Betriebe kommen auch in den mittleren Größenklassen hinzu. Die Konzentration geht zurück, und zwar desto stärker, je mehr die betreffende Industrie ‚wachstumstragend‘ ist. In einem zweiten Aufsatz nennt Brandt mit Recht die „Diffusion der Technik“ als weitere, m. E. notwendige Voraussetzung dieses Prozesses<sup>5</sup>.

„Aber das Wachstum“, fährt Brandt in seinem ersten Aufsatz fort, „hält in einer auf Mobilität eingestellten technischen Welt nicht an. Dem Einführungs- und Entwicklungsstadium folgt der Reifezustand<sup>6</sup>“, der durch Abnahme des Wachstums gekennzeichnet ist. Er ist von einer Verstärkung der Marktstellung der überdurchschnittlichen Größen und einer Verdrängung der nicht optimalen (Betriebs-)Größen begleitet. Ursache dieses Verdrängungs- und Stärkungsprozesses sind in erster Linie Rentabilitätsunterschiede. Einerseits kann es sein, daß die „Großen“ mit geringeren Aufwendungen arbeiten, weil sie leistungsfähiger sind. Aber auch wenn in dieser Hinsicht die „Kleinen“ nicht unterlegen sind, ist die Rentabilität der „Großen“ doch besser, weil sie eine stärkere Stellung auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten haben. Die bessere Rentabilität schafft größere Expansionsmöglichkeiten. Hält das Wachstum nicht an, so ist Expansion nur durch Verdrängung möglich. Am Ende des Prozesses sind nur wenige Unternehmen mit großer Rentabilität (Brandt sagt „großer Effizienz“, was dem Sinne nach wohl dasselbe bedeuten soll, wenn es auch an sich eine engere Bedeutung hat) übrig, deren Größe und Kosten nicht mehr erheblich voneinander abweichen. Da ihre Stärke und das mangelnde Wachstum den Zugang zum Markt weitgehend schließen, können sie ihre Gewinne trotz der gegebenen Umstände halten. Das Gleichgewicht, das damit eintritt, ist vor allem in der Grundstoff- und Produktionsmittelindustrie zu erwarten, nicht dagegen in „Industrien mit starkem modischen Wandel und vielen Produktdifferenzierungen“<sup>7</sup>. „Die stärksten Momente“, die die damit eintretende „wachstumsabhängige Monopolisierung einer Industrie oder Marktgruppe begünstigen, sind ... fehlende Verfahrensneuerungen, mangelnde Produktneuschaffung und schrumpfendes Wachstum der Nachfrage“, sagt Brandt in seinem zweiten Aufsatz<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> Karl Brandt: Konkurrenzprobleme im wirtschaftlichen Wachstum. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1963. S. 237.

<sup>6</sup> Brandt: Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung. a.a.O. S. 1499.

<sup>7</sup> a.a.O. S. 1502.

<sup>8</sup> Brandt: Konkurrenzprobleme. a.a.O. S. 237.

Den in dem vorigen Abschnitt dargestellten Gedankengängen würde ich weitgehend zustimmen, wenn man den „Reifezustand“ als einen bestimmten, in allen (oder manchen) Produktionszweigen unter gewissen Umständen, aber nicht notwendigerweise zu erreichenden Zustand einer Industrie ansieht. Aus seinem zweiten Aufsatz schließe ich jedoch, daß Brandt den von ihm geschilderten als den Regelfall ansieht. Das unterschiedliche Wachstum der Unternehmen ist nach seiner Meinung die Folge unterschiedlicher Rentabilität und der Verdrängungswettbewerb die Folge unterschiedlichen Wachstums. Beide Zusammenhänge sind möglich, aber m. E. nicht notwendig. Höhere Rentabilität braucht nicht zu stärkerem Wachstum zu führen, weil die zusätzlichen Gewinne ja auch ausgeschüttet werden können, und stärkeres Wachstum braucht nicht auf höherer Rentabilität zu beruhen. Es kann auch die Folge eines besseren Zugangs zu den Finanzierungsquellen sein. Diese These, daß die „Leihfähigkeit in einer annähernd konstanten Relation zu den Profiten steht“<sup>9</sup>, trifft m. E. schon deshalb nicht zu, weil sie auch von dem bisher vorhandenen gesamten Eigenkapital abhängt. Sie ist auch wegen der Auswirkungen des „Kults des Kolossalen“ (Röpke) zweifelhaft, der dem größeren Unternehmen einen grundsätzlichen Vorsprung gibt. Die finanzkräftigsten Unternehmen brauchen deshalb keineswegs die rentabelsten zu sein. Der Verdrängungswettbewerb kann ebensogut Ursache wie Folge des unterschiedlichen Wachstums der Unternehmen sein. Eine unterschiedliche Entwicklung der Unternehmen kann auch bei gleichen Gewinnen in der Vergangenheit und ohne wesentliche Änderung des technischen Wissens oder der angewandten Technik eintreten. Bisher rentable Unternehmen können nämlich stagnieren oder gar zurückgehen, weil sie nicht mehr so gut geleitet werden wie bisher. Andere, in der Vergangenheit schlechter liegende, können aufrücken, weil wirkliche Unternehmerpersönlichkeiten an ihre Spitze getreten sind, deren Bedeutung für das Wachstum der Unternehmen Brandt vielleicht nicht genügend würdigt. Das Wachstum ist kein mechanischer, nur durch objektive Daten bestimmter Prozeß. Es wird auch durch subjektive Faktoren bestimmt, für die es m. E. keine Gesetzmäßigkeiten gibt.

