Die Konzentration in der Wirtschaft

On Economic Concentration

Herausgegeben von Helmut Arndt

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 20/I

Zweite, völlig neu bearbeitete Auflage

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 20/I

Die Konzentration in der Wirtschaft
On Economic Concentration

Erster Band

Einleitung — Grundprobleme
Gestaltung der Unternehmenskonzentration

Introduction — Basic Problems
Organization of Industrial Concentration

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN 1971

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Konzentration in der Wirtschaft

On Economic Concentration

Zweite, völlig neu bearbeitete Auflage

Herausgegeben

von

Helmut Arndt

unter redaktioneller Mitarbeit von Hans-Jürgen Scheler

Erster Band

DUNCKER & HUMBLOT/BERLIN 1971

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten
© 1971 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1971 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany
ISBN 3 428 02380 3

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort zur zweiten Auflage

Die *Gestaltung* der wirtschaftlichen Konzentration ist für die Erhaltung freiheitlicher, auf dem marktwirtschaftlichen Prinzip des Wettbewerbs beruhenden Wirtschaftsordnungen lebenswichtig geworden. Die müßige und auch irreführende Fragestellung, ob Konzentration notwendig ist oder nicht, ist infolgedessen mit Recht gegenüber den Problemen der Konzentrationspolitik in den Hintergrund getreten, wobei unter Konzentrationspolitik keineswegs nur quantitative Maßnahmen wie Hemmung oder Förderung von Konzentrationen zu subsumieren sind, sondern auch oder sogar vorrangig eine *Abstimmung von Rechts-, Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung* auf die durch die wirtschaftliche Konzentration gestellten Probleme verstanden werden muß. Zur Konzentrationspolitik in diesem Sinne gehören alle Maßnahmen der Legislative, Exekutive und Judikative, die den Konzentrationsprozeß beeinflussen und auf die Verhinderung von Machtmißbrauch gerichtet sind. Die Widersprüche und Dissonanzen, die auftreten, wenn diese Abstimmung unterbleibt, wirken sich in einer Welt, die ihrer Konzeption nach frei sein will, aber über der Maximierung des Wohlstandes die Freiheit hintansetzt, zunehmend verhängnisvoller aus. Dies ist zugleich Ursache dafür, daß die *Problematik der Macht* in den Artikeln der zweiten Auflage — nicht zuletzt von Juristen, aber keineswegs nur von diesen — weit stärker als in der ersten Auflage dieses Werkes angesprochen wird.

Die 1. Auflage, die vor 10 Jahren erschien und bereits seit drei Jahren vergriffen ist, sollte primär der wissenschaftlichen Vorbereitung der Kissinger Tagung dienen, fand aber dann einen so starken weltweiten Anklang, daß sich der Vorstand unserer Gesellschaft entschloß, einer 2. Auflage des Symposiums zuzustimmen, was bisher noch bei keiner anderen der Vereinspublikationen der Fall gewesen ist. Allerdings handelt es sich nicht um einen Wiederabdruck. Es haben nicht nur in vielen Fällen die Autoren gewechselt, es wurden auch eine Reihe neuer Themen aufgenommen, und selbst die verbliebenen Artikel sind bis auf vereinzelte Ausnahmen grundlegend umgearbeitet und dem jüngsten Stand der Konzentrationsforschung angepaßt worden. Neben deutschen haben amerikanische, englische, französische, holländische, italienische, japanische, österreichische und schweizer Ökonomen, Juristen, Soziologen und Politologen dieses internationale Gemeinschaftswerk ermöglicht. Völlig neu aufgenommen wurden insgesamt 31 Beiträge. Hierher gehören einmal die Beiträge von *Kurt H. Biedenkopf* (Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration als Rechtsproblem), *Corwin D. Edwards* (The Significance of Conglomerate Concentration in Modern Economies und The Impact of International Cartels on International Trade), *P. Sargant Florence* (Concentration Policy in the United Kingdom), *H. W. de Jong* (Concentration in Benelux), *Erhard Kantzenbach* (Konzentration als Problem der Konkurrenzwirtschaft), *Erich Kaufer* (Patentrecht und Konzentration), *Ulrich Köster* (Die landwirtschaftliche Konzentration in den Vereinigten Staaten), *Hans Otto Lenel* (Die Problematik der Kartelle und Syndikate), *Rudolf Lukes* (Wettbewerbsrecht und Konzentration), *Heinz Meilicke* (Konzentration durch Beherrschungs- und Ergebnisübernahmeverträge), *Ernst-Joachim Mestmäcker* (Die Beurteilung der Unternehmenskonzentrationen nach den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages), *Tasuku Noguzi* (Unternehmenskonzentration in Japan aus betriebswirtschaftlicher Sicht), *Bernard Shull* (Concentration in Banking in the United States), *Hans K. Schneider* (Beeinflussung der Konzentration als Ziel und Mittel der Wirtschaftspolitik), *Walter J. Schütz* (Pressekonzentration), *V. G. Venturini* (Economic Concentration and Concentration Policy in Australia und Economic Concentration and Concentration Policy in Italy), *Kozo Yamamura* (Japanese Anti-Monopoly Policy: 1947 - 1970. From the Dissolution of the Japan Steel to the Birth of the New Japan Steel), *André P. Weber* (Concentration des entreprises et politique économique en France de 1945 à 1970), *Günter Zenk* (Konzentration und Konzentrationspolitik in den skandinavischen Ländern), *Werner Zohlnhöfer* (Die Konzentrationspolitik in der EWG), sowie zwei Artikel des Herausgebers (Ökonomische Theorie der Macht; Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung). Auch *John M. Blair* (Production Techniques and Plant and Company Concentration) und *Walter Adolf Jöhr* (Die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik) haben trotz grundsätzlicher Beibehaltung ihrer Problemstellung in jeder Hinsicht neue Untersuchungen eingereicht. Der Artikel von *S. L. Gabriel* (Genossenschaften und Konzentration) hat mit dem gleichnamigen Beitrag der ersten Auflage nur den Namen gemein. Ähnliches gilt für die Abhandlungen von *Hartmut Hensen* (Konzentration bei den Trägern der Sozialen Sicherung), *Hans Lauffs* (Öffentliche Unternehmen und Konzentration) und *Heinz Markmann* (Gewerkschaften und Konzentration). *Helmut Meinhold* (Wirtschaftspolitik und Konzentration in der BRD) behandelt zwar sachlich die gleiche Problematik, setzt aber zeitlich die Untersuchung dort fort, wo er sie in seinem ersten Artikel abbrechen mußte. Daß auch die Gesamtkonzeption nicht mehr die gleiche ist, zeigt die neugestaltete Gliederung.

Bedauerlicherweise entstanden Lücken dadurch, daß mehrere der gewonnenen Autoren ihre Zusage zur Mitarbeit nicht einhalten konnten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu ihnen gehören leider *Jesse W. Markham,* der infolge der bei einem Autounfall erlittenen Verletzungen den Beitrag „Economic Concentration and Business Fluctuations" nicht rechtzeitig fertigstellen konnte, und *Ernest Mandel,* der das Thema „Konzentration und Sozialisierung" übernommen hatte. Leider konnten auch die Zusagen einiger Kollegen aus dem osteuropäischen Raum nicht aufrechterhalten werden.

Da seit der 1. Auflage mehrere Bibliographien über Konzentrationsfragen erschienen sind, konnten die bibliographischen Hinweise relativ kurz gehalten werden. Soweit angängig wurden in die Literaturverzeichnisse grundsätzlich nur jene Einzelabhandlungen aufgenommen, die nicht bereits in den Anmerkungen zitiert werden. Die Zahl der Statistiken ist in der zweiten Auflage geringer als in der ersten. Dies ist weniger in den hohen Kosten, die sich beim Druck von Statistiken ergeben, als darin begründet, daß zum einen vorhandene amtliche Statistiken meßbare Konzentrationsbestände nur unvollkommen erfassen und zum anderen einige der bedeutendsten Konzentrationsphänomene überhaupt nicht statistisch meßbar sind.

Wie bei der ersten Auflage wurde darauf geachtet, daß unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Die Meinungen der Autoren decken sich daher nicht notwendig mit den Ansichten des Herausgebers.

Allen Autoren, die sich an diesem Symposium beteiligt haben, sei auch an dieser Stelle für ihre Mitwirkung gedankt. Ebenso danke ich meinen Mitarbeitern Fräulein *Dr. Helga Rybinski* und Fräulein *Ursula Boehme* sowie Herrn *Otto-Hartwin Czernohorsky* und Herrn *Hansjürgen Ruppelt* für ihre wertvolle Hilfe.

Berlin, im Mai 1971

Helmut Arndt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Preface

A large part of the essays is written in English. Since the first edition of this international compilation has found a relatively wide-spread distribution, it appears adequate to add an English summary to all articles not written in English and to render the main headings and the titles of the articles in two languages. The following contributions are written in English: Collective Enterprise and Economic Theory (*Gardiner C. Means*), The Significance of Conglomerate Concentration in Modern Economies (*Corwin D. Edwards*), The Impact of International Cartels on International Trade (*Corwin D. Edwards*), Production Techniques and Plant and Company Concentration (*John M. Blair*), The Effects of Taxation on Industrial Concentration in Belgium, France, Great Britain, Italy, the Netherlands, Austria, Switzerland and the United States (*J. van Hoorn, Jr.*), Economic Concentration and Concentration Policy in Australia (*V. G. Venturini*), Concentration in Benelux (*H. W. de Jong*), Economic Concentration and Concentration Policy in Italy (*V. G. Venturini*), Japanese Anti-Monopoly Policy: 1947 - 1970. From the Dissolution of the Japan Steel to the Birth of the New Japan Steel (*Kozo Yamamura*), Concentration Policy in the United Kingdom (*P. Sargant Florence*), Concentration in the United Kingdom (*Peter E. Hart*), Policy Towards Industrial Concentration in the United States (*Donald Dewey* and *Henry A. Einhorn*), Concentration in Banking in the United States (*Bernard Shull*).

The editor hopes that this work will help to advance the international cooperation of all economists in the world that are interested in problems of economic concentration and economic power.

Berlin, May 1971

Helmut Arndt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auszug aus dem Vorwort der 1. Auflage

Das vorliegende Werk, mit welchem der Verein für Socialpolitik eine alte, 1872 begründete, wenn auch seit Anfang der dreißiger Jahre unterbrochene Tradition wieder aufnimmt, Tagungen durch Spezialuntersuchungen vorzubereiten, ist der ebenso komplexen wie vielschichtigen Problematik der ökonomischen Konzentration gewidmet. Als der Vorstand im Januar 1959 das Thema für die wissenschaftliche Tagung 1960 festlegte, war zwar noch nicht das Ausmaß der Aktualität vorauszusehen, das diese Fragestellung durch den späteren Beschluß des Bundestages, eine Enquête über die Konzentration in der Bundesrepublik zu veranstalten, gewinnen sollte; es ließ sich jedoch schon die besondere Bedeutung der hier zur Diskussion gestellten Probleme für eine Volkswirtschaft erkennen, die nach einem fast völligen Zusammenbruch eine nach Maß und Tempo bis dahin kaum vorstellbare Entwicklung genommen hat. Ist die Betriebs- und Unternehmenskonzentration notwendige Voraussetzung, um ein Höchstmaß an *Wirtschaftlichkeit* und internationaler Konkurrenzfähigkeit zu erzielen? Gibt es Konzentrationserscheinungen, die umgekehrt das Sozialprodukt schmälern, weil sie nicht auf den technischen Produktionsbedingungen beruhen, sondern durch steuerliche oder sonstige Subventionen hervorgerufen sind oder weil sie bei Ausnutzung gegebener rechtlicher Möglichkeiten dem Streben nach Macht oder der Bereicherung einzelner dienen? Besteht zwischen der ökonomischen Konzentration resp. dem Ausmaß, das sie inzwischen angenommen hat, und den Grundsätzen einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung ein Widerspruch? Steht die moderne Gesellschaft vor der Entscheidung, entweder — bei Beschränkung der ökonomischen Konzentrationen — materielle Einbußen und damit ein verringertes Ansteigen des Lebensstandards und ein geringeres wirtschaftliches Wachstum in Kauf zu nehmen oder — bei Fortbestehen oder weiterer Zunahme der Konzentration — *gesellschaftspolitische Ideale* preiszugeben, also ökonomische Vorteile mit immateriellen Einbußen begleichen zu müssen? Das sind Fragen, die nicht nur nach einem wirtschaftlichen Wiederaufbau, hier aber besonders dringlich zu stellen sind.

Die Verschiedenartigkeit der Gebiete, auf denen Konzentrationen vorkommen, und die Vielzahl der Einflüsse, die auf Konzentrationen fördernd oder hemmend einwirken, machen die Beantwortung solcher Fragen von einer umfassenden Analyse abhängig. Die Bedingungen, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Wachstum der Konzentrationen beeinflussen, und die Wirkungen, die von den eingetretenen Konzentrationstatbeständen ausgehen, müssen von allen Seiten und daher nicht nur unter volks- und betriebswirtschaftlichen, wirtschafts-, finanz- und sozialpolitischen, sondern auch — und nicht zuletzt — unter juristischen, soziologischen und politischen Gesichtspunkten betrachtet werden. Daß die Konzentrationsphänomene heute, im Gegensatz zu den zwanziger Jahren, in denen Konzerne, Kartelle und Trusts im Wahlkampf eine Rolle spielten, noch außerhalb des allgemeinen Interesses liegen und, wie Meinungsumfragen zeigen, weitgehend unbekannt sind, erleichtert die wissenschaftliche Untersuchung, weil dies einen Schutz vor demagogischen Einflüssen, wenn auch freilich nicht vor dem Versuch der Einflußnahme von Interessenten, gewährt.

Die sachlichen Schwierigkeiten, die der Durchführung des Vorhabens in der gegebenen Zeit entgegenstanden, lassen sich kaum überschätzen. Dies galt in besonderem Umfange für die Erfüllung der Aufgabe, Material über Stand und Entwicklung der Konzentration in Westdeutschland zu bieten. Hierbei spielte eine Rolle, daß die statistischen Erhebungen bisher anderen Zwecken dienten und infolgedessen für die Erfassung von Konzentrationsvorgängen nicht immer ohne weiteres geeignet sind. Für zusätzliche Erhebungen fehlte ebenso die Zeit wie für die Durchführung einer Enquête, die eine wertvolle und — streng genommen — auch unumgängliche Ergänzung des vorhandenen Materials ermöglicht hätte. Auf der anderen Seite machte sich bemerkbar, daß sich seit Erscheinen der letzten Materialbände Anfang der dreißiger Jahre eine Änderung in der wissenschaftlichen Auffassung vollzogen hat, die nicht allein als Reaktion auf die Einseitigkeiten der jüngeren historischen Schule erklärt werden kann. Zumindest vereinzelt zeigte sich, daß die Vorliebe für theoretische Analysen mit einer Abneigung gegen empirische Untersuchungen verbunden sein kann, obschon der Gegenstand weder ohne das eine noch ohne das andere vollständig zu erschließen ist. Viele der in Frage stehenden Erscheinungen, insbesondere die Konzentration der Verfügungsmacht und damit die personelle oder auch institutionelle Machtkumulation, sind überdies in ihren aktuellen Erscheinungen nicht mit den Werkzeugen der modernen Wirtschaftstheorie zu erfassen; ohne ihre Einbeziehung aber ergibt sich nur ein unvollkommenes Bild.

„Daß er nichts oder nicht viel wert sei, werden nörgelnde Kritiker ohne Zweifel ebenso behaupten, wie sie das gegenüber anderen Publikationen des Vereins thaten", schrieb *Gustav Schmoller* anno 1894 in seinem Vorwort zum 60. Band, welcher über wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Ausland berichtet. Auch die nunmehr vorgelegten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bände werden der Kritik unterworfen sein, wenngleich es heute, da im Bereich der Wirtschaftswissenschaften Auseinandersetzungen mit offenem Visier seltener geworden sind, eher angebracht erscheinen könnte, zum Widerspruch herauszufordern.

Berlin, im Juni 1960

Helmut Arndt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhalt des 1. Bandes
Contents of Volume I

I. Einleitung / Introduction

1. Begriff und Arten der Konzentration
Von Prof. Dr., Dr., Dr. h. c. *Helmut Arndt* und
Prof. Dr. *Günter Ollenburg*, Berlin 3

2. Statistische Probleme der Erfassung von Konzentrationsphänomenen
Von Prof. Dr. *Hans Kellerer*, München und
Prof. Dr. *Eberhard Schaich*, Regensburg 41

II. Grundprobleme der Konzentration
Basic Problems of Concentration

1. Collective Enterprise and Economic Theory
By Prof. *Gardiner C. Means*, Ph. D., Vienna/Virg. 77

2. Ökonomische Theorie der Macht
Von Prof. Dr., Dr., Dr. h. c. *Helmut Arndt*, Berlin 99

3. The Significance of Conglomerate Concentration in Modern Economies
By Prof. *Corwin D. Edwards*, Ph. D., Eugene/Oregon 137

4. Konzentration als Problem der Konkurrenzwirtschaft
Von Prof. Dr. *Erhard Kantzenbach*, Frankfurt/M. 159

5. Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung
Von Prof. Dr., Dr., Dr. h. c. *Helmut Arndt*, Berlin 185

6. Die Problematik der Kartelle und Syndikate
Von Prof. Dr. *Hans Otto Lenel*, Mainz 201

7. The Impact of International Cartels on International Trade
By Prof. *Corwin D. Edwards*, Ph. D., Eugene/Oregon 233

8. Konzentration und wirtschaftliches Wachstum
Von Prof. Dr. *Karl Brandt*, Freiburg 253

9. Technik und Konzentration
Von Prof. Dr., Dr., Dr. h. c., Dr. h. c. *Walter G. Waffenschmidt*,
Heidelberg 301

10. Production Techniques and Plant and Company Concentration
By Prof. *John M. Blair*, Ph. D., Washington, D. C. 339

11. Probleme der räumlichen Konzentration
Von Prof. Dr. *Helmut Meinhold*, Frankfurt/M. 363

12. Konzentration und Kosten
Von Prof. Dr. *Edmund Heinen*, München 377

13. Werbung als Faktor der Konzentration
Von Prof. Dr. *Edmund Sundhoff*, Köln 409

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Gestaltung der Unternehmenskonzentration
Organization of Industrial Concentration

A. Wirtschaftspolitische Problematik (i. allg.)
Economic Problems (in General)

1. Beeinflussung der Konzentration als Ziel und Mittel der Wirtschaftspolitik
Von Prof. Dr. *Hans K. Schneider*, Köln 437

2. Die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik
Von Prof. Dr. Dr. *Walter Adolf Jöhr*, St. Gallen 459

B. Rechtliche Gestaltung
Legal Organization

1. Die Konzentration als Rechtsproblem
Von Prof. Dr. *Kurt H. Biedenkopf*, Bochum 515

2. Vertragsfreiheit und Konzentration. Rechtsprobleme einer Begründung und Bindung von Marktmacht
Von Prof. Dr. *Kurt Ballerstedt*, Bonn 537

3. Wettbewerbsrecht und Konzentration
Von Prof. Dr. Dr. *Rudolf Lukes*, Münster/W. 579

4. Gesellschafts- und unternehmensrechtliche Probleme der Unternehmenskonzentration
Von Prof. Dr. *Kurt Ballerstedt*, Bonn 603

5. Konzentration durch Beherrschungs- und Ergebnisübernahmeverträge
Von Prof. Dr. *Heinz Meilicke*, Bonn 645

6. Konzentration und Publizität
Von Prof. Dr. *Karl Käfer*, Zürich 679

7. Patentrecht und Konzentration
Von Prof. Dr. *Erich Kaufer*, Saarbrücken 711

8. Die Beurteilung der Unternehmenskonzentrationen nach den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages
Von Prof. Dr. *Ernst-Joachim Mestmäcker*, Bielefeld 733

C. Steuerliche Beeinflussung
Influences of Taxation

1. Steuerliche Beeinflussung der Unternehmenskonzentration unter besonderer Berücksichtigung der BRD
Von Prof. Dr. *Dieter Pohmer* und Diplomvolkswirt *Klaus Fischer*, Tübingen 805

2. The Effects of Taxation on Industrial Concentration in Belgium, France, Great Britain, Italy, the Netherlands, Austria, Switzerland and the United States
By Dr. *J. van Hoorn, Jr.*, Director of the International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 855

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abkürzungsverzeichnis *

AAmAcPSocSci	=	Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, Philadelphia
AER	=	American Economic Review, Menasha/Wisc.
A.L.J.R.	=	Australian Law Journal Reports, Sydney
Allg.Stat.Arch.	=	Allgemeines Statistisches Archiv, München
Am.J.Soc.	=	American Journal of Sociology, Chicago/Ill.
AöR	=	Archiv für öffentliches Recht, Tübingen
Arch.bürg.Recht	=	Archiv für Bürgerliches Recht, Berlin
Arch.f.math. Wirtsch.u.Soz. Forsch.	=	Archiv für mathematische Wirtschafts- und Sozialforschung, Leipzig
Arch.Sozwiss.	=	Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Berlin, Tübingen, Leipzig
Arch.civ.Prax.	=	Archiv für die civilistische Praxis, Heidelberg
BB	=	Der Betriebs-Berater, Heidelberg
BDA	=	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Köln
BDI	=	Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Köln
BGHZ	=	Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen, Köln, Berlin
BJM	=	Bundesjustizministerium
Bl.f.G.	=	Blätter für Genossenschaftswesen, Leipzig
BpB	=	Bundesverband des privaten Bankgewerbes
Bull.Oxford Univ. Inst.Stat.	=	Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, Oxford
BVerf.Ge.	=	Bundesverfassungsgericht, Karlsruhe
Canadian J.Ec. and Pol.Sc.	=	Canadian Journal of Economics and Political Science, Toronto/Ont.
C.L.R.	=	Commonwealth Law Reports, Sydney
Contemp.R.	=	Contemporary Review, London
DIHT	=	Deutscher Industrie- und Handelstag, Bonn
DIW	=	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin

* Nicht aufgenommen worden sind Abkürzungen, die auch ohne Erklärung verständlich erscheinen, sowie Abkürzungen für Gesetze.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DRZ	=	Deutsche Richterzeitung, Köln
ECE	=	Economic Commission for Europe, Genf
Ec.J.	=	Economic Journal, London
Ec.R.	=	Economic Record, Melbourne
Enc.Soc.Sci.	=	Encyclopaedia of the Social Sciences, New York
FAZ	=	Frankfurter Allgemeine Zeitung
Fin.Arch.	=	Finanzarchiv, Tübingen
GdS	=	Grundriß der Sozialökonomie, Tübingen
GH	=	Gerichtshof
Hambg.JB	=	Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen
Hans.OLG	=	Hanseatisches Oberlandesgericht
HB	=	Hohe Behörde
HdBw	=	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart
HdSW	=	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart
HdSt	=	Handwörterbuch der Staatswissenschaft, Jena
Ind.Lab.Rel.R.	=	Industrial and Labor Relations Review, Ithaca/N.Y.
Ind.Rel.Res.Ass.	=	Industrial Relations Research Association
Int.Ec.P.	=	International Economic Papers, London
Int.Ec.R.	=	International Economic Review, Osaka
Int.Lab.R.	=	International Labour Review, Genf
J.Am.Stat.Ass.	=	Journal of the American Statistical Association, Washington
J.Ec.Lit.	=	Journal of Economic Literature, Evanston/Ill.
J.Pol.Ec.	=	Journal of Political Economy, Chicago/Ill.
J.Law Ec.	=	Journal of Law and Economics, Chicago/Ill.
J.Roy.Stat.Soc.	=	Journal of the Royal Statistical Society, London
JB f.Christl. Sozwiss.	=	Jahrbuch des Instituts für Christliche Sozialwissenschaften der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Münster/Westf.
JB f.Nat.u.Stat.	=	Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Stuttgart
JBfSw.	=	Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Göttingen
JG	=	Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart, Mainz
JW	=	Juristische Wochenschrift, Leipzig, Berlin
JZ	=	Juristenzeitung, Tübingen
Kartell-Rdsch.	=	Kartell-Rundschau, Zeitschrift für Kartellwesen und verwandte Gebiete, Karlsruhe, Düsseldorf
KG	=	Kammergericht
Kyklos	=	Kyklos. Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Basel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Materialband TPI	=	R. Jochimsen und U. E. Simonis (Hrsg.) Theorie und Praxis der Infrastruktur; Schr.VfSp. (NF), Bd. 54, Berlin 1970
MDR	=	Monatsschrift für deutsches Recht, Hamburg
Monthly Lab.R.	=	Monthly Labour Review, Washington, D. C.
NF	=	Neue Folge
NJW	=	Neue Juristische Wochenschrift, München
NZZ	=	Neue Zürcher Zeitung
OEEC	=	Organisation for European Economic Co-operation, Paris
OEP	=	Oxford Economic Papers, London
OLG	=	Oberlandesgericht
Ordo	=	Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Düsseldorf, München
Pr.OTrib.	=	Preußisches Obertribunal
QJE	=	Quarterly Journal of Economics, Cambridge/Mass.
Rechtsvergl.HWB	=	Rechtsvergleichendes Handwörterbuch
R.Ec.Stat.	=	Review of Economics and Statistics, Cambridge/Mass.
R.Ec.Stud.	=	Review of Economic Studies, London
RG	=	Reichsgericht
RGRK	=	Reichsgerichtsrätekommentar
RGZ	=	Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen, Berlin, Leipzig
ROHG	=	Reichs-Ober-Handels-Gericht
R.Soc.Ec.	=	Review of Social Economy, Chicago/Ill.
Schmollers JB	=	Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Berlin
Schr.VfSp.	=	Schriften des Vereins für Socialpolitik, Leipzig, München, Berlin
Schw.JB f.Pol. Wiss.	=	Schweizerisches Jahrbuch für Politische Wissenschaft, Lausanne
Schw.Z.Vw.u.Stat.	=	Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bern
Scottish J.Pol.Ec.	=	Scottish Journal of Political Economy, Edinburgh
South.Ec.J.	=	Southern Economic Journal, Chapel Hill/N. C.
Süddt.Ztg.	=	Süddeutsche Zeitung
TZ	=	Teilziffer
VDMA	=	Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten e.V., Frankfurt/M.
VJHW	=	Vierteljahreshefte für Wirtschaftsforschung, Berlin
Volksw.Schr.	=	Volkswirtschaftliche Schriften, Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaft und Recht	= Wirtschaft und Recht, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsrecht mit Einschluß des Sozial- und Arbeitsrechts, Zürich
WuSt.	= Wirtschaft und Statistik, Stuttgart
WuW	= Wirtschaft und Wettbewerb, Zeitschrift für Kartellrecht, Wettbewerbsrecht und Marktorganisation, Düsseldorf
WWA	= Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg
WWI	= Wirtschaftswissenschaftliches Institut der Gewerkschaften GmbH, Köln
ZfB	= Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden
Z.f.betr.F.	= Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Köln
ZfgG	= Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Göttingen
ZfgK	= Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Frankfurt/M.
Z.f.g.St.	= Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen
ZfhF	= Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Köln
ZfÖ	= Zeitschrift für Ökonometrie, Mainz
ZfP	= Zeitschrift für Politik, Berlin, Zürich, Wien
Z.f.Soz.	= Zeitschrift für Soziologie, Köln, Opladen
Z.f.Vw.	= Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, Leipzig, Wien
Z.g.Versw.	= Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Berlin, Stuttgart
ZHR	= Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Stuttgart

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I.

Einleitung

Introduction

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Begriff und Arten der Konzentration*

Von *Helmut Arndt* und *Günter Ollenburg*, Berlin

I. Fragestellung
- A. Begriffsbildung
- B. Probleme des Maßstabs
  - 1. Messung der Verteilung (sog. relative Konzentration)
  - 2. Zahl und Größe (sog. absolute Konzentration)
  - 3. Eignung der Verfahren
- C. Stand und Prozeß
- D. Wirtschaftsordnung und Konzentration
- E. Ökonomische und rechtliche Bezugseinheiten
- F. Aspekte der Konzentration

II. Arten
- A. Betriebskonzentration
- B. Unternehmenskonzentration
- C. Vermögenskonzentration
- D. Einkommenskonzentration
- E. Konzentration der Verfügungsmacht
- F. Räumliche Konzentration
- G. Internationale Konzentration

I. Fragestellung

A. Begriffsbildung

Der ökonomische Begriff der Konzentration ist im vorigen Jahrhundert aufgekommen. Unter ihm ist ursprünglich nur die Konzentration der Produktion auf größere und kapitalintensivere Unternehmen bei gleichzeitiger Ausschaltung kleinerer — insbesondere handwerklicher — Betriebe verstanden worden, die mit einer entsprechenden Kapitalakkumulation verbunden ist. Im Verlauf der weiteren Entwicklung ist der Begriff ausgedehnt, auf andere Erscheinungen übertragen und je nachdem, ob auf einzelne Phänomene oder auf die Erscheinung im all-

* Die Überarbeitung für diese Auflage erfolgte durch den *Herausgeber*, der hierfür auch die alleinige Verantwortung trägt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gemeinen abgestellt wurde, verschieden weit gefaßt worden. Auf die Begriffsbildung ist nicht ohne Einfluß geblieben, daß die Konzentration ursprünglich als Wirkung der Konkurrenz und später vornehmlich als Ursache ihres Versagens erscheint.

Marx kennt zwei Bedeutungen des Begriffs Konzentration: (a) die „Konzentration, welche unmittelbar auf der *Akkumulation* beruht oder vielmehr mit ihr identisch ist"[1] und (b) die „Konzentration bereits gebildeter Kapitale, Aufhebung ihrer individuellen Selbständigkeit"[2] durch eine veränderte Verteilung, die *Zentralisation,* die infolge einer „Expropriation von Kapitalist durch Kapitalist" oder infolge Verschmelzung „vermittelst des glatteren Verfahrens der Bildung von Aktiengesellschaften"[3] entsteht. *Hilferding* stellt die infolge des Aktienrechts ermöglichte unterschiedliche Entwicklung der Konzentration auf dem Unternehmens- und Eigentumssektor in den Vordergrund und betont, daß die Konzentration der Unternehmen schneller als die Zentralisation des Eigentums erfolgen kann[4]. Nicht mehr die Expropriierung als Folge der Konkurrenz, sondern der Schutz vor Konkurrenz durch Vereinigung von Unternehmen und die Zusammenfassung von Kapital in wenigen Händen ist die Grundlage der „fortgeschrittenen Konzentration" in ihren beiden Haupterscheinungsformen, der Kombination mehrerer Produktionsstufen und der Bildung des „Finanzkapitals", mit ihren Monopoltendenzen. Nach *Lenin* ist die Entstehung dieser Monopole „ein allgemeines Grundgesetz des Kapitalismus in seinem heutigen Entwicklungsstadium"[5].

Für *Sombart*[6] umfaßt der Begriff nur noch die Konzentration der Produktion bei großen Betrieben. Unter Betrieb versteht er dabei „Werkbetriebe" (örtlich gebundene Produktionseinheiten), „Wirtschaftsbetriebe erster Ordnung" (Unternehmen) und „Wirtschaftsbetriebe höherer Ordnung" (Konzerne)[7]. Das Größenwachstum — als „Konzentration im uneigentlichen Sinne" — wird aus dem Konzentrationsbegriff ausgeschieden. Er geht vom Anteil der Betriebsgrößenklassen am Produk-

---

[1] *K. Marx,* Das Kapital, Bd. 1 (1867), hier zitiert nach der Ausgabe Dietz, Berlin 1951, S. 658.

[2] *K. Marx,* a. a. O., S. 659.

[3] *K. Marx,* a. a. O., S. 661.

[4] *R. Hilferding,* Das Finanzkapital (1910), hier zitiert nach der Neuausgabe der 1. Auflage von Dietz, Berlin 1947, insbes. S. 155 und 262 f.

[5] *W. I. Lenin,* Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus, 1917, erste deutsche Ausgabe 1920, Ausgabe Dietz, Berlin 1946, S. 18.

[6] Vgl. *W. Sombart,* Die Ordnung des Wirtschaftslebens, Berlin 1925, S. 46 ff.; *Derselbe,* Der moderne Kapitalismus, Bd. 3, Berlin (1927) 1928², S. 547 ff. und 818 ff.

[7] Neben der Betriebskonzentration erwähnt *W. Sombart* (Der moderne Kapitalismus, a. a. O., S. 818 f.) auch die Vermögens- und Machtkonzentration, die aber in keinem notwendigen Zusammenhang mit dem Kapitalismus stünden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionsvolumen aus und bezeichnet „eine Vergrößerung des Anteils der höheren Betriebsklassen am Gesamtbetrage der Produktion *ohne* Einschränkung des Lebensspielraums der Kleinen"[8] als „Konzentration im weiteren Sinne", während das „Anwachsen des Anteils der größeren Betriebe auf *Kosten* der kleineren"[9] von ihm als „Konzentration im engeren Sinne" besonders hervorgehoben wird.

Geiler[10], *Gruntzel*[11] u. a. sehen im Zusammenschluß von Unternehmen das Charakteristikum der Konzentration. *Wolfers*[12] beschränkt den Begriff sogar nur auf die Bildung von Kartellen und die Entstehung von Trusts, unter die er auch Fusionen subsumiert. Die Kartelle haben hiernach eine Erhöhung der Verkaufspreise und die Konzerne und Trusts eine Senkung der Selbstkosten zum Ziel. Unter Konzentration „im engeren Sinne" versteht er nur diesen letzten Fall. Auch der *Enquete-Ausschuß*[13], der um die Wende der dreißiger Jahre die Struktur der deutschen Wirtschaft untersucht hat, legt diesen engen Begriff seiner Untersuchung zugrunde.

Brendl dehnt den Begriff auf den Zusammenschluß jeglicher Wirtschaftseinheiten aus und sieht „das Wesen der wirtschaftlichen Konzentrationen... im Zusammenschluß der Produzenten oder Konsumenten bei Subordinierung ihrer konvergierenden unter die gemeinsamen Interessen unter Verzicht auf die freie Konkurrenz"[14]. Auch für *Haussmann*[15] ist diese spezielle Form des Konzentrationsprozesses das entscheidende Kriterium, so daß der Konzentrationsbegriff neben den betrieblichen und unternehmensmäßigen Zusammenschlüssen auch finanzielle, handwerkliche, landwirtschaftliche — sogar solche genossenschaftlicher Art — umfaßt und ein Grundproblem der Organisation der Gesellschaftswirtschaft bezeichnet.

Keiser[16] hat diese Einengung aufgegeben und versteht unter Konzentration den „Prozeß der Ballung der Verfügungsgewalt über den Wirtschaftsapparat (oder einen bestimmten Teil davon) bei immer weniger

---

[8] *W. Sombart,* Die Ordnung ..., a. a. O., S. 49.
[9] Ebenda.
[10] *K. Geiler,* Formen der wirtschaftlichen Konzentration, Recht u. Wirtschaft, Jg. 11 (1922), S. 105 ff. und 267 ff.
[11] *J. Gruntzel,* Die wirtschaftliche Konzentration, Wien 1928.
[12] *A. Wolfers,* Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur, Schr. VfSp., Bd. 180 (1931).
[13] Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur, 3. Arbeitsgruppe, Wandlungen in den wirtschaftlichen Organisationsformen, 3. Teil, Generalbericht, 1930, weiterhin zitiert als: Enquête-Ausschuß, I, 3, 3, Generalbericht.
[14] *O. Brendl,* Wirtschaftliche Konzentration, Konjunkturwandel und Krisen, Berlin, Wien 1934, S. 8.
[15] *F. Haussmann,* Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schicksalswende, Basel 1940, S. 11.
[16] *G. Keiser,* Die kapitalistische Konzentration, Berlin 1931,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftseinheiten von ständig wachsender Größe"[17]. *Eucken*[18] stellt die Wirkungen von Technik und Konzentration auf die Wirtschaftsordnung in den Vordergrund. „Industrielle Konzentration", die er als „Vereinigung vieler Werke unter einheitlicher Leitung" definiert, bewirkt, ohne daß die Technik eindeutig diese Entwicklung begünstigt, „die Bildung großer monopolistischer oder oligopolistischer Machtkörper in der Industrie..., welche der Verwirklichung der Konkurrenz... entgegenwirkt"[19]. Hier wie schon bei *Berle* und *Means*[20], die den Begriff „concentration of economic power" geprägt haben, und bei *Lynch*[21] wird die wirtschaftspolitische Problematik hervorgehoben, die dadurch entsteht, daß ein Wirtschafter von anderen, seien es Konkurrenten oder Marktpartner, ein Tun oder Unterlassen gegen deren Interessen verlangen oder durchsetzen kann. Auch im Mittelpunkt von *Preisers* Erörterungen über „die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung" steht „die Frage der Konzentration wirtschaftlicher Macht". „Das Problem der wirtschaftlichen Macht ist das Problem der Übermacht eines Vertragspartners über den andern. Sie äußert sich im Verhältnis von Besitz und Nichtbesitz ... aber auch in der Ausschließung des Wettbewerbs..., im Monopol"[22].

In der angelsächsischen Literatur wird der Begriff der wirtschaftlichen Konzentration vor allem an empirisch erfaßbare Maßstäbe angelehnt. *Blair*[23] geht davon aus, daß wenn „the physical volume of production has increased at a faster rate than has the number of establishments, then obviously concentration has been occurring". Aber auch das schnellere Wachstum der großen Einheiten im Verhältnis zu den kleinen kennzeichnet für ihn einen Konzentrationsprozeß. Daneben bedeutet etwa bei *Rosenbluth*[24] Konzentration „the degree to which a small number of firms account for a large proportion of an industry's output"[25]. Dagegen spre-

---

[17] Ebenda, S. 9.

[18] *W. Eucken*, Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft, Ordo, Bd. 3 (1950), S. 3 ff.

[19] *W. Eucken*, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern, Tübingen 1952, S. 232 f.

[20] *A. A. Berle Jr.* and *G. C. Means*, The Modern Corporation and Private Property, New York 1932.

[21] *D. Lynch*, The Concentration of Economic Power, (1946) New York 1949³.

[22] *E. Preiser*, Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, (1949) Göttingen 1955², S. 36. Vgl. hierzu auch *H. Rasch*, Wettbewerbsbeschränkungen, Kartell- und Monopolrecht, Herne, Berlin 1957, S. 16 ff., der vom Gesichtspunkt der „Zusammenballung wirtschaftlicher Macht" ausgeht und im Konzentrationsprozeß vor allem die Kartell-, Konzern- und Monopolbildung sieht.

[23] *J. M. Blair*, Seeds of Destruction, New York 1938, S. 237.

[24] *G. Rosenbluth*, Measures of Concentration, in: Business Concentration and Price Policy, 1955, S. 57.

[25] *G. Rosenbluth*, Concentration in Canadian Manufacturing Industries, Princeton 1957, S. 11; vgl. hierzu wie zur Frage der relativen Konzentration auch *J. M. Blair*, Statistical Measures of Concentration in Business, Bull. Oxford Univ. Inst. Stat., Vol. 18 (1956), S. 351 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chen *Lintner* und *Butters*[26] von einer Untersuchung der relativen Konzentration, wenn die Anteile am gesamten Kapital (Ausstoß oder anderen Merkmalen) eines Wirtschaftsbereichs ermittelt werden, die unterschiedlichen Prozentsätzen der Gesamtzahl der nach ihrer Größe geordneten Unternehmen entsprechen.

Vielfach wird der Begriff heute sehr weit gefaßt und unter Konzentration, wie etwa *J. H. Müller* formuliert, „jede Form der Sammlung, der Zusammenfassung und des Zusammenschlusses im Wirtschaftsleben verstanden, die eine Verdichtung von volkswirtschaftlichen Kategorien hervorruft"[27]. Je allgemeiner freilich der Begriff gefaßt wird, um so weniger Charakteristika kann er enthalten, zumal die Erscheinungsformen mit den Arten der Konzentration variieren.

Um von den Einflüssen zu abstrahieren, die sich aus den Unterschieden in den Gegenständen ergeben, an denen sich die Konzentration vollzieht, und um andererseits kein Phänomen auszuschließen, das für den zu untersuchenden Gegenstand von Bedeutung ist, wird Konzentration — unbeschadet der im Einzelfall vorzunehmenden Präzisierung — als *Ballung ökonomischer Größen* definiert. Ob die Ballung zu einer ungleichmäßigen Verteilung führt (relative Konzentration) oder in einer Zunahme der Größen sichtbar wird, die über bloßes Wachstum hinausgeht oder sich jedenfalls in ihrer ökonomischen Bedeutung nicht nur in diesem erschöpft (absolute Konzentration), ist von sekundärer Bedeutung. Die Analyse kann sich auf das Ergebnis (Stand der Konzentration) wie auf den Prozeß selbst beziehen (Vorgang der Konzentration). Endlich werden die Unterschiede zu berücksichtigen sein, die sich aus den ökonomischen Bereichen ergeben, in denen Ballungen auftreten (Arten der Konzentration). Zu beachten ist, daß sich Konzentrationsphänomene nicht in Quantitäten erschöpfen, sondern auch durch *qualitative* Probleme ausgezeichnet sind.

Hängt der Begriff der Konzentration im einzelnen von den Phänomenen ab, auf die primär abgestellt wird, so ist allen Begriffsbestimmungen gemeinsam, daß eine Konzentration nur dann angenommen wird, wenn im ökonomischen Bereich Ballungen auftreten, sich also nach Art von *Marx*' „Akkumulation" oder „Zentralisation" Schwerpunkte herauskristallisieren. Der Vorgang einer Konzentration liegt im Unternehmensbereich danach z. B. vor, wenn größere Firmen sich auf Kosten der kleineren ausbreiten, aber nicht, wenn Newcomers, die kleineren Größenklassen angehören, mit großen Firmen, die bis dahin allein vorhanden gewesen sind, in Konkurrenz treten. Im ersten Fall nimmt die Ballung

---

[26] *J. Lintner* and *J. K. Butters*, Effect of Mergers on Industrial Concentration, 1940—1947, R. Ec. Stat., Vol. 32 (1950), S. 46.

[27] *J. H. Müller*, Konzentration, Staatslexikon — Recht, Wirtschaft, Gesellschaft; hrsg. von der Görres-Gesellschaft, Bd. 5, Freiburg 1959[6].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu, im zweiten nimmt sie ab. Werden lediglich die Ergebnisse dieser Vorgänge verglichen, so läßt sich dies freilich nicht feststellen, weil sich statistisch das gleiche Bild ergibt: In beiden Fällen stehen kleine Unternehmen großen gegenüber. Trotzdem besteht insofern ein entscheidender Unterschied, als die Ergebnisse ökonomisch genau die entgegengesetzten Wirkungen haben: Im ersten Fall verringert sich und im zweiten Fall erhöht sich der Grad der Konkurrenz[28]. Infolgedessen wird bei der ökonomischen Analyse auch die Richtung, die ein Konzentrationsprozeß einschlägt, zu berücksichtigen sein.

Ballungen können sich in verschiedenen ökonomischen Bereichen vollziehen. Nicht nur bei Betrieben oder Unternehmen, sondern auch bei Einkommen, Vermögen, Verfügungsmacht und Standorten können Konzentrationen auftreten, die verschiedenartige Erscheinungsformen aufweisen. Im entsprechenden Umfange lassen sich spezielle Konzentrationsbegriffe bilden. — In Hinblick auf die ökonomische Konzentration ist es — wie hier schon anzumerken ist — grundsätzlich zweckmäßig, zwischen *Betrieben* (als technische Einheiten) und *Unternehmen* (als wirtschaftliche bzw. rechtliche Einheiten) zu unterscheiden, auch wenn dies in der Betriebswirtschaftslehre vielfach nicht geschieht. Die Konzentration mehrerer Betriebe in einem Unternehmen hat konzentrations- und wettbewerbspolitisch nicht den gleichen Effekt wie die Fusion von in Konkurrenz stehenden Unternehmen oder die Bildung eines Konzerns.

B. Probleme des Maßstabs

Um eine Basis für die Behandlung der Konzentrationserscheinungen zu erhalten, ist versucht worden, Maßstäbe für die empirische Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration zu finden. Konzentrationsindices — wie die Zahl der Einheiten, Durchschnittsgrößen, die relative Größe der größten Einheiten und Disparitätsmaße — können im Falle eines ökonomischen Konzentrationsprozesses gegenläufig reagieren. Weil jeder Ansatz nur auf bestimmte Größen oder Größenrelationen abstellt, ist ein einzelner Index für die Messung der Konzentration bzw. des Konzentrationsgrades nicht in allen Fällen ausreichend oder überhaupt geeignet[29]. Auch gibt es Konzentrationserscheinungen, die sich — wie z. B. die Konzentration der Verfügungsmacht — grundsätzlich nicht messen las-

[28] Ohne daß damit behauptet werden soll, daß durch Konzentrationsmessungen der Grad der Konkurrenz erfaßt werden kann.

[29] Vgl. *P. E. Hart,* Statistical Measures of Concentration vs. Concentration Ratios, R. Ec. Stat., Vol. 43 (1961), ferner den Beitrag *H. Kellerer* und *E. Schaich,* in diesem Band, S. 41 ff., sowie die erste Fassung dieses Beitrages in der ersten Auflage dieses Werkes insbes. S. 7 ff. resp. S. 10 f., wo in Tabelle 1 „Indices der Disparität und Beispiele für ihre Reagibilität" angegeben werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sen. Wird also der Begriff der Konzentration im Zusammenhang mit einem einzelnen Maßstab definiert oder für die Messung der Konzentration nur ein Maßstab als geeignet unterstellt, so ergeben sich u. U. Fehlurteile. Damit wird es notwendig, auf die Beziehungen, die sich zwischen Messung und Begriffsbildung ergeben können, einzugehen.

1. Messung der Verteilung (sog. relative Konzentration)

Obwohl die Verteilung der Bezugseinheiten (statistisch: Elemente oder Merkmalsträger) auf Merkmalswerte von verschiedenen Ansätzen betrachtet werden kann, wird in der Regel von der *Gleichverteilung der Merkmale* ausgegangen. Dieses Verfahren hat zumindest den Vorteil, daß es mathematisch und damit formal zu einhelligen Ergebnissen führt, daß es ferner nicht nur verschiedene Wirtschaftsbereiche vergleichbar macht, sondern auch Wachstumswirkungen in gewissem Umfang eliminiert. — Abweichungen, die eine Konzentration anzeigen können, ergeben sich hierbei, wenn sich die Merkmalswerte (z. B. Absatz, Beschäftigung) ungleichmäßig auf die Bezugseinheiten verteilen. Hat jeder Betrieb den gleichen Umsatz oder jeder Haushalt das gleiche Einkommen, so deutet dies auf keine „Konzentration", ergeben sich dagegen Unterschiede in der Höhe von Umsatz oder Einkommen, so ist hierin ein Indiz für eine „Konzentration" zu sehen.

In einigen Fällen — z. B. bei der Messung der Einkommenskonzentration — kann dieser Ansatzpunkt für sich allein genügen. In anderen Fällen — z. B. bei der Untersuchung der Unternehmenskonzentration — kann dieser Index, wenn er gemeinsam oder neben anderen Möglichkeiten verwandt wird, für die Interpretation notwendige zusätzliche Informationen liefern. Wird er jedoch in diesen Fällen allein angesetzt, so können sich *irreführende Resultate* ergeben. Wird ausschließlich dieser Ausgangspunkt als Maßstab verwendet, ohne absolute Größen oder Größenunterschiede zu berücksichtigen, so ergibt sich bereits eine „Konzentration", wenn tüchtigere Handwerker einen größeren Absatz haben als schlechtere. Entscheidend ist freilich ein anderes: Wird einer Analyse der *Unternehmens*konzentration *nur* die Gleichverteilung der Merkmale zugrunde gelegt, so ist sowohl dann, wenn zahlreiche kleine, als auch dann, wenn wenige große Anbieter z. B. gleiche Marktanteile auf sich vereinen, die „Konzentration" gleich *Null*. Wird ausschließlich den Grad der Abweichung von der Gleichverteilung abgestellt, so spielt es keine Rolle, ob die Bezugseinheiten Zwergunternehmen oder Großunternehmen mit Tausenden von Arbeitern sind. Dieser Maßstab berücksichtigt weder die Größe noch die Zahl der Bezugseinheiten. Sind Hunderte von Anbietern am Markt oder sind nur 3 Unternehmen vorhanden, die ebenfalls gleich groß sind, so zeigt sich bei diesem Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gangspunkt in beiden Fällen gleichermaßen keine „Konzentration". Andererseits ergibt sich, wenn nur dieser Maßstab verwandt wird, eine „Konzentrationssteigerung" bei zwei ökonomisch völlig verschiedenen Vorgängen: 1. wenn sich große Firmen bei Fortbestehen der kleineren Konkurrenten bilden, 2. wenn als Außenseiter kleinere Konkurrenten hinzukommen, wo es bislang nur große Firmen gegeben hat. Obschon der eine Vorgang zu einer Beeinträchtigung der Konkurrenz und der andere zur Belebung der Konkurrenz führt, weisen die Unterschiede gegenüber der Gleichverteilung in dieselbe Richtung. Dem ökonomischen Begriff der Konzentration entspricht jedoch nur der erste Fall.

Zur Darstellung der Abweichungen werden u. a. die Lorenzkurve und der Gini-Koeffizient verwandt. Die *Lorenzkurve* stellt die Beziehung zwischen den — auf der Abszisse eingetragenen — kumulierten relativen Häufigkeiten und den — auf der Ordinate eingetragenen — kumulierten relativen Merkmalsbeträgen dar. Ihr Verlauf bleibt daher im Bereich der höheren Größenklassen fast unverändert, wenn die Häufigkeit in einer Größenklasse zu- und in der anderen in gleichem Umfange abnimmt. Infolge des Additionsverfahrens zeigt der veränderte Verlauf der Lorenzkurve die Änderung nur bei der größeren Klasse an. Der *Gini-Koeffizient* bezieht sich auf die Fläche, welche durch Lorenzkurve und Gleichverteilungskurve begrenzt wird. Die Größe dieser Fläche bleibt jedoch gleich, wenn Ausbuchtungen der Lorenzkurve im oberen Bereich durch Einbuchtungen im unteren Bereich kompensiert werden und umgekehrt. Der unterschiedliche Effekt, den diese Vorgänge auf den Grad der ökonomischen Konzentration ausüben, bleibt unsichtbar.

Die Gleichverteilung der Merkmale ist nicht notwendig der einzige Ansatz für die Messung der relativen Konzentration. Es besteht zumindest theoretisch die Möglichkeit, auszugehen von

1. der *Gleichhäufigkeit der Merkmalswerte* (*Rechteckverteilung*), bei der die Bezugseinheiten auf die bestehenden Größenklassen gleichmäßig verteilt sind,
2. einer *fallenden Verteilung*[30], bei der die Häufigkeit der Merkmalswerte mit wachsenden Merkmalswerten abnimmt, so daß die Besetzung der untersten Größenklassen am stärksten ist und sich mit steigenden Merkmalswerten verringert, bis sich — im Grenzfall — in der obersten Klasse nur mehr eine Bezugseinheit findet,
3. einer *steigenden Verteilung*, bei der die untersten Größenklassen am schwächsten und die obersten am stärksten belegt sind, die Häufigkeit also mit steigendem Merkmalswert zunimmt,
4. *glockenförmigen Verteilungen*, zu denen auch die *Gauss'sche Normalverteilung* gehört, bei der die mittlere Größe am häufigsten vertreten ist und mit zunehmender Deviation die Besetzung der Größenklassen nach beiden Seiten glockenförmig abnimmt.

---

[30] Beispiele fallender Verteilungen sind die beiden Seiten der sog. *Bevölkerungspyramide* bei normalem Altersaufbau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

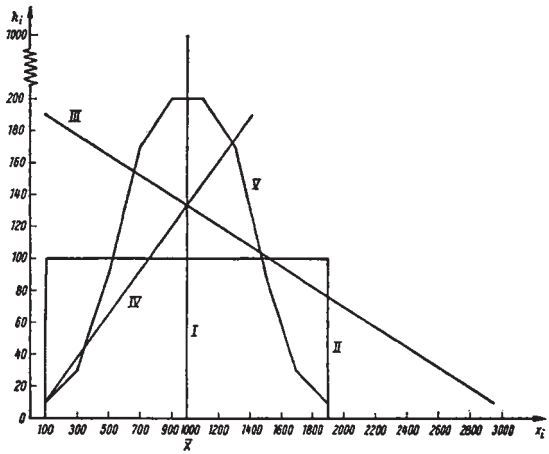


Abb. 1: Häufigkeitsdiagramm für die genannten Verteilungen

Auf die sich bei Heranziehung dieser Ansätze ergebenden Probleme kann hier nicht eingegangen werden. Es ist jedoch auf die Unterschiede zu verweisen, die zwischen diesen Verteilungen und der Gleichverteilung der Merkmale bestehen, um die *Relativität* derartiger Ausgangspunkte zu kennzeichnen. Diese Unterschiede werden bei einer graphischen Darstellung deutlich, bei der die Ordinate die Häufigkeiten (Zahl der Bezugseinheiten pro Merkmalswert) und die Abszisse die Merkmalswerte (Zahl der Merkmale je Bezugseinheit) mißt. In Abb. 1 kennzeichnet I bei konstanter Merkmalsgesamtheit die Gleichverteilung der Merkmalswerte, II die Gleichverteilung der Bezugseinheiten (auf Größenklassen), III die fallende, IV die steigende und V die Normalverteilung. In Abb. 2 sind die zugehörigen Lorenzkurven eingetragen, wobei die Gleichverteilung eine Gerade ergibt.

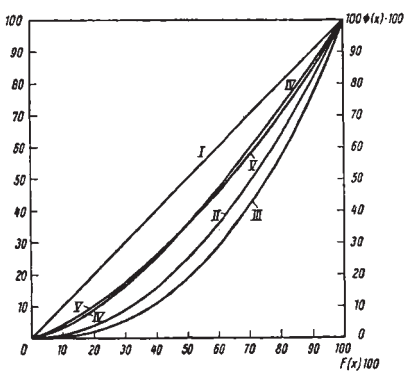


Abb. 2: Lorenzkurven für die genannten Verteilungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Statt des arithmetischen oder gleichabständigen Maßsystems kann auch ein geometrisches verwandt werden, bei dem sich die Abstände für die Summenprozentwerte auf der Ordinate nach dem Gauss'schen Integralgesetz richten. Auch die *log-normale Verteilung*[31] wird der Messung der relativen Konzentration zugrunde gelegt.

Letztlich wird es jedoch weniger auf die formelle Festlegung des Ausgangspunktes als auf eine dem ökonomischen Gegenstand angemessene Auswertung der Ergebnisse ankommen. Wird nicht zwischen *formeller* Exaktheit und *materieller* Richtigkeit der Ergebnisse unterschieden, ergeben sich ökonomische Fehlschlüsse.

2. *Zahl und Größe (sog. absolute Konzentration)*

Zur Erfassung der sog. absoluten Konzentration werden u. a. herangezogen:

a) die *prozentualen Anteile*[32] von dem Gesamtmerkmalsbetrag, die auf die größte, die drei, fünf, zehn größten Bezugseinheiten usw. entfallen („*concentration ratios*"),

b) *absolute* Größen der Bezugseinheiten, z. B. *Mittelwerte*,

c) zur Charakterisierung der Veränderung die *Zu- oder Abnahme der Zahl von Bezugseinheiten nach Größenklassen*, indem die in einer Periode hinzugekommenen und ausgeschiedenen Bezugseinheiten einander gegenübergestellt werden.

Die *Anteile* des größten bzw. der größten Anbieter (*concentration ratios*) steigen z. B. an, wenn der Konzentrationsvorgang zu einer Verdrängung der kleinen Firmen oder zu ihrer Aufsaugung durch die großen führt. Die relative Messung gibt hierüber keinen Aufschluß und kann sogar, wenn die Größenunterschiede nach Beendigung des Prozesses geringer sind als zuvor, eine Konzentrationsverringerung vortäuschen. Es ist hier die Größe einer absoluten Zahl von Bezugseinheiten, die relativ gemessen wird, so daß dieses Verfahren trotz seiner Berechnungsweise hierher gezählt wird.

Der *Mittelwert* — und damit die durchschnittliche Größe — erhöht sich in drei Fällen:

1. der Gesamtbetrag der Merkmalswerte wie die Zahl der Bezugseinheiten gehen zurück, aber die Zahl der Bezugseinheiten sinkt stärker,

---

[31] Zur Verwendung des mathematisch-statistischen Ansatzes der „log-normal distribution" für die Darstellung und Messung ökonomischer Tatbestände vgl. *R. Gibrat*, Les inégalités économiques, Paris 1931, und *J. Aitchison* and *J. A. C. Brown*, The Lognormal Distribution, Cambridge 1957.

[32] Die absoluten Größen werden in diesem Fall *relativ* gemessen (*concentration ratios*). Es ist daher ungenau — obzwar üblich — hier von absoluter Konzentration zu sprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. der Gesamtbetrag der Merkmalswerte bleibt gleich, während die Zahl der Bezugseinheiten abnimmt und
3. der Gesamtbetrag der Merkmalswerte steigt, während die Zahl der Bezugseinheiten absinkt, konstant bleibt oder auch nur in geringerem Maße ansteigt.

Die Veränderung des Mittelwertes, der im übrigen nicht nur für die Gesamtheit z. B. der Einkommen, sondern auch für einzelne Größenklassen errechnet werden kann, muß nicht notwendig eine Änderung der Konzentration anzeigen. Steigen z. B. alle Einkommen gleichmäßig an, so wird dies in der Regel nur eine Frage *wirtschaftlichen Wachstums* sein. Wenn sich alle Unternehmen gleichmäßig vergrößern, bedeutet dies ebenfalls noch keine Änderung im Grad der Unternehmenskonzentration, wohl aber wird dieses Wachstum von einer Zunahme der Betriebskonzentration begleitet sein. Eine Heranziehung der Mittelwerte kann sich ferner dann als zweckmäßig erweisen, wenn nicht auf den Einfluß der jeweils größten Bezugseinheiten, sondern umgekehrt auf den *Einfluß der kleinsten Einheiten* abgestellt wird. Ob sich z. B. die Zahl der kleinsten Anbieter erhöht oder verringert, wird mitunter in den Prozentsätzen der ein, zwei oder drei größten Firmen kaum sichtbar, schlägt sich aber eindeutig in der Veränderung des Mittelwertes nieder. Während für die relative Messung der Konzentration bestimmte — und eindeutig definierbare — *Ausgangspunkte* zur Verfügung stehen, die formal exakte Ergebnisse ermöglichen, gilt dies nicht für die absolute Messung der Konzentration. Dies ist der Grund, warum vielfach die Disparitätsmaße („statistical measures of concentration") der Messung der absoluten Konzentration (und insbesondere den „concentration ratios") vorgezogen werden.

Bei der *Unternehmenskonzentration* gibt es zwei Ansatzpunkte, auf deren Heranziehung bei einer ökonomischen Analyse nicht verzichtet werden kann:

1. die *technischen Produktionsbedingungen,* die eine optimale Kombination der Produktionsfaktoren nur bei entsprechenden Betriebs- und Absatzgrößen ermöglichen, wobei sich diese optimalen Größen mit der technischen Entwicklung verändern,
2. die *Funktionsfähigkeit der Konkurrenz,* für die jedoch nicht primär Größen und Größenunterschiede der Unternehmen, sondern ihre Wettbewerbs*fähigkeit* (Patente usw.) und Wettbewerbs*willigkeit* entscheidend sind.

Soweit die Unternehmenskonzentration nur der technischen Entwicklung entspricht, kann von *technisch bedingter Konzentration* gesprochen werden. Der Konzentrationsprozeß kann jedoch — z. B. infolge von Finanzoperationen oder als Folge konzentrationsfördernder Steuern —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch der technischen Entwicklung vorauseilen (*technisch nicht bedingte Konzentration*) oder umgekehrt — z. B. infolge von Erbteilungen in der Landwirtschaft — hinter ihr zurückbleiben (*technisch unzureichende Konzentration*).

Die Frage, ob Unternehmenskonzentrationen die Funktionsfähigkeit der Konkurrenz berühren, ist nur in einer Marktwirtschaft relevant. Bei ihrer Beurteilung wird zu berücksichtigen sein, daß Wettbewerb keinen Zustand, sondern einen *Prozeß* (genauer: ein Bündel von Prozessen) darstellt.

3. Eignung der Verfahren[33]

Weder die relative noch die absolute Messung kann mehr als ein Ausgangspunkt für die Analyse der Konzentration sein, auch wenn formal einwandfreie Verfahren entwickelt worden sind. *Ein Maßstab — wie bisweilen voreilig unterstellt — ergibt sich hieraus allein noch nicht, weil zu einem Maßstab außer der formalen Richtigkeit des Verfahrens auch die materielle Eignung zur Erfassung des in Frage stehenden Untersuchungsobjektes gehört.*

Wird z. B. die Gleichverteilung der Merkmale als „Maßstab" für die relative Konzentration verwandt, so wird damit implizit angenommen, daß die konzentrationsfreie Wirtschaft durch die totale Nivellierung ausgezeichnet ist. Da das Phänomen der ökonomischen Konzentration nicht nur auf verschiedenen Gebieten vorkommt, sondern auch mit unterschiedlichen Vorstellungen vereinbar ist, wird es Fälle geben, in denen dieser Maßstab eingesetzt werden kann. Handelt es sich jedoch darum, die Unternehmenskonzentration in einer Marktwirtschaft zu messen, so ist die vollkommene Nivellierung, die unter dieser Annahme besteht, nicht der geeignete Ansatzpunkt. Einer Volkswirtschaft, in der Leistungswettbewerb herrscht, ist nicht eigentümlich, daß alle Betriebe gleich groß sind, also den gleichen Umsatz oder die gleiche Zahl von Beschäftigten besitzen, oder gar, daß alle Betriebe die gleichen Gewinne (Verluste) erzielen. Auch sind Anpassungsprozesse ebenso wie Entwicklungsprozesse mit Gleichverteilung unvereinbar[34]: Sind alle Anbieter in jeder Hinsicht gleich, so kann es keine Auslese geben. Bei einer Minderung der Nachfrage am Markt müßten entweder alle Firmen, die für diesen Markt produzieren, mit einem Schlage ausscheiden oder — bei entsprechender Erhöhung des Preises — ausnahmslos fortbestehen, weil annahmegemäß kein Anbieter kleiner, schwächer oder schlechter als der andere ist. Konsumenten können *keine qualitative Auslese* treffen, wenn nur ein homogenes Gut an-

---

[33] Vgl. hierzu *P. E. Hart,* Statistical Measures ..., a. a. O., aber auch den Beitrag von *K. Brandt* in diesem Werk.

[34] Der Begriff der „vollkommenen Konkurrenz" ist daher weder wettbewerbspolitisch noch konzentrationspolitisch brauchbar. Vgl. hierzu *H. Arndt,* Anpassung und Gleichgewicht am Markt, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 170 (1958), S. 217 ff., insb. S. 371 ff.; *ders.,* Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 161 (1949), S. 222 ff., insb. S. 257 ff. sowie *ders,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd. (Marktprozesse), Tübingen 1966, 2. u. 4. Teil: Bei den hier dargestellten Anpassungs- und Entwicklungsprozessen handelt es sich um *Wettbewerbsprozesse.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geboten wird. Entwicklungsprozesse können nicht auftreten, wenn es nicht den Unterschied zwischen „bahnbrechenden" und „nachahmenden" Unternehmen gibt.

Es ist somit nicht zulässig, die für die Messung zur Verfügung stehenden Ausgangspunkte mit Normen zu verwechseln, die sie nicht sind. Infolgedessen hat jedes Verfahren, mit dem die Konzentration gemessen werden kann, nur einen begrenzten Anwendungsbereich und nur einen begrenzten Aussagewert. Mit dem Überschreiten dieser Grenzen werden die Verfahren überfordert und ihre Ergebnisse werden nur mehr Scheinergebnisse sein.

Die relative Messung kann stets nur etwas über Änderungen in der Verteilung besagen und gibt keinen Aufschluß über Änderungen, die in der Gesamtzahl der Bezugseinheiten oder in der Summe der Merkmalswerte eingetreten sind. Für das Phänomen der ökonomischen Konzentration können aber auch die Veränderungen in den absoluten Größen von Bedeutung sein. — Solange andererseits eine gegebene Menge nur neu verteilt wird und Änderungen in der Zahl der Bezugseinheiten ökonomisch keine nennenswerte Rolle spielen (wie bei der Einkommens- und Vermögenskonzentration), kann u. U. die relative Messung genügen. In ökonomischen Konzentrationsprozessen, die sich im Bereich von Betrieben und Unternehmen abspielen, beeinflussen jedoch Änderungen in der Zahl der Bezugseinheiten (als Folge von Konkursen oder Fusionen) den Wettbewerb. Hier genügt die relative Messung in der Regel nicht, weil die Betriebs- und Unternehmenskonzentration nicht allein in der Verteilung, sondern auch und primär in Bestand und Größe der Bezugseinheiten zum Ausdruck kommt. *Werden in einem Konzentrationsprozeß die Zahl der Bezugseinheiten und die auf diese entfallenden Merkmalswerte verändert, so ist die relative Messung zumindest durch die absolute Messung zu ergänzen.* Auch gibt es Konzentrationserscheioptimale Betriebsgröße überschritten ist, läßt sich, wenn überhaupt, nur durch Messung der absoluten Werte beantworten.

Im übrigen — so wird sich zeigen — gibt es konzentrationsrelevante Tatbestände, die *überhaupt keiner Messung zugänglich* sind, weil sie *qualitativer* Art sind. Hierher gehören nicht nur qualitative Abstufungen der Marktbeherrschung, sondern auch bilaterale Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse[35]. Diese können in ihrer Bedeutung nur nungen, die nicht in der Verteilung sichtbar werden. Die Frage, ob die durch *Hearings,* z. B. durch Vernehmung von Mitarbeitern beherrschender oder abhängiger Unternehmen, resp. durch eine *Untersuchung der Beziehungen zwischen diesen Firmen* festgestellt werden, wobei u. a. zu prüfen sein wird, ob Weisungen erteilt wurden, welcher dieser Firmen die Weisungen zugute kamen resp. kommen und welcher Art die Vereinbarungen sind, die zwischen den Firmen getroffen wurden. *Bei allen*

[35] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Ökonomische Theorie der Macht, in diesem Band, S. 99 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentrationstatbeständen, die nicht oder wenigstens nicht allein auf Privateigentum beruhen, ist statt der quantitativen Messung (oder zumindest zusätzlich) *eine qualitative Analyse erforderlich.*

C. Stand und Prozeß

Der *Stand* der wirtschaftlichen Konzentration kommt im Ausmaß der Ballungen an einem bestimmten Zeitpunkt zum Ausdruck. Er ist im allgemeinen das Ergebnis eines vorausgegangenen Konzentrationsprozesses. Konzentration in diesem Sinne besteht, wenn z. B. viele Unternehmen der Verfügungsmacht weniger Personen unterliegen oder wenn sich Betriebe, Menschen oder Vorkommen an bestimmten Standorten häufen.

Im *Prozeß* der wirtschaftlichen Konzentration ändert sich die Zahl der Merkmale je Bezugseinheit und in der Regel auch die Zahl der Bezugseinheiten. Kennzeichnet der Stand der Konzentration das Ergebnis, das in einem bestimmten Augenblick vorliegt, so vollzieht sich der Prozeß der Konzentration in der Zeit. Hierbei können Änderungen in der Verteilung auftreten. Wird jedoch von „Konzentrationstendenz" oder von „Konzentrationsbewegung" gesprochen, so wird in der Regel an jene Vorgänge im Unternehmenssektor gedacht, bei denen sich die Zahl der Merkmale je Bezugseinheit erhöht und die Zahl der Unternehmen verringert.

Bei der *Analyse des Konzentrationsprozesses* ist zu untersuchen, wie sich der Ablauf vollzieht, welche Faktoren ihn beeinflussen und wie diese Faktoren auf die vor sich gehenden Veränderungen einwirken. Zu den Faktoren, die Konzentrationsvorgänge bei Betrieben und Unternehmen verursachen, ist der technische Fortschritt zu rechnen. Nicht nur seine Wirkungen, sondern auch die Möglichkeit technischer Forschung beeinflussen die Konzentration und werden umgekehrt durch die Konzentration beeinflußt. Aber auch *wirtschaftspolitische* Maßnahmen werden ungleichmäßige Verteilungen oder Größenveränderungen hervorrufen, behindern oder fördern. *Steuerliche* wie *finanzpolitische* Maßnahmen können die Konzentration von Unternehmen, Einkommen oder Verfügungsgewalt wie auch die räumliche Konzentration berühren. Endlich wirken *soziale Regeln* oder *individuelles Machtstreben,* aber auch Reklame oder andere Mittel der Beeinflussung auf den Verlauf von Konzentrationsprozessen ein.

Die wirtschafts- und finanzpolitischen Mittel, die heute zur Verfügung stehen, geben die Möglichkeit, den Ablauf des Konzentrationsprozesses zu kontrollieren. Es ist möglich, ihn bei Betrieben so zu lenken, daß er gerade nur der technischen Entwicklung entspricht. Ebenso können aber auch wirtschaftspolitische oder steuerliche Einflüsse dazu führen, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftstechnisch nicht bedingte oder umgekehrt wirtschaftstechnisch unzureichende Konzentrationen auftreten. Steuergesetzgebung und Steuerrechtsprechung sind in der Vergangenheit vielfach davon ausgegangen, daß die technisch notwendige Konzentration nicht beeinträchtigt werden darf. Weniger Aufmerksamkeit ist dagegen dem Gesichtspunkt geschenkt worden, daß steuerliche Vergünstigungen eine technisch nicht bedingte — und insoweit übermäßige — Konzentration hervorrufen. Ein Beispiel hierfür ist die frühere deutsche Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer.

Eine besondere Schwierigkeit ergibt sich aus der Abgrenzung von *Wachstum und Konzentration.* Ein Wachstum der Bevölkerung muß nicht notwendig einen Konzentrationsprozeß hervorrufen. Die gestiegene Nachfrage kann durch eine Vermehrung der Zahl der Anbieter ohne Veränderung ihrer Durchschnittsgröße und ohne (weitere) Abweichungen von der Gleichverteilung des Absatzes vor sich gehen. Auch Durchschnittseinheiten und Einkommensverteilung können gleichbleiben. Umgekehrt kann es auch Konzentrationsvorgänge ohne Wachstum geben. Die gleiche Nachfrage kann durch eine verringerte Zahl von Anbietern befriedigt werden.

D. Wirtschaftsordnung und Konzentration

Konzentrationsvorgänge werden je nach der bestehenden Wirtschaftsordnung verschieden zu beurteilen sein. Während absolute Konzentrationen in der einen Wirtschaftsordnung als Störungsfaktoren erscheinen, können sie in einer anderen als Werkzeug staatlicher Wirtschaftspolitik eingesetzt sein.

In der Wirtschaftsordnung, die z. B. in der UdSSR realisiert ist, sind absolute Konzentrationen Mittel und Folge der staatlichen Wirtschaftsorganisation. Auch in der Zeit des ersten Weltkrieges, in der Ära der sog. Kriegswirtschaft, wurden im Deutschen Reich Konzentrationen verwendet oder herbeigeführt, um den Einfluß des Staates auf die Wirtschaft zu vergrößern. Ebenso hatten in der Zeit des NS-Regimes, das zwar formal das Privateigentum nicht aufhob, aber den gesamten Wirtschaftsbereich staatlichen Anordnungen unterstellte, Konzentrationen der verschiedensten Art (Kartelle, Gruppen, Verbände usw.) entscheidende Funktionen bei der *staatlichen* Durchdringung und Beherrschung der Wirtschaft. Selbst in der sog. „Laissez-faire-Zeit" vor dem ersten Weltkrieg gab es in Deutschland schon Konzentrationen, die, wie z. B. das Kalizwangssyndikat, als Mittel staatlicher Wirtschaftspolitik verwendet wurden.

In einer Wirtschaftsordnung, die, wie die Marktwirtschaft, auf dem freien Spiel der Konkurrenz aufgebaut ist, werden Konzentrationen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dagegen Fremdkörper sein, sofern sie den Ablauf von Anpassungsprozessen und damit die automatische Selbstregulierung stören oder weil sie Entwicklungsprozesse und damit die Entwicklung neuer resp. verbesserter Waren und Produktionsverfahren behindern. Die Auslese kann beeinträchtigt, das Auftreten von Newcomers erschwert und der Ablauf der Wettbewerbsprozesse verändert werden. Treten an die Stelle des Wettbewerbs Monopole, so entscheidet nicht mehr die Leistung, sondern die Macht über Produktion und Verteilung.

In diesem Rahmen können die Probleme, die sich durch die Unternehmenskonzentration für eine Wettbewerbswirtschaft ergeben, nur angedeutet werden. Es muß der Hinweis genügen, daß die horizontale Konzentration zu marktbeherrschenden Firmen führt, die dem Spiel der Wettbewerbsprozesse nicht mehr unterworfen sind, so daß ihr Verhalten nicht wie das von Konkurrenten auf eine optimale Bedarfsdeckung ausgerichtet wird. Sie können sich Anpassungsprozessen entziehen, welche partiellen Mangel oder partiellen Überfluß zugunsten einer langfristig optimalen Bedarfsdeckung überwinden, und die wirtschaftliche Entwicklung hemmen, weil keine „Konkurrenz" sie zur Verbesserung ihrer Produkte oder zur Einführung neuer Produktionsverfahren zwingt, die nur für ihre Konsumenten vorteilhaft, aber für sie selbst kostspielig (oder mit zusätzlichen Anstrengungen verbunden) sind.

Die Unternehmenskonzentration hat in einer staatlichen Monopolwirtschaft (Staatswirtschaft) und in einer Markt- oder Wettbewerbswirtschaft nicht die gleiche Bedeutung. In Staatswirtschaften ist die Unternehmenskonzentration ein notwendiger Bestandteil der staatlichen Wirtschaftslenkung. Große Einheiten sind hier leichter dirigierbar (und uniformierbar) als kleine. In einer Markt- oder Wettbewerbswirtschaft sind sie hingegen insofern ein Störungselement, als sie nicht nur mit der Entstehung von — nicht leistungsgebundener — Macht die Möglichkeit zum Machtmißbrauch gewähren (ein Tatbestand, der *jedem* Wirtschaftssystem — und nicht nur dem „kapitalistischen" — eigentümlich ist), sondern auch die Wettbewerbsprozesse, auf denen die Anpassungs- und Entwicklungsfähigkeit der freien Marktwirtschaft beruht, behindern und verhindern können.

E. Ökonomische und rechtliche Bezugseinheiten

Die Analyse der Konzentration geht von den Einheiten aus, an denen, mit denen oder durch die sich die Ballungen vollzogen haben oder noch vollziehen. Hierbei ist einmal an den Unterschied zwischen Bezugsobjekten wie dem Raum und Bezugssubjekten wie Anbietern oder Nachfragern zu denken. Wichtiger ist jedoch die Unterscheidung von ökonomischen Bezugseinheiten wie Betrieben, Unternehmen und Haushalten und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtlichen Bezugseinheiten wie Gesellschaften, Personen und Steuerpflichtigen. Je nachdem, ob ökonomische oder rechtliche Merkmale für die Bestimmung der Einheiten herangezogen werden, ob also z. B. bei Unternehmen auf die rechtliche Selbständigkeit oder auf die einheitliche wirtschaftliche Leitung abgestellt wird, werden die Ergebnisse der Analyse differieren. Da die rechtlichen Erscheinungen nicht nur ein durch die Rechtsordnung begründetes Eigendasein führen, sondern auch die ökonomischen Erscheinungen und damit Art und Umfang der Konzentration beeinflussen, sind bei einer Analyse beide Arten der Abgrenzung von Bezugseinheiten heranzuziehen.

Als *wirtschaftliche* Einheit, auf die sich die Konzentration beziehen kann, wird einmal zu berücksichtigen sein: Der *Betrieb* als Einheit einer bestimmten Fertigung, das *Unternehmen,* das oft aus mehreren Betrieben besteht, als Gegenstand einheitlicher Leitung, die *Unternehmensverflechtung,* bei der eine Gesellschaft die anderen beherrscht, so daß die angeschlossenen Firmen im Grenzfall nur nominell noch Unternehmen bleiben und Unternehmenszusammenschlüsse wie das *Kartell,* das die Aufgaben von Unternehmen insoweit reduziert, als es z. B. den Preis vorschreibt, Absatzgebiete oder Absatzquoten zuweist, Bestimmungen über das Produkt — z. B. seine Qualität, seine Haltbarkeit — trifft oder/und Absprachen über Produktionsverfahren oder Investitionen zum Gegenstand hat. Zu den wirtschaftlichen Einheiten sind andererseits *Einzelpersonen* und Gruppen zu rechnen, die *Einkommen* beziehen und Vermögen besitzen und die, obschon sie keine Unternehmerfunktionen erfüllen, infolge des Besitzes von Anteilen Unternehmen und Unternehmensverflechtungen beherrschen und hierdurch Träger ökonomischer Macht (*Verfügungsmacht*) sein können. Andererseits besitzen *Manager* und Abteilungsleiter von Unternehmen — aber auch Banken, wenn sie das Depotstimmrecht ihrer Kunden ausüben — eine Macht, die nicht an Eigentum gebunden ist. Überhaupt spielt Eigentum bei der wirtschaftlichen Konzentration weder die alleinige noch immer die entscheidende Rolle.

Bei der *rechtlichen Einheit* wird zwischen *Privatrechtssubjekt* und *steuerlichem* Rechtssubjekt — und hierbei wieder zwischen körperschaftsteuerlichen, einkommensteuerlichen, gewerbesteuerlichen und umsatzsteuerlichen Rechtssubjekten — zu unterscheiden sein. Die rechtlichen Begriffe decken sich nicht notwendig mit den ökonomischen Begriffen und variieren mit den Gesetzen, so daß von ihnen auch verschiedenartige Wirkungen ausgehen. Wie die juristischen Tatbestände von ökonomischen Erscheinungen ausgehen, so werden umgekehrt ökonomische Erscheinungen durch die Rechtslage tangiert. So können privatrechtliche oder steuerrechtliche Bestimmungen ein Verhalten rentabel werden lassen, das ohne deren Existenz nicht wirtschaftlich ist. Und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es kann die Unternehmensverflechtung durch die rechtlichen Bestimmungen ebensowohl gehemmt wie aber auch gefördert werden, was ohne eine Analyse, in der rechtliche und ökonomische Bezugseinheiten sorgfältig geschieden werden, nicht zu ermitteln ist. Schon *Marx* hat darauf hingewiesen, daß die rechtliche Zulassung von Aktiengesellschaften den Konzentrationsprozeß beeinflußt. Auch die rechtliche Anerkennung von Konzernen und Kartellen hat für die ökonomische Konzentration neue Tatbestände geschaffen.

Auf der anderen Seite — dies ist zu betonen — wird die Bedeutung von Unterschieden in den Rechtsformen häufig überschätzt. Hierbei ist zweierlei zu beachten: 1. Mit unterschiedlichen Rechtsformen (z. B. Horizontalkonzernen, Trusts, Kartellvereinbarungen) kann der gleiche ökonomische Zweck verfolgt werden. 2. Rechtliche Formen lassen noch keine Aussagen über materielle Tatbestände zu: Eine Fusion von Konzerngesellschaften muß keine Konzentrationssteigerung und die Umwandlung von Abteilungen und Betrieben in Tochtergesellschaften keine Konzentrationsverringerung bedeuten: Es gibt Gesellschaften, deren Abteilungsleiter eine größere Entscheidungsfreiheit besitzen als die Vorstandsmitglieder zahlreicher Konzerngesellschaften.