Sieht man den von Brandt geschilderten nicht als den regelmäßigen, sondern nur als einen der möglichen Fälle an, so ist nach der Wahrscheinlichkeit des Eintritts dieses Falls zu fragen. Brandts spätere Ausführungen machen deutlich, daß er desto weniger wahrscheinlich ist, je größer die Möglichkeit für Veränderungen des Produktionsprogramms der Beteiligten und je größer ihre Fähigkeit ist, diese Möglichkeiten wahrzunehmen. Einen Anlaß zur Erweiterung des Pro-

<sup>9</sup> Brandt: Konkurrenzprobleme. a.a.O. S. 228.

duktionsprogramms sieht Brandt vor allem (oder nur?), wenn für die bisherigen Produktionen mangels Wachstum die Investitionsmöglichkeiten abnehmen. Dann legt man die Gewinne aus diesen Produktionen in Surrogatindustrien, in Zulieferindustrien oder in beiden an. Ja, es entsteht damit sogar „ein Zwang, auch in anderen Industrien tätig zu werden“<sup>10</sup>.

Mir scheint, daß ein solcher Zwang nur zu verzeichnen sein kann, wenn ein Unternehmen (oder mehrere) mit der vertikalen Integration begonnen haben und sie für die Zwecke des Marktkampfes nutzen. Als Beispiel nenne ich den Kampf zwischen ein- und mehrstufigen Werken der deutschen Schwerindustrie zu Beginn dieses Jahrhunderts. Anderenfalls steht es einem jeden frei, ob und wo er die in einem Zweig nicht mehr mit Nutzen verwendbaren Gewinne anlegen will. Daß sie hier nicht mehr angelegt werden können, setzt nicht nur voraus, daß bei dem gegebenen Stand des technischen Wissens keine Verbesserungsinvestitionen mehr möglich sind, was bei starkem Durchschnittswachstum der Volkswirtschaft schon wegen der Verschiebungen in den Preis- und Kostenrelationen wenig wahrscheinlich ist. Voraussetzung ist auch, daß ein Kampf nicht oder nur auf dem Umweg über die vertikale Integration erstrebt wird, anders ausgedrückt, daß das entstandene Oligopol friedlich ist.

Wann die Gewinne nicht mehr im bisherigen Zweig angelegt werden sollen, ist eine Frage der Unternehmenspolitik, deren Entscheidung zwar auch von den Absatzchancen für die bisherigen Produkte, aber nicht nur von diesen abhängt. Viele Einflüsse, z. B. Erfindungen der Belegschaft oder die Verbindung mit einem selbständigen Erfinder oder günstige Chancen für den Erwerb eines anderen Unternehmens können dazu führen, daß Investitionen im bisherigen Zweig unterlassen werden, obwohl sie durchaus noch Chancen (wenn auch vielleicht geringere als anderswo) bieten. Auch die Frage, *wo* die Gewinne angelegt werden sollen, kann m. E. nicht allgemein beantwortet werden. Wie die Erfahrung zeigt, wählt man häufig statt vor- oder nachgelagerter Produktionsstufen oder Surrogatindustrien andere Zweige, z. B. Zweige, die ganz andere Produkte an denselben Abnehmerkreis liefern oder mit ähnlichen Produktionsverfahren andere Produkte erzeugen. Da das aber so ist, und da außerdem die oben geschilderten subjektiven Faktoren wirken, lassen sich m. E. über die Entwicklung des Konzentrationsgrades eines Wirtschaftszweiges im Zuge seines Wachstums keine allgemeinen Aussagen machen. Wegen der Vielzahl der möglichen Einflußgrößen und ihrer Kombination ist

<sup>10</sup> Brandt: Konzentration. a.a.O. S. 1501.

jeder Wachstums- und Konzentrationsvorgang ein individuelles Phänomen.

Das gilt für alle Stufen der von Brandt geschilderten Entwicklung. Das Wachstum der Unternehmen ist stets nicht nur von der Art und der Schnelligkeit des Wachstums eines bestimmten Wirtschaftszweiges, sondern von allen einzelwirtschaftlichen Daten abhängig. Je leichter der Zugang zum Markt ist, desto geringer ist bei sonst gleichen Umständen die Wahrscheinlichkeit, daß Unternehmen relativ rascher als der Wirtschaftszweig oder die Volkswirtschaft wachsen; sie können vielmehr dann wegen des Hinzutretens neuer Unternehmen sogar langsamer wachsen als jene. Zu den Einflüssen, die den Zugang hemmen, gehören nicht nur technische, sondern auch finanzielle, rechtliche (Patentschutz!) und nicht zuletzt marktpolitische. Gesetz, es würde einem Unternehmen gelingen, durch Ausschließlichkeitsverträge oder andere Verfahren den Handel zu binden, nur seine Erzeugnisse zu vertreiben, so würde der Zugang zu seinen Märkten außerordentlich schwer, und zwar auch dann, wenn er sehr gute Wachstumschancen bietet.

## II.

Wegen des individuellen Charakters jedes Konzentrations- und Wachstumsvorgangs ist es nicht weiter verwunderlich, daß Versuche, dennoch solche Gesetze zu finden, zu ganz verschiedenen, sich widersprechenden Ergebnissen führen. So weicht z. B. das Ergebnis von Edgar Salins ähnlich ausgerichteter Untersuchung der Zusammenhänge zwischen dem Wachstum der Wirtschaft und dem Konzentrationsprozeß von dem Ergebnis Brandts sehr stark ab. Salin hat seine These von der Unentrinnbarkeit der Konzentration seit seinem Vortrag auf der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik 1960 mehrfach anders, wie mir scheint immer vorsichtiger, formuliert. Ich halte es nicht für notwendig, ihre Entwicklung hier darzulegen. Es erscheint mir vielmehr als zweckmäßig, die jüngste, unter dem Titel „Kartellverbot und Konzentration“<sup>11</sup> veröffentlichte und nicht die in den zu besprechenden Bänden enthaltene Fassung zu behandeln.