F. Aspekte der Konzentration

Da die Konzentration durch Rechtsänderungen beeinflußt wird, lassen sich ihre Tatbestände (und Vorgänge) nicht nur nach ökonomischen, sondern auch nach rechtlichen Gesichtspunkten einteilen. So haben z. B. *Geiler*[36] oder auch *Brendl*[36] als Einteilungsprinzip die rechtlichen Mittel verwandt, die eine Ballung ermöglichen resp. zusammenhalten. Neben der Erweiterung einer rechtlichen Einheit tritt dann vor allem die rechtliche Verbindung von Einheiten in den Vordergrund, wobei nicht nur vertragliche Zusammenschlüsse oder Verschmelzungen, sondern auch Beteiligungen und selbst Personalunionen primär von ihrer rechtlichen Seite her gesehen werden.

Die Einteilung nach rechtlichen Gesichtspunkten entspricht jedoch nicht dem ökonomischen Charakter des Phänomens. Es reicht auch nicht aus, daß ergänzend die angestrebten ökonomischen Ziele (Preisbeeinflussung oder Kostensenkung) oder die Beziehung zum Produktionsprozeß (horizontal, vertikal oder diagonal) oder der Grad der wirtschaftlichen Selbständigkeit der zusammengeschlossenen Einheiten herangezogen werden. Einmal sind die Gliederungsgesichtspunkte nicht voneinander unabhängig, so daß sich ökonomische Ziele, Beziehungen und Entschei-

[36] *K. Geiler*, a. a. O., *O. Brendl*, a. a. O. — und *Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V.*, Übermäßige Konzentration — ihre Gefahren und Möglichkeiten der Eindämmung, Bonn 1959 (zitiert als "ASU-Denkschrift").

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dungsbereiche nicht bestimmten rechtlichen Mitteln zuordnen lassen. Zum anderen ist die rechtliche Behandlung nicht einmal in sich einheitlich, indem privatrechtliche und steuerrechtliche Vorschriften und Entscheidungen voneinander abweichen oder sich — wie z. B. bei der rechtlichen Behandlung des Konzerns — sogar widersprechen. Zum dritten lassen sich rechtliche Einteilungsprinzipien vornehmlich nur für die Konzentration im Bereich der Unternehmen, nur teilweise für Konzentrationen im Bereich von Einzelpersonen und Gruppen (Einkommen, Vermögen, Verfügungsmacht) und überhaupt nicht für die räumliche Konzentration verwenden.

Im Schrifttum hat man erst relativ spät den Versuch unternommen, die Arten der Konzentration nach *ökonomischen* Gesichtspunkten zu gliedern.

Marx unterscheidet nur zwischen Akkumulation und Zentralisation des Kapitals, kennt aber noch keine Arten der Konzentration.

Liefmann[37] stellt gegenüber:

1. Technische Konzentration (Betriebskonzentration), die Ersetzung zahlreicher kleiner Betriebe durch wenige große,
2. Kaufmännische (Absatz-)Konzentration,
3. Besitzkonzentration, die durch Beteiligungen an anderen Unternehmen entsteht,
4. Finanzielle Konzentration, bei der große Kapitalisten, Banken oder private Kapitalbesitzer ganze Gruppen von Unternehmungen, ja sogar ganze Industriezweige, mit ihrem Kapital organisiert haben und beherrschen.

Thalheim[38] unterscheidet (1) die betriebliche, (2) die unternehmensmäßige, (3) die kapitalmäßige Konzentration und (4) die räumliche Konzentration.

Die Konzentration der Verfügungsmacht wird von *Sombart*[39] (Machtkonzentration), *Keiser*[40] (Herrschaftskonzentration) u. a. (Personelle Konzentration) herausgestellt.

Von dem Zweck, der mit der Einteilung verfolgt wird, hängt es ab, welche Arten der Konzentration einander gegenübergestellt werden. Wird verlangt, daß die einzelnen Tatbestände eindeutig auf die Arten verteilt werden sollen, so wird eine Gliederung in Betriebs-, Unternehmens- und Vermögenskonzentration vielleicht schon zuviel sein. Wird dagegen von den Gesichtspunkten ausgegangen, die einen *besonderen Aspekt der Konzentration* aufzeigen, der nicht vernachlässigt werden darf, wenn eine Bestandsaufnahme vollständig sein soll, so wird das Ergebnis ein anderes sein. Ohne zu verkennen, daß die einzelnen Erscheinungen sich überlagern können, und ohne zu leugnen, daß die juri-

---

[37] *R. Liefmann,* Kartelle, Konzerne und Trusts, (1905) Stuttgart 1930[8], S. 333.

[38] *K. C. Thalheim,* Ballung und Dezentralisation in der Industrie als Problem der Raumforschung und Raumordnung, Raumforschung und Raumordnung Jg. 7 (1943), S. 5.

[39] Vgl. Anm. 7.

[40] *G. Keiser,* a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stischen Aspekte eine besondere Behandlung rechtfertigen (und daher in diesem Symposium auch ausführlich untersucht werden) wird hier unterschieden:

1. *Betriebskonzentration,* die in der Konzentration von Produktionsfaktoren in einer Produktionsstätte (Werk) besteht und für die Ausnutzung von Produktions-Techniken entscheidend ist.
2. *Unternehmenskonzentration,* die sich nicht nur auf die Unternehmensgröße, die Ballung von Betrieben in Unternehmen oder die Fusion von Unternehmen, sondern auch auf deren Verflechtung (Konzern- und Kartellbildung) erstreckt resp. deren Abhängigkeit erfaßt, wobei sich die Konzentration *im* Unternehmen und die Konzentration *von* Unternehmen unterscheiden lassen.
3. *Einkommenskonzentration* als Ballung von Erträgen in den Händen einzelner oder von Gruppen.
4. *Vermögenskonzentration* und damit die Ballung von Eigentum an ökonomischen Gütern und Werten in den Händen einzelner oder von Gruppen, wobei zwischen Vermögen als Quelle von Ertrag und als Grundlage von Verfügungsmacht zu unterscheiden ist.
5. *Konzentration der Verfügungsmacht,* die auch unabhängig von Eigentum vorkommt, in der Ballung von Rechten und Kompetenzen besteht und ebenfalls von einzelnen wie Gruppen ausgeübt werden kann.
6. *Räumliche Konzentration,* welche sich aus der örtlichen Zusammenfassung wirtschaftlicher Einheiten oder Größen ergibt und
7. die *internationale Konzentration,* die über eine Volkswirtschaft hinausgreift und infolgedessen auch den Außenhandel tangiert.

II. Arten

A. Betriebskonzentration

Betrieb[41] im Sinne dieser Untersuchung ist eine Produktionseinheit, in der in einem geschlossenen Erzeugungsprogramm ein Bedarfsgut — z. B. Fahrräder, Nähmaschinen, Brückenbauteile oder Dienstleistungen — hergestellt oder vertrieben wird. Statistisch steht in der Regel die ört-

[41] Auf die schwierigen Abgrenzungsfragen von Betrieb und Unternehmen kann hier nicht eingegangen werden. Vgl. zur Begriffsbildung *A. Müller,* Allgemeine Regeln zur industriellen Kostenrechnung, Stuttgart 1942, S. 37, der den Betrieb als technischen Fertigungsbereich mit eigener technischer Leitung und geschlossenem Erzeugungsprogramm definiert; *J. Fettel,* Die Betriebsgröße, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, hrsg. v. *H. Linhardt,* Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959, S. 62, der den Betrieb als „produktionelle Apparatur samt Bedienungsmannschaft" bezeichnet: „Er ist einerseits der Ort, wo sich die Produktion abspielt; er ist andererseits die güterdienstliche Ausrüstung, mit deren Hilfe die Produktion vollzogen wird." Vgl. u. a. ferner *M. R. Lehmann,* Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, (1928) Meisenheim/Glan 1949², aber auch *E. Gutenberg,* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liche Einheit, die Arbeitsstätte, im Vordergrund[42], in der auch mehrere Erzeugungsprogramme nebeneinander hergestellt werden können. Die Betriebskonzentration ist auch als „technische Konzentration" bezeichnet worden. Jedoch können auch organisatorische, absatzwirtschaftliche, standortbedingte u. ä. Gründe für ein Wachstum oder eine Zusammenlegung von Betrieben maßgebend[43] sein.

Die relative Betriebskonzentration wird durch die Verteilung der Betriebe auf Größenklassen und die absolute Betriebskonzentration durch die Messung der Betriebsgrößen erfaßt. Nur an die Veränderung der absoluten Größen ist gedacht, wenn betriebliche Konzentration dann als gegeben definiert wird, „wenn die gleiche wirtschaftliche Leistung durch eine kleinere Zahl von Betrieben oder eine größere wirtschaftliche Leistung durch eine gleichbleibende oder nicht proportional zur Leistungsmenge steigende Zahl von Betrieben erstellt wird"[44].

Als Merkmale für die Betriebsgröße lassen sich Zahl der Beschäftigten, Größe des Kapitals, Menge der Rohstoffe, Ausstoß bzw. Absatz, betriebliche Wertschöpfung (Nettoumsatz) u. a. verwenden[45]. Der Aussagewert der Beschäftigtenzahl hängt davon ab, ob das Verhältnis zwischen Beschäftigtenzahl und Produktionskapazität bei allen Betrieben annähernd gleich ist. Differiert infolge unterschiedlicher technischer Verfahren das Verhältnis zwischen eingesetzter Arbeit und eingesetztem Kapital von Betrieb zu Betrieb, so ist die Zahl der Beschäftigten als einziges Merkmal nicht hinreichend. Analoge Bedenken gelten für Maßstäbe, die den Umfang des verfügbaren Realkapitals messen sollen, z. B. die installierten PS, den Energieverbrauch oder die Maschinenstunden. Auch die Verwendung der eingesetzten Rohstoffe erscheint zumindest dann problematisch, wenn infolge unterschiedlicher technischer Verfahren der Grad ihrer Ausnutzung bzw. das Ausmaß von Abfall oder unausgewerteten Rest-

---

Bd. 1, Berlin, Heidelberg, New York (1951) 1970[17], S. 493 ff.; *H. Nicklisch,* Betrieb, HdBw., Bd. 1, (1926) 1938[2] sowie *H. Nicklisch,* Unternehmung, HdBw., Bd. 2 (1928) 1939[2] und *R. Seyffert,* Betrieb, HdBw., Bd. 1, 1956[3]. *E. Heinen* hält die Unterscheidung von Betriebs- und Unternehmenskonzentration „nicht mehr (für) sinnvoll", übersieht hierbei aber ihre *unterschiedlichen* betriebs- und volkswirtschaftlichen *Wirkungen,* vgl. unten S. 380.

[42] Zum Problem der zweckmäßigen Abgrenzung von Wirtschaftseinheiten für statistische Untersuchungen vgl. *G. Fürst u. Mitarbeiter,* Unternehmen, fachliche Unternehmensteile und örtliche Einheiten als Grundlage für die statistische Darstellung wirtschaftlicher Tatbestände, WuSt (NF), Jg. 9 (1957), S. 643 ff.

[43] Vgl. hierzu auch *K. Borchardt,* Konzentration — Tatsachen und Begriffe, Monatsblätter für freiheitliche Wirtschaftspolitik, Jg. 5 (1959), S. 338 ff., vgl. aber auch *Enquête-Ausschuß,* I, 3, 3, Generalbericht, a. a. O., S. 67.

[44] *K. C. Thalheim,* a. a. O., S. 5.

[45] Zu den Problemen der Messung der Betriebsgröße vgl. ferner *E. Ruchti,* Zur Frage der Betriebs-, Unternehmungs- und Kapitalkonzentration in der schweizerischen Industrie (Diss.), Bern 1936; *J. Niehans,* Eine Meßziffer für Betriebsgrößen, Z. f. g. St., Bd. 111 (1955), S. 529 ff. und *F. Mertsch,* Die bisherigen Betriebsgrößenzählungen und ihr Erkenntniswert, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., S. 235 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beständen variiert. Sind — wie z. B. in der Grundstoffindustrie — die Produkte gleichartig, so läßt sich der Ausstoß als Maßstab einsetzen. Hierbei kann sowohl an das potentielle Produktionsvolumen (die Kapazität) als auch an das Produktionsergebnis angeknüpft werden. Sind die Produkte jedoch — wie in den meisten Wirtschaftszweigen — differenziert, so lassen sich die Ausstoßzahlen nicht ohne eine — stets problematische — Berechnung von Produktionsindexziffern verwerten. Auch mit Hilfe der Erlöse können in diesen Fällen Betriebsgrößen nur bedingt verglichen werden, weil die Preise im Wettbewerb auch von der Qualität der eingesetzten Rohstoffe und der Marktlage des Betriebes abhängen und innerhalb der Vergleichsperiode auch variieren können. Werden die kleineren Betriebe zudem auf Produkte abgedrängt, mit denen eine verhältnismäßig ungünstige Input-Output-Relation verbunden ist, wird die Vergleichbarkeit der betrieblichen Daten noch weiter beeinträchtigt. Unterschiedliche Beschäftigungsgrade machen überdies Schlüsse vom Ausstoß auf die Betriebsgröße fragwürdig.

Soll die tatsächliche Bedeutung der Betriebe ermittelt werden, so ist der Nettoproduktionswert, d. h. die im Betriebe erfolgte Wertschöpfung, insofern dazu geeignet, als er den Einsatz der Beschäftigten und des Realkapitals gleichermaßen erfaßt, wobei Beschäftigungsabweichungen in der effektiven Leistungskraft zum Ausdruck kommen. Der Nettoproduktionswert ist zugleich der Anteil des Betriebes am Bruttosozialprodukt. Allerdings können sich hier Fehlschätzungen aus zwei Gründen ergeben: 1. weil Güter nicht abgesetzt werden können und aus diesem Grunde auf Lager genommen werden müssen, und 2. weil der Nettoproduktionswert statistisch sinkt, wenn die dazugehörige Firma ausgebeutet wird, und steigt, wenn sie andere Unternehmen ausbeutet. Konzerntöchter und andere abhängige Unternehmen können gezwungen werden, an die sie beherrschende Gesellschaft unter dem Marktpreis zu verkaufen resp. zu einem über dem Marktpreis liegenden Preis einzukaufen. In beiden Fällen weist der Betrieb (oder die Betriebe) des abhängigen Unternehmens einen zu niedrigen Nettoproduktionswert aus.

Bei der Ermittlung von Konzentrationsprozessen durch Zeitvergleiche sind noch langfristige Änderungen im Kapital-Ausstoß-Verhältnis (Capital-Output-Relation) sowie in Qualität und Zusammensetzung der Produkte eines Wirtschaftszweiges zu berücksichtigen. Der technische Fortschritt, der kapital-, rohstoff- und arbeitssparend wirken kann, der Rationalisierungsgrad und der Einsatz von Verfahren der Massenproduktion beeinträchtigen die Vergleichbarkeit der Daten.

B. Unternehmenskonzentration

Ein Unternehmen im Sinne dieser Untersuchung ist eine Wirtschaftseinheit, die Güter oder Dienste für den Markt produziert resp. am Markt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anbietet. Bei der Abgrenzung wird vielfach das Eigentum an den Anlagen als Kriterium verwendet[46], obschon wirtschaftlich einem Unternehmen gepachtete Betriebe, vertraglich beherrschte oder sonstwie von ihm abhängig gewordene Unternehmen zuzurechnen sind. Unternehmenskonzentration kann ohne Eigentum entstehen, wenn auch in ihrer Folge Eigentum (z. B. durch Ausbeutung beherrschter Unternehmen) übertragen wird. — Bei Unternehmensverflechtungen[47] können Unternehmen Schlüsselpositionen besitzen, die nur Teilfunktionen wahrnehmen: Holdinggesellschaften, Verkaufskontore, Hausbanken usw.

Eine Unternehmenskonzentration liegt vor, wenn einzelne Unternehmen stärker als ihre Konkurrenten wachsen, ohne daß dies in ihrer besonderen Leistungsfähigkeit begründet sein muß, wenn ein Unternehmen andere Unternehmen — z. B. infolge Bezugs- oder Lieferabhängigkeiten — beherrscht, wenn mehrere Unternehmen fusionieren oder — bei Fortbestand ihrer rechtlichen Selbständigkeit — ökonomisch zu einer Einheit, einem Konzern oder bei Konzentration bestimmter Funktionen zu einem Kartell, verbunden werden. Kartelle umfassen stets und Konzerne vielfach Unternehmen der gleichen Produktionsstufe (*horizontale Konzentration*), Konzerne können aber auch hintereinandergelagerte Produktionsstufen vereinigen (*vertikale Konzentration*). Bei Konzernen, Kartellen u. dgl. fallen rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit ganz oder teilweise auseinander, so daß mehrere rechtlich selbständige Firmen ökonomisch nur *eine* Bezugseinheit darstellen. Nur wenn sich die Konzentration auf dem Wege des Wachstums eines Betriebes, der Zusammenfassung mehrerer Betriebe oder der Fusion von Unternehmen vollzieht, stimmen rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit überein. Eine besondere Form der Unternehmenskonzentration sind die *bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse*, auf die in einem besonderen Beitrag zurückzukommen sein wird[48].

Die Unternehmenskonzentration hat verschiedene *Ursachen*. Sie kann *technisch* bedingt sein und insofern Kostensenkungen oder überhaupt die Herstellung bestimmter Produkte (z. B. in der Schwerchemie) ermöglichen, sie kann, wie z. B. bei Mehrproduktunternehmen oder bei Firmen,

---

[46] Vgl. *A. A. Berle Jr.* and *G. C. Means*, The Modern Corporation ..., a. a. O., und *G. Rosenbluth*, Measures of Concentration, a. a. O., S. 84 ff.

[47] Teilweise wird von Konzentration nur im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen gesprochen, so z. B. bei *O. Brendl*, a. a. O., und *G. Koberstein*, Unternehmenszusammenschlüsse, Essen 1955. Auch *W. Eucken* definiert die Konzentration als „Vereinigung vieler Werke unter einheitlicher Leitung" (Grundsätze der Wirtschaftspolitik, a. a. O., S. 233). Dazu kritisch *G. Keiser*, a. a. O., S. 90 ff., ferner *B. Wellenreuther*, Der industrielle Konzentrationsprozeß in seiner theoretischen Fassung und der Versuch der Verifizierung (Diss.), Mannheim 1958 und auch *H. Bayer*, Wirtschaftsgestaltung, Berlin 1958, S. 208.

[48] Vgl. *H. Arndt*, Ökonomische Theorie der Macht, in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die, wie z. B. die Hersteller von Automobilen, inferiore und superiore Güter produzieren, der *Risiko*minderung dienen, sie kann — wie bei vielen Kartellen — *marktstrategisch* bedingt sein, aber auch auf dem Einsatz von *Macht* — z. B. durch Gewinnung von Kontrolle über andere Unternehmen — oder auf dem Erfolg von *Spekulationen* — z. B. durch Kauf und Verkauf von Aktienpaketen resp. ganzer Unternehmen — beruhen. Dementsprechend sind auch die *Wirkungen* der Unternehmenskonzentration unterschiedlich oder sogar gegensätzlich. Ihre Folge kann ebenso eine Verbesserung wie eine Verschlechterung der volkswirtschaftlichen Bedarfsdeckung, eine Beschleunigung wie eine Verlangsamung der technischen Entwicklung und damit der wirtschaftlichen Entwicklung überhaupt, aber auch eine leistungsmäßig nicht begründete Konzentration von Einkommen und Vermögen sein (Ausbeutung)[49].

Unternehmenskonzentration und Wettbewerbsprozesse beeinflussen sich wechselseitig. Die Unternehmenskonzentration kann eine Folge des Konkurrenzkampfes sein, in dem die stärkeren Firmen die schwächeren verdrängen. Die von *Fourier* und *Marx* ausgesprochene Prophezeiung, daß die Unternehmenskonzentration noch im 19. Jahrhundert mit dem Wettbewerb zugleich die „kapitalistische" Wirtschaftsordnung beseitigen werde, ist jedoch nicht eingetreten, und zwar primär aus zwei Gründen: 1. Die *staatliche Gesetzgebung* (Gesetze gegen „unlauteren" Wettbewerb, Antimonopolgesetze usw.) hat die Voraussetzungen für den Verlauf der Wettbewerbsprozesse verändert. 2. Der Wettbewerbsprozeß bringt neue Produkte hervor und damit — in vielen Fällen wenigstens — *neue Märkte*, auf denen der Konzentrationsprozeß von vorn beginnen kann.

Gleichzeitig hat sich das Verhalten der Unternehmen (resp. ihrer Leiter) verändert. Während im 19. Jahrhundert, in der Zeit, die Marx beobachtete, eine Firma die andere zu verdrängen suchte, wird im 20. Jahrhundert der Wettbewerb mehr im friedlichen Wege (z. B. durch Fusionen, Kartell-Vereinbarungen u. dgl.) ausgeschaltet. Für die Unternehmen ist es — dies hat man inzwischen erkannt — vorteilhaft, wenn der Wettbewerb seine soziale Hauptfunktion nicht mehr erfüllt und das private oder einzelwirtschaftliche Wohl nicht mehr auf das Gemeinwohl abstimmt: Je geringer der Druck der „Konkurrenz", um so weniger wird ein Unternehmen gezwungen, seine Preise zu senken und seine Qualitäten zu erhöhen (oder neue resp. verbesserte Produkte auf den Markt zu bringen).

Der Konzentrationsprozeß, den Fourier und Marx beobachteten, war die Folge eines ruinösen Verdrängungswettbewerbs: „Je ein Kapitalist schlägt viele tot" (*Marx*). Der Konzentrationsprozeß, der sich in der Gegenwart beobachten läßt, ist primär die Folge von Fusionen und Ver-

[49] Vgl. hierzu *H. Arndt*, Konzentration, in: Sowjetsystem und demokratische Gesellschaft, Freiburg, Basel, Wien 1968, Sp. 903 ff., insb. Sp. 906.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einbarungen. Historisch gesehen handelt es sich also *nicht um den gleichen Tatbestand* (zumal auch das Koalitionsverbot als Primärursache der Ausbeutung von Arbeitern nicht mehr besteht und starke Gewerkschaften als Gegenmacht entstanden sind).

Die Unternehmenskonzentration ist *vertikal,* wenn Unternehmen aufeinanderfolgender Produktionsstufen (z. B. Rohstoffe, Halb- und Fertigfabrikate) miteinander vereinigt werden (sog. Integration). Hierher gehört z. B. der Vertikalkonzern. Die Unternehmenskonzentration ist *horizontal,* wenn Unternehmen gleicher Produktionsstufe zusammengefaßt werden. Dies ist bei Horizontalkonzernen, marktbeherrschenden Unternehmen und Kartellen der Fall. Von *diagonaler* Konzentration wird endlich gesprochen, wenn Unternehmen miteinander vereinigt werden, deren Erzeugnisse weder produktions- noch absatzmäßig verwandt sind. In den USA werden derartige Konzentrate, die teils zum Zweck der Risikominderung, teils aber auch als Folge von Spekulationen resp. von Ausbeutungsstrategien entstehen, als *„Conglomerates"* bezeichnet.

Erfolgt die Unternehmenskonzentration über Anteilsrechte, so genügen u. U. schon verhältnismäßig geringe Schachtelbeteiligungen, um eine einheitliche Wirtschaftsführung durchzusetzen. Die effektenmäßige Beherrschung ist eine der Hauptgrundlagen zum Aufbau von Konzernen[50] nach dem sog. *„Planetensystem"*[51]. Aber auch über den kreditpolitischen Einfluß und das Depotstimmrecht der Banken können wirtschaftliche Gebilde entstehen, welche die Wirkungen von Unternehmensverflechtungen haben. Die Richtung, in der sich die Unternehmenskonzentration vollzieht (vertikal, horizontal oder diagonal), die Gründe der Konzentration, die von produktionstechnischen Erwägungen bis zu spekulativen Finanzoperationen reichen, und nicht zuletzt rechtliche Formen und Erwägungen beeinflussen Art und Grad der einheitlichen Wirtschaftsführung. Es ist auch nicht notwendig, daß die einheitliche Wirtschaftsführung die gesamte Unternehmensaufgabe der einzelnen zusammengeschlossenen Unternehmen umfaßt. Sie kann sich auch auf Teilaufgaben wie z. B. Beschaffung, Produktion, Absatz, Finanzierung oder sogar nur auf einzelne Bereiche dieser Teilaufgaben — beim Absatz etwa auf Preise, Absatzgebiete, Konditionen, Rabattgewährung oder bei

---

[50] Vgl. hierzu außer den bereits genannten Publikationen noch *F. Haussmann,* Konzerne und Kartelle im Zeichen der „Wirtschaftslenkung", Zürich, Leipzig 1938; *W. Krähe* u. a., Konzern-Organisation, Köln, Opladen 1952; *E. Schmalenbach,* Die Beteiligungsfinanzierung (1915), Köln, Opladen 1954[8]; *H. E. Friedlaender,* Konzernrecht, (1927), Berlin 1954[2]; *H. Rasch,* Deutsches Konzernrecht, (1944), Köln, Berlin 1955[2]; *E.-J. Mestmäcker,* Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre, Karlsruhe 1958 und *K. Hax,* Konzernprobleme und Aktienrechtsreform in theoretischer Sicht, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., S. 45 ff.

[51] Vgl. *F. Haussmann,* Grundlegung des Rechts der Unternehmenszusammenfassungen, Mannheim, Berlin 1926, S. 8. Siehe auch *Enquête-Ausschuß* I, 3, 3, Generalbericht, a. a. O., S. 66.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Produktion etwa auf die Mengenausbringung, Normung von Einsatzgütern oder Typisierung der Produkte — beschränken. Vielfach werden Kartelle generell nicht zu den Erscheinungen der Konzentration gezählt[52], jedoch wird die Entscheidung im Einzelfall von dem Umfang der Funktionen abhängen, auf den die Kartellmitglieder verzichtet haben oder verzichten mußten. Bei Kartellen, die einheitlich den Absatz der ihnen angeschlossenen Unternehmen regeln (Quotenkartelle, Gebietskartelle usw.) liegt ökonomisch eine auf den Absatz beschränkte Konzentration vor, die freilich zur Begründung eines Gruppenmonopols ausreichen kann, auch wenn der Verkauf nicht durch ein Syndikat, sondern durch die einzelnen Kartellmitglieder vorgenommen wird. Ein Kartell kann aber auch in der Hand eines Großunternehmens als Mittel der Marktbeherrschung verwandt werden. Hierdurch kann sich eine Konzentration in vollem Umfang ergeben, obwohl die rechtlichen Verflechtungen eines Konzerns nicht vorliegen. Auch wenn sich die Kartellvereinbarungen auf Produktqualität, Produktionsverfahren, Investitionsbeschränkungen oder Investitionsverbote beziehen, sind die Wirkungen einer *horizontalen* Unternehmenskonzentration gegeben.

Wird für die Untersuchung der Unternehmenskonzentration der Nettoumsatz oder der Nettoproduktionswert verwandt, so ist zu berücksichtigen, daß sie bei gleichem Ausstoß des Endproduktes bei mehrstufigen Unternehmen größer sind als bei einstufigen. Der Marktanteil wird herangezogen, um die Stellung der Unternehmen am Markt zu ermitteln, jedoch trügt dieser Maßstab, wenn Unternehmen verschiedenartige Produkte erzeugen[53]. Bei der Beurteilung der Unternehmenskonzentration wird auch der Umfang der Importe, der Exporte und gegebenenfalls, wie bei der Stahlerzeugung, der Eigenverbrauch in Rechnung zu setzen sein. Durch die Analyse von Marktanteilen können auch Einflüsse internationaler Konzentration ermittelt werden, selbst wenn die in Frage stehenden Firmen im Inland keine Unternehmen oder Filialen besitzen.

Zur Feststellung des Umfanges der Unternehmenskonzentration reicht die Heranziehung eines einzelnen Maßstabes regelmäßig nicht aus. Außer den vorerwähnten oder im Zusammenhang mit der Betriebskonzentration genannten Möglichkeiten kann auch das in einem Unternehmen arbeitende Geldkapital von Bedeutung sein. Wird hierbei von nominellen Werten ausgegangen, indem z. B. bei Aktiengesellschaften das Grundkapital und bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung das

---

[52] Vgl. *K. C. Thalheim*, a. a. O., S. 5 und *Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements*, Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, Bern 1957, S. 31.

[53] Die Gründe hierfür, wie technische Kuppelproduktion, Risikoausgleich, Geldanlage, Machtstreben usw. sind in diesem Zusammenhang nebensächlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stammkapital zum Vergleich herangezogen wird, so bleiben nicht nur offene und stille Reserven, sondern auch Passivkredite außer Ansatz, so daß ein Schluß von der Höhe dieses Kapitals auf das tatsächlich eingesetzte nicht zulässig ist.

Bei Unternehmensverflechtungen besitzt das eingesetzte Kapital keine Aussagekraft: Wird vom Nominalkapital ausgegangen, so ergeben sich Doppelzählungen, sofern das Kapital einer Tochtergesellschaft schon im Kapital der Muttergesellschaft enthalten ist. Wird andererseits das von der beherrschenden Gruppe faktisch eingesetzte Kapital zugrunde gelegt, so kann dies deshalb zu Täuschungen führen, weil eine Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand und damit eine Beherrschung der in Frage stehenden Unternehmen schon bei einem relativ geringen Aktienpaket möglich ist, wobei in Grenzfällen schon 10—15 % ausreichen können[54]. Je mehr die Aktien eines Unternehmens gestreut sind (und je weniger diese Kleinaktionäre bereit sind, ihre Aktien zu verkaufen), um so kleiner kann das Aktienpaket sein, das über eine personelle Beherrschung zur Verflechtung führt.

C. Vermögenskonzentration

Vermögenskonzentration ist die Ballung von Eigentum. Träger dieser Konzentration können natürliche Personen, Personengemeinschaften (Familien, Erbengemeinschaften) und juristische Personen (u. a. auch Stiftungen, Vereine) sein. Die Größe eines Vermögens, das aus Realgütern besteht, ist eine Frage der — jeweiligen — Bewertung, wobei die *steuerliche* Bewertung (Vermögensteuer, Erbschaftsteuer) regelmäßig nicht unerheblich von der tatsächlichen *wirtschaftlichen* Bewertung abweicht. Bei Aktien u. dgl. können Verkaufswert und innerer Wert differieren. Soweit Aktien (Aktienpakete) Verfügungsmacht verleihen (z. B. durch Besetzung des Aufsichtsrates oder Vorstandes), erhöht dies ihren Wert. Soweit die Vermögenskonzentration Verfügungsmacht über das Eigentum anderer (z. B. von Minderheitsaktionären) gewährt, ist sie ein Mittel der Vermögensvermehrung und damit Quelle erneuter Vermögenskonzentration. Vermögen kann auch — und zwar bei natürlichen Personen und zivilrechtlichen Gesellschaften weitgehend *steuerfrei* — durch Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen konzentriert werden. Auf diese Weise sind große Konzerne (nicht nur „Conglomerates") entstanden.

Zum Vermögen sind auch Sperrpatente gezählt worden[55]. Sie stellen ein Beispiel dafür dar, daß nicht nur Vermögen wirtschaftliche Ver-

---

[54] Vgl. hierzu den Beitrag von *G. C. Means* in diesem Werk.
[55] Vgl. ASU-Denkschrift, a. a. O., S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fügungsgewalt verleiht, sondern Verfügungsmacht auch umgekehrt Vermögenswert besitzen kann.

Ein Sonderproblem der Vermögenskonzentration ist die Verteilung des Vermögens zwischen privatem und öffentlichem Sektor. Hierbei ist einerseits zu berücksichtigen, daß hinter diesem Vermögen Wirtschafter stehen, die hoheitsrechtliche Befugnisse besitzen oder sich zumindest dienstbar machen können, und andererseits, daß dieses Vermögen sich gegebenenfalls auf viele öffentliche Körperschaften — z. B. Bund, Länder, Gemeinden — verteilt. Eine Überführung dieses Vermögens in private Hand wird daher nicht notwendig eine Minderung wirtschaftlicher Konzentration oder eine Dekonzentration von Vermögen zur Folge haben. Auch wenn man die in Frage stehenden Aktien zunächst als Streubesitz begibt, können sie aufgekauft werden, bis der für eine Beherrschung erforderliche Paketbesitz erreicht wird. Selbst das Fortbestehen des Streubesitzes reicht nicht aus, solange nicht außerdem auch noch für eine Dekonzentration der Verfügungsmacht — z. B. durch entsprechende Gestaltung des Depotstimmrechts — Sorge getragen wird.

Vermögen kann endlich auch bei gemeinnützigen Unternehmen (wie z. B. bei der Carl-Zeiss-Stiftung, Gemeinschaft der Freunde in Wüstenrot [Bausparkasse], Alfried Krupp von Bohlen- und Halbach-Stiftung usw.) konzentriert sein.

D. Einkommenskonzentration

Ausgangspunkt für die Behandlung von Einkommenskonzentration ist die Einkommensverteilung, die in der Distributionslehre behandelt wird. Für die wirtschaftliche Konzentration bietet die Untersuchung der Einkommensverteilung einen Ansatzpunkt, um Veränderungen in der Vermögenskonzentration zu verfolgen. Auch Zeitvergleiche können von Interesse sein. Hierbei sind Änderungen des Geldwertes und der Bevölkerungsstruktur zu berücksichtigen.

Die Konzentration von Einkommen auf einen Einkommensträger kann sowohl Folge wie Grundlage einer Konzentration wirtschaftlicher Verfügungsmacht sein. Die Frage der Einkommenskonzentration berührt damit den Prozeß der Ballung von Verfügungsmacht. Je größer und je sicherer das Einkommen ist, um so eher erhält eine Wirtschaftseinheit Kredit und damit entweder eine Erweiterung ihrer wirtschaftlichen Verfügungsmacht oder — bei einem allgemeinen wirtschaftlichen Rückgang — eine Sicherung ihrer wirtschaftlichen Position.

Eine besondere Erscheinung der Einkommenskonzentration ist der Tatbestand, daß die einer Wirtschaftseinheit zufließenden Mittel gerade bei hohem Einkommen aus verschiedenen Einkommensquellen kommen, wobei die Erträge aus Beteiligungen — von der offenen und stillen Teilhaberschaft bis zu effektenmäßigen Beteiligungen — das Arbeitseinkommen übersteigen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Als Grundlage für die Bestimmung der Einkommensverteilung und -konzentration wird in der Regel die Einkommensteuerstatistik verwandt. Das steuerpflichtige und das ökonomische Einkommen stimmen jedoch nicht überein, zumal gerade konzentrationspolitisch besonders relevante Einkommen (Einkommen aus Aktienspekulationen, aus Spekulation mit Grundstücken oder aus Spekulation mit Unternehmen) bei der Einhaltung gewisser Fristen von der Einkommensteuer befreit sind. Auch sind steuerliche Abschreibungen in der Regel höher als die verbrauchsbedingten. In Sonderfällen kann umgekehrt auch das steuerpflichtige über dem ökonomischen Einkommen liegen, weil z. B. die verbrauchsbedingten Abschreibungen in früheren Jahren vorweggenommen worden sind. Auch dadurch, daß Ausgaben, die ökonomisch den Haushalten zufallen, vom Betrieb übernommen und als Kosten verbucht werden, können Abweichungen auftreten. Der Umstand, daß viele Steuervergünstigungen — z. B. Darlehen für den Schiffsbau, Berlinpräferenzen u. dgl. — erst von einer gewissen Höhe des Einkommens ab wirksam in Anspruch genommen werden können, verstärkt die relative Einkommenskonzentration (pervertierte Redistribution), fördert die Vermögenskonzentration und beeinträchtigt die Vergleichbarkeit des statistischen Zahlenmaterials.

Die Zahlen der Einkommensteuerstatistik besitzen aus diesen Gründen einen *geringen* Wert für die Feststellung der in einem Lande tatsächlich vorhandenen Einkommenskonzentration. Selbst wenn von den Wirkungen des Steuerbetruges abgesehen wird, zeigen die Steuerstatistiken regelmäßig nur einen *Bruchteil* der in einem Lande tatsächlich vorhandenen Konzentration der Einkommen.

Der Einsatz der Einkommensteuer zur Verhinderung von Einkommenskonzentrationen ist nicht oder jedenfalls nur bedingt möglich, wenn Gewinne in die Preise einkalkuliert (und nicht nur als Residuum hingenommen) werden. Im Gegensatz zum Monopol *Cournots* kann auch der Monopolist, der unter den Bedingungen der *Realität* wirtschaftet, Gewinnsteuern überwälzen[56].

E. Konzentration der Verfügungsmacht

Die Konzentration der Verfügungsmacht umfaßt sämtliche Erscheinungen, bei denen einzelne Personen oder engumgrenzte Personen-

[56] Für das Monopol *Cournots* gibt es keine Lieferfristen, keine Qualitätsänderungen, keine Zahlungs- und Geschäftsbedingungen, und damit auch keine Zinsen, keine Risikoüberwälzung etc., für das in der *Realität* wirtschaftende Monopol keine Markttransparenz, keine Zeitlosigkeit und keine vorgegebenen Wertungen, vgl. *H. Arndt*, Ökonomische Theorie der Macht, sowie in diesem Zusammenhang auch *G. C. Means*, Collective Enterprise and Economic Theory, ebenfalls in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gruppen Träger der Entscheidung über einen großen Umfang an Wirtschaftsmitteln sind oder die Entscheidung über den Einsatz der Mittel bei vielen Wirtschaftseinheiten maßgebend beeinflussen. Hinter jeder Unternehmens- oder Vermögenskonzentration steht in der Regel eine Konzentration von Verfügungsmacht. Sie kann effektiv bei der Unternehmens- bzw. Konzernleitung oder bei anderen Personen bzw. Personengruppen wie z. B. Aufsichtsräten oder Anteilseignern liegen. Bei den Begriffen „Machtkonzentration" (*Sombart*), „Herrschaftskonzentration" (*Keiser*) oder „Konzentration der persönlichen Wirtschaftsmacht" (*Huppert*) ist vornehmlich an die Verfügungsgewalt gedacht worden, die über die eigene ökonomische Basis, und damit vor allem über das Eigentum eines Wirtschafters hinausgeht. Persönliche Verfügungsmacht in *diesem* Sinne können Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer besitzen, ohne daß sie an den von ihnen geleiteten Gesellschaften beteiligt sind (*Manager*). Sie können über den Einsatz der im Unternehmen zusammengefaßten Wirtschaftsmittel verfügen, wenn es ihnen gelingt, den Einfluß der Aufsichtsräte und der Eigentümer auszuschalten. Ebenso können Aufsichtsräte ihre Kontrollrechte soweit ausbauen, daß die Verfügungsmacht bei ihnen liegt. Durch Austausch von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern oder die Besetzung dieser Gremien bei Gesellschaften, an denen aktive Schachtelbeteiligungen bestehen, können Unternehmenszusammenschlüsse entstehen. Die Kumulation von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedschaften bei einer Person potenziert dessen Verfügungsmacht und kann Ursache oder Mittel einer Unternehmenskonzentration sein. Wer Verfügungsmacht über das Eigentum anderer besitzt, kann sich, soweit es die Rechtsordnung nicht verhindert, auf Kosten dieser anderen bereichern, z. B. durch Anweisungen, die nicht im Interesse der Eigentümer, wohl aber in seinem Interesse sind. Der Gesetzgeber kann sogar — wie im gegenwärtigen Aktienrecht der BRD — derartige Anweisungen legalisieren.