Nach Brandts Auffassung nimmt der Konzentrationsgrad mit dem Wachstum eines Wirtschaftszweiges in der Regel ab. Salin meint — wenn ich ihn recht verstehe —, daß gerade umgekehrt der Konzentrationsprozeß seinen Antrieb von dem wirtschaftlichen Wachstum erhalte. Hierfür gibt er mehrere Begründungen, von denen die beiden für seinen Gedankengang wichtigsten wohl die folgenden sind:

<sup>11</sup> Edgar Salin: Kartellverbot und Konzentration. Kyklos 1963. S. 177 ff.



1. Das Bevölkerungswachstum und die Vereinheitlichung der Bedürfnisse in dem Angleichungsprozeß, der die wirtschaftliche Entwicklung begleitet, schaffen eine Massennachfrage, für deren preiswerte Befriedigung Massenproduktion erforderlich ist. Ich habe an anderer Stelle<sup>12</sup> nachzuweisen versucht, daß die beiden Stützen dieser Begründung, nämlich die Thesen von der Vereinheitlichung der Nachfrage einerseits, der Verbilligung der Produktion mit steigender Produktionsmenge andererseits, weder theoretisch noch historisch als allgemeingültig betrachtet werden können, weil nicht nur Vereinheitlichung, sondern auch größere Mannigfaltigkeit zu beobachten ist, und weil sich die optimale Betriebsgröße durch den technischen Fortschritt weder dem Maße noch der Richtung nach einheitlich verändert.

2. Ebenso wie für die Verwirklichung der Vorteile der Massenproduktion Unternehmen wachsender Größe nötig sind, brauchen wir diese Unternehmen für den technischen Fortschritt. Anders ausgedrückt: Das Wachstum der Unternehmen wird nicht nur durch das Wachstum der Volkswirtschaften und ihrer Zweige angeregt, ja notwendig gemacht. Es ist auch eine der Voraussetzungen dieses Wachstums.

Ich habe an der eben erwähnten Stelle darauf aufmerksam gemacht, daß auch dieser Zusammenhang keineswegs eindeutig ist. Der technische Fortschritt ist nicht nur, ja nicht einmal hauptsächlich von den großen Unternehmen ausgegangen. Soweit er aber von ihnen ausgegangen ist, wäre für Salins These noch nachzuweisen, daß er nur von ihnen ausgehen konnte, — ein Nachweis, der vermutlich nicht zu führen ist. Ebenso wie Brandts Thesen treffen auch die Salinschen für einzelne Fälle, unter bestimmten Umständen, aber nicht allgemein zu.

Anders als Brandt sucht Salin seine Thesen auch historisch, genauer, mit der Wirtschaftsgeschichte der Vereinigten Staaten seit 1890 zu belegen. Die Vereinigten Staaten seien zwar, meint er, ein „antimonopolistisches Land“. Aber nichtsdestoweniger seien sie „das Land mit den meisten Oligopolen, mit den größten und stärksten Trusts“. Daraus schließt er: „Also muß es Gründe geben, welche auf die Konzentration hinwirken und welche stärker sind als *alle* (von mir kursiv gesetzt) grundsätzlichen Emotionen und Ideologien und stärker sogar als hemmende Gesetze<sup>13</sup>.“

Zweck dieses Schlusses ist der Nachweis, daß ein Kartellverbot zur Unternehmenskonzentration führen müsse, weil eben die Konzentration (zu der Salin auch die Kartellbildung rechnet) unentrinnbar

<sup>12</sup> In einem in Ordo XV erscheinenden Aufsatz „Wachstum der Wirtschaft und Wachstum der Unternehmen“.

<sup>13</sup> a.a.O. S. 180; ähnlich *Marbach*: a.a.O. S. 176.

ist. Nach meiner Meinung ist dieser Schluß zumindest nicht zureichend begründet. Wenn wirtschaftspolitische Bestrebungen oder ein Gesetz nicht den gewünschten Erfolg haben, braucht das nicht darauf zu beruhen, daß dieser Erfolg überhaupt nicht erreicht werden kann. Es kann auch die Folge davon sein, daß die wirtschaftspolitischen Maßnahmen oder das Gesetz mangelhaft konzipiert oder mangelhaft durchgeführt worden sind. Mir scheint, daß das letztere bei Salins historischem Beispiel der Fall ist und daß deshalb Salins Schluß gar nicht begründet werden kann, weil er nämlich nicht zutrifft. Es ist gar nicht zu bestreiten, daß nach Erlaß des Sherman Act wesentliche Konzentrationsvorgänge stattgefunden haben. Sie sind aber nicht die Folge davon, daß ein Kartellverbot notwendigerweise zur Konzentration führen muß. Sie sind vielmehr dadurch zu erklären, daß die Rechtsprechung des höchsten Gerichts der USA wie auch die Gesetzgeber einiger Einzelstaaten die Konzeption des Sherman Acts zunächst nicht begriffen hatten oder gar nicht begreifen wollten. Der Sherman Act wandte sich außer gegen Kartelle vor allem gegen monopolistische Zusammenfassungen von Unternehmen mit Hilfe eines Treuhänders. Auf diesen Treuhänder wurden die Aktien der zusammenzufassenden Unternehmen übertragen. Er war dadurch in der Lage, einheitliche Richtlinien für die so zusammengefaßten Unternehmen zu geben. Dieser Weg wurde damals gewählt, weil die Konzernbildung für unzulässig erachtet wurde. Sie galt als *ultra vires of a corporation*. Verschmelzungen waren wegen der nötigen Formalitäten schwierig zu bewerkstelligen. Eine Novelle des Staates New Jersey, der bald entsprechende Novellen anderer Einzelstaaten folgten, erleichterte die Verschmelzung und machte die Konzernbildung möglich. Sie erlaubte damit, wie es der amerikanische Nationalökonom *Kaplan* ausgedrückt hat<sup>14</sup>, den durch den Sherman Act verbotenen Trust durch die Holdinggesellschaft oder die Verschmelzung zu ersetzen. Die richtige Reaktion des amerikanischen Bundesgerichtshofs wäre gewesen, die hiermit möglich werdende Umgehung des Antitrustgesetzes nicht anzuerkennen. Statt dessen verkündete er im Urteil über die Knight-Sache 1895, monopolistische Konzernbildung und Verschmelzung der Industrie fielen nicht unter das Antitrustgesetz. Die Begründung ist bemerkenswert und zeigt, wie wenig die Richter den Zweck des Sherman Acts verstanden hatten: Der Zuckertrust, um den es in der Knight-Sache ging, könne auf Grund des Sherman Acts nicht belangt werden. Denn dieser richte sich gegen die Monopolisierung des Handels; der Zuckertrust monopolisiere jedoch lediglich die Produktion<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> *Kaplan: Big Enterprise in a Competitive System. Washington 1954. S. 9.*

<sup>15</sup> *United States Reports. Vol. 156. S. 1 ff. United States v. E. C. Knight Company. Das Urteil vom 21. 1. 1895 ist so interessant und wird in Europa so*

Salin lobt diese „amerikanische“ Art der Gesetzanwendung, der er die europäische, nach seiner Ansicht offenbar weniger glückliche Art gegenüberstellt<sup>16</sup>. Mir scheint allerdings, daß eine den Absichten des Gesetzgebers nicht entsprechende Anwendung von Gesetzen mit wirtschaftspolitischer Zielsetzung in Deutschland mindestens ebenso häufig wie in den Vereinigten Staaten zu finden ist. Zu ihren Ursachen gehört hier wie dort mangelhafte wirtschaftliche Bildung der Juristen. Was diese Bildung anlangt, sind uns die Vereinigten Staaten allerdings inzwischen im allgemeinen weit voraus. Das zeigt die große Zahl vorzüglich begründeter Urteile zu einschlägigen Gesetzen.

Der Hinweis auf die Größe amerikanischer Unternehmen, die zu einem großen Teil durch die eben geschilderten Fehlentscheidungen bedingt ist, ist ein beliebtes Verfahren zur Rechtfertigung der Konzentration in der Bundesrepublik. So haben kürzlich wieder die europäischen Industrieverbände eine weitere Konzentration mit der rhetorischen Frage zu begründen versucht: „Soll Europa auf die Dauer den wesentlich kapitalkräftigeren amerikanischen Firmen den europäischen Markt überlassen, oder muß nicht im Zuge einer maßvollen, die Konkurrenz nicht ausschaltenden Politik die horizontale Kooperation gefördert und auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie verbessert werden<sup>17</sup>?“ Und in dem Bericht über die Konzentrationsenquete heißt es, „im Hinblick auf den erweiterten europäischen Markt müssen die deutschen Unternehmen in ihrer Größe international gesehen werden, wobei auf die USA als den mit der EWG in etwa vergleichbaren Wirtschaftsraum hinzuweisen ist“<sup>18</sup>.

Bei der Argumentation der Industrieverbände wird stillschweigend unterstellt, mit der Zunahme der Größe eines Unternehmens wachse

---

oft übersehen, daß ich seine Leitsätze im Wortlaut wiedergeben möchte: „The monopoly and restraint denounced by the act of July 2, 1890, c. 647, 26 Stat. 209, ‚to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies‘, are the monopoly and restraint of international and interstate trade or commerce, and not a monopoly in the manufacture of a necessary of life... The American Sugar Refining Company a corporation existing under the laws of the State of New Jersey being in control of a large majority of the manufacturing of refined sugar in the United States, acquired, through the purchase of stock four Philadelphia refineries, such disposition over those manufacturing throughout the United States as gave it a practical monopoly of the business. Held, that the result of the transaction was the creation of a monopoly in the manufacture of a necessary of life, which could not be suppressed under the provisions of the act of July 2, 1890, c. 647, 26 Stat. 209, ‚to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies‘, in the mode attempted in this suit; and that the acquisition of Philadelphia refineries by a New Jersey corporation, and the business of sugar refining in Pennsylvania, bear no direct relation to commerce between the States or with foreign nations.“

<sup>16</sup> Salin, a.a.O. S. 196.

<sup>17</sup> Nach Frankfurter Allgemeine Zeitung 10. 7. 1964.

<sup>18</sup> Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. 2. 1964. Bundestagsdrucksache IV/2320. S. 27.

auch seine Leistungsfähigkeit, und (oder) es sei auch durch geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht möglich, der Marktmacht zu begegnen. Die heutige Struktur der amerikanischen Wirtschaft stammt zu einem wesentlichen Teil aus der Zeit um die Jahrhundertwende. Zur Geschichte des damaligen Konzentrationsprozesses hat ein sonst so konzentrationsfreundlicher Gelehrter wie Fritz *Marbach* bemerkt, sie strotze „von Geldgier, Spekulation, Machthunger und Verbrechen aller Art“<sup>19</sup>. Das Streben nach Marktmacht war einer der wichtigsten Antriebe dieser Hergänge. Schon deshalb kann man nicht ohne weiteres schließen, die größeren amerikanischen Unternehmen seien auch die leistungsfähigeren. Nur dann aber wäre aus diesem Gesichtspunkt ein Streben nach einer Vergrößerung der deutschen und anderen europäischen Unternehmen am Platze. Konkrete Hinweise darauf, wo es der Fall ist, habe ich bisher nicht gefunden. Ich habe auch noch von keiner Begründung dafür erfahren, warum wir in Europa darauf angewiesen sind, private Marktmacht mit der Verstärkung anderer privater Marktmacht zu bekämpfen. Warum denkt man nur an die Größe mancher amerikanischer Unternehmen, aber nicht an deren wirkliche Ursachen, zu denen vor allem auch das Versagen der Antitrustpolitik um die Jahrhundertwende gehört, und an die Erfolge nach der Wendung dieser Politik?