Verfügungsmacht kann delegiert werden. Das Depotstimmrecht wie das moderne Verbandswesen beruhen auf derartigen Delegationen. Ein Großaktionär, dem nur Kleinaktionäre gegenüberstehen, die ihr Stimmrecht an Banken übertragen haben (Depotstimmrecht), kann mit Hilfe der Banken den Aufsichtsrat und damit indirekt den Vorstand eines Unternehmens beherrschen. Die Banken können — meist zusammen mit ihrer Kreditvergabepolitik — durch das Depotstimmrecht Unternehmen und Industriezweige maßgebend beeinflussen, ohne selbst effektenmäßig beteiligt zu sein. Auf abgeleiteten Befugnissen beruht ferner die Verfügungsmacht der Wirtschaftsverbände, der Arbeitgeberverbände wie der Gewerkschaften. Je geschlossener die Organisation eines Verbandes in einem Wirtschaftsbereich ist, um so mehr verlagert sich das Schwergewicht von der Mittlerfunktion für Interessen des einzelnen Mitgliedes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zur Bildung spezifischer Eigeninteressen, wie nicht nur das Beispiel der Konsumgenossenschaften zeigt.

Die dritte Gruppe der Konzentration von Verfügungsmacht ist dadurch gekennzeichnet, daß sich Wirtschafter bestimmte Befugnisse über Wirtschaftsmittel sichern. Rechtsgrundlage sind in diesem Falle vorwiegend Lizenzverträge und Patente. Der Bau von Automobilen in Lizenz wie die Überlassung von Schallplattenmatrizen an andere Unternehmen kann dem Stammunternehmen auch ohne andere Formen der Konzentration zusätzliche Wirtschaftsmittel dienstbar machen. Sperrpatente können dazu dienen, einem bestimmten Wirtschafter die alleinige Verfügungsmacht über ein bestimmtes Gebiet der Technik zu sichern und anderen Wirtschaftern die gewerbliche Verwertung eigener Leistungen zu vermehren. Hierher gehören — last not least — die *bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse,* bei denen ein Anbieter von seinem Nachfrager (*Nachfragemacht*) oder ein Nachfrager von seinem Anbieter (*Angebotsmacht*) derart abhängig ist, daß er seinen Weisungen, obwohl sie für ihn nachteilig sind, zu folgen hat. Ein Beispiel für den ersten Fall sind die Sonderrabatte, die kleinere Fabrikanten an große Versandhäuser u. dgl. gewähren müssen. Als ein Beispiel für den zweiten Fall sei die Abhängigkeit kleinerer Händler von großen Industriekonzernen — z. B. den Händlern amerikanischer Autokonzerne — erwähnt. Neben diesen „faktischen" Abhängigkeiten gibt es auch solche, die durch einen Vertrag begründet werden. Im Aktiengesetz der BRD sind Beherrschungs-Abhängigkeits*verträge* (Beherrschungsverträge, Gewinnabführungsverträge usw.) ausdrücklich geregelt — und anerkannt.

F. Räumliche Konzentration

Räumliche Konzentration ist, nach *Thalheim,* „die Verteilung der vorhandenen Betriebe auf eine kleinere Zahl von Standorten bzw. bei wachsender Betriebszahl unterproportionales Wachstum der Zahl der Standorte oder ungleichmäßiges Wachstum der einzelnen Standorte"[57]. Volkswirtschaftlich ist neben der räumlichen Konzentration von Produktionsstätten auch die Konzentration von Menschen z. B. in großen Verwaltungs- und Handelszentren oder in Großstädten von Interesse. Als Kriterium der räumlichen Konzentration kann die Häufung von Men-

[57] *K. C. Thalheim,* a. a. O., S. 5 f. Thalheim unterscheidet zwischen Konzentration und Ballung und im Anschluß an *Alfred Weber* (Über den Standort der Industrien, 1. Teil: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909) zwischen „regionalen" und „agglomerativen" Standortfaktoren. Nur in dem Fall, in dem eine örtliche Häufung von Betrieben, Wirtschaftskräften und damit in der Regel auch von Wohnstätten erfolgt, wird die räumliche Konzentration zur Ballung. Vgl. auch *E. Egner,* Wirtschaftliche Raumordnung in der industriellen Welt, Bremen-Horn 1950, S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen, Rohstoffen und/oder Betrieben an bestimmten Standorten oder in bestimmten Gebieten verwandt werden.

Bei räumlicher Konzentration ergibt sich regelmäßig auch eine Konzentration von Bedarf. Infolge der Vorteile, die Produzenten und Konsumenten an bestimmten Standorten genießen (Arbeitsmarkt, Absatz, Auswahl an Gütern und Diensten), ergibt sich eine Sogkraft dieser Zentren und gegebenenfalls als Folge hiervon eine Entleerung anderer Gebiete wie z. B. im Falle der Landflucht[58]. Mit den Vorteilen können aber auch Nachteile wie ungenügende Einsatzmöglichkeiten für einen Teil der Produktionskräfte (fehlende Arbeitsplätze für Frauen) oder hohe Transportkosten bei den Konsumgütern verbunden sein. Je mehr Menschen und Produktionsstätten auf einem eng begrenzten Raum zusammengedrängt sind, um so größer werden die volkswirtschaftlichen Kosten[59], die durch die Energieversorgung, die Straßen bzw. Verkehrsanlagen, die Müllbeseitigung, die Luftreinigung, die Abwässerbeseitigung u. dgl. erforderlich werden. Umgekehrt kann es wirtschaftlich notleidende Räume geben, die wegen fehlender Verkehrsmöglichkeiten oder aus Mangel an Kapital oder Arbeit schwer erschließbar sind.

Die räumliche Konzentration beeinflußt die Einkommens- und Vermögenskonzentration. Wenn die Bevölkerung in den Städten wächst und landwirtschaftlich genutzter Boden zu Bauland wird, steigen Bodenwert und Grundrente. Umgekehrt wird die räumliche Konzentration durch die Unternehmenskonzentration, z. B. durch die Verlegung von Verwaltungen, gefördert[60].

G. Internationale Konzentration[61]

Bei der internationalen Konzentration erstreckt sich die Unternehmenskonzentration auf mehrere Länder (resp. im Grenzfall: auf alle). Ist — was nicht notwendig der Fall zu sein braucht — mit der internationalen Konzentration auch eine internationale Marktbeherrschung verbunden (wie bei internationalen Kartellen), so ist dies vom Standpunkt der Funktionsfähigkeit der Wettbewerbswirtschaft aus zwei Gründen gra-

---

[58] Vgl. hierzu *G. Isenberg,* Die Ballungsgebiete in der Bundesrepublik, Vorträge des Instituts für Raumforschung, Nr. 6 (1952), sowie *E. von Böventer,* Die räumlichen Wirkungen von öffentlichen und privaten Investitionen, in: *H. Arndt* und *D. Swatek* (Hrsg.), Grundfragen der Infrastrukturplanung für wachsende Wirtschaften, Schr. VfSp. (NF), Bd. 58, Berlin 1971, S. 107 ff.

[59] Vgl. hierzu den Überblick von *E. Lauschmann,* Zur Frage der „social costs", JBf.Sw., Bd. 4/10 (1959), S. 193 ff.

[60] Vgl. etwa *G. Trittelvitz,* Kartellpolitik und Raumordnung, Berichte zur Raumforschung und Raumordnung, Bd. 2 (1939).

[61] Die internationale Konzentration ist ein Sonderfall der Unternehmenskonzentration. Nur ihre besonderen Wirkungen wie ihre besondere Gefährlichkeit rechtfertigen eine besondere Behandlung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vierend: 1. *Internationale Marktbeherrschung hebt den Freihandel auf.* Internationale Kartelle können Kontingente festlegen und durch Preisfestsetzungen die gleichen Wirkungen hervorrufen, die sich bei staatlich festgesetzten Zöllen ergeben. 2. Im Fall der internationalen Marktbeherrschung kann *der Wettbewerb im Innern eines Landes nicht mehr durch Beseitigung staatlicher Handelshemmnisse intensiviert* werden. Preise, Qualitäten usw. werden hier zentral, aber nicht mehr von Staats wegen, sondern von privater Seite festgesetzt. Eine besondere Problematik besteht bei den rohstofferzeugenden Ländern, die durch einen sprunghaften Wechsel in der Nachfrage (wie z. B. bei weltweiter Auf- oder Abrüstung) um so härter betroffen werden, je mehr sie als Monokulturen ausgebildet sind. Dabei werden von Nachfrageschwankungen nicht nur Erze und Metalle, sondern auch Rohstoffe für die Lebensmittelerzeugung, wie Zucker, Kaffee und Tee oder Rohstoffe für die Herstellung von Textilien wie z. B. Baumwolle erfaßt.

Wie alle Unternehmenskonzentrationen können auch internationale Konzentrationen aus zwei Gründen vorgenommen werden:

1. als ein Mittel, um andere zu beherrschen und gegebenenfalls auszubeuten und
2. als ein Mittel, um sich gegen die zu stark werdende Macht anderer und damit gegen Beherrschung und Ausbeutung durch Dritte zu wehren. In diesem Fall spricht man von *Gegenkonzentration.*

Nicht alle Bereiche sind in gleicher Weise für das Entstehen von Konzentrationen geeignet. Auf dem Konsumsektor sind Konzentrationen wegen der Vielzahl der Haushalte und der Verschiedenheit der individuellen Konsumwünsche nicht so leicht durchzusetzen wie bei Produzenten und Händlern einzelner Branchen. In der realen Entwicklung ist der Haushalt die einzige Einheit, die durchgängig nicht größer, sondern infolge der Auflösung der Familie kleiner geworden ist. Es ist zugleich die einzige Einheit, die isoliert im Wirtschaftsleben auftritt, woran auch die Existenz von Konsumvereinen grundsätzlich nichts ändert, deren Existenz sich regelmäßig gegenüber den Haushalten verselbständigt. In einer Welt von Mächten sind die privaten Haushalte grundsätzlich ohne Macht. Insoweit ist der *Haushalt* — sowohl als Konsument wie auch als Sparer — die letzte *atomare* Einheit, die aus dem klassischen Weltbild übriggeblieben ist und die in einer Wirtschaftsgesellschaft, in der Konzentrationen vorherrschen, ein Fremdkörper ist, dessen Existenz mit dem „concept of countervailing powers" nicht vereinbar ist.

Literatur: 1. *Bibliographien: J. Kahabka, G. Ollenburg,* Bibliographie zur ökonomischen Konzentration, in der 1. Aufl. dieses Werkes (Berlin 1960), 3. Bd., S. 1799—1886. — *V. v. Crousaz,* Wettbewerb und Wirtschaftskonzentration, Kiel 1964. — *J. Huffschmid, J. Michaelis, W. R. Plan,* Bibliographie 1960—1966,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration und Konzentrationspolitik, hrsg. v. H. Arndt, Berlin 1967. — 2. Vgl. die Literaturangaben in den Anmerkungen sowie außerdem: *Liefmann,* R., Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, (1909) Jena 1923[4]. — *Mannstaedt,* H., Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe, Jena 1916. — *Rubinstein,* M., Die Konzentration des Kapitals und die Aufgaben der Arbeiterklasse, Bibliothek der Roten Gewerkschafts-Internationale, Bd. 29, Berlin 1924. — *Passow,* R., Betrieb, Unternehmung, Konzern, Jena 1925. — *Cassel,* G., Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel, Eine Untersuchung über die Natur und die Ursachen der Armut der Nationen, Berlin 1927. — *Beckerath,* H. v., Der moderne Industrialismus, Jena 1930. — *Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft,* Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (I. Unterausschuß), 3. Arbeitsgruppe, Wandlungen in den wirtschaftlichen Organisationsformen, 3. Teil, Wandlungen in der aktienrechtlichen Gestaltung der Einzelunternehmen und Konzerne, Generalbericht, Berlin 1930. — *Buwert,* H., Grundsätze industrieller Konzentration, Berlin 1933. — *Ruchti,* E., Zur Frage der Betriebs-, Unternehmungs- und Kapitalkonzentration in der schweizerischen Industrie (Diss.), Berlin 1936. — *Huppert,* W., Monopol und Konzentration, JBf.Sw., Bd. 1 (1950), S. 245 ff. — *Lintner,* J. and *Butters,* J. K., Effect of Mergers on Industrial Concentration, 1940—1947, R. Ec. Stat., Vol. 32 (1950), S. 30 ff. — *Adelman,* M. A., The Measurement of Industrial Concentration, R. E.c. Stat., Vol. 33 (1951), S. 269 ff. — *Blair,* J. M., The Measurement of Industrial Concentration: A Reply, R. Ec. Stat., Vol. 34 (1952), S. 343 ff. — *Rosenbluth,* G., Industrial Concentration in Canada and the United States, Canadian J. Ec. and Pol. Sc., Vol. 20 (1954), S. 335 ff. — Business Concentration and Price Policy, A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research, Princeton 1955. — *Niehans,* J., Eine Meßziffer für Betriebsgrößen, Z.f.g.St., Bd. 111 (1955), S. 529 ff. *Hart,* P. E. and *Prais,* S. J., The Analysis of Business Concentration, J. Roy. Stat. Soc., Series A, Vol. 119 (1956), S. 150 ff. — *Kahl,* J., Macht und Markt, Berlin 1956. — *Hart,* P. E., On Measuring Concentration, Bull. Oxford Univ. Inst. Stat., Vol. 19 (1957), S. 225 ff. — *Mason,* E. S., Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge (Mass.) 1957. — *Prais,* S. J., On Measuring Business Concentration, A Rejoinder, Bull. Oxford Univ. Inst. Stat., Vol. 19 (1957), S. 245 ff. — *Simon,* H. A. und *Bonini,* C. P., The size Distribution of Business Firms, AER, Vol. 48 (1958), S. 607 ff. — *Adelman,* M. A., Differential Rates and Changes in Concentration, R. Ec. Stat., Vol. 41 (1959), S. 68 f. — *Sohn,* K.-H., Zur Phänomenologie der wirtschaftlichen Konzentration, Hambg. JB. 5 (1960), S. 99 ff. — *Neumark,* F. (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schr. VfSp. (NF), Bd. 22, Berlin 1961. — *Baumol,* W. J., On the Theory of Expansion of the Firm, AER 52 (1962), S. 1078 ff. — *Lenel,* H. O., Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen (1962), 1968[2]. — *Lenel,* H. O., Vom Stand der Konzentrationsdebatte in der Bundesrepublik Deutschland nach der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik, Ordo 13 (1962), S. 281 ff. — *Means,* G. C., The Corporate Revolution in America; Economic Reality vs. Economic Theory, o. O. 1962. — *Bussmann,* K. F., Kartelle und Konzerne, Stuttgart 1963. — *Arndt,* H., Aufgaben und Gefahren der Konzentration für die freien Unternehmer, in: Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, hrsg. v. *N. Kloten* u. a., Tübingen 1964, S. 459 ff. — *Bain,* J. S., The General Explanation of the Development of Concentration, in: Monopoly and Economic Performance, ed. by *E. Mansfield,* New York 1964, S. 74 ff. — *Lenel,* H. O., Folgt der Konzentrationsprozeß allgemeingültigen Gesetzen?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmollers JB, 84 (1964), S. 714 ff. — *Rommelspacher,* W., Der Konzernbegriff (Diss.), Köln 1964. — *Arndt,* H., Konzentration der westdeutschen Wirtschaft, Pfullingen 1966. — *Marfels,* Ch., Probleme der Messung der Unternehmenskonzentration (Diss.), Berlin 1966. — *Prakash,* V., Industrial Concentration and Countervailing Powers, The Indian Economic Journal, Vol. 14 (1966/67), S. 538 ff. — *Areeda,* Ph., Antitrust Analysis. Problems, Text, Cases, Boston 1967. — *Bain,* J. S., Industrial Organization, New York 1967. — *Donner,* F. G., The World-wide Industrial Enterprise. Its Challenge and Promise, New York 1967. — *Edwards,* C. D., Vertical Integration and the Monopoly Problem, in: Industrial Organization and Public Policy, Selected Readings, ed. by W. Sichel, Boston 1967, S. 1717 ff. u. 174 ff. — *Langenegger,* E., Konzernunternehmungspolitik. Grundlagen, Grundfragen und Zielsetzungen, Bern 1967. — *Lenel,* H. O., Ursachen und Wirkungen der Konzentration, ZfN, Bd. 27 (1967). — *Lenel,* H. O., Ausschließlichkeitsbindungen, Wettbewerb und Konzentration, in: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Festgabe für Fritz W. Meyer, Wirtschaftspolitische Chronik H. 2/3 (1967), S. 93 ff. — *Schueller,* A., Ordnungspolitische Probleme der Kooperation, in: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Festgabe für Fritz W. Meyer, Wirtschaftspolitische Chronik, Heft 2/3 (1967), S. 111 ff. — *Mason,* E. S., Industrial Concentration and the Decline of Competition, in: Explorations in Economics. Notes and Essays Contributed in Honor of F. W. Taussig, New York 1967, S. 434 ff. — *Migeon,* H., Structures et concentrations. Le monde en révolution, Paris 1967. — *Narver,* J. C., Conglomerate Mergers and Market Competition, Berkeley 1967. — *Nelson,* R. R., *Peck,* M. J., *Kalachek,* E. D., Technology Economic Growth and Public Policy, Washington 1967. — *Neumann,* M., Konglomerate Konzentration und der industrielle Monopolisierungsgrad, Z.f.g.St., Bd. 123 (1967), S. 668 ff. — *Perroux,* F., L'entreprise et le phénomène collectif du second XXe siècle, in: L'entreprise et l'èconomie du XXe siècle, hrsg. v. *F. Bloch-Laine* and *F. Perroux,* Paris 1967, S. 1 ff. — *Seidenfus,* H. St. Mehrproduktunternehmen, Preispolitischer Ausgleich und Konzentration, in: Kyklos, Bd. 20 (1967), S. 208 ff. — *Miller,* R. A., Marginal Concentration Ratios and Industrial Profit Rates: Some Empirical Results of Oligopoly Behavior, South. Ec. J., Vol. 34 (1967/68), S. 259 ff. — *Arndt, H.,* Makroökonomische Probleme der Internationalen Konzentration, Tijdschrift voor Vennootschappen Verenigingen en Stichtingen, Vol. 11 (1968), S. 293 ff. — *Einhorn,* H. A., Economic Aspects of Antitrust. Readings and Cases, New York 1968. — *George,* K. D., Concentration Barriers to Entry and Rates of Return, R.Ec.Stud., Vol. 50 (1968), S. 273 ff. — *Kamerschen,* D. R., The Influence of Ownership and Control on Profit Rates, AER, Vol. 58 (1968), S. 432 ff. — *Low,* R. E. (Hrsg.), The Economics of Antitrust, Englewood Cliffs 1968. — *Singer,* E. M., Antitrust Economics, Selected legal Cases and Economic Models, Englewood Cliffs 1968. — *Arndt,* H., Macht, Konkurrenz und Demokratie, in: Kritik 2. Konzentration ohne Kontrolle, hrsg. v. D. Grosser, Köln, Opladen (1969) 1970². — *Hunter,* A., The Measurement of Monopoly Power, in: Monopoly and Competition. Selected Readings, ed. by. A. Hunter, Harmondsworth 1969, S. 92 ff. — *Rieker,* K., Konzentration, Wettbewerb, Kooperation, Vortragsreihe des Deutschen Industrieinstituts, Jg. 19 (1969), Nr. 46, Bl. 1—4. — *Petry,* H., Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 183 (1969), S. 269 ff. — *Sohmen,* E., Wettbewerb, Konzentration und ökonomische Effizienz, Ordo, Bd. 20 (1969), S. 123 ff. — *Swann,* D., Cartels and Concentrations-Issues and Progress, in: Economic Integration in Europe, London 1969, S. 171 ff. — *Weston,* J. F. and *Peltzman,* S. (Ed.), Public Policy toward Mergers, Los Angeles 1969. — *Horvarth,* J.,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Suggestion for a Comprehensive Measure of Concentration, South. Ec. J., Vol. 36 (1969/70), S. 446 ff. — *Borchert*, M., Konglomeration und Konzentration, Z.f.g.St., Bd. 126 (1970), S. 634 ff. — *Gort*, M., New Evidence on Mergers, J. Law Ec., Vol. 13 (1970), S. 167 ff. — *Günther, E.*, Probleme der Fusionskontrolle, Köln u. a. 1970. — *Kamerschen*, D. R., A Theory of Conglomerate Mergers: Comment, QJE, Vol. 84 (1970). — *Kohler*, R., Die Konzentrationsbewegung bei genossenschaftlichen Unternehmensgruppen, Annalen der Gemeinwirtschaft, 39 (1970), S. 37 ff. — *Lambert*, P., Die allgemeinen Probleme der Konzentration, Annalen der Gemeinwirtschaft, 39 (1970), S. 5 ff. — *Logue*, D. E., A Theory of Conglomerate Mergers, QJE, Vol. 84 (1970), S. 663 ff. — *Lorie*, J. H., Conglomerates: The Rhetorix and the Evidence, J. Law Ec., Vol. 13 (1970), S. 149 ff. — *Mueller*, D. C., A Theory of Conglomerate Mergers: Reply, QJE, Vol. 84 (1970), S. 674 ff. — *Parent*, J., La concentration industrielle, Paris 1970. — *Pashigian*, P., The Effect of Market Size on Concentration, Int. Ec. R., Vol. 10 (1970), S. 291 ff. — *Saving*, Th. R., Concentration Ratios and the Degree of Monopoly, Int. Ec. R., Vol. 11 (1970), S. 139 ff. — *Spaethug*, D., Zur Messung der wirtschaftlichen Konzentration und des Wettbewerbsgrades, Konjunkturpolitik, Bd. 16 (1970), S. 233 ff.

Vgl. vor allem die Ergebnisse der von *John M. Blair* angeregten Hearings des amerikanischen Senates:

Economic Concentration. Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary United States Senate: Part I: Overall and Conglomerate Aspects, Washington 1964; Part II: Mergers and other Factors Affecting Industry Concentration, Washington 1965; Part III: Concentration, Invention and Innovation, Washington 1965; Part IV: Concentration and Efficiency, Washington 1965; Part V: Concentration and Divisional Reporting, Washington 1966; Part VI: New Technologies and Concentration, Washington 1968; Part VII: Concentration Outside the United States, Washington 1968; Part VII A: Appendix to Part VII; Part VIII: Economic Report on Corporate Mergers, Washington 1969; Part VIII A: Appendix to Part VIII, Washington 1969.

Summary

Concept and Aspects of Concentration

In this introduction firstly the concept of economic concentration is discussed. Thereafter the problem of measurement of economic concentration is represented. At this it appears that there are factual findings relevant to economic concentration which are not amenable to measurement at all but can be ascertained by "hearings" resp. by investigation of existing relations between firms. This is particularly true in the cases of misuse of economic power.

The interactions between competition and economic concentration are outlined briefly. The reasons, why the process of concentration has changed since the time of Marx is also treated.

Subsequently the particular kinds of concentration are handled: concentration of business units, concentration of enterprises, concentration of wealth, concentration of control and spatial concentration. As a special case of business concentration international concentration will be investigated; this is justified because firstly international concentration abolishes free trade and works insofar similar as national restraints of trade and secondly

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

excludes that competition inside the country can be intensified by reductions of customs duties etc.

It will be pointed out that the effects of economic concentration can be only partially neutralized by counter-concentrations, because economic units are not always qualified for concentration. This is true all above for private households especially as it has turned out that consumer cooperatives etc. regularly tend to lead their own—from private households independent—life.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Statistische Probleme der Erfassung von Konzentrationsphänomenen

Von *Hans Kellerer*, München, und *Eberhard Schaich*, Regensburg

I. Vorbemerkungen
A. Absolute und relative Konzentration
B. Vollständige Konzentration und vollständige Nichtkonzentration
C. Konzentrationsstand und Konzentrationsprozeß
II. Grundprobleme der Konzentrationsmessung
A. Die Definition geeigneter statistischer Merkmale
B. Die Abgrenzung der Gesamtheit
C. Die Definition von Einheiten
D. Klassierte Häufigkeitsverteilungen
III. Koeffizienten zur Messung des Standes der Konzentration und ihre Problematik
A. Die *Lorenz*kurve und das *Gini*'sche Konzentrationsverhältnis
B. Der *Herfindahl*'sche Konzentrationskoeffizient
C. Der Konzentrationskoeffizient von *Hall* und *Tideman*
D. Der Konzentrationskoeffizient von *Hildenbrand* und *Paschen*
E. Einzelne Merkmalswertanteile als Instrumente der Konzentrationsanalyse
F. Vergleichende Betrachtung
IV. Verfahren zur Messung der Veränderung der Konzentration und ihre Problematik
A. Vergleich von Konzentrationskoeffizienten zu verschiedenen Zeitpunkten
B. Das Verfahren von *Grossack* zur Messung der Veränderung der Konzentration
V. Zusammenfassung und Schluß

I. Vorbemerkungen

A. Absolute und relative Konzentration

Mit dem Begriff wirtschaftlicher Konzentration verbindet man zwei inhaltlich verschiedene Vorstellungen, die bei Problemen der Messung im Vordergrund stehen. Dies kann mit Hilfe eines Modellbeispiels verdeutlicht werden, das sich auf die Verteilung von Anbauflächen auf landwirtschaftliche Betriebe bezieht; dabei wird zunächst ausschließlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Stand der Konzentration zu einem bestimmten Zeitpunkt ins Auge gefaßt. Vorausgesetzt sei ein Bezirk mit einer Gesamtanbaufläche von 10 000 ha. Folgende Situationen werden verglichen:

a) Es existieren 5 landwirtschaftliche Betriebe, die jeweils mit 20 % an der Gesamtanbaufläche beteiligt sind.

b) 5 landwirtschaftliche Betriebe weisen Anteile von 80 %; 15 %; 2 %; 2 %; 1 % an der Gesamtanbaufläche auf.

c) Es gibt 500 landwirtschaftliche Betriebe, die jeweils 0,2 % der Gesamtanbaufläche umfassen.

d) Von 500 landwirtschaftlichen Betrieben sind die drei größten mit 25 %; 14 % und 5 % und weitere 7 Betriebe je mit 1 % an der Gesamtanbaufläche beteiligt; die Anteile der verbleibenden 490 Betriebe betragen jeweils 0,1 %.

Konzentration liegt bei a), b) und d) vor, doch jeweils in einer speziellen Form. Bei a) ist die Feststellung, Konzentration sei vorhanden, ausschließlich damit zu begründen, daß der Gesamtmerkmalsbetrag auf eine vergleichsweise sehr geringe Anzahl von Merkmalsträgern aufgeteilt ist. Dagegen ist bei d) Konzentration deshalb gegeben, weil die Anteile der Merkmalsträger am Gesamtmerkmalsbetrag sehr unterschiedlich sind, insbesondere auch, weil ein erheblicher Teil dieses Gesamtmerkmalsbetrages auf einige wenige Merkmalsträger entfällt. Die Anzahl der Merkmalsträger gibt hier keinen Anlaß, das Wort Konzentration zu verwenden. Bei b) liegt Konzentration vor, weil erstens die Anzahl der Merkmalsträger sehr klein ist und zweitens der Gesamtmerkmalsbetrag auf diese Merkmalsträger ungleichmäßig aufgeteilt ist. Es hat sich als sinnvoll erwiesen, die beiden hier entwickelten Aspekte des Konzentrationsbegriffes zu trennen.

Absolute Konzentration liegt dann vor, wenn der Gesamtbetrag eines Merkmals auf eine geringe Anzahl von Merkmalsträgern entfällt. Relative Konzentration ist gegeben, wenn der Gesamtmerkmalsbetrag ungleichmäßig auf die vorhandenen Merkmalsträger aufgeteilt ist, ohne daß dabei deren Anzahl von vornherein von Bedeutung wäre. Demnach kann man sagen: bei a) liegt nur absolute, bei b) absolute und relative, bei d) nur relative Konzentration vor; dagegen ist für c) keine Konzentration zu registrieren.

Gelegentlich verwendet man für die relative Konzentration den sinnvolleren Begriff Disparität, der sich allerdings nicht überall durchgesetzt hat. Man vergleiche *Bortkiewicz*[1], die sich daran anschließenden Erwiderungen von *Gini, Savorgnan* und *Pietra* sowie die Replik von Bortkiewicz.

[1] *L. v. Bortkiewicz*, Die Disparitätsmaße der Einkommensstatistik, Bulletin de l'Institut International de Statistique, 25/3 (1931), S. 189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Allgemein kann man das Problem der statistischen Erfassung von Konzentrationsphänomenen im Sinne des Standes der Konzentration zu einem bestimmten Zeitpunkt wie folgt kennzeichnen: Gegeben ist eine Gesamtheit G von N Elementen, bei der ein quantitatives Merkmal (in unserem Beispiel die Anbaufläche bei einer Gesamtheit von landwirtschaftlichen Betrieben) interessiert, also eine empirische Verteilung. Die Ausprägungen dieses Merkmals werden hier mit $a_1 \ldots, a_N$ bezeichnet. Diese Verteilung ist mit spezifischem Bezug auf die beiden Aspekte des Konzentrationsbegriffes zu analysieren, insbesondere durch geeignete Maßzahlen. Erheblich ist in diesem Zusammenhang also der Umfang N dieser Gesamtheit sowie die Art der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages Σa_i auf die einzelnen Elemente. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, Konzentrationserscheinungen auch bei theoretischen Verteilungen zu untersuchen. Dies empfiehlt sich vor allem dann, wenn man die Leistungsfähigkeit von Konzentrationsmaßen beurteilen möchte.

Die Begriffe absolute und relative Konzentration und deren gegenseitige Beziehungen bedürfen einer weiteren Präzisierung, wenn man Konzentration quantitativ faßbar machen will. Bisher wurde nicht exakt festgelegt, was mit „wenigen Merkmalsträgern" im Zusammenhang mit der absoluten Konzentration und unter „Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages" zu verstehen ist. Die erforderliche Präzisierung erfolgt an Hand der Modellbegriffe der vollständigen Konzentration und der vollständigen Nichtkonzentration.

B. Vollständige Konzentration und vollständige Nichtkonzentration

Vollständige Konzentration ist auf sehr einfache und naheliegende Art und Weise zu beschreiben. Sie ist gegeben, wenn der gesamte Merkmalsbetrag auf einen einzigen Merkmalsträger entfällt. Bezüglich der absoluten Konzentration ist sie also eindeutig gekennzeichnet durch $N = 1$. Im Hinblick auf die relative Konzentration kann diese Modellsituation jedoch sehr unterschiedlich zu beurteilen sein, wie gleich ersichtlich werden wird.

Vollständige Nichtkonzentration ist nach allgemeiner Auffassung dann vorhanden, wenn der Gesamtmerkmalsbetrag gleichmäßig auf alle N tatsächlich existierenden Merkmalsträger aufgeteilt ist. In diesem Fall gilt also $a_1 = \ldots = a_N = \mu$ und $\sigma^2 = 0$, wenn μ bzw. σ^2 das arithmetische Mittel bzw. die Varianz des Merkmalsbetrages in der Gesamtheit bezeichnen. Der in diesem Zusammenhang oft verwendete Begriff der Gleichverteilung ist mißverständlich, weil er in der Statistik meist synonym für die Rechtecksverteilung gebraucht wird, für die die genannten Bedingungen nicht zutreffen. Angesichts des in I. A. entwickelten Mo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dellbeispiels kann die genannte Definition der vollständigen Nichtkonzentration nicht vollkommen sein. Denn mit ihr wäre auch die dort beschriebene Situation a) als Nichtkonzentration zu charakterisieren; die absolute Konzentration bliebe außer Acht. In eine sinnvolle und eindeutige Beschreibung der Nichtkonzentration müssen demnach beide Aspekte des Konzentrationsbegriffes eingehen.

Den Überlegungen *Münzners*[2] entsprechend bedarf es in diesem Zusammenhang einer Festlegung der Anzahl N_0 von Merkmalsträgern, die vorhanden sein müssen, damit keine absolute Konzentration vorliegt. Diese normative Größe N_0 muß dem Sachzusammenhang entnommen werden; sie ist nicht statistisch zu ermitteln. Nur mit Hilfe von N_0 kann die vollständige Nichtkonzentration unter Berücksichtigung sowohl des absoluten als auch des relativen Aspektes der Konzentration beschrieben werden, und zwar wie folgt: Vollständige Nichtkonzentration liegt dann vor, wenn der vorhandene Gesamtmerkmalsbetrag gleichmäßig, also mit jeweiligem Anteil $\frac{1}{N_0}$, auf eine wünschenswerte Anzahl N_0 von Merkmalsträgern aufgeteilt ist. Im allgemeinen wird man davon ausgehen können, daß $N_0 \geqq N$ ist, die Anzahl der real vorhandenen Merkmalsträger also höchstens gleich der wünschenswerten Anzahl ist. Ist $N_0 > N$, so gehen damit N_0-N fiktive Merkmalsträger in die Betrachtungen ein, denen jeweils der Merkmalswert 0 zuzuordnen ist.

Für die vollständige Konzentration, die durch $N = 1$ gekennzeichnet ist, ergibt sich aus diesen Überlegungen eine wesentliche Folgerung. Je größer N_0 ist, um so größer ist in diesem Falle die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages, also die relative Konzentration. N_0 muß also auch bei der statistischen Beurteilung der vollständigen Konzentration in Betracht gezogen werden.

Man erkennt, daß absolute und relative Konzentration bei der Messung nicht völlig verselbständigt werden können. Eine zu geringe Anzahl von Merkmalsträgern betrifft notwendig auch die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages. Anders ausgedrückt: Eine Ungleichmäßigkeit der Aufteilung muß konzentrationsanalytisch anders beurteilt werden je nachdem, ob $N_0 = N$ oder $N_0 > N$ ist.

Das Problem der statistischen Erfassung von Konzentrationsphänomenen besteht darin, die Entfernung konkret vorliegender empirischer Verteilungen von den hier definierten Modellsituationen der vollständigen Konzentration und vollständigen Nichtkonzentration zu quantifizieren. Diese Modellsituationen sind nach statistischen Kriterien festgelegt worden. Das bedeutet nicht, daß Nichtkonzentration in der hier

---

[2] *H. Münzner*, Probleme der Konzentrationsmessung, Allg. Stat. Arch., 47 (1963), S. 3 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickelten Bedeutung als Normvorstellung im Sinne der Wirtschaftspolitik zu verstehen wäre. Vielmehr wird auch ein ökonomisch befriedigender Stand der Konzentration in aller Regel zwischen vollständiger Konzentration und vollständiger Nichtkonzentration im hier definierten Sinn eingeordnet werden müssen. Damit ist sicherlich keine Reduzierung der Bedeutung dieser beiden Begriffe bei der Frage der Konzentrationsmessung verbunden.

C. Konzentrationsstand und Konzentrationsprozeß

Die Entwicklung von Erscheinungsformen ökonomischer Konzentration im Zeitablauf steht in wirtschafts- und sozialpolitischen Diskussionen im Vordergrund. Konzentration muß daher dynamisch betrachtet werden; Verfahren zur Messung des Standes der Konzentration müssen durch statistische Methoden zur Messung der Änderung der Konzentration in der Zeit ergänzt werden. Es erscheint zweckmäßig, hier in Form einer Übersicht die wesentlichen Komponenten eines Konzentrationsprozesses aus der Sicht der statistischen Konzentrationsanalyse aufzuzeigen. Wirtschaftliche Größen, insbesondere die einen Konzentrations- oder Dekonzentrationsprozeß verursachenden ökonomischen Variablen, stehen dabei selbstverständlich nicht im Vordergrund.

Zur vollständigen statistischen Erfassung eines Konzentrationsprozesses benötigt man Informationen über drei Entwicklungskomponenten.

(1) Nimmt man vorläufig an, daß sich die Gesamtheit im Zeitablauf nicht ändert, so kann man die Merkmalswerte ihrer Elemente als Zeitfunktionen $a_i(t)$ auffassen; t bezeichnet dabei die Zeitpunkte oder Perioden des Betrachtungszeitraumes.

(2) Im allgemeinen ist die Vorstellung, der Umfang der Gesamtheit ändere sich im Zeitablauf nicht, unzutreffend. Die Entwicklung einer Konzentrationserscheinung wird wesentlich beeinflußt durch die Funktion $N(t)$, die die Anzahl der real vorhandenen Merkmalsträger in Abhängigkeit von der Zeit angibt. N kann im Zeitablauf nach Maßgabe verschiedener realer Vorgänge variieren, etwa:

a) durch Vereinigung von Merkmalsträgern, beispielsweise Fusionen von Unternehmungen eines Wirtschaftszweiges;

b) durch Abgänge, beispielsweise durch Liquidation von Unternehmungen;

c) durch Aufgliederung von Merkmalsträgern, beispielsweise Verselbständigung von Teilbetrieben einer Unternehmung;

d) durch Zugänge, beispielsweise durch Entstehung neuer Unternehmungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Solche Vorgänge müssen in Verfahren zur statistischen Erfassung des Konzentrationsprozesses in geeigneter Weise eingehen.

(3) Bei der Betrachtung der Entwicklung der Konzentration muß notwendigerweise die wünschenswerte Anzahl von Merkmalsträgern ebenfalls als Zeitfunktion $N_0(t)$ gesehen werden.

Vollständige Nichtkonzentration im Sinne eines Konzentrationsprozesses ist dann gegeben, wenn für jedes t der vorhandene Gesamtmerkmalsbetrag gleichmäßig auf $N_0(t)$ Merkmalsträger aufgeteilt ist.

Wie sich später zeigen wird, ist die Entwicklung statistischer Verfahren zur Erfassung von Konzentrationsprozessen noch nicht sehr weit gediehen.

II. Grundprobleme der Konzentrationsmessung

Die in Abschnitt I. A. formulierte Problemstellung für die statistische Erfassung von Konzentrationsphänomenen, die in I. C. erweitert wurde, verbirgt sehr viele Fragen, die einer Klärung bedürfen, bevor eine statistische Konzentrationsanalyse überhaupt durchgeführt wird und die den eigentlichen Meßproblemen vorgeschaltet werden müssen. Es ist erforderlich, einige dieser grundsätzlichen Probleme hier kurz anzuschneiden, weil sie in der Interpretation der Ergebnisse statistischer Konzentrationsanalysen ihren Niederschlag finden müssen.

A. Die Definition geeigneter statistischer Merkmale

Die Festlegung des (quantitativen) Merkmals, dessen Verteilung einer Konzentrationsanalyse unterzogen wird, beeinflußt deren Ergebnis entscheidend. Dies soll hier am Beispiel der Unternehmenskonzentration dokumentiert werden.

Will man die Konzentration in einem bestimmten Wirtschaftszweig einer Volkswirtschaft, etwa der Automobilindustrie, untersuchen, so kann sie auf sehr verschiedene Art und Weise spezifiziert werden. Einige Beispiele hierfür werden nachfolgend genannt.

Bei der Messung der Konzentration der tatsächlichen Produktionsmengen gehen nur die Unternehmen der Automobilindustrie, deren Produktionsbetriebe im Bereich einer Volkswirtschaft gelegen sind, mit der jeweiligen Anzahl produzierter Einheiten als Merkmalsbetrag in die Untersuchung ein. Durch die Verwendung von Mengengrößen wird der möglicherweise unterschiedliche Wert produzierter Einheiten unberücksichtigt gelassen. Wegen der Verwendung effektiv erzielter Produktionsmengen umfaßt eine solche Konzentrationsuntersuchung auch kurzfristige Einflüsse der Beschäftigung der beteiligten Unternehmungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das wird dann anders, wenn man nicht effektive Produktionsmengen, sondern angesichts des Produktionsmittelbestandes maximale Produktionsmengen als Konzentrationsmerkmal verwendet. Beschäftigungsschwankungen werden dann nicht einbezogen; die Konzentrationsanalyse betrifft die Größe der in den jeweiligen Unternehmen organisierten Betriebe und ist eigentlich auf die Konzentration der Produktionsmittelbestände eines Wirtschaftszweiges ausgerichtet. Diese kann in manchen Fällen, dann nämlich, wenn die Produktionsmittel aus gleichartigen Einheiten wie etwa bei Webereien bestehen, auch direkt durch die Anzahlen dieser Einheiten bei den einzelnen Merkmalsträgern erfaßt werden.