Nachdem *Salin* die Notwendigkeit des Konzentrationsprozesses mit den dargestellten Gedankenvorgängen nachgewiesen zu haben glaubt, wendet er sich seinen Wegen zu. Er meint<sup>20</sup>, für die Ermöglichung einer zweckmäßigen Massenproduktion gäbe es drei Wege: Das Wachstum der bestehenden Unternehmen, den Zusammenschluß mehrerer bestehender Unternehmen zu Konzernen und Trusts und die Bildung von Kartellen. Nun scheint mir, daß für die Massenproduktion eine bestimmte *Betriebsgröße* erforderlich ist und daß das Wachstum der Unternehmen oder ein Unternehmenszusammenschluß deshalb nur unter bestimmten Bedingungen dafür notwendig und ausreichend ist, nämlich dann, wenn die bisherigen Betriebsgrößen (im wirtschaftlichen Sinne) zu gering sind und das Unternehmenswachstum von einer Zunahme dieser Betriebsgrößen begleitet ist. Mehrere Betriebe mit einer zu geringen Größe werden nicht grundsätzlich oder in der Regel dadurch zu Betrieben optimaler Größe, daß man sie in einem Unternehmen im rechtlichen Sinne, in einem Trust, Konzern oder Kartell zusammenfaßt. Der Regelfall der Annäherung an eine gewachsene optimale Betriebsgröße ist vielmehr der Bau eines neuen Betriebs. Ihn behandelt *Salin* ausdrücklich überhaupt nicht. Er behandelt auch

<sup>19</sup> *Marbach*, a.a.O. S. 132.

<sup>20</sup> *Salin*, a.a.O. S. 191.

nicht die Bedingungen, unter denen die von ihm erörterten Fälle die Voraussetzungen für eine Verbilligung der Massenproduktion erfüllen.

Die wichtigste dieser Bedingungen, vielleicht sogar praktisch die einzige, ist die Möglichkeit, die bisherigen Betriebe zu spezialisieren und dadurch günstigere Produktionsbedingungen zu schaffen. Offenbar kann sie nur bei bestimmten technischen Gegebenheiten erfüllt werden. Durch Spezialisierung kann man Umstellungsverluste bei der Benutzung eines Produktionsapparates für verschiedenartige Produktionsprozesse (z. B. durch den Walzenwechsel bei der Herstellung von Walzstahl) vermeiden, die Arbeitsteilung verbessern und Mechanisierungsmaßnahmen treffen, die sonst u. U. nicht möglich sind. Allgemeiner: Die Spezialisierung nützt, wenn der bisherige Produktionsapparat grundsätzlich optimal ist, aber bisher für zu viele verschiedenartige Produktionsprozesse verwandt wurde<sup>21</sup>. Die Spezialisierung nützt aber nichts, wenn der Produktionsapparat der Betriebe für jeden Produktionsprozeß zu klein ist. Wächst z. B. durch die Entwicklung des technischen Wissens die Optimalgröße eines Hochofens, so nähert man sich dieser Größe nicht dadurch, daß man jeden der bisherigen, zu kleinen Öfen nur noch für eine der Roheisensorten nutzt, die bisher erzeugt wurden.

Ein Kartell, das die Betriebsgrößen unverändert läßt, kann also jedenfalls nur unter bestimmten Umständen ein taugliches Mittel für eine günstigere Massenproduktion sein. Aber auch unter diesen Umständen ist seine Tauglichkeit zweifelhaft. Kartelle sind nämlich kündbar. Deshalb ist es für die Beteiligten riskant, die für die Spezialisierung erforderlichen Anpassungen des Produktionsapparates vorzunehmen, vor allem aber, durch die Aufgabe eines Teils des Produktionsprogramms den Kontakt mit den Märkten zu verlieren, dessen man unter Umständen in der Zukunft nach Kündigung des Kartells wieder bedarf. Die praktischen Erfahrungen zeigen, daß dieses Risiko in der Regel abschreckend wirkt. Spezialisierungskartelle sind nur sehr selten zu finden. Ich habe mich an anderer Stelle mit ihnen und mit dem weiter abgegrenzten Typ des Rationalisierungskartells aus-

<sup>21</sup> Ob diese Voraussetzungen erfüllt sind, kann nur ein für die Branche Sachverständiger beurteilen. Sein Urteil ist aber deshalb mit Vorsicht zu verwerten, weil er oft an der zu treffenden Entscheidung persönlich interessiert ist — wenn er z. B. einer der beteiligten Unternehmer ist. Fast jede Spezialisierung mindert nämlich den Wettbewerb; manche Spezialisierungen sind vor allem deshalb interessant. Der von *Tinbergen* in dem von der Listgesellschaft herausgegebenen Sammelband „Planung ohne Planwirtschaft“, Basel und Tübingen 1963, S. 236, erwogene mehr oder weniger sanfte Druck der Regierungen auf Fusionen zum Zwecke der Spezialisierung scheint mir deshalb außerordentlich problematisch zu sein. Wer möglichst viele selbständige Existenzen und möglichst viel Wettbewerb erhalten will, sollte sich eher zu einem Druck in entgegengesetzter Richtung entschließen.

einandergesetzt und möchte hier darauf verweisen<sup>22</sup>. Mir ist kein bedeutendes deutsches Kartell bekannt, das den Zweck hatte, die Vorteile der Massenproduktion zu verwirklichen, das dieses Ziel auch erreicht hat und dafür notwendige Voraussetzung war.