Die Einsatzmenge des Produktionsfaktors Arbeit ist ebenfalls als Konzentrationsmerkmal verwendbar. Mißt man die Größe einer Unternehmung etwa mit Hilfe der Anzahl der in ihr tätigen Beschäftigten, so gehen in eine Konzentrationsanalyse auf der Basis dieses Merkmals die vielleicht unterschiedlichen Automatisierungsgrade in den einzelnen Produktionsbetrieben ein.

Anstelle von Mengengrößen können bei der Produktionskonzentration auch Wertgrößen eingesetzt werden. Beachtet man statt Produktionsmengen Produktionswerte, so findet der unterschiedliche Wert produzierter Einheiten, etwa von Automobilen, seinen Niederschlag. Verwendet man hierbei Nettoproduktionswerte statt Bruttoproduktionswerte, so werden auch Elemente vertikaler Konzentration mit erfaßt.

Zur Messung der Absatzkonzentration müssen als Merkmalsträger alle Teilnehmer auf der Angebotsseite des Marktes Berücksichtigung finden. Bei der Konzentration des Automobilabsatzes sind also auch die Absatzmengen ausländischer Produzenten einzubeziehen. Auch hier sind Mengen- oder Wertgrößen verwendbar.

Unternehmenskonzentrationen können drittens auch an Hand finanzwirtschaftlicher Merkmale gemessen werden. Hierfür bieten sich beispielsweise Bilanzsummen, Beträge der in den Unternehmen gebundenen Gesamt- oder Eigenkapitalien in geeigneter Definition oder Gewinngrößen im betriebswirtschaftlichen oder steuerrechtlichen Sinn an. Auch der Substanz- oder Ertragswert von Unternehmen kann in eine Konzentrationsuntersuchung eingehen.

Man erkennt, daß eine reale Konzentrationserscheinung aus sehr unterschiedlichem Blickwinkel betrachtet werden kann. Je nach Wahl des Konzentrationsmerkmals können sich andere Ergebnisse einstellen. Es ist unabdingbar, bei der Beurteilung dieser Ergebnisse zu beachten, daß sie eine Konzentrationserscheinung nur ganz partiell wiedergeben. Eine mehrdimensionale Konzentrationsanalyse, bei der jedem Element einer Gesamtheit ein Vektor von Ausprägungen verschiedener Konzen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trationsmerkmale zugeordnet würde, ist theoretisch leicht zu konzipieren. Sie enthält jedoch das schwierige Problem der Bewertung einzelner Komponenten einer Konzentrationssituation.

Es muß davon ausgegangen werden, daß je nach Konzentrationsmerkmal eine unterschiedliche Festlegung der wünschenswerten Anzahl N_0 von Merkmalsträgern erfolgt. So ist beispielsweise bei einer Unternehmenskonzentration aus markttheoretischer Sicht im Hinblick auf die erwünschte Verhaltensweise auf der Angebotsseite ein hoher Wert N_0 anzusetzen. Dagegen gibt es gerade in der Automobilindustrie viele Gründe für eine niedrige Anzahl N_0 von Merkmalsträgern, die mit der Wirtschaftlichkeit der Produktion zusammenhängen. Ersichtlich wird, daß in die Konzentrationsmessung, speziell in die Festlegung der Modellsituation der Nichtkonzentration, grundsätzliche wirtschaftspolitische Zielvorstellungen oder Zielkompromisse Eingang finden müssen.

Zusätzliche Schwierigkeiten entstehen, wenn, wie etwa bei der Gewinnkonzentration in einem Wirtschaftszweig, negative Merkmalswerte vorkommen. Negative Merkmalswerte werden bei Verfahren zur statistischen Konzentrationsanalyse regelmäßig ausgeschlossen, weil in diesem Fall die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages schwer quantifizierbar ist. Negative Merkmalswerte sind auch mit der in I. B. entwickelten Modellvorstellung der Nichtkonzentration nicht verträglich. Man erkennt dies leicht mit Hilfe des folgenden Modellbeispiels: Es seien $N = 10$ Unternehmungen mit einem Gesamtgewinn von 100 Rechnungseinheiten gegeben; außerdem gelte $N_0 = N$. Die Gewinne dieser Unternehmungen werden mit a_i $(1 \leq i \leq 10)$ bezeichnet. Man vergleicht folgende Aufteilungen des Gesamtgewinns:

a) $a_1 = 100; a_2 = \ldots = a_{10} = 0;$

b) $a_1 = 190; a_2 = \ldots = a_{10} = -10;$

c) $a_1 = 1000; a_2 = \ldots = a_{10} = -100.$

Bei a) ist bereits vollständige Konzentration gegeben. Trotzdem ist die Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages bei b) noch ungleichmäßiger als bei a), bei c) noch ungleichmäßiger als bei b). Weitere Situationen, bei denen die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages noch größer ist als bei c), sind leicht konstruierbar. Es folgt, daß im Interesse einer eindeutigen Definition vollständiger Nichtkonzentration nur Konzentrationsmerkmale mit nichtnegativen Werten verwendet werden können.

B. Die Abgrenzung der Gesamtheit

Die Festlegung, welche Elemente die Gesamtheit bilden sollen, deren Verteilung bezüglich eines statistischen Merkmals für die Konzen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tration relevant werden soll, ist ein weiteres Grundproblem jeder Konzentrationsanalyse. Je nach Lösung dieses Problems können sehr unterschiedliche Konzentrationsgrade ersichtlich gemacht werden. Im wesentlichen geht es hier um die Frage der Berücksichtigung von Elementen mit sehr geringen Merkmalsbeträgen und um ein Aggregationsproblem.

Einheiten mit niedrigen Merkmalsbeträgen treten bei Unternehmenskonzentrationen sehr häufig auf. Dies gilt beispielsweise derzeit für die bayerische Brauerei-Industrie, zu der sehr viele sogenannte Hausbrauereien mit geringem Ausstoß und niedrigen Beschäftigtenzahlen gehören. Läßt man diese Hausbrauereien bei einer Konzentrationsanalyse unbeachtet, indem man als Einheiten nur Brauereien mit einer Beschäftigtenzahl von 10 oder darüber einbezieht, so beeinflußt dies die auszuweisende Konzentration sehr stark über die dadurch herbeigeführte größere Gleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages. Die Aussonderung real vorhandener Merkmalsträger mit geringen Merkmalsbeträgen birgt zweifellos die Gefahr der Manipulation von Konzentrationsanalysen. Außerdem macht sie eine entsprechende Fixierung von N_0 erforderlich.

Bei Einkommenskonzentrationen sind ähnliche Gefahren zu beachten. Jede Volkswirtschaft umfaßt einen beträchtlichen Anteil von Nichterwerbspersonen, die kein eigentliches Einkommen beziehen. Setzt man sie bei einer Einkommensanalyse als real vorhandene Merkmalsträger mit Merkmalswerten 0 ein, so muß die Einkommenskonzentration tendenziell größer sein, als wenn man die Untersuchung auf Erwerbspersonen beschränkt.

Ist eine Gesamtheit G in M Teilgesamtheiten $G_1, \ldots, G_M$ zerlegt derart, daß jedes Element von G genau einer Teilgesamtheit zugehört, so ist von grundsätzlicher Bedeutung, inwieweit sich unterschiedliche Konzentrationssituationen in den Teilgesamtheiten auf die übergeordnete Gesamtheit auswirken können. Wird für eine Teilgesamtheit eine sehr hohe Konzentration ausgewiesen, so kann durch den Einbezug dieser Teilgesamtheit in eine erweiterte Gesamtheit diese Konzentration reduziert werden. Ein typisches Beispiel hierfür ist gegeben, wenn in einer Volkswirtschaft regional sehr unterschiedliche Konzentration vorliegt. Auch hier besteht offenbar eine Möglichkeit der Manipulation von Konzentrationsanalysen. Darauf muß besonders bei Konzentrationsvergleichen geachtet werden.

C. Die Definition von Einheiten

Die Frage, was bei einer Gesamtheit als Einheit zu verstehen ist, kann oft nicht eindeutig geklärt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei Unternehmenskonzentrationen trifft man immer wieder auf horizontale Konzerne, also auf Unternehmensgruppen, die, etwa auf Grund von Besitzverhältnissen, eine wirtschaftliche Einheit bilden, trotzdem jedoch aus rechtlich selbständigen Unternehmen bestehen. Gehen solche Gruppen als Einheit in eine Konzentrationsanalyse ein, so wird sicher eine höhere Konzentration registriert, als wenn man sich an der rechtlichen Situation orientiert. Unternehmenszusammenschlüsse können von sehr unterschiedlicher Intensität sein. Die Intensität der gegenseitigen Beziehungen muß bei Konzentrationen als Kriterium für die Festlegung von Einheiten herangezogen werden.

Ähnliche Probleme sind etwa bei der Untersuchung der Konzentration der Anteile bei einer Aktiengesellschaft zu lösen. Befinden sich beträchtliche Anteile etwa in der Hand verschiedener Mitglieder einer Familie, die bei unternehmenspolitischen Entscheidungen als Einheit auftreten, so kann es sinnvoll sein, diese Aktionäre als eine Einheit innerhalb der Gesamtheit der Aktionäre aufzufassen. Dadurch wird das Ergebnis einer Konzentrationsuntersuchung beeinflußt.

D. Klassierte Häufigkeitsverteilungen

Liegt eine empirische Verteilung eines Konzentrationsmerkmals in Form einer klassierten Häufigkeitsverteilung vor, so ist damit eine Vergröberung verbunden, die sich auf eine Konzentrationsanalyse auswirkt. Ein Beispiel hierfür liefert eine Erhebung über die Zusammensetzung des Aktionärskreises der Farbwerke Hoechst vom Januar 1970. Es wurde eine Häufigkeitsverteilung publiziert, die in Tabelle 1 verzeichnet ist.

Tabelle 1

Zusammensetzung des Aktionärkreises der Farbwerke Hoechst nach einer Publikation vom Januar 1970

Nominal-Kapital DM	Aktionäre		Besitz	
	Anzahl	%	Mio. DM	%
50— 1 000	173 000	51,2	67,5	5,2
1 050— 5 000	121 300	35,9	271,9	20,9
5 050— 10 000	24 700	7,3	170,8	13,1
10 050— 50 000	16 800	5,0	309,3	23,8
50 050—100 000	1 300	0,4	78,4	6,1
über 100 000	900	0,2	402,1	30,9

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Häufigkeitsverteilung von Tabelle 1 ist für eine Konzentrationsanalyse ungeeignet. Insbesondere ist die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung von 30,9 % des Nominalkapitals auf 900 Aktionäre mit über 100 000 DM Besitz dieser Tabelle nicht zu entnehmen. Dies wäre auch dann zu bemängeln, wenn die letzte (offene) Klasse durch Angabe einer Obergrenze abgeschlossen würde. Denn die Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages in dieser Klasse ist eine entscheidende Komponente der Ungleichmäßigkeit insgesamt. Man erkennt, daß für eine Konzentrationsanalyse genaue Kenntnis der Merkmalsbeträge vor allem der Elemente mit großen Anteilen am Gesamtmerkmalsbetrag unerläßlich ist.

III. Koeffizienten zur Messung des Standes der Konzentration und ihre Problematik

Einige wichtigere Konzentrationskoeffizienten werden in diesem Abschnitt nach einer einheitlichen Gedankenfolge diskutiert. Zunächst werden diese Koeffizienten definiert und ihre wesentlichen Eigenschaften entwickelt. Dabei wird jeweils vorläufig vorausgesetzt, daß keine absolute Konzentration gegeben, $N = N_0$ also richtig ist. Erst anschließend wird untersucht, wie sich eine Verschiedenheit von N und N_0 auf den Wert des jeweiligen Koeffizienten auswirkt, wie also das jeweilige Konzentrationsmaß die absolute Konzentration erfaßt. Eine Diskussion des in II. B. umrissenen Aggregationsproblems schließt sich in mehreren Fällen an.

A. Die Lorenzkurve und das Gini'sche Konzentrationsverhältnis

Die vorliegende empirische Verteilung umfasse N Merkmalsbeträge $a_1, \ldots, a_N$, von denen vorausgesetzt wird, daß sie nach ihrer Größe, beginnend mit dem kleinsten Wert, geordnet und positiv sind. Zunächst sei $N_0 = N$, es gebe also keine absolute Konzentration. Dann erhält man die Lorenzkurve dieser Verteilung, indem man die Punkte (0,0); (u_1, v_1); $\ldots$; (u_N, v_N) mit

$$(1) \qquad u_i = \frac{i}{N} \text{ und } v_i = \frac{\sum_{l=1}^{i} a_l}{\sum_{l=1}^{N} a_l} \; (1 \leqq i \leqq N)$$

in ein Koordinatensystem einzeichnet und fortlaufend geradlinig verbindet. Diese Kurve wurde von *Lorenz*[3] entwickelt und nach ihm benannt.

[3] *M. O. Lorenz,* Methods of Measuring the Concentration of Wealth, J. Am. Stat. Ass., 9 (1905), S. 209—219.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die Konstruktion einer Lorenzkurve verwendet man sehr häufig, insbesondere bei Einkommenskonzentrationen, statt N Einzelwerten eine Häufigkeitsverteilung als Grundlage. Sie entsteht durch Verdichtung der Menge der Urwerte auf dem Wege der Bildung von Klassen. Man bezeichnet mit j $(1 \leqq j \leqq R)$ die nach der Größe ihrer Mitten a'_j angeordneten Klassen; f_j sei die Anzahl der in die j-te Klasse einfallenden Elemente, also die j-te Klassenhäufigkeit derart, daß

$$\sum_{j=1}^{R} f_j = N$$

gilt; mit A_j wird der Gesamtmerkmalsbetrag für die Elemente der j-ten Klasse bezeichnet, der gelegentlich durch die Größe $f_j a'_j$ angenähert werden kann. In diesem Falle erhält man die Lorenzkurve durch geradlinige Verbindung der Punkte (0,0); (u'_1, v'_1); ...; (u'_R, v'_R) mit

$$(1') \qquad u'_j = \frac{\sum_{l=1}^{j} f_j}{N} \text{ und } v'_j = \frac{\sum_{l=1}^{j} A_l}{\sum_{l=1}^{R} A_l} \quad (1 \leqq j \leqq R)$$

Eine solche Lorenzkurve enthält die durch die Klassenbildung entstandene Vergröberung der Ausgangsdaten. Ist a_{ij} der größte in die j-te Klasse einfallende Merkmalswert, so gilt, wie aus (1) und (1′) ersichtlich wird, $u_{ij} = u'_j$ und $v_{ij} = v'_j$ $(1 \leqq j \leqq R)$. In Diagramm 1 wurde die Lorenz-

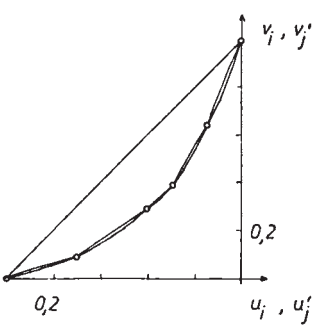


Diagramm 1. Lorenzkurven einer empirischen Verteilung aufgrund von N = 20 Einzelwerten und nach der Bildung von 5 Klassen zum Vergleich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kurve für die $N = 20$ Merkmalswerte 8; 10; 12; 14; 14; 18; 20; 24; 24; 24; 24; 28; 36; 40; 40; 60; 66; 68; 96; 98; 100 und für die aus diesen Urwerten durch Bildung der Klassen 0—u. 20; 20—u. 40; 40—u. 60; 60—u. 80 und 80—u. 100 entstehende vergröberte Lorenzkurve gezeichnet. Man erkennt, daß diese vergröberte Lorenzkurve die Punkte (0,0); (u'_1, v'_1); ...; (u'_R, v'_R) mit der Lorenzkurve der Einzelwerte gemeinsam hat, jedoch tendenziell über dieser Kurve liegt.

Um die wesentlichen Eigenschaften der Lorenzkurve angeben zu können, geht man zweckmäßigerweise statt von einer empirischen Verteilung mit N Merkmalswerten von einer Dichtefunktion $f(x)$ mit $x > 0$ aus. Dann ist die Lorenzkurve $v = \Lambda(u)$ durch die Parameterdarstellung

$$(1'') \qquad u(x) = \int_0^x f(t)\,dt \text{ und } v(x) = \frac{1}{\mu}\int_0^x t\,f(t)\,dt$$

gegeben. Mit μ wird der Erwartungswert der vorliegenden Verteilung bezeichnet. Die Lorenzkurve sei, so wird hier weiter angenommen, zweimal differenzierbar. Sie hat folgende wesentliche Eigenschaften:

1. Da $u(x)$ gleich dem Wert der Verteilungsfunktion an der Stelle x ist, gilt $0 \leqq u \leqq 1$.
2. Beachtet man, daß $x > 0$ ist, so ist auch $\mu > 0$ und es gilt $0 \leqq v \leqq 1$, denn $v(x)$ ist das mit μ relativierte unvollständige erste Moment an der Stelle x.
3. Die Steigung der Konzentrationskurve ist immer positiv, weil

$$\frac{d\,\Lambda(u)}{d\,u} = \frac{d\,v}{d\,x} : \frac{d\,u}{d\,x} = \frac{x}{\mu}$$

   ist; für $\frac{d\,\Lambda\,(u)}{du} = 1$ ist $x = \mu$; das bedeutet, daß dem Punkt der Lorenzkurve, dem die Steigung 1 zugeordnet ist, der Erwartungswert μ der zugrunde liegenden Verteilung entspricht.
4. Die Lorenzkurve ist konvex nach unten, da

$$\frac{d^2\,\Lambda(u)}{d\,u^2} = \frac{d\left(\frac{x}{\mu}\right)}{d\,x} : \frac{d\,u}{d\,x} = \frac{1}{\mu f(x)}$$

   richtig ist mit $\mu > 0$; $f(x) > 0$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Frage der Mehrdeutigkeit einer Konzentrationskurve, der Frage also, welche Beziehungen zwischen empirischen oder theoretischen Verteilungen bestehen müssen, damit sie dieselbe Lorenzkurve haben, vergleiche man *Schaich*[4].

Die durch (0,0) und (1,1) festgelegte Gerade kann konzentrationsanalytisch leicht gedeutet werden. Hat jedes Element einer Gesamtheit denselben Merkmalsbetrag, ist also $\sigma^2 = 0$, so ist diese Gerade die Konzentrationskurve. Daher wird sie, was nicht besonders sinnvoll ist, als Gleichverteilungsgerade bezeichnet. Man sieht leicht ein, daß sich mit zunehmender Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages auf die Merkmalsträger die Lorenzkurve von der Gleichverteilungsgeraden immer mehr entfernt. Sind $N-1$ Merkmalswerte (fast) gleich 0 und ist a_N (fast) gleich dem gesamten Merkmalsbetrag, so fällt die Lorenzkurve (fast) mit den beiden Koordinatenachsen zusammen.

Daher wird die Fläche F zwischen Konzentrationskurve und Gleichverteilungsgerade auf das Intervall [0,1] normiert und als Konzentrationskoeffizient K_G verwendet; K_G heißt *Gini*'sches Konzentrationsverhältnis. Dieser Koeffizient kann analytisch wie folgt definiert werden:

$$K_G = \frac{\Delta}{2\mu} \tag{2}$$

Dabei ist μ der durchschnittliche Merkmalswert der Gesamtheit und

$$\Delta = \frac{1}{N^2} \sum_i \sum_{i^*} |a_i - a_{i^*}| \tag{3}$$

die sogenannte mittlere absolute Differenz der Merkmalswerte. (3) betrifft N einzelne Merkmalswerte. Ist eine Häufigkeitsverteilung zugrunde gelegt, so wird (3) zu

$$\Delta' = \frac{1}{N^2} \sum_j \sum_{j^*} |a'_j - a'_{j^*}| f_j f_{j^*}, \tag{3'}$$

wobei die Klassenmitten a'_j als typische Merkmalswerte der in die Klasse einfallenden Elemente verwendet werden.

Geht man von einer Dichtefunktion $f(x)$ aus, so ist

$$\Delta = \int_0^\infty \int_0^\infty |x - y| f(x) f(y)\, dx\, dy \tag{3''}$$

[4] *E. Schaich*, Lorenzkurve und Gini-Koeffizient in kritischer Betrachtung, JB f. Nat. u. Stat., demnächst erscheinend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$\triangle$ ist ein Streuungsmaß; damit ist K_G nichts anderes als ein relativiertes Streuungsmaß und kann mit dem Variationskoeffizienten in Zusammenhang gebracht werden. Es gilt $K_G = 2F$; K_G ist also gleich dem Anteil der Fläche zwischen Gleichverteilungsgerade und Konzentrationskurve an der Fläche des durch Gleichverteilungsgerade und Koordinatenachsen gebildeten Dreiecks, das die Flächenmaßzahl $\frac{1}{2}$ hat. Diese graphische Interpretationsmöglichkeit für K_G wird bei *Kendall*[5] nachgewiesen.

Aus dieser Veranschaulichung und aus den Beziehungen zwischen der Lorenzkurve aus N Einzelwerten und der Lorenzkurve einer aus diesen zu gewinnenden Häufigkeitsverteilung — man vergleiche auch Diagramm 1 — folgt, daß durch eine Klassenbildung der Koeffizient K_G grundsätzlich unterschätzt wird.

Bei empirischen Verteilungen gilt wegen (2) und (3)

$$0 \leqq K_G \leqq \frac{N-1}{N} \tag{4}$$

K_G kann also den Wert 1 nicht ganz erreichen. Man kann dies jedoch durch eine kleine Variation der Definition dieses Koeffizienten einrichten. Die Größe

$$K'_G = \frac{N}{N-1} K_G \tag{2'}$$

erfüllt zwar die Bedingung $0 \leqq K'_G \leqq 1$, ist aber nicht so anschaulich interpretierbar wie K_G.

Der Wert des *Gini*'schen Konzentrationsverhältnisses kann für sehr verschiedene Verteilungen gleich sein, ist also ein recht vieldeutiges Konzentrationsmaß. Beispielsweise wurden bei *Schaich*[6] Scharen von Rechtecksverteilungen, Exponentialverteilungen und Paretoverteilungen angegeben, die allesamt denselben Koeffizienten K_G haben. Einige dieser Verteilungen sind in Diagramm 2 enthalten. In Diagramm 3 wurden die Lorenzkurven, die für die Rechtecksverteilungen, die Exponentialverteilungen und die Paretoverteilungen aus Diagramm 2 jeweils identisch sind, eingezeichnet. Man erkennt, daß die Fläche zwischen Lorenzkurve und Gleichverteilungsgerade jeweils gleich ist (s. S. 56).

Bisher wurde vorausgesetzt, daß keine absolute Konzentration gegeben ist, also $N = N_0$ gilt und keine fiktiven Elemente mit dem jeweiligen Merkmalsbetrag 0 zu erfassen sind. Nunmehr sei $N_0 > N$.

---

[5] *M. G., Kendall,* The Advanced Theory of Statistics, Bd. I, (1943) London 1952[5], S. 42—44.

[6] Vgl. *E. Schaich,* a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

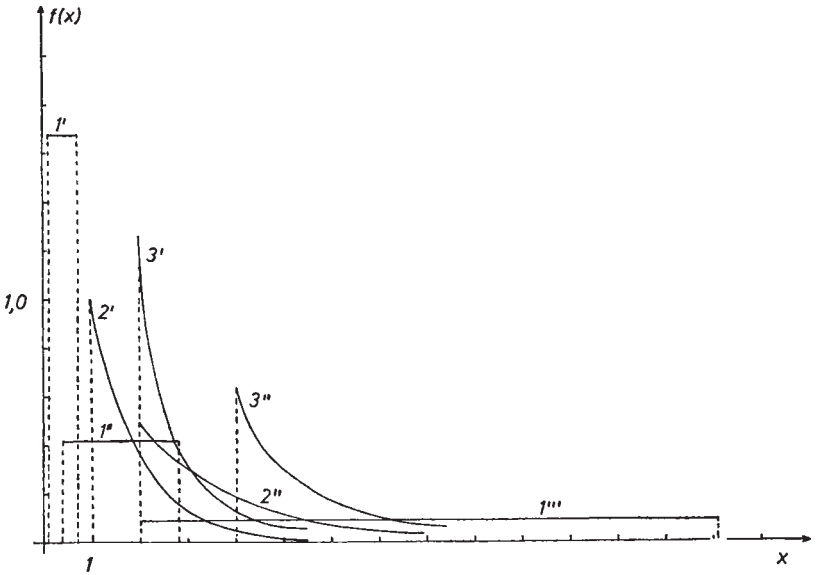


Diagramm 2. Rechtecksverteilungen (1′, 1″, 1‴), Exponentialverteilungen (2′, 2″) und Paretoverteilungen (3′, 3″) mit jeweils gleichem *Gini*'schem Konzentrationsverhältnis (K_G = 0,25)

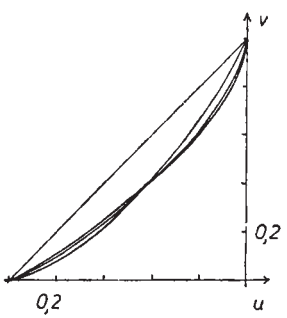


Diagramm 3. Lorenzkurven der Rechtecks-, Exponential- und Paretoverteilungen aus Diagramm 2

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In diesem Fall fällt die Lorenzkurve teilweise mit der Abszissenachse zusammen, und zwar im Intervall $[0; \frac{N_0 - N}{N_0}]$. Außerdem werden, wenn man von einer empirischen Verteilung mit N realen einzelnen Merkmalswerten ausgeht, den Ordinaten v_i nach (1) $(1 \leqq i \leqq N)$ die neuen Abszissen

$$u_i^0 = \frac{N_0 - N + i}{N_0} \tag{5}$$

zugeordnet. Der Einbezug der wünschenswerten Anzahl N_0 von Merkmalsträgern führt dazu, daß die Lorenzkurve näher an die Ordinatenachse rückt und sich auch von der Gleichverteilungsgeraden entfernt. Für die weiter oben angegebene empirische Verteilung, deren Lorenzkurve bei $N_0 = N = 20$ in Diagramm 1 enthalten ist, ergibt sich für $N_0 = 40$ eine Lorenzkurve, die in Diagramm 4 auf der Grundlage der 5 Klassen 0—u. 20; . . .; 80—u. 100 eingezeichnet wurde.

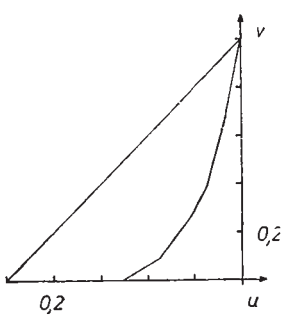


Diagramm 4. Lorenzkurve der in Diagramm 1 eingehenden klassierten Häufigkeitsverteilung unter Berücksichtigung von $N_0 = 40$

Beachtet man bei der Berechnung des Gini'schen Konzentrationsverhältnisses ebenfalls $N_0 - N$ Merkmalswerte 0 und bezeichnet man diesen Koeffizienten dann mit $K^0{}_G$, um ihn von K_G zu unterscheiden, also dem Koeffizienten, der die „interne" relative Konzentration, d. h. die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Merkmalsbetrages innerhalb der real vorhandenen Merkmalsträger erfaßt, so kann man die Beziehung

$$K_G^0 = 1 - \frac{N}{N_0}(1 - K_G) \tag{6}$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ableiten[7]. K^0_G mißt die Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages auf eine um fiktive Merkmalsträger erweiterte Gesamtheit. Diese enthält als Komponenten die interne relative Konzentration, gemessen durch K_G, und die absolute Konzentration, gemessen durch die Gliederungszahl $\frac{N}{N_0}$. Die übliche Feststellung, das Gini'sche Konzentrationsverhältnis erfasse nur die relative Konzentration, kann nur für K_G, nicht jedoch für K^0_G, zutreffend sein.

Eine hohe absolute Konzentration wird durch einen kleinen Wert $\frac{N}{N_0}$ zum Ausdruck gebracht. Um die Art und Weise der Beeinflussung von K^0_G, dem Koeffizienten für die Konzentration insgesamt, durch K_G und $\frac{N}{N_0}$ zu analysieren, wurden in Diagramm 5 Kurven gleicher Gesamtkonzentration K^0_G in ein Koordinatensystem mit den Achsen K_G und $\frac{N}{N_0}$ eingezeichnet. Wie (6) erkennen läßt, handelt es sich hierbei jeweils um Abschnitte von Hyperbeln, soweit $0 < K^0_G < 1$ ist. $K^0_G = 0$ ergibt sich nur für $\frac{N}{N_0} = 1$ und $K_G = 0$. $K^0_G = 1$ resultiert bei beliebigem K_G, falls $\frac{N}{N_0} = 0$ ist und bei beliebigem $\frac{N}{N_0}$, falls $K_G = 1$ ist. Die jeweiligen Werte von K^0_G können, wie Diagramm 5 zeigt, auf sehr einfache Art und Weise veranschaulicht werden. Ein und derselbe Wert K^0_G kann nach Diagramm 5 unterschiedlich stark durch relative und absolute Konzentration bewirkt werden. Die früher schon bemängelte Vieldeutigkeit von K_G wird demnach für K^0_G, einem Koeffizienten der Gesamtkonzentration, noch erhöht.

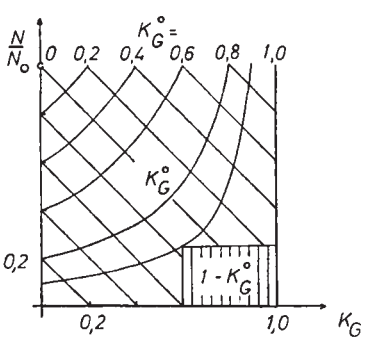


Diagramm 5. Kurven gleicher Gesamtkonzentration K^0_G

[7] Vgl. *E. Schaich*, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Beziehung (6) kann auch herangezogen werden, um den Einfluß der Nichtberücksichtigung von Elementen mit sehr geringen Merkmalswerten zu ermitteln. Man vergleiche hierzu II. B. Läßt man für einen Augenblick die absolute Konzentration unbeachtet und faßt man $(N_0 - N)$ jetzt als die Anzahl real vorhandener Merkmalsträger auf, deren Nichtberücksichtigung erwogen wird, weil ihr Merkmalsbetrag (fast) gleich Null ist, so gibt (6) auch Auskunft darüber, welche Variation des Gini-Koeffizienten dies zur Folge hat. Dabei ist K^0_G (K_G) als Gini-Koeffizient unter (ohne) Einbezug von Elementen mit sehr kleinem Merkmalswert zu interpretieren.

Wir nehmen jetzt an, die Gesamtheit G sei in M Teilgesamtheiten $G_1, \ldots, G_M$ aufgeteilt derart, daß jedes Element der übergeordneten Gesamtheit genau einer Teilgesamtheit G_k $(1 \leqq k \leqq M)$ zugehört. N_k, N_{0k}, K_{Gk}, $\Lambda_k(u)$ bezeichnen die N, N_0, K_G, $\Lambda(u)$ entsprechenden Größen für die k-te Teilgesamtheit. Es sei $N_{0k} = N_k$ für alle k; bei allen Teilgesamtheiten sei also keine absolute Konzentration vorhanden. Unter diesen Voraussetzungen kann man Beziehungen zwischen Lorenzkurven und Gini-Koeffizienten des Aggregats und der Sektoren entwickeln. Insbesondere gilt, wie von *Piesch*[8] nachgewiesen wurde,

$$K_G \geqq \operatorname*{Min}_k K_{Gk} \tag{7a}$$

$$\Lambda(u) \leqq \operatorname*{Max}_k \Lambda_k(u) \; (1 \leqq k \leqq M;\, 0 \leqq u \leqq 1) \tag{7b}$$

Das bedeutet: Das Gini'sche Konzentrationsverhältnis des Aggregats kann nicht kleiner sein als das kleinste sektorale Konzentrationsverhältnis. Außerdem verläuft die Lorenzkurve des Aggregats für keinen Punkt des Intervalls [0,1] über allen sektoralen Lorenzkurven.

Für Konzentrationsvergleiche zwischen Sektoren und Aggregaten sind solche Resultate von wesentlicher Bedeutung. Eine empirisch ausgerichtete Untersuchung des hier angesprochenen Problems enthält die Arbeit von *Schwarz*[9].

---

[8] *W. Piesch,* Konzentrationsmaße von aggregierten Verteilungen, in: Theoretische und empirische Beiträge zur Wirtschaftsforschung, hrsg. v. *A. E. Ott,* Tübingen 1967, S. 271—276.

[9] *D. Schwarz,* Die Rolle der Grundgesamtheit bei Konzentrationsanalysen, in: Theoretische und empirische Beiträge zur Wirtschaftsforschung, hrsg. v. *A. E. Ott,* Tübingen 1967, S. 249—268.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Der Herfindahl'sche Konzentrationskoeffizient

Der *Herfindahl'sche* Konzentrationskoeffizient[10] ist wie folgt definiert, wenn wiederum $N_0 = N$ zunächst vorausgesetzt wird:

$$K_H = \sum_{i=1}^{N} \left(\frac{a_i}{A}\right)^2 \tag{8}$$

Er ist also gleich der Summe der quadrierten Anteile der einzelnen Elemente am Gesamtmerkmalsbetrag A. (8) kann wie folgt umgeformt werden:

$$K_H = \frac{1}{A^2} \sum_{i=1}^{N} a_i^2 = \frac{1}{A^2} \cdot N(\sigma^2 + \mu^2) = \frac{1}{N^2 \mu^2} N(\sigma^2 + \mu^2) = \frac{\frac{\sigma^2}{\mu^2} + 1}{N} = \frac{V^2 + 1}{N} \tag{9}$$

wobei μ den Durchschnitt, σ^2 die Varianz und V den Variationskoeffizienten der empirischen Verteilung bezeichnet. Ist $N = 1$, so wird $K_H = 1$. Haben alle N Merkmalsträger denselben Anteil am Gesamtmerkmalsbetrag, ist also $\frac{a_i}{A} = \frac{1}{N}$ für alle i, so ergibt sich $K_H = \frac{1}{N}$. Um für diesen Fall der Nichtkonzentration den Wert 0 einzurichten, definiert man in Anlehnung an *Münzner*[11]

$$K'_H = \frac{K_H - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}} = \frac{N K_H - 1}{N - 1} = \frac{V^2}{N - 1} \tag{9'}$$

Es gilt dann offensichtlich $0 \leqq K'_H \leqq 1$. K_H und K'_H enthalten, wie aus (9) und (9') ersichtlich wird, wieder ein relativiertes Streuungsmaß, zusätzlich jedoch auch noch den Umfang N der Gesamtheit.

Münzner[12] hat mit

$$K_M = \frac{V}{\sqrt{N - 1}} \tag{10}$$

---

[10] O. C. *Herfindahl*, Concentration in the Steel Industry (Diss.), Columbia University 1950.
[11] *H. Münzner*, a. a. O., S. 5.
[12] *H. Münzner*, a. a. O., S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen weiteren Konzentrationskoeffizienten vorgeschlagen, der in einem bestimmten Sinn übersichtlicher definiert ist als K_H oder K'_H. Es gilt $K_M = \sqrt{K'_H}$; K_M bedarf daher hier keiner gesonderten Analyse. Allerdings ist zu beachten, daß immer $K_M \geqq K'_H$ ist.

Um die wesentlichen Eigenschaften des *Herfindahl*schen Konzentrationskoeffizienten entwickeln zu können, orientiert man sich an (8). Man erkennt, daß, falls eine große Anzahl von Merkmalsträgern mit je sehr niedrigen Merkmalswertanteilen neben wenigen Elementen mit großem $\frac{a_i}{A}$ existieren, die letzteren einen dominierenden Einfluß auf den Wert von K_H haben. Dies wird oft, beispielsweise bei *Bruckmann*[13], als eine wünschenswerte Eigenschaft bestimmter Konzentrationsmaße aufgefaßt. Es handelt sich dabei um Konzentrationskoeffizienten, die häufig als Maße der absoluten Konzentration oder als semi-absolute Konzentrationsmaße bezeichnet werden. Der dabei zugrunde liegende Begriff der absoluten Konzentration deckt sich nicht vollständig mit dem in I. A. formulierten. Absolute Konzentration in diesem anderen Sinne liegt dann vor, wenn ein großer Teil des Gesamtmerkmalsbetrages auf eine geringe Anzahl von Elementen entfällt. Dabei liegt der Akzent auf dem Wort „Anzahl".

Wir setzen jetzt wieder voraus, daß $N_0 > N$ ist, also aufgrund einer geeigneten sachbezogenen Festlegung der Modellsituation der Nichtkonzentration (N_0-N) fiktive Merkmalsträger mit Merkmalswerten 0 einbezogen werden müssen. Bezeichnet man mit $K^0{}_G$ den Herfindahlschen Konzentrationskoeffizienten für die derart erweiterte Gesamtheit, so gilt ganz offensichtlich wegen (8) $K^0{}_H = K_H$. Das bedeutet, daß dieser Koeffizient, grob formuliert, die Entfernung einer realen Konzentrationserscheinung von einer durch N_0 fixierten Modellsituation der Nichtkonzentration nicht zu quantifizieren vermag. Dies ist ein großer Mangel, dem sicher nicht mit dem Argument begegnet werden kann, es gehe hier eben nur um die Anzahl der Elemente mit großen Merkmalswertanteilen und um deren Anteile. Denn diese Werte sind konzentrationsanalytisch völlig verschieden zu beurteilen je nachdem, ob N_0 groß oder klein ist. Es kommt also nicht nur auf die Anzahl von Merkmalsträgern mit hohen Anteilen an, sondern auch auf das Verhältnis dieser Anzahl zu N_0.

Ein kleines Beispiel soll diesen Gedankengang erläutern. Es betrifft das nachher noch kurz zu besprechende Aggregationsproblem.

Es seien zwei Sektoren gegeben; die jeweils zugehörigen Größen werden durch Indizes 1 und 2 unterschieden. Die Anzahlen der real vorhandenen bzw. für Nichtkonzentration zu postulierenden Merkmals-

[13] *G. Bruckmann*, Einige Bemerkungen zur statistischen Messung der Konzentration, Metrika, 14 (1969), S. 188.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

träger betragen $N_1 = N_2 = 2$ bzw. $N_{01} = N_{02} = 4$. Für die Merkmalswerte der je 2 vorhandenen Elemente gelte $a_{11} = a_{12} = a_{21} = a_{22}$. Dann ist zunächst $K_{H1} = K_{H2} = \frac{1}{2}$. Das Aggregat der beiden Sektoren ist gekennzeichnet durch $N = N_1 + N_2 = 4$; außerdem muß aus offensichtlichen Gründen $N_0 = N_{01} + N_{02}$ gesetzt werden.

Damit ergibt sich $K_H = \frac{1}{4}$. Dieser Wert des Koeffizienten von Herfindahl kann nicht sinnvoll sein angesichts der Werte für die Sektoren. Es bleibt unberücksichtigt, daß beim Aggregat $N = 4$ vorhandenen Merkmalsträgern eine wünschenswerte Anzahl von $N_0 = 8$ Elementen gegenübersteht. Dagegen ergibt sich hier für das *Gini*'sche Konzentrationsverhältnis $K^0{}_{G1} = K^0{}_{G2} = K^0{}_G = \frac{1}{2}$, was sehr viel plausibler erscheint.

Es bietet sich an, diesen Mangel von K_H zu beheben, etwa indem man analog zu (6) einen neuen Koeffizienten definiert, in den der Quotient $\frac{N}{N_0}$ eingeht. Indessen bedürften die Eigenschaften eines solchen Maßes einer gründlichen Untersuchung.

Wir nehmen jetzt wieder an, es gebe M Teilgesamtheiten (Sektoren) mit jeweiligem Herfindahl-Koeffizienten K_{Hk} $(1 \leqq k \leqq M)$. Dann kann — man vergleiche *Piesch*[14] — der Herfindahl-Koeffizient K_H des Aggregats wie folgt mittels sektoraler Größen angegeben werden:

$$K_H = \sum_k \left(\frac{N_k \mu_k}{\sum_{k'} N_{k'} \mu_{k'}} \right)^2 K_{Hk} \tag{11}$$

Die Summe der auf der rechten Seite von (10) eingehenden Gewichte der einzelnen K_{Hk} ist kleiner oder höchstenfalls gleich 1. Es folgt, daß der Herfindahl-Koeffizient eines Aggregats nicht größer sein kann als der größte sektorale Herfindahl-Koeffizient. Im obigen Beispiel ist er sogar wesentlich kleiner.