Ich verstehe deshalb nicht, aus welchem Grund Salin die Kartelle für die „schlechthin ideale Form“ hält, um einerseits „optimale Massenproduktion“ zu verwirklichen, andererseits doch wirtschaftliche Freiheit zu erhalten<sup>23</sup>. Ich wüßte gerne die Gründe, derentwegen das Urteil über die bisherige Politik der Kartelle „im großen und ganzen“ (und im besonderen über das deutsche Kohlensyndikat, das Salin erwähnt) „nicht anders als positiv lauten“<sup>24</sup> kann und warum es gerade „dank den Kartellen“ in Deutschland eine solch große Zahl selbständiger Unternehmen gibt. Mir scheint, daß alle starken deutschen Kartelle ganz im Gegenteil für eine erhebliche Minderung der Zahl der selbständigen Unternehmen gesorgt haben. Ich habe das an anderer Stelle zu begründen versucht<sup>25</sup>. Wenn dem aber so ist, wäre Salins günstiges Urteil über die Kartelle in diesem Zusammenhang nur gerechtfertigt, wenn die mit der Einschaltung der Kartelle verbundene Änderung der Auslese unter den Unternehmen, jener Übergang vom „Totkonkurrieren“ zum „Totkaufen“<sup>26</sup> positiv zu werten wäre. Auch das bezweifle ich. Die Gefahr, daß nicht der Leistungsfähigste, sondern der Finanzkräftigste übrig bleibt, ist nach meiner Meinung bei dem die starken Syndikate bisher begleitenden Quotenkauf mindestens ebenso groß, wenn nicht größer als bei Marktkämpfen auf oligopolistischen Märkten, die nicht durch Kartellvereinbarungen „geordnet“ sind.

### III.

Eine bestimmte (volks- oder einzelwirtschaftliche) Entscheidung ist m. E. nur dann als zwangsläufig anzusehen, wenn eine andere rationale Entscheidung bei der gegebenen Datenkonstellation unmöglich ist und wenn es *außerdem* keine rationale Möglichkeit gibt, durch Beeinflussung dieser Datenkonstellation andere, ebenfalls rationale Entscheidungen zu veranlassen. *Marbach* ist offenbar anderer Meinung<sup>27</sup>. Für ihn ist jede rationale Entscheidung zwangsläufig, die auf

<sup>22</sup> Hans Otto Lenel: Syndikate als Mittel der Rationalisierung. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1963. S. 115 ff.

<sup>23</sup> Salin, a.a.O. S. 191 f.

<sup>24</sup> a.a.O. S. 192.

<sup>25</sup> Vgl. Hans Otto Lenel: Ursachen der Konzentration. Tübingen 1962. S. 93 ff.

<sup>26</sup> Vgl. Günter Keiser: Die kapitalistische Konzentration. Berlin 1931. S. 82.

<sup>27</sup> Vgl. *Marbach*, a.a.O. S. 155. Ich bespreche hier nur seine Bemerkungen über die Zwangsläufigkeit der Konzentration. Andere Bemerkungen erörtere ich in dem Aufsatz „Wachstum der Wirtschaft und Wachstum der Unternehmen“: a.a.O.

Grund einer gegebenen Datenkonstellation getroffen wird, und zwar auch dann, wenn verschiedene rationale Entscheidungen (sei es mit, sei es ohne Beeinflussung der Datenkonstellation) möglich sind. Das hat er zwar nirgends mit diesen Worten oder mit anderen Worten deutlich gesagt. Aber es paßt in seine weit gefaßte Abgrenzung, zwangsläufig sei, was „aus einer Folge von wirtschaftlichen Vorgängen ursächlich“ herauswachse<sup>28</sup>. Und es ergibt sich m. E. klar aus seinen Beispielen von Vorgängen, die er als zwangsläufig bezeichnet. Zu dem Zwangsläufigen rechnet er sein Beispiel eines wachsenden Unternehmens der schweizerischen Zementindustrie<sup>29</sup>, obwohl er zugibt, daß sein Wachstum die Folge einer Politik des schweizerischen Zementsyndikats war und daß ohne dessen Zugangsbeschränkungen — bei der gegebenen Datenkonstellation — nicht nur das Wachsen eines bestehenden Unternehmens, sondern auch das Hinzutreten eines neuen Unternehmens möglich gewesen wäre<sup>30</sup>. Die sog. Verbundwirtschaft der deutschen Schwerindustrie ist nach *Hennig*, dem er zustimmt, gemäß „wirtschaftlichen Naturgesetzen“ gewachsen<sup>31</sup>. Zuvor bezeichnet *Marbach* ihr zwangsläufiges Entstehen als „immerhin kaum ernsthaft in Frage“ stehend<sup>32</sup>.

Andere Äußerungen zeigen, daß er grundsätzlich alle Entscheidungen als zwangsläufig ansieht, die dem von ihm sogenannten „Streben nach dem betriebswirtschaftlichen Optimum“ entspringen, das man gewöhnlich Streben nach dem Gewinn- oder Renditenmaximum nennt<sup>33</sup>. Das ergibt sich im Umkehrschluß aus seiner Aufzählung der „der wirtschaftlichen Zwangsläufigkeit nicht unterstehenden konzentrativen Vorgänge“, die offenbar ausschließlich auf „Geltungssucht, Großmannssucht, geistiger Hybris oder reinem Machtstreben beruhen“<sup>34</sup>. Noch deutlicher sagt es *Marbach* nach einem Zitat aus meinen Ausführungen über das Patentrecht, das allerdings das Wesentliche nicht enthält. Auf die Frage, ob bei anderer Gestaltung des Patentrechts weitergehende Konzentrationsvorgänge zu erwarten gewesen wären, antwortet *Marbach*: „Nun doch wohl deswegen, weil es

<sup>28</sup> a.a.O. S. 145.

<sup>29</sup> a.a.O. S. 166.

<sup>30</sup> a.a.O. S. 170, S. 225, schildert *Marbach* die Folgen jener „zwangsläufigen“ Entscheidung: Die „sich qualitätsmäßig konkurrenzierenden Unternehmungen kämpften auf diese volkswirtschaftlich sinnlose, aber privatwirtschaftlich sehr sinnvolle Weise“, nämlich durch nutzlose Qualitätsverbesserungen.

<sup>31</sup> a.a.O. S. 157 f.

<sup>32</sup> a.a.O. S. 157. Vgl. hierzu *Lenel*: Ursachen der Konzentration. a.a.O. S. 48 ff. und *Lenel*: Die sogenannte Verbundwirtschaft. Ordo XIV. Düsseldorf und München 1962. S. 457 ff.

<sup>33</sup> Vgl. hierzu *Lenel*: Wachstum der Wirtschaft und Wachstum der Unternehmen. a.a.O.

<sup>34</sup> a.a.O. S. 145.

im tiefinnersten Wesen und Charakter und ebenso im historisch bedingten ‚inneren Müssen‘ aller auf Rendite eingestellten Unternehmungen liegt — der privat wie der öffentlich-rechtlich begründeten —, mit geringstem Aufwand höchsten Ertrag zu erzielen. Weyermann hat mir das im dritten Semester beigebracht. Also wird alles im Rahmen der Rechtsschranken Mögliche unternommen, um den Ertrag zu maximieren oder doch zu optimieren. Warum nun, betriebswirtschaftlich richtiger- oder unrichtigerweise, zu diesem Zwecke ‚konzentriert‘ wird, darin liegt dann eben das, was man die ertragsorientierte Zwangsläufigkeit der Kostenminimierung respektive der Ertragsmaximierung heißen könnte. . . . Betrachtet man die Dinge in dieser Schau, dann gelangt man zu dem Schluß, daß letzten Endes nur jene Konzentrationsvorgänge außerhalb der unternehmungswirtschaftlichen Zwangsläufigkeit stehen, die dem reinen Geltungsstreben einzelner, ihrem Machtstreben oder gar ihrer Großmannssucht entspringen<sup>35</sup>.“

Wer nun erwartet, daß jener „unternehmungswirtschaftlichen“ Zwangsläufigkeit eine anders abgegrenzte volkswirtschaftliche gegenübergestellt wird, wird enttäuscht. Offenbar sieht Marbach hier keinen Unterschied. Nach meiner Meinung sind jedoch jene „Rechtsschranken“ für den Volkswirt kein unabänderliches Datum. Ihr Herauf- und Herunterlassen ist vielleicht für den Betriebswirt, jedenfalls aber nicht für den Volkswirt zwangsläufig. Wenn man dementsprechend — um bei dem Bilde zu bleiben — über das richtige Herauf- und Herunterlassen der Rechtsschranken nachdenkt, so heißt das nicht, daß man jener „betriebswirtschaftlichen Zwangsläufigkeit“ „jede Beachtung“<sup>36</sup> versagt. Es heißt nur, daß man sich nicht den vermeintlichen Zwangsläufigkeiten beugt. Der Glaube an solche Zwangsläufigkeiten hat den Konzentrationsprozeß wohl nicht viel weniger beeinflußt als wirkliche, vor allem durch die Entwicklung des technischen Wissens gegebene Notwendigkeiten.

Der Widerspruch zwischen meiner von Marbach<sup>37</sup> kritisierten Aussage, daß die Konzentration in ihrem heutigen Umfang keineswegs zwangsläufig war, und seiner Feststellung, „die so oder so in Zwangsläufigkeit entstandenen Konzentrationen“ dürften „in einer unverhältnismäßig großen Mehrzahl die anderen überwiegen“<sup>38</sup>, ist vor allem oder gar ausschließlich auf die geschilderte verschiedenartige Abgrenzung der Zwangsläufigkeit zurückzuführen. Den Wirtschaftspolitiker kann, scheint mir, Marbachs Abgrenzung nur verwirren. Denn sie läßt ihn glauben, er sei zum untätigen Zusehen verurteilt,

---

<sup>35</sup> a.a.O. S. 148 f.

<sup>36</sup> a.a.O. S. 149.

<sup>37</sup> a.a.O. S. 163.

<sup>38</sup> a.a.O. S. 159 f.



wo er in Wirklichkeit zu handeln hat. Merkwürdigerweise hat sich Marbach weder mit dem Einfluß jener „Rechtsschranken“ noch mit den Wirkungen jenes Teils der Unternehmenspolitik auf den Konzentrationsprozeß systematisch beschäftigt, der seinerseits am meisten von diesen „Rechtsschranken“ wie auch von wirtschaftspolitischen Maßnahmen anderer Art beeinflußt werden kann, nämlich mit der Marktpolitik der Unternehmen.

#### IV.

Ist man — anders als Marbach und Salin — von der Zwangsläufigkeit oder Unentrinnbarkeit der Konzentration in deren Sinne nicht überzeugt, und vertraut man vielmehr auf die Möglichkeit, sich auch in dieser Hinsicht grundsätzlich frei zu entscheiden, so genügt es nicht, die Vorteile des Wachstums der Unternehmen und ihre Grenzen zu erwägen. Man muß auch über seine Nachteile Klarheit gewinnen. Auch für die Verfolgung dieses Ziels lohnt sich die Lektüre eines Buches von Leopold Kohr mit dem Titel „Die Überentwickelten“<sup>39</sup>. Sein eigentlicher Zweck ist freilich ein anderer. Kohr will uns vor den Gefahren eines übermäßigen Wachstums der Gemeinwesen, vor allem des Staates, warnen. Was geschieht, fragt er, wenn ein Gemeinwesen eine solche („kritische“) Größe erreicht, daß der einzelne „zu einem wenig bedeutenden Teilchen herabsinkt“<sup>40</sup>? Diese Größe steht zwar nicht ein für allemal fest. Durch den technischen Fortschritt kann sie (wie die optimale Unternehmensgröße) zunehmen<sup>41</sup>. Aber dadurch werden die Grenzen nur hinausgeschoben, nicht beseitigt. So segensreich das Wachstum an sich ist: Werden diese Grenzen überschritten, wird es zur wichtigsten Ursache von Schwierigkeiten<sup>42</sup>. Zudem ist ihre Überschreitung nur um den Preis einer Beschneidung der Freiheit des einzelnen möglich<sup>43</sup>. Die Glieder des Gemeinwesens werden immer mehr zu „Menschen der Organisation“. Das Gemeinwesen dient nicht mehr dem *summum bonum* seiner Mitglieder, sondern seinem eigenen *summum bonum*<sup>44</sup>. Und da im Zusammenhang damit immer mehr Menschen für Verwaltungsaufgaben eingesetzt werden müssen<sup>45</sup>, muß die Kultur verkümmern<sup>46</sup>. Der Bedarf für die Zwecke des Gemeinwesens steigt stärker als die Produktivität. Deshalb steigt der

<sup>39</sup> Kohr, a.a.O.