Der Herfindahl-Koeffizient ist theoretisch verwandt mit der Betriebsgrößenmeßziffer von *Niehans*[15], die wie folgt definiert wird:

$$K_N = \frac{\sum a_i^2}{A} \tag{12}$$

---

[14] *W. Piesch*, a. a. O., S. 279—280.

[15] *J. Niehans*, Eine Meßziffer für Betriebsgrößen, Z. f. g. St., 111 (1955), S. 269—280.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es gilt zwar

$$K_N = A \cdot K_H.$$

K_N ist jedoch nicht als Konzentrationskoeffizient zu verstehen, wie aus der Definition dieser Größe eindeutig hervorgeht.

C. Der Konzentrationskoeffizient von Hall und Tideman

Um der absoluten Anzahl der Merkmalsträger, etwa bei der Unternehmenskonzentration der Unternehmungen in einem Wirtschaftszweig, Gewicht bei der Konzentrationsmessung zu verschaffen, wurde von *Hall* und *Tideman*[16] der Koeffizient

$$K_{HT} = \frac{1}{2\sum_{i=1}^{N}(N+1-i)\frac{a_i}{A}-1} = \frac{1}{2N+1-2\sum_{i=1}^{N} i\frac{a_i}{A}} \tag{13}$$

entwickelt. Hier wird zunächst wieder $N_0 = N$ vorausgesetzt. Die Merkmalsbeträge a_i $(1 \leqq i \leqq N)$ seien wieder der Größe nach, beginnend mit dem kleinsten Element, geordnet; dann ist $(N + 1 - i)$ die Nummer des jeweiligen Elements, falls mit dem größten Merkmalswert beginnend numeriert wird. Ist $N = 1$, so resultiert $K_{HT} = 1$. Ist $\frac{a_i}{A} = \frac{1}{N}$ für alle i, so erhält man $K_{HT} = \frac{1}{N}$, wie bei K_H.

Ist $N_0 > N$, die Nichtkonzentration also durch eine Anzahl von Merkmalsträgern gekennzeichnet, die größer ist als N, so wird wieder, wie aus (13) ersichtlich ist, $K^0_{HT} = K_{HT}$. Auch für K_{HT} ist also der Mangel zu verzeichnen, der bei Herfindahls K_H bereits beschrieben wurde. K_{HT} erfaßt demnach wiederum tendenziell die absolute Konzentration in der Bedeutung, die in III. B. entwickelt und in Frage gestellt wurde.

D. Der Konzentrationskoeffizient von Hildenbrand und Paschen

Aufgrund eines Kataloges von drei zum Teil sehr strengen Anforderungen an ein Konzentrationsmaß wurde von *Hildenbrand* und *Paschen*[17] der Koeffizient

---

[16] *M. Hall* und *N. Tideman*, Measures of Concentration, J. Am. Stat. Ass., 62 (1967), S. 162—168.

[17] *W. Hildenbrand* und *H. Paschen*, Ein axiomatisch begründetes Konzentrationsmaß, Statistische Informationen, 3 (1964), S. 53—61.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(14)
$$K_{HP} = c \sum_{i=1}^{N} \frac{a_i}{A} \log \frac{a_i}{A}$$

vorgeschlagen. Er ist fast identisch mit der sogenannten Entropie einer Verteilung im Sinne der Informationstheorie. Man vergleiche z. B. die einführende Darstellung von *Meschkowski*[18]. c ist eine positive Konstante, die nach Hildenbrand und Paschen mit 100 festgelegt werden soll. Die Eigenschaften von K_{HP} sind im wesentlichen die Eigenschaften der Entropie und brauchen daher hier nicht aufgezählt zu werden.

Ist $N = 1$, so gilt $K_{HP} = 0$; ist dagegen $\frac{a_i}{A} = \frac{1}{N}$ für alle i, ist also der Gesamtmerkmalsbetrag gleichmäßig auf alle N Merkmalswerte aufgeteilt, so erhält man $K_{HP} = -c \log N$. Man erkennt, daß $-\infty < K_{HP} \leqq 0$ ist. K_{HP} wird um so größer und damit dem Betrage nach um so kleiner, je größer die Konzentration ist. Das ist ein erster wesentlicher Mangel dieses Konzentrationskoeffizienten. Die allgemein als wünschenswert angesehene Eigenschaft eines Konzentrationskoeffizienten, nur Werte im Intervall [0,1] anzunehmen, ist nicht vorhanden.

Außerdem werden — man vergleiche auch K_H und K_{HT} — Merkmalswerte 0 in (14) nicht berücksichtigt. K_{HP} bietet also wiederum keine Möglichkeit, die Größe N_0 zu berücksichtigen, falls $N_0 > N$ ist.

Dagegen hat K_{HP} eine besonders übersichtliche Aggregationseigenschaft. Es werden wieder M Sektoren unterschieden. Dann gilt für den Koeffizienten K_{HP} des Aggregats und die sektoralen Koeffizienten K_{HPk} $(1 \leqq k \leqq M)$ folgende Beziehung, die man leicht herleiten kann:

(15)
$$K_{HP} = \sum_{k=1}^{M} g_k K_{HPk} + c \sum g_k \log g_k$$

mit

$$g_k = \frac{\sum_{i=1}^{N_k} a_{ik}}{\sum_{k=1}^{M} \sum_{i=1}^{N_k} a_{ik}}$$

Das heißt, der Konzentrationskoeffizient nach Hildenbrand und Paschen des Aggregats ergibt sich additiv aus einem gewogenen Durchschnitt der sektoralen Koeffizienten, wobei die sektoralen Anteile am Gesamtmerkmalsbetrag als Gewichte fungieren, und der (durch c leicht

[18] *H. Meschkowski*, Wahrscheinlichkeitsrechnung, Mannheim 1968, S. 186 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

variierten) Entropie der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages auf die Sektoren.

E. Einzelne Merkmalswertanteile als Instrumente der Konzentrationsanalyse

In die Koeffizienten K_H und K_{HT} sowie K_{PH} gehen jeweils in spezieller Form die Anteile $\frac{a_i}{A}$ aller vorhandenen Merkmalsträger am Gesamtmerkmalsbetrag ein. Die einfachste und immer noch sehr gebräuchliche Art und Weise, solche Anteile in eine Konzentrationsanalyse einzubeziehen, besteht darin, diese Werte selbst zu kumulieren und für die größeren Merkmalswerte zu Vergleichszwecken heranzuziehen. Sind die a_i geordnet nach Größe, beginnend mit dem kleinsten Merkmalswert, so berechnet man die Werte

$$\frac{a_N}{A};\ \frac{a_{N-1}}{A};\ \frac{a_{N-2}}{A};\ldots\quad,$$

kumuliert sie, beginnend mit dem größten Merkmalswert, derart, daß die Quotienten

$$\alpha_1=\frac{a_N}{A};\quad \alpha_2=\frac{a_N+a_{N-1}}{A};\quad \alpha_3=\frac{a_N+a_{N-1}+a_{N-2}}{A};\ldots$$

entstehen und ordnet die Wertepaare (i, α_i) in einem Koordinatensystem an. Verbindet man diese Punkte linear, so entsteht eine spezielle Variante einer Summenkurve, die gelegentlich zur Veranschaulichung der Konzentration herangezogen wird. Man kann sagen: Je rascher sich diese Kurve dem Niveau 1 nähert, um so größer ist die Konzentration.

Um die Problematik einer solchen Konzentrationsanalyse zu dokumentieren, wurden in Diagramm 6 zwei solche „Konzentrationskurven", die natürlich mit Lorenzkurven nur entfernt verwandt sind, eingezeichnet. Für I. gilt: $\frac{a_1}{A}=0{,}02$; $\frac{a_2}{A}=0{,}03$; $\frac{a_3}{A}=0{,}15$; $\frac{a_4}{A}=0{,}2$; $\frac{a_5}{A}=0{,}6$; dagegen wurden bei II. die Werte $\frac{a_1}{A}=0{,}02$; $\frac{a_2}{A}=0{,}03$; $\frac{a_3}{A}=0{,}05$; $\frac{a_4}{A}=0{,}4$ und $\frac{a_5}{A}=0{,}5$ zugrunde gelegt. Es ist also jeweils $N=5$. Der Linienzug I. liegt teilweise über, teilweise unter II. Hier ist also nur ein punktueller Vergleich zweier Konzentrationssituationen möglich, es sei denn, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine Kurve verlaufe ganz über der anderen. Außerdem besteht auch hier keine Möglichkeit, Unterschiede zwischen N und N_0 zu berücksichtigen.

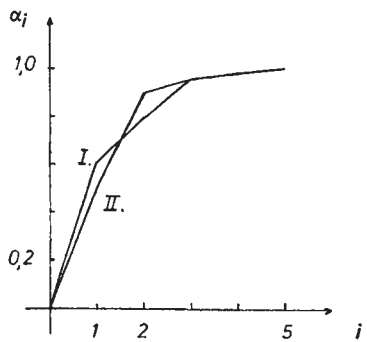


Diagramm 6. „Konzentrationskurven" zweier Verteilungen (N = 5)

F. Vergleichende Betrachtung

In I. A. wurde die Grundvorstellung entwickelt, daß Konzentration bei statischer Betrachtung aus zwei Komponenten zusammengesetzt ist, nämlich der Ungleichmäßigkeit der Aufteilung des Gesamtmerkmalsbetrages auf die real vorhandenen Elemente und einem etwaigen Unterschied zwischen der Anzahl der vorhandenen und der Anzahl der für Nichtkonzentration erforderlichen Merkmalsträger. Diese beiden Komponenten gehen nur in K^0_G, und zwar durch K_G und $\frac{N}{N_0}$, ein. Die Modellsituation der Nichtkonzentration muß dabei jeweils durch Festlegung von N_0 präzisiert werden. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß N_0 in vielen konkreten Fällen kaum verläßlich fixiert werden kann. Die praktische Bedeutung des theoretisch sehr einleuchtenden Koeffizienten K^0_G wird dadurch stark reduziert. Die Berechnung der Konzentrationskoeffizienten K_H, K_{HT} und K_{HP} bedarf nicht der Kenntnis von N_0. Das ist ein praktischer Vorzug gegenüber K^0_G, der allerdings durch den sehr wesentlichen Nachteil erkauft wird, daß mit diesen Koeffizienten nur ein Teilaspekt einer Konzentrationserscheinung erfaßt werden kann. Andere wesentliche Aspekte bleiben unberücksichtigt und werden dem Bereich der Interpretation zugewiesen. Ein und derselbe Wert eines solchen Koeffizienten ist dann je nach Sachlage verschieden zu bewerten. Dabei geht in eine solche Bewertung sicherlich doch eine mehr oder minder präzise Vorstellung der Nichtkonzentration ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Um die unterschiedliche Bewertung ein und derselben Konzentrationssituation durch verschiedene Koeffizienten zu dokumentieren, wurden in Tabelle 2 für einige Modellbeispiele die Koeffizienten K_G; K^0_G; K_H; K_{HT} und K_{HP} eingetragen.

Tabelle 2

Werte der Konzentrationskoeffizienten K_G, $\overset{\circ}{K}_G$, K_H, K_{HT} und K_{HP} für einige Verteilungen zum Vergleich

Nr.	$\frac{a_i}{A}$ $(1 \leqq i \leqq N)$	N	N_0	K_G	$\overset{\circ}{K}_G$	K_H	K_{HT}	K_{HP} (c = 100; dek. Log.)
I. a.	0,10; 0,20; 0,20; 0,25; 0,25	5	10	0,140	0,570	0,215	0,233	—68,062
I. b.	0,15; 0,15; 0,20; 0,20; 0,30	5	10	0,140	0,570	0,215	0,233	—68,363
II. a.	0,067; 0,067; 0,067; 0,40; 0,40	5	10	0,400	0,700	0,333	0,333	—55,357
II. b.	0,10; 0,10; 0,10; 0,10; 0,60	5	10	0,400	0,700	0,400	0,333	—53,311
III. a.	0,10; 0,10; 0,20; 0,20; 0,40	5	10	0,280	0,640	0,260	0,278	—63,876
III. b.	0,05; 0,10; 0,25; 0,25; 0,35	5	10	0,300	0,650	0,260	0,286	—62,566
IV. a.	0,05; 0,15; 0,20; 0,25; 0,35	5	10	0,280	0,640	0,250	0,278	—63,852
IV. b.	0,10; 0,15; 0,15; 0,20; 0,40	5	10	0,260	0,630	0,255	0,270	—64,614
V. a.	0,02; 0,08; 0,10; 0,20; 0,60	5	10	0,512	0,756	0,417	0,410	—49,463
V. b.	0,01; 0,01; 0,04; 0,04; 0,05; 0,05; 0,10; 0,10; 0,30; 0,30	10	10	0,512	0,512	0,208	0,205	—79,567

Man kann (I. a., I. b.) verschiedene empirische Verteilungen finden, die von allen Koeffizienten außer K_{HP} als gleichwertig ausgewiesen werden. Allerdings gibt es auch Verteilungen (II. a., II. b,; III. a., III. b.), die teilweise gleich, teilweise verschieden bewertet werden. IV. a. wird von K_H als eine Verteilung gekennzeichnet, die eine geringere Konzentration aufweist als IV. b. Dagegen wird für IV. b. durch K_G, K^0_G, K_{HT} und K_{HP} eine größere Konzentration als für IV. a. gemessen. Werden zwei Verteilungen (V. a., V. b.) verglichen, von denen die zweite dadurch entstanden ist, daß an die Stelle jedes Elements der ersten zwei Elemente mit je gleichem Merkmalswert treten, so bleibt K_G unverändert. Dagegen nimmt bei gleichem N_0 K^0_G ab, im vorliegenden Falle um etwa ein Drittel. Auch K_H und K_{HT} gehen zurück, und zwar jeweils auf die Hälfte. K_{HP} vermindert sich um den Wert 100 lg 2.

Man erkennt insgesamt, daß durch verschiedene Konzentrationskoeffizienten Veränderungen von Aufteilungen des Gesamtmerkmalsbetrages auf sehr verschiedene Weise zum Ausdruck gebracht werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Verfahren zur Messung der Veränderung der Konzentration und ihre Problematik

In diesem Abschnitt werden einige Methoden zur Messung der Veränderung der Konzentration diskutiert. Dabei handelt es sich jeweils um Verfahren, in welche die Konzentrationszustände zu zwei verschiedenen Zeitpunkten oder Zeiträumen t_1 und t_2 $(t_1 < t_2)$ eingehen. Sie beruhen daher auf komparativ-statistischer, nicht eigentlich dynamischer Betrachtungsweise.

A. Vergleich von Konzentrationskoeffizienten zu verschiedenen Zeitpunkten

Eine erste Möglichkeit, Konzentrationsveränderungen statistisch auszuweisen, besteht darin, für verschiedene Zeitpunkte Konzentrationskoeffizienten der in Abschnitt III beschriebenen Art zu errechnen und einander gegenüberzustellen. Daher wird zunächst untersucht, wie diese Koeffizienten auf einige der typischen Vorgänge reagieren, die in I. C. aufgezählt wurden.

Wir betrachten für zwei verschiedene Zeitpunkte t_1 und t_2 mit $t_1 < t_2$ die Merkmalswerte der Elemente einer Gesamtheit.

Es wird zunächst vorausgesetzt, daß keine Zugänge oder Abgänge, Fusionen oder Aufteilungen von Elementen vorkommen und daß N_0 im Zeitablauf gleichbleibt. Die N Elemente seien gemäß ihrem Merkmalsbetrag zum Zeitpunkt t_1, beginnend mit dem kleinsten Wert, geordnet. Ist $a_i(t_2) = c \cdot a_i(t_1)$ für $1 \leqq i \leqq N$ $(c > 0)$, haben sich also alle Merkmalswerte nach Maßgabe eines konstanten Faktors c vergrößert oder verkleinert, so bleiben, wie man leicht nachprüft, K_G, K^0_G, K_H, K_{HT} und K_{HP}, also alle in Abschnitt III behandelten Konzentrationskoeffizienten, unverändert. Gleichschrittiges Wachstum aller Anbieter eines Marktes wird also durch alle Koeffizienten als neutraler Vorgang bezüglich der Konzentration ausgewiesen. Ist $a_i(t_2) = c_i \cdot a_i(t_1)$, wobei nicht alle c_i gleich sind, gibt es also individuell verschiedene Wachstumsraten für die einzelnen Elemente der Gesamtheit, so erhöht sich der Stand der Konzentration, wenn die c_i für hohe i tendenziell größer sind als für niedrige i.

Es sei jetzt wieder $a_i(t_2) = c \cdot a_i(t_1)$ $(c > 0)$ für $1 \leqq i \leqq N$. Außerdem sei $N_0(t_2) = c \cdot N_0(t_1)$; die Anzahl der für Nichtkonzentration erforderlichen Merkmalsträger verändere sich also ebenfalls nach Maßgabe des Faktors c. Diese Variation von N_0 kann natürlich nur durch K^0_G erfaßt werden, und zwar auf folgende Art und Weise:

$$K^0_G(t_2) = \frac{1}{c}(K^0_G(t_1) + c - 1) \tag{16}$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man erhält (16) leicht mit Hilfe von (6). Falls $c > 1$ ist, wird, wie man nachprüfen kann, $K^0{}_G(t_2) > K^0{}_G(t_1)$. Für $c > 1$ wird also in diesem Falle durch $K^0{}_G$ eine Erhöhung der Konzentration ausgewiesen.

Schließlich sei noch die Auswirkung einer Fusion zweier Elemente einer kurzen Betrachtung unterzogen.

Gilt $a_i(t_1) = a_i(t_2)$ für alle $i \neq i_1, i \neq i_2$ $(i_1 \neq i_2)$ und tritt an die Stelle von $a_{i_1}(t_1)$ und $a_{i_2}(t_1)$ zum Zeitpunkt t_2 die Summe dieser beiden Merkmalswerte, so kann es sein, daß $K_G(t_2) < K_G(t_1)$ ist. Man vergleiche Diagramm 7a. Hier zeigt sich ein großer Mangel dieses Koeffizienten. Dagegen reagieren alle anderen Koeffizienten bei einer Fusion von zwei Merkmalsträgern in sinnvoller Weise. Insbesondere gilt dies für $K^0{}_G$[19]. In Diagramm 7b wird dies an Hand der Lorenzkurve unter Einbezug fiktiver Merkmalsträger erläutert. Vorauszusetzen ist natürlich, daß $N_0(t_2) = N_0(t_1)$ ist.

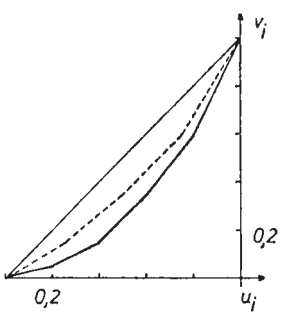


Diagramm 7a. Lorenzkurven für die Merkmalswertanteile 0,05; 0,10; 0,20; 0,25; 0,40 bzw. 0,15; 0,20; 0,25; 0,40 ($N_0 = N$; Fusion der ersten beiden Merkmalsträger)

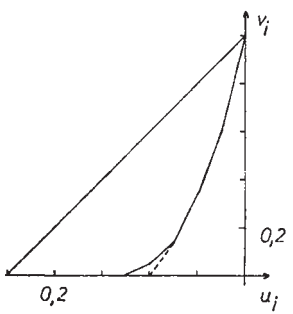


Diagramm 7b. Lorenzkurven der bei Diagramm 7a genannten Verteilungen unter Berücksichtigung von $N_0 = 10$ in beiden Fällen

Zur Quantifizierung der Änderung der Konzentration wurden von *Bruckmann*[20] zwei Maßzahlen entwickelt, die auf Koeffizienten zur Messung des Standes der Konzentration aufbauen, und zwar:

$$K_{B1} = \frac{K_H(t_2)}{K_H(t_1)} \tag{17}$$

[19] Vgl. *R. Schaich*, a. a. O.
[20] *G. Bruckmann*, a. a. O., S. 206 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sowie

$$K_{B2} = \frac{1 - K_G^0(t_1)}{1 - K_G^0(t_2)} \quad . \tag{18}$$

Dabei weist, wie man leicht nachprüft, K_{B1} die sinnvolle Eigenschaft auf, den Wert $\frac{1}{c}$ anzunehmen für den Fall, daß jedes Element, das in t_1 registriert wurde, durch genau c Elemente gleichen Merkmalswertes für t_2 ersetzt wird. Die Maßzahl K_{B2} hat, wie Bruckmann nachgewiesen hat, den großen Vorzug, von N_0 unabhängig zu sein, falls dieser Wert für t_1 und t_2 gleich ist.

Der Vergleich von Konzentrationskoeffizienten im Sinne des Abschnitts III oder die Bildung neuer Koeffizienten aus solchen Maßzahlen sind Verfahren zur Beurteilung von Konzentrationsveränderungen, die ein wesentliches Element eines Konzentrationsprozesses unbeachtet lassen müssen. Dies wird mit Hilfe des in Tabelle 3 enthaltenen Beispiels deutlich, bei dem drei Konzentrationsprozesse miteinander verglichen werden.

Tabelle 3

Drei Konzentrationsprozesse im Vergleich; es gilt:

$K_G(t_1) = 0{,}22$; $K_H(t_1) = 0{,}2250$ sowie jeweils $K_G(t_2) = 0{,}47$; $K_H(t_2) = 0{,}355$; $K_{B1} \approx 1{,}56$; $K_{B2} \approx 1{,}66$

Nummer i des Elements	Anteile am Gesamtmerkmalsbetrag			
	Zeitraum t_1	Zeitraum t_2		
	(alle Prozesse)	Prozeß I	Prozeß II	Prozeß III
1	0,30	0,50	0,30	0,05
2	0,25	0,30	0,50	0,05
3	0,20	0,10	0,05	0,10
4	0,15	0,05	0,10	0,30
5	0,10	0,05	0,05	0,50

Prozeß I ist dadurch gekennzeichnet, daß die beiden Merkmalsträger mit den größeren Anteilen ihre Positionen zu Lasten der anderen verbessern konnten. Die Ordnung der Elemente nach Merkmalsbetrag bleibt erhalten. Bei Prozeß III haben dagegen die beiden Elemente mit den kleinsten Merkmalswerten für t_1 in Periode t_2 die größten Anteile er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

worben. Die Reihenfolge der Elemente nach Merkmalswert wurde umgekehrt. Für Prozeß II ist eine uneinheitliche Entwicklung zu verzeichnen. Es gibt große und kleine Merkmalsträger, die ihre Positionen zu Lasten anderer Elemente verbessern konnten.

Bei jedem Prozeß sind offensichtlich die Werte der Konzentrationskoeffizienten für t_2 genauso wie für t_1 gleich. Außerdem fallen die Bruckmann'schen Koeffizienten K_{B1} und K_{B2} zusammen. Sicher wird jedoch, etwa im Falle einer Marktkonzentration, Prozeß I konzentrationsanalytisch wesentlich kritischer zu beurteilen sein als Prozeß II oder III. Will man die unterschiedliche Art und Weise, wie ein bestimmter Konzentrationszustand in einen anderen Zustand übergehen kann, statistisch erfassen, so bedarf es einer geeigneten Berücksichtigung der Korrelation der einzelnen Anteile am Gesamtmerkmalsbetrag für die beiden Zeitpunkte oder Zeiträume. Ein Ansatz hierzu wurde von *Grossack*[21] entwickelt.

B. Das Verfahren von Grossack zur Messung der Veränderung der Konzentration

Es seien $[a_i(t_1), a_i(t_2)]$ die Merkmalsbeträge des i-ten Elements für die Zeitpunkte oder -räume t_1 und t_2. Eine Ordnung dieser Werte nach Größe braucht nicht vorausgesetzt zu werden. Zunächst wird angenommen, daß keine Zugänge und Abgänge, Fusionen oder Aufteilungen von Elementen erfolgen, womit $N(t_1) = N(t_2) := N$ ist. Man definiert

$$x_i = \frac{a_i(t_1)}{N} \quad \text{und} \quad y_i = \frac{a_i(t_2)}{N}$$

$(1 \leqq i \leqq N)$ als Anteile des i-ten Elements am Gesamtmerkmalsbetrag für die Perioden t_1 und t_2. Als Maß für die Veränderung der Konzentration wurde von Grossack der Koeffizient

$$K_{GR} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2} \tag{19}$$

eingeführt, wobei $\bar{x} = \bar{y} = \frac{1}{N}$ als durchschnittlicher Anteil der N Elemente am Gesamtmerkmalsbetrag aufzufassen ist. K_{GR} ist also ein Regressionskoeffizient. Er kann wie folgt leicht umgeformt werden:

---

[21] *J. M. Grossack*, Towards An Integration of Static and Dynamic Measures of Industry Concentration, R. Ec. Stat., 47 (1965), S. 301—308.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$K_{GR} = \frac{\sum x_i y_i - \frac{1}{N}}{\sum x_i^2 - \frac{1}{N}} = r \cdot \frac{s(t_2)}{s(t_1)} = r \sqrt{\frac{K_H(t_2) - \frac{1}{N}}{K_H(t_1) - \frac{1}{N}}} \tag{20}$$

Dabei sind $s(t_1)$ und $s(t_2)$ die Standardabweichungen der Anteile für die Perioden t_1 und t_2; r bezeichnet den linearen Korrelationskoeffizienten für die Anteile in den beiden Perioden.

Grossack geht davon aus, daß $\frac{1}{N}$ bei ausreichend großem N zu vernachlässigen ist. Dann wird (20) zu

$$K_{GR} \approx r \sqrt{\frac{K_H(t_2)}{K_H(t_1)}} \tag{20'}$$

Man erkennt die beiden Komponenten, die in diesen Koeffizienten zur Veränderung der Konzentration eingehen, hier besonders leicht. r erfaßt die Korrelation der Anteile für die beiden Perioden; $\sqrt{\frac{K_H(t_2)}{K_H(t_1)}}$ dagegen bringt die Veränderung des Konzentrationszustandes in allerdings nicht ganz übersichtlicher Weise zum Ausdruck. Mit r wird ein wesentlicher Bestandteil der Monopolmacht im Sinne einer Marktkonzentration, nämlich die Aufrechterhaltung oder Nicht-Aufrechterhaltung von Marktpositionen einzelner Elemente, berücksichtigt.

K_{GR} kann selbstverständlich positive und negative und auch dem Betrage nach über 1 liegende Werte annehmen. Sind die Anteile aller Elemente unverändert geblieben, so wird $K_{GR} = 1$. Steigt die Konzentration im Sinne des Herfindahl'schen Koeffizienten und ist r nahe bei 1, so wird $K_{GR} > 1$. Ist r nahe bei 1 und nimmt die Konzentration ab, so wird $K_{GR} < 1$. Ist r nicht sehr viel größer als 0 und die Konzentration unverändert, so wird wieder $K_{GR} < 1$. In diesem letzteren Falle haben sich trotz unverändertem Konzentrationsstand die Positionen der einzelnen Elemente zwischen t_1 und t_2 wesentlich geändert.

Für die in IV. A., Tabelle 3, enthaltenen Prozesse (Modellbeispiele) ist jeweils

$$\sqrt{\frac{K_H(t_2) - \frac{1}{N}}{K_H(t_1) - \frac{1}{N}}} \approx 2{,}49$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleich. Dagegen erhält man $K^{I}_{GR} = 2{,}3$; $K^{II}_{GR} = 1{,}8$ und $K^{III}_{GR} = -2{,}3$ als Werte der jeweiligen Grossack'schen Regressionskoeffizienten.

Komplikationen entstehen bei der Berechnung von K_{GR}, wenn Zugänge, Abgänge, Fusionen oder Aufteilungen von Elementen zwischen t_1 und t_2 vorkommen. Grossack empfiehlt, bei Zu- oder Abgängen den Anteil des noch nicht oder nicht mehr vorhandenen Merkmalsträgers jeweils mit 0 anzusetzen[22]. Bei Fusionen wird das Element mit dem größeren Merkmalswert für t_1 als Vorgänger des neuen, durch Fusion entstandenen Elements betrachtet und den anderen Elementen für t_2 ein Nachfolger mit Merkmalsbetrag 0 zugeteilt. Bei Aufteilungen ist entsprechend zu verfahren. Auf diese Art und Weise wird eingerichtet, daß die Anzahl N' der in beiden Perioden zu berücksichtigenden Elemente konstant gehalten wird, wobei $N' \geqq \max [N(t_1), N(t_2)]$ gilt. Welche vielleicht unerwünschten Konsequenzen diese Verfahrensweisen mit sich bringen, ist allerdings nicht ohne weiteres übersehbar.

V. Zusammenfassung und Schluß

Die statistische Erfassung von Konzentrationszuständen oder Konzentrationsprozessen muß zwangsläufig auf formale Kriterien wie Anzahlen von Merkmalsträgern und Anteilen an Gesamtmerkmalsträgern sowie deren Variationen im Zeitablauf ausgerichtet sein. Dies kommt durch die Einführung der Begriffe absolute und relative Konzentration zum Ausdruck. Schon deshalb dürfen rein statistische Konzentrationsanalysen nicht überbewertet werden.

Vor jeder Berechnung von Koeffizienten zur Kennzeichnung des Konzentrationsstandes oder der Veränderung der Konzentration sind die Probleme der Festlegung von Konzentrationsmerkmalen, der Abgrenzung von Untersuchungsgesamtheiten und der Definition von Einheiten zu lösen. Sie geben jeder statistischen Konzentrationsanalyse eine ganz spezielle Ausrichtung und können ihre Ergebnisse entscheidend beeinflussen.

Koeffizienten zur Erfassung von Konzentrationszuständen messen ein und dieselbe Situation in der Regel auf durchaus unterschiedliche Art und Weise. Ihre Reaktion auf Änderungen von Konzentrationszuständen kann in Richtung und Ausmaß verschieden sein. Ihre Verwendung muß unter intensiver Beachtung ihrer Eigenschaften und Eigenheiten erfolgen.

In den Koeffizienten K^{0}_{G} geht eine exakte Modellvorstellung von Nichtkonzentration ein. Aus theoretischer Sicht erscheint dies als großer Vorzug. Praktisch birgt jedoch die Festlegung der wünschenswerten An-

[22] *J. M. Grossack*, a. a. O., S. 303.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zahl N_0 von Merkmalsträgern ein Element der Willkür in sich. Die Verwendung von Koeffizienten wie K_G, K_H, K_{HT} oder K_{HP} oder die Betrachtung einzelner Anteile am Gesamtmerkmalsbetrag ist daher sehr viel bequemer, aber theoretisch nicht voll befriedigend.

Wie *Münzner* bemerkt, ist an eine einheitliche Messung des Konzentrationsprozesses im Sinne einer echt dynamischen Betrachtung nicht zu denken[23]. Daher beschränkt sich die statistische Erfassung von Konzentrationsprozessen auf Vergleiche zweier Konzentrationszustände zu verschiedenen Zeitpunkten. Entsprechende, aus K_H oder K^0_G abgeleitete Koeffizienten wurden von *Bruckmann* entworfen. Sie können jedoch eine eventuelle Änderung der Anteile und damit der Positionen der einzelnen Elemente nicht einbeziehen. Dies ist bei dem von *Grossack* entworfenen Koeffizienten anders, der die Korrelation der Anteile zu den beiden Zeitpunkten mit berücksichtigt. Hier wird also ein zusätzliches Element in den Meßvorgang einbezogen. Zugänge, Abgänge, Fusionen und Aufteilungen von Elementen machen hier jedoch Notlösungen unumgänglich.

Die meisten der hier zusammenfassend entwickelten Gesichtspunkte legen eine vorsichtige Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Konzentrationsmaßen nahe. Statistische Konzentrationsanalysen bedürfen daher immer einer umfassenden Ergänzung durch Überlegungen, die dem jeweiligen Sachzusammenhang entstammen.

Summary

Statistical Problems of Measurement of Concentration

First the concepts of absolute and relative concentration, the models of complete concentration and complete non-concentration, and the static and dynamic aspects of concentration are developed. In a second chapter some fundamental problems of concentration measurement are discussed: The definition of concentration variables; the determination of populations and elements of populations and the use of frequency distributions in concentration measurement. Furthermore, the Lorenz curve and several well known concentration coefficients are defined and compared with special reference to the model of complete non-concentration. Some of the coefficients prove to be theoretically unsatisfactory, some others raise practical problems. Finally, methods of measuring a concentration process are discussed. They are confined to the comparison of two concentration situations.

[23] Vgl. *H. Münzner*, a. a. O., S. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II.

Grundprobleme der Konzentration

Basic Problems of Concentration

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Collective Enterprise and Economic Theory

By *Gardiner C. Means*, Vienna/Virg.

I. Control and Systems of Economic Theory
- A. The Split in the Role of Profits
- B. Pricing Power and Administrative Competition
- C. The Indeterminacy of Wage Rates
- D. Capital Markets and Corporate Investment
- E. Present Incentives to Management

II. The Logic of Collective Enterprise
- A. Collective Enterprise as an Engine of Production
- B. The Arbitrating Role of Management
- C. New Incentives to Management

More than fifty years ago *Walther Rathenau* wrote concerning the great corporation:

"No one is a permanent owner. The composition of the thousandfold complex which functions as lord of the undertaking is in a state of flux... This condition of things signifies that ownership has been depersonalized ... The depersonalization of ownership simultaneously implies the objectification of the thing owned. The claims to ownership are subdivided in such a fashion, and are so mobile, that the enterprise assumes an independent life, as if it belonged to no one; it takes an objective existence, such as in earlier days was embodied only in state and church, in a municipal corporation, in the life of a guild or a religious order ... The depersonalization of ownership, the objectification of enterprise, the detachment of property from its possessor, leads to a point where the enterprise becomes transformed into an institution which resembles the state in character."[1]

More than a quarter of a century ago *Berle* and *Means* brought out the fact that the modern corporation not only detaches property from its posssessor but separates ownership from control over that property. They said, "In its new aspect the corporation is a means whereby the wealth of innumerable individuals has been concentrated into huge aggregates and whereby control over this wealth has been surrendered to a unified direction. The power attendant upon such concentration has brought forth princes of industry, whose position in the commu-

[1] In Days to Come (translation of *W. Rathenau*, Von kommenden Dingen, Berlin 1918, by E. and C. Paul) London 1921, 120 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nity has yet to be defined. The surrender of control over their wealth by investors has effectively broken the older property relationships and has raised the problem of defining these relationships anew. The direction of industry by persons other than those who have ventured their wealth has raised the question of the motive force back of such direction and the effective distribution of the returns from business enterprise"[2].

In the United States these corporate institutions have grown to huge proportions. A single corporation may employ hundreds of thousands of workers and have hundreds of thousands of stockholders and serve hundreds of thousands or millions of consumers. At the same time neither the stockholders nor the workers nor the consumers exercise a significant degree of control over the management of these enterprises. Top management has become virtually a self-perpetuating body, one board of directors, as a practical matter, selecting its successors[3]. And top management has come to own only a small proportion of the wealth under their control. Thus in 1957 the top management of the United States Steel Corporation (largest steel enterprise in the USA) owned approximately 1/4 of 1 percent of the corporation's outstanding stock[4]. Here we have a form of enterprise essentially different from the traditional concept of private enterprise in which the owner manages his own enterprise. Such an enterprise needs to be distinguished from private enterprise and, because it is in fact a great collective activity, I have chosen to call it a "collective enterprise". It is the aim of this paper to consider the relation of such collective enterprises to economic theory, past and future.

I. Control and Systems of Economic Theory

Enterprises can be classed into different categories according to the locus of control over the instruments of production and particularly according to the roles of consumer, labor, owner and manager in that control; and a different set of theories can be developed for each different type of control situation.

Consider first the economy of the Greek household, the "enterprise" from which the word "economic" is derived. In household production for household use, the household supplies the labor, owns the instru-

[2] *A. A. Berle*, Jr. and *G. C. Means*, The Modern Corporation and Private Property, New York 1932, 2.

[3] See: *A. A. Berle, Jr.* and *G. C. Means*, op. cit., Chapter V — "The Evolution of Control".

[4] United States Senate, Administered Prices, Hearings before the Subcommittee on Antritrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, 85th Congress, Washington 1958, Part 3, 1030.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ment of production, manages the "enterprise" and consumes the product. All the factors of the economy lie in a single unit and no separate factor controls or is excluded from control over the instruments of production.

In *Adam Smith's* theory, based on conditions before the industrial revolution had made much headway, the central role was played by the indvidual enterprise—"the butcher, the brewer or the baker"[5]—a one-man enterprise which employed an insignificant number of workers. In the purest form of the one-man enterprise, the same individual supplies labor, capital and management and controls the instruments of production but does not consume the products[6]. The consumer is thus separated from control over the instruments of production except as his buying in the market controls what is produced. The whole thrust of Smith's theoretical analysis was to show how the self-interest of the owner-labor-managers would operate to serve the consumer. Though they controlled the instruments of production, their actions would in turn be controlled by competition in the market. The difference between the theory of behavior applicable to a household economy and that applicable to an economy of one-man enterprises serving consumers through the market is obvious.

The industrial revolution brought into prominence a third type of control situation. In a factory enterprise having many employees, the workers, as well as the consumers, are separated from control over the instruments of production. Just as the consumer could influence production through the market for goods, so the worker could influence production through the market for labor. But neither shared in the direct control over the instruments of production.

Marx seized on this separation of worker from control and made it the basis of the class struggle, and the exploitation of the worker[7].

---

[5] The Wealth of Nations, Everyman's Edition, London 1910, Vol. I, 13. *E. R. A. Seligman*, in his introduction to this edition, says: "Adam Smith is the theorist of the domestic system; he does not give us an analysis of the factory system" (xv).

[6] The fact that the butcher or brewer or baker might have an apprentice or two or a few journeymen or other workers was incidental to *Smith's* central analysis. Also, under the putting-out system, the worker was his own "boss" even though his raw material was supplied by another. To *Adam Smith*, "labour" was the work done, whether by the owner-operator or some one else and "wages" were "the revenue derived from labour", whether hired or one's own. Thus his theory of wages was not a theory of the price of purchased labor but a theory which aimed to distinguish between that part of an owner-operator-worker's income which came from "labour" and those parts which came from his capital stock and land. That labor, capital and land could be supplied separately was incidental to his theory.

[7] We are not here concerned with *Marx'* labor theory of value. Even in the USSR the scarcity of capital and the importance of time-preference for economic planning has been recognized. This would seem to imply that capital

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Followers of Marx recognized the shrinkage in the controlling power of competition to determine either price or wage rates under the factory system as enterprises serving a single market became larger and fewer in number, and have envisaged even more intense exploitation as the owner-managers of "monopoly capitalism" were presumed in theory to use their control over the instruments of production to squeeze the workers both as laborers and as consumers.

In contrast, the traditional theorists almost completely neglected the separation of worker from control over the instruments of production. By treating labor as a commodity and each worker as a one-man enterprise selling labor, they were able to fit factory production into *Adam Smith's* system designed for one-man enterprises without any radical change. In the one-man enterprise the "baker" bought flour and other ingredients, combined them into a loaf of bread and sold it; in the factory enterprise he bought flour and other ingredients and also labor, made bread and sold it. Refinements were made through the greater emphasis on utility and the introduction of marginality. Much attention was given to the special commodity "labor" and the conditions surrounding its long run demand and supply. But fundamentally the framework of *Marshall's Principles* at the end of the 19th century was not greatly different from Smith's toward the end of the 18th century. Marshall's "representative firm" was owner-operated like Smith's individual enterprise and competition controlled its prices. The only major change was the emphasis on the special raw material, "labor". Both sets of theory are epitomized in *Walras'* famous system of equations.

We need not concern ourselves with just where between these two sets of theory the actuality of the 19th century lay. Certainly the rise in levels of living do not support the theory of extreme exploitation with the poor growing poorer. On the other hand, the changing character of competition in the pricing of factory goods and the impracticality of a classically competitive market for labor did not find their way into the central body of traditional theory until after the peak importance of the owner-operated enterprise had passed. Certainly these imperfections in the market provided the basis for some exploitation quite apart from any actual monopoly and called for a radical revision of theory. Yet this revision only began among traditional theorists in 1933 with the simultaneous publications of *The Theory of*

---

as well as labor must have value. Whether this value should accrue to capitalists or be socialized is a matter of social policy not a matter of economic theory. On the other hand, the question of power over prices and wage rates and the possibilities of exploitation is a matter of economic theory.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monopolistic Competition by *Chamberlin* in the United States and of the *Economics of Imperfect Competition* by *Robinson* in England[8].

The development of the modern corporation has brought a still further segregation from control as the owners have lost control of "their" enterprises. In the big collective enterprise, the owners as well as the workers and the consumers can influence production in some degree through the market as they buy or sell securities but do not directly control the enterprise. In the absence of serious mismanagement, the top management of the collective enterprise is secure in its control over the instruments of production. The separation of owner from control, like the separation of workers from control, calls for a basic reconsideration of theory.

Of course, a particular enterprise may not fall into any of these simple categories. The one-man enterprise may have an apprentice or two or may employ outside labor at periods of peak requirements as does the American family farm. Or the owner-operated factory enterprise may be incorporated and some shares may be sold to others at the same time that the bulk of ownership and control rests with the owner-operators. Or the collective enterprise may have a few shareholders outside of top management who, in combination, can strongly influence the decisions of top management and can become the nucleus of a proxy fight but do not effectively control the enterprise[9]. Here we are concerned with the theoretical implications of the big corporation in which ownership and control have become completely separated. Just as *Adam Smith* focused on individual enterprise and *Alfred Marshall* focused on the representative firm—a factory enterprise—this article will focus on big collective enterprise.

What then are the implications of collective enterprise for traditional theory? In what ways does collective enterprise undercut the assumptions of traditional theory and thereby put its conclusions in jeopardy? In this article I will take up five major issues raised by collective enterprise. These include the role of profits; the pricing process; the determination of wage rates; the role of management incentives; and access to the market for savings. In the case of prices and wage rates, the issues arise also in factory enterprise but are

---

[8] *E. H. Chamberlin*, Cambridge/Mass., (1933) 1957[7]; *J. Robinson*, London (1933) 1948[8]. See also. *A. A. Berle*, Jr. and *G. C. Means*, op. cit., the concluding chapter.

[9] It is often suggested that a block of 15 or 20 percent of the voting stock can provide effective control of an enterprise if the remaining stock is widely dispersed. Below some such level management is in practical control as long as it operates reasonably well and the influence of a sizeable block of stock presumably decreases as its ratio to the total voting stock diminishes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

intensified by corporate enterprise. The other three issues arise only with collective enterprise.

A. The Split in the Role of Profits

The first characteristic of collective enterprise which undermines traditional theory arises directly from the separation of ownership and control. This is the split in the role of profits. In traditional theory, the owner of an enterprise manages and controls it and the prospect of profits are both 1. an inducement to risk wealth in enterprise, and 2. an inducement to manage the enterprise profitably. In collective enterprise the two functions of supplying capital and controlling the enterprise have become separated and an issue arises as to the divided function of profits[10].

In the traditional logic of property, a controlling management is looked on as a trustee for the owners. It is its function to make profits for the stockholders. It can bring about the adoption of a profit-sharing arrangement in its own favor if such profit sharing will act as an inducement for making not only more profits but *enough more to increase the amount for stockholders remaining after management's share had been deducted.* But a profit-sharing plan in favor of management which could be expected to *reduce* the profits assignable to stockholders over what would be assigned to them in the absence of the plan would be frowned on in the courts in the United States and presumably elsewhere.

On the other hand, the logic of profits implicit in traditional economic theory would suggest that all of the profits over and above the competitive rate of return necessary to induce the supplying of capital should go to the controlling management so as to provide the maximum inducement to run the enterprise profitably. Thus a profit-sharing plan by which the controlling management received *all* of the profits over and above a competitive rate of return on capital would make profits serve both of their functions to the maximum. The owners would receive the wages of capital and the remaining profits would provide the controlling management with the maximum inducement to make the enterprise profitable.

If competition closely controlled the profits to be made and if the incentive effect of bonuses to controlling management did not suffer diminishing returns to a serious degree, then the second solution might well serve the public interest. Stockholders would obtain the com-

---

[10] For an extended discussion of this issue see *A. A. Berle,* Jr. and *G. C. Means,* op. cit., Book IV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

petitive rate of return on their savings and controlling management would obtain bonuses only in proportion to the competitive superiority of their management. But this brings us to the second problem raised by big collective enterprise, the changed character of competition.

B. Pricing Power and Administrative Competition

The second characteristic of collective enterprise which undermines traditional theory is the power of the big corporation over prices even in the presence of competition. This fact has been recognized in the theories of Imperfect and Monopolistic Competition but these theories have not carried the analysis and its implications very far.

On the other hand, the evidence of non-classical competition in the United Staates is clear. The anti-trust laws have been reasonably successful in preventing cartelization and monopoly (in the narrow sense of that term) outside of the regulated industries. But they have not maintained that classical competition which is presumed to prevent any power over prices on the part of individual enterprises. In most industries in which collective enterprise plays an important role, there are a few big companies dominating the industry. There are often the "big three" or the "big four". As a result, prices are not "made in the market" but are usually administered prices and reflect a greater or less degree of pricing power and pricing discretion on the part of price makers and price leaders[11].

According to the new theories of monopolistic and imperfect competition, the competition among a few enterprises does not prevent enterprises from making profits that are significantly above a competitive rate of return. This is particularly true where the size and established position of the few big enterprises make new entry into an industry difficult. In this situation the new theories suggest that profits significantly above a competitive rate can be maintained even over a considerable period of time.

However, controversy has developed over whether, *in fact*, the big enterprises do seek to maximize their profits[12]. Recent empirical studies both in England and the United States suggest that *short-run* profit maximization is often not the aim in setting prices[13]. Some

---

[11] An "administered price" has been defined as a price which is set and held constant for a period of time and a series of transactions.

[12] *A. A. Kahn,* Pricing Objectives in Large Companies: Comment, AER, Vol. 49 (1959), 670 ff.

[13] *R. L. Hall* and *C. J. Hitch,* Price Theory and Business Behavior, OEP, Vol. 2 (1939); *A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam* and *R. F. Lanzillotti,* Pricing in Big Business, Washington 1958; *R. F. Lanzillotti,* Pricing Objectives in Large Companies, AER, Vol. 48 (1958), 921 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

proponents of traditional theory have accepted this conclusion, but in turn argue that the aim is to maximize long-run profits[14]. Whether the term "long-run profit maximizing" has any significant meaning is doubtful. Certainly the kind of pricing calculus shown most frequently in the empirical studies is quite different from the traditional profit-maximizing calculus.

The traditional profit-maximizing calculus starts with estimated schedules of demand and cost and from these calculates the price which will equate marginal revenue and marginal cost. The calculus disclosed by a number of big industrial companies starts with a target rate of return and calculates what price is necessary in the light of estimated costs to make the target rate of return under "standard" rates of operation.

The exact procedure used seems worth spelling out because its use appears to be spreading among the larger corporations and because it may provide an important tool for public policy.

1. The first step is the selection of the target rate of return. The big corporation, by its very size is conspicuous and too high a rate of profit might trigger political or governmental intervention; too high a profit rate might also induce new competing enterprise; and too high a profit rate could make negotiation with labor unions more difficult. For these and perhaps other reasons, a corporation may seek a price which will produce a lower rate of return than the most profitable price in each separate pricing period would yield. If the target rate is chosen for these reasons the first step in the pricing calculus would be to balance the greater risks of government intervention, new competition, difficulty with labor, etc., against a higher rate of return on capital.

   The resulting target rate of return is often referred to as a "fair" rate of return, "fairness" being the opinion of the particular corporate management. It could be that the target rate selected was in fact also "fair" to the public; it might involve a risk-profit calculus tempered in the direction of the public interest. Or it might simply be the rate which represented the corporate management's best judgment as to the most satisfactory balance between risk and profit.

   Whatever the basis for selecting the target rate of return may be, forecasts of cost and revenue do not enter into this step in the calculus. Indeed, a corporation may adopt a certain target of return and adhere to it over a decade or more and long before it has been

[14] For example, *A. A. Kahn*, op. cit., 671.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

decided to produce some of the specific items to which the calculus is applied.

2. The second step in the calculus is to adopt a "standard" rate of operations for purposes of costing. The "standard" will usually bear a close relation to a corporation's average experience over a series of business cycles for somewhat similar products. Thus, for a particular line of activity such as electrical equipment, it might be found over a considerable period, that the corporation had operated at an average rate of 85 percent of capacity (as the corporation management defines its capacity) and this might be adopted as its "standard" rate of operation for purposes of calculating costs.
3. The third step is to estimate the cost of production at the standard rate of operation. This includes not only variable costs but also fixed costs. The calculation can run either in terms of aggregate costs or in terms of average unit costs and the cost figures arrived at are in no sense marginal costs.
4. The fourth step is to calculate the price which would have to be charged in order to make the target rate of return at a volume of sales equal to the standard rate of operation. This would be the target price.
5. The final step is to consider the target price in the light of demand and the prices of other similar products on the market. If demand seemed likely to exceed capacity at the target price, it might be that the actual price would be set above the target price, but it seems more likely that the target price would be adopted and plans would be made for expanding capacity. On the other hand, if demand seemed likely to average for a considerable period below the target rate, it might be decided not to make or to discontinue the particular product but it seems more likely that a lower price would be adopted and great pressure would be exerted to reduce costs to the point that the lower price becomes the new target price.

It should be noticed that under this type of pricing, the target rate of return is not the rate of return which is aimed at for each pricing period. It is only the rate of return which would occur if demand was just and only just sufficient to absorb the output at the standard rate of operation. If the standard was 85 % of capacity then the corporation would make more than the target rate when its sales exceeded the standard, and less than the target rate when demand was below the standard. It could only be expected that, over a period of years in which the average rate of operation was 85 % of capacity, the target rate would be just that earned.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

It should also be noticed that the target price could fluctuate in successive pricing periods if there were a significant fluctuation in the total unit costs which would be incurred at the standard rate of operation. The change in price would not be because of a difference in average unit costs due to operating at a rate other than the standard rate, but because costs at the standard rate were different.

One of the great advantages of such a pricing procedure in a big corporate enterprise is that it facilitates the delegation of detailed decision making. Once the target rate of return and the standard rate of operation have been established by top management, the pricing process can be delegated to lower echelons except perhaps for review by top management on major items or on proposals to depart from a target price. Also, it provides management with a tool to test the operation of subordinate divisions. If there is a general depression, a particular division cannot be blamed if it fails to make good profits. But if, with generally reduced demand, it fails to make the profits corresponding to the target price for the level of demand that actually occurs, then the division management warrants the attention of top management.

The empirical studies in the United States have disclosed various target rates of return. Thus, one empirical study found two industrial companies employing target rates of return of 20 % after taxes, one employing 15 %, two employing 10 %, and one employing 8 % (though a few years ago the target rate of the latter was apparently raised to a higher figure)[15]. Some corporations with target rates and standards adopted before World War II have averaged returns higher than their target rate, suggesting that operations have averaged above the standard rate employed in pricing. Some others have averaged less than the target rate.

Target pricing is so different from that envisaged in the traditional theory of pricing that its relation to the latter is not yet clear. It undoubtedly produces more stable prices than the profit-maximizing calculus would produce. Also it seems likely that it produces lower prices than the profit-maximizing calculus, but by no means as low as would bring profits to a competitive rate of return. What is immediately important here is that the target calculus is quite different from the profit-maximizing calculus, and reflects a degree of power over prices that makes it inappropiate to apply to big collective enterprise the classical conclusion that, in the presence of competition, the self-interest of profit-seeking enterprisers would serve, not exploit, consumers.

---

[15] *R. F. Lanzillotti*, op. cit., 924—927.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. The Indeterminacy of Wage Rates

The third important difference between traditional theory and that appropriate to collective enterprise concerns wage rates.

Traditional theory, by treating labor as a commodity, was able to conclude that, in the absence of labor organization, competition among workers for jobs and among employers for workers would make the price of labor determinate and tend to make wage rates for each category of labor equal to the marginal productivity of labor. It was recognized that bargaining between organized labor and organized management would, in any single negotiation, produce wage rates which were economically indeterminate. Here the principles which were developed by *Cournot* and *Edgeworth* for bargaining between a single seller and a single buyer were applicable. But even here it was often expected that competition would, over the longer period, maintain a level of wage rates close to those which would develop in the absence of labor and business organization. On this basis it is often argued that labor unions cannot increase real wage rates except temporarily or by one group of workers at the expense of another.

However, when the big corporation employs tens or hundreds of thousands of workers and there is no labor organization, the corporation is likely to have some power over wage rates comparable to its power over prices. Thus, in the 1920's, before labor was organized in the more concentrated industries of the United States, wage rates were a form of administered price, with management setting the rates. Sometimes their pricing power was used in what appeared to be the public interest. Thus, early in the big depression of the 1930's, the managements of many big corporations agreed with President Hoover not to cut wage rates and this agreement was honored for more than a year. To what extent big enterprises used their power to hold down real wage rates in periods of prosperity is not known. But between 1929, before big industry was unionized, and 1955, after much of it was organized, labor's proportion of the combined income of labor and capital appears to have increased greatly. Official Department of Commerce figures show an increase from 78 % in 1929 to 86 % in 1955, both prosperous years[16]. Some of this apparent shift in favor of labor is undoubtedly due to the statistical effect of tax law changes; some may be due to the increase in corporate tax rates in situations where corporate income taxes could not be passed on; some may be due to change in industry operations. But it is not unreasonable to believe

[16] U. S. Department of Commerce, U. S. Income and Output, Washington, 1958, 134 and 135. The figures include compensation of employees, corporate profits after tax, and net interest.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

that a significant part resulted from the effect of labor organization. This would be consistent with the modern theory of imperfect markets.

In this context, labor organization appears as the development of a countervailing power in response to the power of big enterprise over wage rates. Whether, in the new situation, labor is exploiting capital as some managements contend or management is exploiting labor as some unions contend; whether in particular industries management and labor combine in effect to exploit consumers; or whether collective bargaining by chance produces a balance so far as wage rates are concerned, is not clear. What is clear is that wage rates are to a significant extent indeterminate. A theory of collective enterprise must deal with this indeterminacy of wage rates.

D. Capital Markets and Corporate Investment

The fourth major characteristic which must be dealt with in a theory of collective enterprise is that of corporate investment and its relation to the market for securities.

In traditional theory, borrowing by the owner-operator was recognized and theories of interest were developed. *Keynes*, in his General Theory of Employment, Interest and Money[17] extended the scope of interest theory of include returns on stock as though they were interest. But in fact the two have different effects. Its is difficult to imagine great swings in the aggregate market value of debt instruments—bonds, short term notes, etc.—such as occur in the market value of stocks. There can be *relatively* minor shifts in the aggregate value of long term bonds, but traditional theory has not found these to be of sufficient importance to integrate them into macroeconomic analysis. On the other hand, traditional theory has regarded the stock markets as a source of capital for enterprise essentially comparable to the markets for long and short term loans.

In the United States, however, there is a real question whether the stock markets do, in fact, serve as a significant source of equity capital for the big unregulated collective enterprises.

In the regulated industries such as public utilities and railroads, the prices for services are controlled with the aim of limiting profits to a "fair rate of return on a fair value" for the capital "used and useful in the public interest". As a result, the earnings are usually limited to between 6 and 7 percent and cannot provide the large amounts of new capital necessary for expansion. This makes necessary the public sale of new securities, both bonds and stock, in order to obtain a major part of the new capital required.

---

[17] *J. M. Keynes*, London 1936.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In contrast, the larger collective enterprises not subject to regulation make very little use of the potential market for stocks and derive most of their new capital from retained earnings and from borrowing. For example, from 1946 to 1956, the three largest steel companies in the United States increased their total assets by over $2.5 billion, more than three-quarters of the increase coming from retained earnings and most of the remainder from bonds. In the ten year period, no stocks were sold to the public[18]. Aside from the regulated enterprises, this combination of retained earnings and borrowing as the source of new capital is common among the big enterprises.

There are two aspects of this situation that deserve attention. On the one hand, the popular demand for the stocks of big business enterprises maintains their prices at such levels that the ratio of actual earnings to the market price is not greatly above that on bonds[19]. The public seems prepared to supply capital to collective enterprise at competitive rates of return. On the other hand, the rate of earnings on the actual investment *within* the corporation is likely to average very much higher.

Thus, when a target of return of 20 % is in fact realized over a considerable period during which new equity capital could be obtained at market rates of 6 or 8 percent, it means that, from the public viewpoint, an enterprise is failing to make use of the investment opportunities which face it. An enterprise which will only replace old equipment with new when the new investment will promise to earn 20 percent is failing the public in the use of resources. It is equally failing the public in its use of resources when it will expand its capacity only if it can expect to make 20 percent on its new investment. If competition were truly of the classical character, such limitation on development by a single enterprise would not be important since other enterprises could be expected to obtain capital and expand wherever the opportunity to make more than the prevailing rate of return presented itself. But where a few big collective enterprises constitute an industry, classical competition cannot be expected to operate. And from the point of view of the enconomy as a whole, a wide gap between the competitive rate of return and the target rate represents a clear case of wasted resources and lost opportunities. This

---

[18] A small amount of stock was sold to employees and one-tenth of the total new capital was raised through convertible bonds, some of which have been converted to stock.

[19] Some of the value of a stock is, of course, that its value will rise as a result of retained earnings and increased profit. Thus, the current rate of earnings is only a *partial* basis for a comparison with bond yields. However, even after this factor is taken into account, investors appear willing to supply equity capital at rates not markedly above those for debt capital.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

point is clearly made in a recent advertisement of a leading machine tool manufacturer which reads, "Machine tool buyers beware the fallacy of the 'Rate of Return on Investment' formula", and "the man who needs a new machine tool is already paying for it"[20].

E. Present Incentives to Management

The final difference between collective enterprise and the representative firm of traditional theory which will be discussed here has to do with management incentives.

In a factory enterprise the owner in control of the enterprise could employ a manager and provide him with incentives through a bonus system related to profits. By properly designing the bonus system, the owner himself could provide the ultimate management that would produce the most profits for himself commensurate with the risks he was willing to take.

For the collective enterprise, in which owners have surrendered or lost control over management, the problem of incentives is significantly different.

In the United States, the progressive income tax system makes it difficult to provide bonuses to management which are commensurate with the power and responsibility which management exercises. Under tax law, a married recipient of a bonus whose other taxable income amounted to $100,000 would retain only 40 per cent of the bonus after Federal taxes and if his other income was $200,000 he could retain only 30 %. Indeed a married man with a total taxable income of $200,000 would retain only $89,020 after Federal taxes[21]. State taxes may also take some part of salary and bonus income. And since the incentive effect of a bonus is the increment of bonus after taxes for an increment of profit, the incentive effect of bonuses is greatly reduced.

To some extent this tax difficulty is being overcome by providing the bonus in the form of options to buy shares in the future at the price prevailing at the time the options are given. This provides a very considerable incentive to operate the corporation so that the market price of its stock rises. If management is given the right to buy a certain number of shares from the corporation at $100 and the

---

[20] Jones and Lamson Machine Co., Business Week, Nov. 14, 1959, 39.

[21] The latter figures assumes a man and wife with no dependents and no other source of income than salary and bonus. Dependents would increase the income after Federal taxes somewhat while income from other sources would reduce the additional revenue from salary and bonus. A single individual with a $ 100,000 taxable income from other sources would retain only 11 % of any bonus and one with other income of $ 200,000 would retain only 9 %.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

market price rises to $200, the members of management can then obtain shares for $100 and sell them subsequently for $200. If the two transactions are at a sufficient interval to meet tax requirements, the capital gain of $100 will be taxed at a maximum rate of 25 %. In this way, larger after-tax inducements can be provided, though the economic and social implications of such indirect "bonuses" have yet to be clarified.

A further question as to incentives is raised by the logic of profits already discussed. As we have seen, the logic of profits suggests that all the profits over and above a competitive rate of return to owners should go to management if profits are to provide the maximum incentive to operate the enterprise profitably. However, at the present rates of earning for many collective enterprises this would mean tremendous profits to management even after the very high tax rates. Here the law of diminishing returns could be expected to operate so that the additional incentive from additional bonus would be negligible and could easily operate in reverse. An individual, having made great sums, might quickly retire, thereby depleting the supply of skilled management. Thus, in the special conditions surrounding the great collective enterprises of modern industry the logic of profits itself appears to break down.

If the logic of profits breaks down when applied to collective enterprise both as to owners and as to management; if management has significant power over prices and wage rates are indeterminate; and if investment policy produces rates of return on investment far in excess of competitive rates, it would seem that the conclusions of traditional theory on the social efficacy of the profit drive controlled by competition do not apply. There is need to reconsider the conditions under which collective enterprise can be expected to operate in a way to serve the public interest without government regulation.

II. The Logic of Collective Enterprise

It is the aim of the remainder of this paper to spell out what would seem to be the logic of collective enterprise in respect to three characteristics: 1. in respect to production and the use of resources, 2. in respect to the role of management, and 3. with respect to the incentives of management.

A. Collective Enterprise as an Engine of Production

From the public point of view, the most important value of the big collective enterprise is as a great engine of production. When, in fact,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a management is directing and coordinating the labor of a hundred thousand workers using instruments of production provided by a hundred thousand investors in producing goods for hundreds of thousands or millions of ultimate consumers, it is almost certain to be operating a productive machine which experience has shown is vastly more productive than if each worker operated independently and without the aggregations of capital that can be obtained through multiple ownership. Also, where large aggregates of capital are required by the techniques of production, the collective enterprise is likely to be more productive than medium sized factory enterprises.

There can be much argument over what branches of production can best be served by individual enterprise—the farm family, the man and wife store, the independent doctor or dentist; what branches can best be served by the owner-operated factory enterprise such as dominated 19th century industrial production; and what branches can best be served by collective enterprise. This paper is not concerned with what size or character of enterprise is most economical or what criteria are appropriate in measuring the economy of size. It does, however, assume that big collective enterprises have an appropriate role to play in the modern economy. Furthermore, as techniques of management continue to improve, as the machinery and electronic equipment for dealing with the routine and the complex decision making of management improve, it seems likely that the appropriate role of collective enterprise will increase. And as the logic of collective enterprise becomes more clear and as enterprises operate more consistently within that logic instead of straining to operate according to the logic of private enterprise, it seems likely that the role of collective enterprise will be more firmly established.

From the public viewpoint, what is the productive role of collective enterprise? In the broadest terms, this role is to use resources of capital and labor, of management skills and technology to produce useful goods. If wage rates and the competitive rate of return on capital were established by the markets for labor and capital, this function could be clearly stated in general terms. Then the collective enterprise would best serve the public if it used capital and labor and raw materials to make products which were sold at prices just sufficient to meet the economic costs. The prices charged would have to cover the cost of raw materials, the wages of labor, the wages of capital and the incentives for management. As opportunities developed in the chosen field of a collective enterprise to invest in ways which would yield more than the competitive rate of return, such investment would be made and prices brought down to a corresponding extent. New capital and additional labor would be obtained at the competitive

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rates. And a constant effort would be made to reduce costs, improve product and otherwise operate in the most economical manner. The end result would be essentially that which classical competition was expected to bring about. For collective enterprise we must reject the control process of classical competition as not being applicable, but we can accept as the end objective the economical use of resources very much as it has been delineated in traditional competitive theory. If collective enterprises were operated as engines of production to use resources in this manner, the public interest would be served.

At first thought, it may seem impossible to manage an enterprise in these terms. What is to take the place of profit as the measure of policy if an enterprise does not aim to make as much profit as possible commensurate with risk? Here the target rate of return enters in. It is easier to aim at a target rate of return than at maximizing profit. And it should be easier still to achieve a target rate of return close to the competitive rate of return on capital in the market than to achieve a much higher rate. Thus, a target rate of return on capital at approximately the competitive rate would be the touchstone of policy, taking the place of profit maximizing or the use of a target rate of return much above the rate at which investors are willing to make new savings available to collective enterprise.

Such reasonable target pricing would mean that instead of financing all or most of net new investment out of earnings, larger amounts of capital would have to be obtained from the public market. This would put the public security markets to the use which traditional theory has ascribed to them. In the United States the public utilities with rates of return limited by regulation have found no difficulty in obtaining capital from the markets for a very great expansion and have obtained it at reasonable costs. For unregulated collective enterprises there would seem to be no justification in the logic of collective enterprise for overcharging consumers in order to obtain funds for financing expansion and then crediting the stockholders with the gains from such investment. Only as capital is invested and prices are set which yield, over a period, a competitive rate of return on capital, will economic use of resources be achieved.

The logic of collective enterprise thus suggests that such an enterprise would not serve the public interest if it were operated to maximize profit; and that it would serve the public interest if it used the resources available to it in the most economical manner and priced to finance the wages of both capital and labor. In contrast to the classical objective of maximizing profit, the objective in the operation of the great engines of production which are here called collective

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

enterprises should be the optimum use of resources, using a competitive rate of return on capital as its target.

B. The Arbitrating Role of Management

It is one thing to talk of making the optimum use of resources when the prices of capital and labor are given. But under the usual conditions of collective enterprise, the management of a collective enterprise has a considerable degree of power over what owners actually receive for their capital and the risks involved; over what workers receive for their labor and their working conditions; and what price the consumer pays and the quality of product he obtains.

In each case the power of management is limited. New capital will not be supplied if earnings are too low or risks are too high. The power over wage rates is shared with labor organizations. And even though classical competition does not prevail, competition of a sort is likely to limit the range of pricing discretion.

However, within a significantly wide range, the management of a big collective enterprise is in a position to shift the gains from the operation of the productive machine among the participants, including itself. Apart from its own interest and within the limits of its discretion, it has become an arbitrator between the conflicting claims of investors, workers and consumers. It has become such an arbitrator regardless of whether it wants to be or not. This is the nature of our big collective enterprises.

Even if the objective of optimizing the use of resources were vigorously pursued, this necessity of arbitration would not be eliminated. The competitive market rates of return on capital would give a rough guide to a reasonable target rate of return and the actual cost of raising new capital would be a further guide, but some margin would remain and stockholders could be expected to demand that the collective enterprise should be run in their interest. Similarly, the wage rates in other industries would provide a rough guide to appropriate wage rates, but collective bargaining would bring labor power in clash with management power. So long as the collective enterprise is being run in the interests of stockholders and rates of return are being earned far above the rates at which new capital could be obtained, the pressure from labor for higher wage rates is understandably great. It is not unreasonable to expect that this pressure would be greatly abated if the objective in managing these productive engines were not to maximize profit but to yield the optimum use of resources. The issue of how the gains from increased productivity should be divided between capital, labor, management and consumers

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

would still remain to be worked out. And the working conditions of labor, one of the factors which distinguishes labor from a commodity, would present a problem of negotiation. Finally, the decision on product and price would be far from determinate under a policy of making optimum use of resources and could be more or less favorable to the consumer. This means that management in the collective enterprises is, by the nature of the case, an arbiter between the separate interests whose control over the instruments of production have been separated in the development of these great engines of production.

C. New Incentives to Management

So far the logic of collective enterprise suggests 1) that the operating objective of management should not be to maximize profits but to optimize the use of resources using a competitive target rate of return as an instrument, and 2) that management is, by the nature of big collective enterprise, an arbiter between conflicting interests. But why should management seek to optimize the use of resources? Why should it attempt to arbitrate in a just fashion? Can we expect that somehow or other the management of a collective enterprise will operate it in the public interest?

It is one of the great beauties in the theory of classical competition that under it the public would be served even if each individual served only his own interest. We will be on solid ground in contemplating collective enterprise if we start with the assumption that the management of a collective enterprise will run that enterprise in its own interest. We must also recognize that management can have many interests—the desire for power and prestige, the desire for pecuniary gain, the desire to serve the public interest. In so far as management desires to serve the public interest, the main problem is to clarify the public interest. Power and prestige can be derived from the successful operation of a great collective enterprise and can be made to serve the public better as "success" comes to be measured, not in terms of enterprise profit, but in terms of its use of resources, including capital. But management need not be required to consider the public interest. The objective it should pursue can be more narrowly defined in terms of optimum use of resources and unbiassed arbitration between the conflicting interests of the collective it manages. The final problem is how to harness management's desire for pecuniary gain in such a way that gain will come from carrying out its appropriate role. This means a reconsideration of the bonus system, and, in the United States, a reconsideration of the tax system as it applies to the income of management.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

First consider the cost of bonuses. For a corporation doing a billion dollars worth of business a year, bonuses to top management of $5 million would be a small price to pay for efficient management in the public interest. Yet this sum would provide large bonuses by prevailing standards in the United States. And a smaller amount distributed as bonuses to top management would be a more powerful instrument if the high tax rates on earned income from collective enterprise were significantly reduced. The problem is not the cost of adequate bonuses, but whether a bonus system could be devised which would provide incentives consistent with the public interest.

One thing is clear. Bonuses geared to making higher profits would not serve if the objective is optimum use of resources. Also, one does not obtain unbiased arbitration if one offers bonuses to the arbitrator for bringing advantage to one of the parties at interest. Thus bonuses related to higher profits would be ruled out by the logic of collective enterprise.

In American industry two bonus systems are frequently in operation in a single corporation. Top management receives bonuses related to profits[22]. Lower officials and others receive bonuses measured in terms of performance, such as bonuses for reducing costs, for improving products, and for other actions to increase ifficiency in the use of resources. Bonuses of this second type usually tend to serve the public interest[23]. There is nothing in principle which would stand in the way of employing performance bonuses to give top management the incentives to drive for optimum use of resources. Designing measures of performance for top management would require particular attention but should by no means be beyond the skill of industrial management. They would presumably include the reduction of costs, product improvement and, perhaps, some measure of labor relations such as low labor turnover and some measure of investment success such as achieving the competitive target rate of return (but not for over-earning it). I am not here trying to spell out a bonus system based on performance, but only suggesting that the logic of collective enterprise requires such a bonus system and that it does not seem to be unfeasible.

I will not go into the question of whether the big corporations are likely or can be persuaded to follow the path suggested by the logic of collective enterprise. Nor will I go into many ancillary problems such as who selects top management and how does one draw the line

[22] Bonuses in the form of stock-purchase rights are included here as related to profits, though indirectly.

[23] There are, of course, exceptions as where cost reductions come from exploiting labor or the "improved" product is actually an exploitation of the consumer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

between collective enterprise and private enterprise. What I do suggest is that collective enterprise carries its own logic which is different from the logic of private enterprise; that in collective enterprise owners, workers, and consumers have been separated from direct control over the instruments of production by the development of collective enterprise and from indirect control by the absence of classical competition; that collective enterprise will not adequately serve the public interest if it is operated to maximize profit; that the basic object of management must be to make optimum use of the resources available to it, including both capital and labor; that management has become the arbiter and must arbitrate without bias between the conflicting interests of investors, workers and consumers; and that incentives for top management must be provided, not in terms of profit, but in terms of performance. This seems to me the logic of collective enterprise.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ökonomische* Theorie der Macht**

Von *Helmut Arndt*, Berlin

I. Die Problematik
II. Aktionsparameter der Macht
III. Die Arten der ökonomischen Macht
IV. Marktbeherrschung (einschließlich Monopol und Monopson)
  A. Aktionsbereiche der Marktmacht
  B. Arten und Grade von Marktmacht
  C. Die Wirkungen der Marktmacht
  D. Beherrschung von Weltmärkten
V. Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse
  A. Die Problematik
  B. Umwertungen abhängiger Unternehmen
  C. Umwertungen abhängiger Haushalte
  D. Freiwillige Umwertungen der Ausbeuter
  E. Volkswirtschaftliche Wirkungen von Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen
VI. Abschließende Bemerkungen

Ökonomische Macht verwandelt — wie zu beweisen sein wird — ökonomische „Daten"[1] (und zwar sowohl „einzelwirtschaftliche" wie „gesamtwirtschaftliche") in Variable (und Variable umgekehrt in ökonomische Daten). Ist dies richtig, so läßt sich eine ökonomische Theorie der Macht nur aufstellen, wenn man bereit ist, bei der Analyse:

---

* *Ökonomische* Theorie, weil es auch soziologische und politologische Theorien der Macht gibt.

** Die Untersuchung beschränkt sich auf Phänomene, die für die wirtschaftliche *Konzentration* relevant sind. — Angemerkt sei weiterhin, daß das Privateigentum weder die einzige Quelle für die Entstehung von ökonomischer Macht noch notwendig ihre Hauptursache ist. Ökonomische Macht — und zwar sowohl im Hinblick auf Marktmacht wie im Hinblick auf Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse — ist in jeder Wirtschaftsordnung (und damit unabhängig vom Wirtschaftssystem) zu beobachten, wenn sie auch in verschiedenen Erscheinungsformen auftritt. Vgl. *H. Arndt*, Grundfragen der Konzentrationspolitik, Z. f. g. St., Bd. 127 (1971), S. 317 ff.

[1] *Modelltheoretisch* handelt es sich allerdings bei den „Daten" um *Prämissen*. Zum Begriff der „Daten" vgl. *W. Eucken*, Die Grundlagen der Nationalökonomie, (1939), Bad Godesberg 1947[5], 3. Kap.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. *die Veränderung subjektiver Größen einzubeziehen* — und damit die Gossenschen „Gesetze" wie alle anderen Prämissen preiszugeben, die einen Einfluß der Macht auf ökonomische Wertungen ausschließen, und

2. *die Veränderung aller objektiven Größen* zu berücksichtigen, die als *Aktionsparameter ökonomischer Macht* verwendet werden können — und sich nicht wie bisher auf Mengen oder/und Preisvariationen zu beschränken. Hierbei wird der Einfluß wirtschaftlicher Macht (z. B. durch Lobbies) auf die staatlichen Gesetze und damit auf die staatliche Wirtschaftspolitik nicht zu vergessen sein;

3. *nicht von einer stationären, sondern von einer sich entwickelnden Wirtschaft* auszugehen.

Dies ist vom Standpunkt der traditionellen Theorie ein Sakrileg[2] in dreifacher Hinsicht: Für die *traditionelle* Theorie sind die Grenznutzen der einzelnen Güter, die Produktionsfaktoren, überhaupt die Technik in jeder Hinsicht und nicht zuletzt die staatlichen Gesetze und Institutionen vorgegebene und unveränderliche Größen. Außerdem wird üblicherweise ein Gleichgewicht „ceteris paribus" unterstellt. Hier wird jedoch darzulegen sein, daß

1. *die Bewertung ökonomischer Güter nicht unabhängig von den Machtverhältnissen ist,* weil und sofern der ökonomisch Stärkere im Interesse seiner eigenen Gewinnmaximierung den Schwächeren zu Umwertungen und damit zu „Verschiebungen" seiner Vorteils- oder Kostenkurven zwingt,

2. die Variation der Produktqualität und der Haltbarkeit des Gutes, der Betriebs- und Unternehmensgrößen, wie aller wirtschaftlich relevanten staatlichen Maßnahmen und Gesetze ebenso wie die *Veränderung anderer objektiver Größen, die von der ökonomischen Theorie bislang als „Daten" unterstellt wurden, als Mittel der Gewinnmaximierung eingesetzt werden können,* und

3. die Wirkungen der Macht nicht mit Hilfe der neoklassischen „Marktformenlehre" oder mit Hilfe irgendwelcher „Gleichgewichtssysteme", sondern nur in dem *Modell einer sich entwickelnden Wirtschaft* voll erfaßt werden können.

Dabei wird sich auch herausstellen, daß *Monopole nur einen Sonderfall ökonomischer Macht* darstellen und daß selbst die Mehrzahl der Fälle, in denen Monopole volkswirtschaftliche Wirkungen ausüben, nicht durch die klassische Monopoltheorie (und erst recht nicht durch die Dyopol- oder Oligopoltheorien) erklärt werden können.

---

[2] Schon *Eucken* hat darauf hingewiesen, daß die Antithese „Macht oder ökonomisches Gesetz" (Böhm-Bawerk) wenig fruchtbar ist und „verschwinden" sollte. Vgl. *E. v. Böhm-Bawerk,* Macht oder ökonomische Gesetz, Z. f. Vw., Bd. 23 (1914); *W. Eucken,* Die Grundlagen ..., a. a. O., 4. Kap., V sowie Anm. 59 und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Die Problematik

Acht Fälle können jene Problematik verdeutlichen, die im folgenden untersucht werden soll.

1. Fall: Als John *Rockefeller* sr. im 19. Jahrhundert den Versuch unternahm, sich ein Monopol für Erztransporte auf den nordamerikanischen Seen zu verschaffen, ging es ihm nicht darum, den Gewinn aus den Schiffsfrachten in der von *Cournot*[3] oder *Amoroso*[4] angenommenen Art zu maximieren. Er hatte vielmehr das Ziel, *Carnegie* zum *Verkauf seiner Stahlwerke zu einem Spottpreis zu zwingen*[5]. Er wollte Carnegies Stahlwerke von den Erzzufuhren abschneiden, weil er davon ausging, daß Stahlwerke, die mangels Zufuhr von Erzen stilliegen, so gut wie wertlos sind.

2. Fall: Kaufhäuser und Kettengeschäfte, die ihre Fabrikanten zu Preisnachlässen von 40 % und mehr vom Fabrikpreis zwingen, kaufen von diesen Waren deshalb *nicht weniger ein, sondern mehr,* weil auch sie mehr verkaufen. Denn je niedriger ihre Einkaufspreise sind, um so niedriger können auch ihre Verkaufspreise sein und um so größer wird — nicht zuletzt auf Kosten der teurer einkaufenden Spezialgeschäfte — ihr Verkaufserfolg sein. Nach der üblichen Theorie des Nachfragemonopols (Monopson), die als Variable nur Preis und Menge kennt, müßte das Gegenteil der Fall sein, weil der Nachfrager bei gegebenen Kosten- und Vorteilskurven die nachgefragte Menge nach der Gleichung $GA = GV$ bemißt. Auch die von *Frisch*[6] für den Optionsfixierer gefundene Lösung erklärt diesen Fall nicht. Denn der Optionsfixierer, der den Anbieter auf die Stückkostenkurve drückt und ihm auf diese Weise die Differentialrente nimmt, kauft lediglich die Menge, die sich ohne Monopson-Stellung ergeben würde, und kein Stück mehr[7].

Frage also: Wie läßt es sich theoretisch erklären, daß ein Kaufhaus, das seine Nachfragemacht einsetzt, um billiger einzukaufen, seine Nachfrage nicht wie im Falle eines Monopsons verringert, auch nicht wie im Falle der Optionsfixierung konstant läßt, sondern erhöht?

---

[3] *A. A. Cournot,* Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Paris 1838.

[4] *L. Amoroso,* Principii di economica corporativa, Bologna 1938; *ders.,* Meccanica economica, Macri 1942.

[5] Vgl. *H. Hatcher,* A Century of Iron and Men, Indianapolis/New York 1950, S. 188 ff.

[6] *R. Frisch,* Monopole-Polypole — la notion de force dans l'économie, in: Festschrift für H. Westergaard, Nationaløk. Tidsskrift, Bd. 71, Kopenhagen 1933.