<sup>40</sup> a.a.O. S. 23.

<sup>41</sup> a.a.O. S. 45.

<sup>42</sup> a.a.O. S. 52.

<sup>43</sup> a.a.O. S. 46.

<sup>44</sup> a.a.O. S. 48.

<sup>45</sup> Hierfür interessante Zahlen. a.a.O. S. 103.

<sup>46</sup> a.a.O. S. 46.

Lebensstandard des einzelnen weniger, als es sonst möglich wäre, oder er sinkt sogar<sup>47</sup>.

In diesem Zusammenhang kritisiert Kohr — dem Grunde nach im allgemeinen mit Recht, dem Maße nach wohl zu stark — die Verherrlichung des wirtschaftlichen Wachstums. Es habe nicht jedes Dienstmädchen zur Hausfrau, sondern jede Hausfrau zum Dienstmädchen gemacht<sup>48</sup>. Die Vorteile der Massenproduktion seien „größtenteils illusorisch“. Was durch sie gewonnen werde, werde aufgezehrt durch konjunkturbedingte Schäden, Arbeitskämpfe, die Schwierigkeiten der Koordinierung, die unproduktiven Kosten stehender Heere und den „Menschenhunger einer untüchtigen Bürokratie“<sup>49</sup>. Auch die Vollbeschäftigung sei deshalb vielfach eine Illusion<sup>50</sup>.

Die Problematik des Wachstums führt Kohr zu der freilich nicht weniger problematischen Feststellung, die wichtigste Gegenwartsfrage sei nicht: „Wie kann man das Wachstum einer sich ständig ausweitenden Wirtschaft in Gang halten? sondern: Wie kann man es zum Stillstand bringen<sup>51</sup>?“ Als problematisch erscheint es mir auch, die Aufhebung des Konjunkturzyklus allein von der Verkleinerung der Gemeinwesen zu erwarten<sup>52</sup>, oder davon auszugehen, daß es wegen der Verkehrsprobleme grundsätzlich „vernünftiger und zugleich moderner ist, zu wohnen, wo man arbeitet“<sup>53</sup>, und daß sich wegen der möglichen Einsparungen in der Verwaltung auch kleinere Städte erstklassige Theater, Universitäten und Kunstsammlungen leisten könnten<sup>54</sup>. Dazu gehören ja nicht nur die nötigen Mittel, sondern auch entsprechend qualifizierte Schauspieler und Gelehrte und entsprechende Kunstschätze.

Nach Kohrs Meinung ändern sich nach Überschreitung einer bestimmten Grenze des Wachstums einer Volkswirtschaft, deren Bestimmung mir nicht klar geworden ist, auch Art und Folgen des Wachstums der Unternehmen. „Von nun an können Firmen nur noch auf Kosten anderer Firmen wachsen, wenn nicht gleichzeitig die Bevölkerung entsprechend zunimmt. Das führt zu einer neuen Phase des Wettbewerbs, wobei zuerst die kapitalistischen Proportionen gesprengt werden und im Endstadium die Konkurrenz ganz aufhört“<sup>55</sup>.“ Mir scheint, daß diese These nicht zureichend begründet ist und wohl

<sup>47</sup> a.a.O. S. 24 f.

<sup>48</sup> a.a.O. S. 53.

<sup>49</sup> a.a.O. S. 201 f.

<sup>50</sup> a.a.O. S. 200 f.

<sup>51</sup> a.a.O. S. 170.

<sup>52</sup> a.a.O. S. 110.

<sup>53</sup> a.a.O. S. 54.

<sup>54</sup> a.a.O. S. 155.

<sup>55</sup> a.a.O. S. 91.

auch nicht zureichend begründet werden kann — weil es eben auch hier keine allgemeingültigen Gesetzmäßigkeiten gibt. Die Folgerung, die Kohr daraus zieht, ist jedoch für unseren Zusammenhang wichtig: Soll sich eine Regierung den wachsenden, nicht mehr durch die Konkurrenz in Schranken gehaltenen Unternehmen gegenüber behaupten, muß man „ihre Machtbefugnisse derart vergrößern, daß keiner der gigantischen Betriebe, die den Konkurrenzkampf überlebt haben, gegen ihre Entscheidungen aufbegehren kann. Und das eben ist das Element, das durch die Logik der Entwicklung am Ende über eine bloße soziale Leistung hinaus zur völligen sozialen Zwangswirtschaft führt“<sup>56</sup>. Diese Entwicklung sucht Kohr dann näher darzustellen und zu begründen. Mir scheint freilich, wir sollten auch dieser Entwicklung gegenüber nicht der „ideologischen Schwindsucht“<sup>57</sup> verfallen und nicht vermeintlichen Zwangsläufigkeiten gegenüber von vorneherein resignieren. Allerdings müssen wir uns auch vor dem entgegengesetzten Fehler hüten, der Meinung nämlich, die Freiheit werde sich schon erhalten lassen, wie auch immer die wirtschaftlichen Bedingungen seien. Vielleicht ist es einseitig, mit Kohr zu sagen: „Nicht ‚Vereinigung‘, sondern ‚Spaltung‘ dürfte uns den Weg in eine Zukunft weisen, deren Proportionen unseren Kräften angemessen sein würden“<sup>58</sup>. Aber es ist mindestens ebenso einseitig, grundsätzlich in der Vergrößerung und im Zusammenschluß das Heil zu suchen.

Hans Otto Lenel, Mainz

---

<sup>56</sup> a.a.O. S. 92.

<sup>57</sup> a.a.O. S. 96.

<sup>58</sup> a.a.O. S. 113.