[7] Vgl. z. B. *H. v. Stackelberg,* Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern (1943) 1948², S. 203. Es erfolgt auch keine Optionsfixierung, sofern der abhängige Anbieter überhaupt keine mengenmäßige Verpflichtung übernimmt, sondern sich nur der beherrschende Nachfrager zur Abnahme einer Mindestmenge bereit erklärt; vgl. hierzu aber auch *S. L. Gabriel,* Genossenschaften und Konzentration, in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Fall: Amerikanische Automobilfirmen haben wiederholt in Depressionszeiten ihre *Händler gezwungen, mehr Autos abzunehmen, als diese von ihnen abnehmen wollten.* Den Händlern blieb vielfach nichts anderes übrig, als die Wagen weit unter Selbstkosten abzustoßen, wobei ihre Lieferanten, die Automobilproduzenten, mit denen sie vertraglich verbunden waren, selbst dies noch zu verhindern suchten, weil es ihre Preispolitik gefährdete. — Die überkommene Monopoltheorie bietet auch hierfür keine Erklärung. Der Monopolist Cournots zwingt seine Abnehmer nicht, *mehr* zu kaufen, als diese freiwillig abnehmen wollen, sondern er maximiert seinen Gewinn, indem er *weniger* verkauft. Auch das Modell des Optionsfixierers erklärt diese Erscheinung nicht, denn ein Optionsfixierer im Sinne von *Frisch* bringt seine Kunden lediglich dazu, gerade so viel an Gütern zu erwerben, als sie ohne das Vorhandensein einer Monopolstellung erworben hätten. Die traditionellen Theorien beantworten somit die Frage nicht, weshalb der Mächtigere den Schwächeren zwingen kann, *mehr* zu kaufen, als dieser an sich kaufen möchte. Frage also: Wie läßt sich theoretisch erklären, daß die Händler mehr Automobile kaufen, als sie — bei freier Entscheidung — kaufen würden (und daß sie sogar partiell zu Verlusten bereit sind, um ihre Beziehungen zu ihrem Lieferanten nicht zu gefährden)?

4. Fall: Das Verhältnis von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden wird üblicherweise mit der Theorie des „bilateralen Monopols" erklärt. Tatsächlich paßt diese Theorie auf die Beziehungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden nicht[8]. Die Gewerkschaften haben sich zwar für Achtstundentag, Fünftagewoche u. dgl. eingesetzt, verfolgen im allgemeinen aber *keine Politik der Angebotsverknappung,* wie nicht zuletzt das Vorhandensein von Millionen von Gastarbeitern in europäischen Industrieländern beweist, gegen deren Anwerbung die Gewerkschaften noch nicht einmal protestiert haben[9]. Ebenso haben auch die Nachfrager nach Arbeit, die sog. „Arbeitgeber", nicht versucht, durch eine freiwillige Einschränkung ihrer Nachfrage den Lohn zu drücken oder Lohnsteigerungen zu verhindern. Frage: Wie ist zu erklären, daß sich weder Gewerkschaften noch Arbeitgeberverbände nach der traditionellen Monopoltheorie richten, obschon sich zwischen beiden — von niemandem bestritten — *Macht*kämpfe abspielen?

5. Fall: Das internationale Glühlampenkartell hat die Gewinne seiner Mitgliedsfirmen nicht zuletzt dadurch erhöht, daß es die Lebensdauer der Glühbirnen reduzierte. Das gleiche taten z. B. auch die Produzenten von Taschenlampenbatterien in den USA. In beiden Fällen erhöhte sich der Absatz, während die Kosten (Grenz- wie Stückkosten) sanken. *Mittel*

---

[8] Vgl. hierzu *K. Rothschild,* Unterschiedliche Dimensionen der Lohntheorie, in *H. Arndt* (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schr. VfSp. (NF), Bd. 51, Berlin 1969, S. 53 ff., insb. S. 67 f. und die dort angegebene Literatur.

[9] Allein im Herbst 1970 waren rd. 2 Mio. Gastarbeiter in der BRD.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Gewinnmaximierung ist in diesem Fall die Variation der Gutsqualität, die durch die herkömmliche Annahme gegebener Gutsqualität (Homogenität des Guts!) aus der Monopoltheorie ausgeschlossen worden ist. Auch diese Art der Gewinnmaximierung läßt sich somit nur erklären, wenn die Prämisse *gegebener* Kosten- und Nachfragekurven preisgegeben wird.

6. Fall: In der Realität finden sich nicht nur Vereinbarungen, welche die Qualität der Güter betreffen, sondern auch Abmachungen, welche die Investitionen beschränken oder sogar die Produktionsverfahren festlegen. Derartige Praktiken verlangsamen und verhindern die *Produktivitätsentwicklung* und damit die wirtschaftliche Entwicklung überhaupt[10]. Die klassische Monopoltheorie geht bekanntlich von einer stationären Wirtschaft aus und kann daher Erscheinungen der vorstehend skizzierten Art, die nur in einer *sich entwickelnden Wirtschaft* auftreten, weder erfassen noch erklären. Die klassische Monopoltheorie hat daher auch — von ihrem Standpunkt aus nicht einmal zu Unrecht — erklärt, daß Gruppen von Wirtschaftern, die sich durch derartige Praktiken auszeichnen, keine Gruppenmonopole darstellen. Frage: Läßt sich diese Feststellung jedoch noch aufrecht erhalten, wenn Probleme der Marktbeherrschung nicht mehr in einer stationären, sondern in einer *sich entwickelnden Wirtschaft* analysiert werden?

7. Fall: Als in der Ära *Roosevelts* in der Anfangszeit des New-Deal Großunternehmen die Möglichkeit gegeben wurde, für ihre Branche „Codes of Fair Competition" aufzustellen, wurde in einem solchen „Code" für die Zementindustrie bestimmt, daß der Wettbewerb „fair", wenn der Zement per Eisenbahn, aber „unfair" sei, wenn er per Lastwagen oder Schiff transportiert wird. Da die großen Zementproduzenten mit den Eisenbahnen weitgehend liiert waren und von diesen daher Sondertarife erhielten, verschlechterte diese Bestimmung eindeutig die Wettbewerbsbedingungen der kleineren Zementfirmen. — Auch die moderne Kartell- oder Antitrustgesetzgebung — z. B. in der BRD, in Großbritannien, in Japan, in den USA — wäre zweifellos eine andere, wenn es keine wirtschaftliche Macht und keinen von ihr auf die staatliche Gesetzgebung ausgehenden Einfluß geben würde[11].

8. Fall: Ein Unternehmen schließt mit einem anderen Unternehmen einen Beherrschungsvertrag (z. B. gemäß § 291 AktG der BRD), auf Grund dessen dem beherrschten Unternehmen Anweisungen zu seinem

---

[10] Die Zünfte haben bereits die wirtschaftliche Entwicklung dadurch ausgeschaltet, daß sie ihren Mitgliedern nicht nur eine konstante Qualität der Güter, sondern auch die allein zulässigen Produktionsverfahren (und die Zahl ihrer Gesellen) vorschrieben. — Auch marktbeherrschende Unternehmen — wie z. B. American Telephon- and Telegraph-Company oder United Shoe Machinery Corp. — behindern die wirtschaftliche Entwicklung, vgl. unten S. 115 ff.

[11] Vgl. hierzu auch den Beitrag von *K. Yamamura,* in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nachteil — und zum Vorteil des herrschenden Unternehmens — erteilt werden können. Auf diese Beherrschungsverträge wird jedoch im folgenden nicht näher eingegangen werden[11a].

Offensichtlich gibt es somit Wirkungen der ökonomischen Macht, die von der traditionellen Theorie, die sich auf die Analyse von *Preis-* und *Mengen-*Veränderungen beschränkt, nicht erfaßt werden. Wie läßt es sich erklären, daß Rockefeller ein Transportmonopol anstrebt, nicht um die Preise für Erztransporte zu erhöhen, sondern um Carnegie von der Zufuhr der Erze auszuschließen? Worauf läßt es sich zurückführen, daß ein Unternehmen, das über Nachfragemacht verfügt, nicht weniger, sondern mehr Güter einkauft, sich also genau entgegengesetzt zur Theorie des Monopsons verhält? Wie läßt es sich weiterhin erklären, daß ein Anbieter seinen Gewinn dadurch maximiert, daß er — anstatt getreu der Monopoltheorie Cournots sein Angebot zu reduzieren — seine Kunden zu erhöhter Nachfrage zwingt? Und warum richten sich die Vertreter der Gewerkschaften wie der Arbeitgeberverbände nicht nach der Theorie des „bilateralen Monopols" (und zwar selbst dann nicht, wenn sie ihnen bekannt ist)? Weshalb hält sich ein Monopol wie das internationale Glühlampenkartell nicht an die Prämisse der Gutshomogenität, sondern maximiert seinen Gewinn, indem es die Haltbarkeit (und damit zugleich die Qualität) der Produkte verringert und hierdurch seine Kosten senkt und seinen Absatz steigert? Warum versuchen Wirtschafter oder Gruppen von Wirtschaftern, die einen Bedarfsmarkt beherrschen, an konstanten Produktionsverfahren festzuhalten und damit die Produktivitätsentwicklung aufzuhalten? Und welche anderen Möglichkeiten hat derjenige, der ökonomische Macht besitzt, um die sog. „Daten" oder richtiger die Voraussetzungen des Wirtschaftens zu seinen Gunsten resp. zum Nachteil anderer Wirtschafter zu beeinflussen?

Offenbar bedarf es einer ökonomischen Theorie, welche die hier skizzierten Probleme erklärt, anstatt sie infolge des gewählten Prämissenkranzes auszuschließen.

II. Aktionsparameter der Macht

Die traditionelle Nationalökonomie — so schrieb 1874, also ein Jahr nach Gründung des „Vereins für Socialpolitik" — *Schmoller,* geht von der Fiktion aus, daß sich Kontrahenten mit gleicher Bildung, gleicher Sachkenntnis und gleich dringendem Bedürfnis gegenüberstehen. Tatsächlich steht in der Regel jedoch „ein Stärkerer einem Schwächeren,

[11a] Für sie gelten die Ausführungen zu V. analog, obschon hier Ausbeutung auch ohne Umwertung möglich ist. Vgl. hierzu *H. Arndt,* Macht, Konkurrenz und Demokratie, in: *D. Grosser,* Konzentration ohne Kontrolle, Köln, Opladen (1969) 1970², S. 23 ff., insb. S. 41 und S. 48 ff., sowie den Beitrag von *H. Meilicke* in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

... ein Reicher einem Armen, ein Sachverständiger einem Laien, einer der warten kann, einem, der Eile hat, ein Kluger einem Dummen gegenüber und kann dementsprechend einen größeren Gewinn machen, kann ihn eventuell ausbeuten"[12]. Damit war das Problem der Macht angeschnitten. Daß die Kathedersozialisten — ebenso wie Karl *Marx*[13] oder vor ihm die französischen und englischen Sozialisten wie *Fourier*[14], *Proudhon*[15] oder *Thompson*[16] — dies Problem nicht lösen konnten, lag daran, daß sie die *Aktionsparameter* nicht analysierten, deren sich die *ökonomische Macht* zum Zwecke der Gewinnmaximierung bedient. Selbst soweit sie nicht im Gefolge *Ricardos* von *gegebenen* „Produktionskosten" oder wie Vertreter der Grenznutzenschule von *gegebenen* „Vorteilen" („Grenznutzen") ausgingen, erkannten sie zweierlei nicht: 1. daß *ökonomische Wertungen nicht unabhängig von den Machtverhältnissen sind,* und daß 2. der *Mächtigere die Voraussetzungen für das Verhalten und die Zielvorstellungen des ihm Unterlegenen ändern kann.*

Nach *Max Webers* bekannter — in ihrer ökonomischen Relevanz aber verkannten — Definition bedeutet Macht „jede Chance innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht"[17]. Wird Gewinnmaximierung unterstellt, so muß derjenige, der ökonomische Macht besitzt, den Willen des anderen derart lenken, wie es seiner (des Stärkeren) Gewinnmaximierung — und nicht dem Interesse des anderen — entspricht. Der Wille resp. das Verhalten des anderen ist durch den ökonomisch Mächtigeren in zweierlei Weise beeinflußbar. Der Mächtigere kann entweder die Voraussetzungen, die für das Verhalten des anderen maßgebend sind — und damit zugleich das, was die ökonomische Theorie bisher als *„Daten"* aus der Analyse ausgeklammert hat — verändern *oder* ihn zu *Umwertungen* zwingen:

1. Er verändert die Voraussetzungen, wenn er die Produktionsbedingungen oder die Qualität der Produkte variiert oder wenn er — mit Hilfe seiner mächtigen Lobby — die Gesetzgebung beeinflußt.

---

[12] *G. Schmoller,* Über Bestrafung des Arbeitsvertragsbruches, Schr. VfSp., Bd. 7, Leipzig 1874, S. 93.

[13] Vgl. u. a. *K. Marx,* Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Bd. Hamburg 1867, 2. Bd. Hamburg 1885, 3. Bd. Hamburg 1894.

[14] Vgl. u. a. *Ch. Fourier,* Théorie des quatre mouvements et des destinées générales, Lyon 1808.

[15] Vgl. u. a. *P. J. Proudhon,* Système des contradictions économiques, ou philosophie de la misère, Paris 1846.

[16] Von *William Thompson* stammt der Begriff des Mehrwertes (surplus value, additional value), vgl. *W. Thompson,* An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth most Conducive to Human Happiness; Applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth, London 1824, vgl. zu Proudhon und Thompson *K. Marx,* Misère de la philosophie, Brüssel, Paris 1847.

[17] *Max Weber,* Wirtschaft und Gesellschaft, 1. Halbband, Köln, Berlin 1964, S. 38.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. *Er beeinflußt die Wertungen des anderen, wenn er diesen, indem er ihn die Macht, die er besitzt, spüren läßt, veranlaßt, seine Leistungen, z. B. seine Arbeit, die eingesetzten Rohstoffe oder das eingeschossene Kapital, niedriger oder die Güter des anderen höher einzuschätzen als zuvor*[18].

Unter diesen Voraussetzungen lassen sich somit *zwei Gruppen von Aktionsparametern* trennen, die dem Inhaber der Macht zur Verfügung stehen:

1. die *objektiven Voraussetzungen,* nach denen sich das Verhalten des schwächeren Wirtschafters bestimmt (einschließlich objektiver Größen, die von der ökonomischen Theorie traditionsgemäß als „Daten" behandelt worden sind[19], wobei derjenige, der über ökonomische Macht verfügt, auch die *wirtschaftliche Entwicklung* verlangsamen oder aufheben (und in „Daten" verwandeln) kann[20]. Und

2. die *subjektiven Wertungen,* die für das Verhalten des Schwächeren maßgebend sind.

Werden mit der „gegebenen Bedürfnisstruktur" auch die Wertungen zu den „Daten" gezählt, so läßt sich — zumindest aus der Sicht der ökonomischen Theorie — eine beide Arten umfassende allgemeine Definition ableiten: Ökonomische Macht verwandelt Daten in Variable resp. Variable in Daten.

Dies gilt sowohl für „einzelwirtschaftliche Daten" als auch — wie noch zu zeigen sein wird — für „gesamtwirtschaftliche Daten" (wenn auch keineswegs für alle)[21]. Da keine Macht im menschlichen Bereich unbegrenzt ist, bedarf diese Feststellung der Relativierung. Insofern gilt der Satz: *Soweit ökonomische Macht reicht, werden ökonomische Daten zu Variablen*[22] *resp. Variable zu Daten!*

III. Die Arten der ökonomischen Macht

Bevor die Wirkungen analysiert werden, die durch die Aktionsparameter der Macht hervorgerufen werden können, sind die Quellen zu untersuchen, denen die ökonomische Macht entstammt. Es wird sich zeigen, daß die Aktionsparameter der Macht je nach der Art ihrer Herkunft nicht unterschiedslos zur Verfügung stehen.

---

[18] Vgl. hierzu unten S. 110 f.

[19] Wobei die Beeinflussung staatlicher Gesetze durch ökonomische Machtgruppen nur ein Fall ist.

[20] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, in diesem Werk, S. 185 ff. und die dort angegebene Literatur.

[21] Vgl. hierzu *W. Eucken,* a. a. O., 3. Kap.

[22] Wobei sich — wie schon eingangs betont — die vorliegende Untersuchung auf konzentrationsrelevante Tatbestände beschränkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ökonomische Macht tritt auf als Folge

1. *diagonal-funktionaler* Beziehungen wie sie im Falle der *Kumulation verschiedener Funktionen* in einer Hand gegeben sind; auf dieses in allen Wirtschaftssystemen mehr oder minder relevante Phänomen[23] kann im Rahmen dieser Untersuchung nur am Rande eingegangen werden;
2. horizontaler Konzentration, *die zur Marktbeherrschung* (einschließlich *Marktführerschaft*) und damit zur Bildung von *Monopolen* führt, und
3. *vertikaler Bindungen,* die — als Sonderfall vertikaler Konzentration — *bilaterale Beherrschungs-Abhängigskeitsverhältnisse (z.* B. zwischen einem Nachfrager und einem Anbieter) *ermöglichen, ohne daß deshalb an dem zugehörigen relevanten Bedarfsmarkt eine Tendenz zur Monopolbildung zu bestehen braucht.*

Zwei Phänomene ökonomischer Macht werden somit im Folgenden zu analysieren sein: 1. die ökonomische Problematik der Marktmacht (Monopol und Monopson) in einer sich entwickelnden Wirtschaft und 2. die ökonomische Problematik von bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen. — Dabei ist zu beachten, daß das ökonomische Problem der Macht nicht nur in einer stationären Wirtschaft, sondern in einer sich entwickelnden Wirtschaft relevant ist, d. h. in einer Wirtschaft, in der ständig sowohl neue oder verbesserte Waren auf den Markt gebracht als auch Waren mit Hilfe neuer oder verbesserter Verfahren produziert werden.

Wird das Problem der Marktbeherrschung und damit das Phänomen von Monopol (und Monopson) vom Standpunkt der ökonomischen Macht betrachtet, so ist es — wie hier vorausgeschickt werden muß — nicht möglich, 1. jedweden Verstoß gegen *Jevons'* „Law of indifference"[24] und damit gegen die sogenannte „Homogenitätsgleichung" (*Gutenberg*) als ausreichende Voraussetzung für die Entstehung eines Monopols anzusehen, wie dies mit *Sraffa*[25] vor allem *Joan Robinson*[26], *Edward H. Chamberlin*[27] oder *Robert Triffin*[28] getan haben, und 2. die Wirkungen der sich aus der horizontalen Konzentration ergebenden Macht auf Probleme

---

[23] Das auch die Lobbies umfaßt.

[24] Vgl. *W. St. Jevons,* The Theory of Political Economy, London 1871.

[25] Piero *Sraffa* schrieb 1925 den Aufsatz „Sulle relazioni fra costo e quantita prodotta", Ann. di ec., Mailand, 2 (1925), dessen englische Übertragung unter dem obenerwähnten Titel im Ec. J., Vol. 36 (1926) erschien.

[26] *J. Robinson,* The Economics of Imperfect Competition, London 1933.

[27] *E. H. Chamberlin,* The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge/Mass. 1933.

[28] *R. Triffin,* Monopolistic Competition and General Equilibrium, Cambridge/Mass. 1940.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Ver- oder Einkaufens zu beschränken, wie dies nicht erst seit *Cournot* üblich ist.

Infolge der Kundenpräferenzen besitze, so behauptete *Sraffa* in seinem berühmten Aufsatz „The Laws of Returns under Competitive Conditions", jede (!) Firma „innerhalb ihres eigenen Marktes und unter dem Schutz der eigenen Grenze ... eine privilegierte Stellung, wodurch sie Vorteile erlangt, die — wenn auch nicht im Umfang, so doch in ihrer Natur — denen gleichen, die ein gewöhnlicher Monopolist genießt". Nach dieser These, die von den Autoren der Lehren von „monopolistic" oder „imperfect competition" übernommen wurde[29], gibt es in der Realität, weil und soweit eben jede Firma über Kundenpräferenzen verfügt, *nur* noch „Monopole".

Geht man davon aus, daß jede Verletzung der Homogenitätsgleichung ausreicht, um ein Monopol zu begründen, so würde allerdings nicht nur jede Firma „das Monopol ihrer Ausbringung" oder, wie *Joan Robinson* formuliert „the monopoly of his own output" besitzen, sondern über *ebenso viele* Monopole verfügen wie „heterogene Güter". Jeder Unterschied in der Qualität des Gutes (einschließlich seiner Farbe, seiner Verpackung oder des Kundendienstes), in der Person des Verkäufers, hinsichtlich des Ortes oder in der Zeit würde somit eine besondere Monopolstellung begründen. Der Unterschied von Konkurrenz und Monopol wird somit nach dieser Theorie völlig verwischt, weil sie eine Definition des Monopols zugrunde legt, die mit dem ursprünglichen — und für die Erklärung der Realität erforderlichen — Begriff des Monopols nicht mehr das geringste zu tun hat. Würde, wie man nach Sraffa und den ihm folgenden Autoren annehmen müßte, jede Verletzung des „Law of indifference" eine Monopolstellung begründen, so würde jeder Bäcker, weil er zahlreiche heterogene Güter (Brötchen, Hörnchen, Kuchen, Plätzchen usw.) herstellt und verkauft, bereits über *zahlreiche Monopole* verfügen, ebenso etwa ein Schuhgeschäft, das unterschiedliche Modelle von Schuhen von unterschiedlichen Größen und Farben zu unterschiedlichen Zeiten verkauft[30]. Selbst wenn man jedoch von dieser skurrilen (wenn auch logisch zwingenden) Konsequenz absieht und sich auf die von Sraffa, Robinson u. a. vertretene Annahme beschränkt, daß jedes Unternehmen „the monopoly of his own output" besitzt, so gibt es nur noch graduelle Unterschiede im Umfang eines Monopols. Wenn ein fliegender Würstchenhändler, der mit anderen Würstchenhändlern am Rande des Fußballfeldes steht, ebenso über „the monopoly of his output" wie die „American Telephon- and Telegraph-Company" verfügt, oder wenn jeder kleine Schuhfabrikant ebenso wie der amerikanische Produzent für Schuhmaschinen ein „Monopol" besitzt, dann ist eine qualitative Unterscheidung („wenn auch nicht im Umfang, so doch in ihrer Natur") nicht mehr möglich. *Jeder* Wirtschafter erscheint dann als Monopolist, ohne jede Rücksicht darauf, ob er seinen Absatz oder seine Lieferungen quantitativ oder qualitativ beeinflussen kann, ob er also — anders gesagt — Monopol*macht* hat oder nicht. *Für eine Theorie, die Monopol und Monopson unter dem Gesichtspunkt der Macht untersucht, ist jedoch*

---

[29] Obschon bei einigen von ihnen auch noch die Zahl („fewness of sellers") eine Rolle spielt. Vgl. hierzu *H. Arndt*, Unvollständiger Wettbewerb, HdSW, 10. Bd. (1959), S. 588 ff.

[30] Umgekehrt hat keiner der erwähnten Autoren erkannt, daß ein Monopol die Qualität als Aktionsparameter einsetzen kann. Vgl. *H. Arndt*, Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., Tübingen 1966, S. 164, auch wenn ich in diesem Zusammenhang von „Chamberlin'schen Aktionsparametern" spreche.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit einem Kriterium, das offenkundig jeden Unterschied von Macht und Ohnmacht verwischt, nichts anzufangen.

Ebensowenig kann sich eine Analyse, die das Phänomen der ökonomischen Macht untersucht, auf die Wirkungen beschränken, die sich aus der Monopolisierung eines Marktes „ceteris paribus" für den Verkauf oder für den Einkauf (resp. für Verkaufs- oder Einkaufspreise) ergeben. Insofern sind bereits die Namen „Monopol" und „Monopson" irreführend. Denn es ist ökonomisch nicht nur und nicht einmal primär relevant, was sich ergibt, wenn eine gegebene Gutsqualität, die auf vorgegebene Weise zu vorgegebenen Kosten produziert wird, statt von mehreren nurmehr von einem am Markt gehandelt wird. Eine ökonomische Theorie der Macht hat vielmehr auch zu untersuchen, wie sich diese „Monopolisierung" auf die Gutsqualität, auf die Produktionsverfahren, auf die Entwicklung der Bedarfsdeckung und auf die Entwicklung der Produktivität usw. auswirkt. Sie ist also auch insofern umfassender als eine Theorie des Monopols im Sinne Cournots.

Vom Standpunkt einer ökonomischen Theorie der Macht ist zu untersuchen, welche Folgen eintreten, wenn ein Wirtschafter, der einen *Bedarfsmarkt*[31], d. h. einen Markt, auf den Kunden zur Deckung eines bestimmten Bedarfs, z. B. nach Brot oder Fernsehapparaten, angewiesen sind, beherrscht. Kennzeichen der Marktbeherrschung ist es, daß ein Wirtschafter ein bestimmtes Bedarfsgut, z. B. Telefonapparate, an einen relevanten Bedarfsmarkt[32], z. B. dem Markt für Telefonapparate in USA, *allein* vertreibt resp. im Falle eines Monopson allein bezieht. Durch zweierlei ist ein „Monopol" in *diesem* Sinne demnach ausgezeichnet:

1. Es muß durch *horizontale Konzentration* entstanden sein. (Dies wäre z. B. auch dann der Fall, wenn ein Würstchenhändler alle Konkurrenten verdrängt, aufkauft oder sonstwie — etwa durch Schlägerkolonnen — fernhält.)
2. Es muß *Marktmacht* ausüben können, d. h. es muß z. B. die Macht besitzen, den Preis herauf- und die Qualität seines Gutes herabsetzen zu können, und es muß darüber hinaus, wenn es in seinem Interesse liegt, die wirtschaftliche Entwicklung verhindern oder verlangsamen können, ohne daß sich mangels Konkurrenz anderer

---

[31] Zum Begriff des Bedarfsmarktes vgl. *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., a. a. O., S. 39 ff.

[32] Eine Theorie der Macht kann auch nicht mit Begriffen wie „vollkommener Markt" oder „unvollkommener Markt" operieren. Der erste ist ein Grenzbegriff, ein „Punktmarkt" *(v. Stackelberg)*, der in der Realität überhaupt nicht vorkommt. Der zweite Begriff deckt alles, was diesem Grenzbegriff nicht entspricht, und ist daher, weil es nichts gibt, was nicht hierunter fällt, ohne jegliche Aussagekraft. Er ist logisch eine Mißgeburt: ein Leerbegriff. Vgl. hierzu *H. Arndt,* Irrwege der Preistheorie, Schmollers JB, 90. Jg. (1970), insb. S. 517 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschafter die Kunden — oder zumindest ein entsprechend großer Teil von ihnen — hiergegen zur Wehr setzen können.

Von der Marktbeherrschung, die durch horizontale Konzentration entsteht, sind die *bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse,* die als ein Sonderfall vertikaler Konzentration anzusehen sind, zu unterscheiden. Bilaterale Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse (von mir bisher auch als „Abhängigkeiten" bezeichnet[33]) zeichnen sich dadurch aus, daß sie

1. jeweils nur *zwischen zwei Wirtschaftern,* und zwar jeweils nur zwischen einem Anbieter und einem Nachfrager, bestehen (wobei es relativ gleichgültig ist, welche Art von ökonomischem Gut angeboten oder nachgefragt wird),
2. darauf beruhen, daß *der eine Wirtschafter auf den anderen derart angewiesen ist,* daß er dessen Weisungen folgen muß, und
3. ohne horizontale Konzentration auftreten, also ohne weiteres damit *vereinbar* sind, daß am relevanten Bedarfsmarkt *intensiver Wettbewerb* besteht[34].

Ein Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnis liegt z. B. in dem 2. Fall vor, der eingangs erwähnt wurde. Es gibt zahlreiche Fabriken für Oberhemden, für Krawatten oder Sportartikel in der BRD. Es gibt umgekehrt auch zahlreiche Geschäfte — Textilläden, Sportgeschäfte, Kaufhäuser u. dgl. —, die Oberhemden, Krawatten oder Sportartikel kaufen (und verkaufen). Ein marktbeherrschendes Monopson oder ein Monopol besteht also am Markt für Oberhemden, am Markt für Krawatten oder am Markt für Sportartikel nicht. Trotzdem kann ein bestimmter Fabrikant von einem bestimmten Kunden — z. B. einem Versandhaus oder einem Warenhauskonzern — so abhängig geworden sein, daß er seinen Weisungen zu folgen hat. Das Warenhaus fragt auch nicht wie ein Monopson eine geringere Menge nach, um auf diese Weise einen niedrigeren Preis durchsetzen zu können. Es kauft gerade umgekehrt *mehr* ein, weil es infolge des billigeren Einkaufs auch seinen eigenen Absatz steigern kann. Es besitzt also infolge der am Markt bestehenden Konkurrenz — denn es fragen zahlreiche andere Handelsfirmen Oberhemden, Krawatten oder Sportartikel nach — keine Cournot'schen Aktionsparameter. Es ist daher auch nicht in der Lage, durch Veränderung der *objektiven* Voraussetzungen, die für das Verhalten des schwächeren Wirtschafters maßgebend sind, seinen Gewinn zu maximieren[35]. Es maximiert vielmehr dadurch

---

[33] Vgl. *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., a. a. O., S. 217 ff.

[34] Was nicht ausschließt, daß Marktmacht und Macht aus Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen zusammenfallen können. Hierauf wird noch zurückzukommen sein, vgl. unten S. 132.

[35] Wobei hier von einem etwaigen Einfluß auf staatliche Maßnahmen abgesehen wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seinen Gewinn, daß es den von ihm Abhängigen zu *Umwertungen* — zur Reduzierung seines Unternehmerlohnes, der an Mitarbeiter gezahlten Tantiemen, der für Eigenkapital einkalkulierten Zinsen usw. — zwingt. Entsprechendes gilt für den 3. Fall, der eingangs geschildert wurde. Die Anbieter von Automobilen haben gegenüber den von ihnen abhängigen Händlern keinerlei Interesse daran, ihre Verkäufe zu reduzieren. Im Gegenteil: Es geht ihnen gerade umgekehrt darum, an diese mehr Kraftwagen abzusetzen, als diese bei freier Willensentscheidung angesichts der schlechten Konjunkturlage von ihnen abnehmen würden. Sie lassen also die Händler ihre Abhängigkeit spüren, drohen etwa mit Vertragskündigung resp. damit, sie andernfalls in der Zukunft überhaupt nicht mehr zu beliefern, und erreichen damit, daß diese — wenn auch zähneknirschend — sich bereit erklären, *mehr* Wagen von ihren Lieferanten abzunehmen, als sie zu den vorgeschriebenen Richtpreisen überhaupt absetzen können. Auch dieser Fall zeigt: *Für den Beherrschenden in einem Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnis sind nicht die objektiven Voraussetzungen, sondern die Wertungen, die das Verhalten des anderen bestimmen, zu Aktionsparametern geworden.* Dabei besteht — worauf noch zurückzukommen sein wird — noch ein anderer entscheidender Unterschied zwischen Marktbeherrschung (Monopol, Monopson) und Beherrschungs-Abhängigkeitsverhältnissen, der zumindest in der gegenwärtigen *Rechts*situation zu beobachten ist: Wer einen Markt beherrscht, *verschweigt* dies im allgemeinen diskret, um die Kartellbehörden oder auch die Öffentlichkeit nicht auf sich aufmerksam zu machen. Wer ein spezielles Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnis ausnutzen will, kann dies hingegen nur, wenn er den Abhängigen die Abhängigkeit *spüren* läßt. Der Abhängige steht in der Regel allein. Weder die Öffentlichkeit noch — wenigstens zur Zeit infolge der unzureichenden Gesetzgebung der Staaten (einschließlich der BRD) — die Kartell- oder Konzentrationsbehörden sind an ihm interessiert. Dies erklärt zugleich, warum der *Aktionsparameter Umwertung* im allgemeinen nur bei bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen, aber nicht im Falle der Marktbeherrschung eingesetzt werden kann.

IV. Marktbeherrschung (einschließlich Monopol und Monopson)

Wenn derjenige, der Marktmacht ausübt, nicht in einer stationären, sondern in einer sich entwickelnden Wirtschaft operiert, ist es notwendig, die Theorie des Monopols (Monopson) neu zu durchdenken. Es wird sich dabei zeigen, daß die auf Cournot zurückzuführende Theorie nicht mehr als einen ersten Ansatz, allerdings einen brauchbaren Ansatz, für eine umfassendere Analyse der Monopolmacht bietet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A. Aktionsbereiche der Marktmacht

Wer Marktmacht besitzt, verfügt in dem Modell einer sich entwickelnden Wirtschaft, das nicht den engen Grenzen der Cournot'schen Analyse unterliegt, über eine Vielzahl von Möglichkeiten, um seinen Gewinn oder um seine Bequemlichkeit zu maximieren. Er kann

1. *die Preise oder (und) die Mengen vorschreiben:*

Zur Gestaltung der Preise in diesem Sinne gehören hier allerdings nicht nur die Festlegung von Brutto- oder Nettopreisen, sondern auch die — den effektiven Preis mittelbar beeinflussenden — *Zahlungsbedingungen,* bei denen Zahlungsfristen, Zinssätze, Abzahlungsraten usw. eine Rolle spielen, und die *Geschäftsbedingungen,* welche die Gefahrtragung, die Haftung für Schäden Dritten gegenüber, Währungsrisiken usw. regeln. Die sich hierdurch ergebenden Möglichkeiten gehen bereits nicht unerheblich über die von Cournot isoliert — und damit zugleich abstrakt — gesehene Preisfestsetzung hinaus[36]. Werden z. B. längere Zahlungsfristen resp. Ratenzahlungen vereinbart, so können hierfür über dem Marktzins liegende „Wucherzinsen", überhöhte Verwaltungsgebühren usw. eingetrieben werden, eine zusätzliche Möglichkeit der Gewinnmaximierung, die im Falle der von Cournot unterstellten Barzahlung nicht besteht. Ähnliches gilt für die Überwälzung von Risiken, die in der Modellwelt Cournots oder Amorosos nicht existieren, die aber in der Realität eine große Rolle spielen und zusätzliche Chancen für einen Machteinsatz (und eine zusätzliche Art der Gewinnmaximierung) eröffnen, zumal der Umfang dieser Risiken für den einzelnen Geschäftspartner im Voraus überhaupt *nicht übersehbar* ist. Die Überwälzung von Risiken hat im übrigen einen doppelten Effekt: Ist die marktbeherrschende Firma (Gruppe) der Anbieter, so sinken deren Kosten, während der Preis für die Nachfrager steigt.

Auch die Frage der *Mengenbegrenzung* ist in der Realität komplizierter als in der Modellwelt Cournots. Selbst wenn von der später noch zu behandelnden Variation der Kapazität(en) abgesehen wird, gibt es verschiedene Möglichkeiten, die angebotenen Mengen mit den verlangten Preisen in Einklang zu bringen: die Zuteilung von Quoten oder Gebieten (an Mitglieder der marktbeherrschenden Gruppe), Beschränkungen der Ausbringung, Vernichtung von Lagerbeständen und dgl. Auch können mächtige Lobbies, wie Erfahrungen zeigen, erreichen, daß „überflüssige" Mengen vom Staat übernommen, auf Staatskosten eingelagert oder im Wege der Entwicklungshilfe u. dgl. unentgeltlich (vom Staate) weitergegeben werden.

---

[36] *Cournot* unterstellt, daß die Ware, sobald sie produziert ist, gegen Barzahlung verkauft wird. Infolge der Zeit- und Raumlosigkeit gibt es weder Zinsen noch Risiko.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marktbeherrschenden Unternehmen wie marktbeherrschenden Gruppen stehen jedoch noch eine Reihe weiterer Aktionsparameter zur Verfügung, die in den traditionellen Monopolmodellen dank der gewählten Prämissen ausgeschlossen sind, und zwar können sie

2. *die Kapazitäten — im Interesse ihrer Gewinnmaximierung oder im Interesse ihrer Bequemlichkeit — variieren:*

Auch hierbei eröffnen sich mehrere und überdies kontroverse Möglichkeiten. Einmal ist eine Konzentration der Produktion auf die am rationellsten arbeitenden Betriebe (Werksanlagen) möglich, wodurch sich eine — leistungsbestimmte — Senkung der Kosten (und damit auch der Kostenkurven) ergibt. Zum anderen können — dem Wachstum der Nachfrage entsprechende — Erweiterungen der Kapazitäten begrenzt oder verhindert werden (z. B. bei Gruppen durch Investitionsvereinbarungen) und es kann darüber hinaus durch Stillegung von Produktionsanlagen der Gesamtumfang der für einen Markt arbeitenden Kapazität reduziert werden. Cournot und seine Epigonen gehen von gegebenen Kapazitäten (und gegebenen Kostenkurven) aus. Tatsächlich kann jedoch eine Firma (oder eine Gruppe von Unternehmen), die einen Markt beherrscht, ihren Gewinn auch durch die *Wahl der Produktionskapazität* maximieren: Denn der jeweilige Cournotsche Punkt ist von dem jeweiligen Verlauf der Grenzkostenkurve abhängig. *Es gibt infolgedessen nicht nur eine Gewinnmaximierung bei gegebener Kapazität, sondern es gibt auch eine Gewinnmaximierung mittels Kapazitätsvariation.* Im übrigen hindert niemand (wenn nicht allenfalls staatliche Eingriffe) den Mächtigen daran, die Größe seiner Kapazität(en) auch nach der Bequemlichkeitsmaximierung zu bestimmen, wobei die Ergebnisse für die volkswirtschaftliche Bedarfsdeckung ähnlich, aber nicht gleich sind.

3. *die Qualität des Produktes nach ihrem Ermessen und damit ebenfalls im Interesse ihrer Gewinnmaximierung (oder ihrer Bequemlichkeitsmaximierung) variieren:*

Durch Produktvariation kann derjenige, der einen Markt beherrscht, seine Stückkosten senken und seinen Absatz erhöhen. Keine Konkurrenz hindert ihn daran, die Qualität seiner Güter zu verschlechtern und ihre Lebensdauer (und damit ihre Haltbarkeit) zu reduzieren. Außerdem wird er die wirtschaftliche Entwicklung zumindest dadurch behindern, daß er keine neuen oder verbesserten Waren auf den Markt bringt, mit denen er sich selbst „Konkurrenz" macht. Auch aus purer Bequemlichkeit, aber auch aus Furcht vor den mit jeder Innovation verbundenen Risiken kann er die Einführung von Novitäten scheuen. Damit ergeben sich weitere Wirkungen für die Bedarfsdeckung, die ebenfalls in der Modellwelt Cournots, in der Qualität und Kosten vorgegebene Größen sind, nicht zu beobachten sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. *die Differenzierung ihres Angebotes nach dem Gesichtspunkt ihrer Gewinn- oder Bequemlichkeitsmaximierung wählen:*

Der Wettbewerbsprozeß zwingt die Anbieter von Gütern, den mehr oder minder individuell differenzierten Wünschen ihrer Kunden zu entsprechen, auch wenn sich hierdurch ihre Kosten erhöhen und ihre Nettoerlöse verringern. Dies bedeutet nichts anderes, als daß funktionierender Wettbewerb die Gewinnmaximierung relativiert und die Gewinne, die durch Neuerungen entstehen, immer wieder beseitigt. Die Firma oder die Gruppe von Unternehmen jedoch, die einen Markt beherrscht, zwingt nichts, einen anderen Maßstab als den der eigenen — rücksichtslosen — Gewinn- oder Bequemlichkeitsmaximierung heranzuziehen. Sie kann zu diesem Zweck einmal den Umfang ihrer Typen resp. ihres Sortiments reduzieren. Würde z. B. in den USA oder in der BRD ein Marktmonopol für Automobile entstehen, so würden statt der rd. zweihundert Modelle (Importe eingerechnet) — ähnlich wie etwa gegenwärtig in der UdSSR — nur zwei oder drei Modelle am Markt angeboten, wobei dieses Beispiel zeigt, daß sich im Falle der Marktbeherrschung die Ergebnisse bei „privatwirtschaftlicher" Gewinnmaximierung und „bürokratischer" Bequemlichkeitsmaximierung ähnlich sein können. — Sie haben ferner die Möglichkeit, ihren Kundendienst einzuschränken und die Zahl ihrer Verkaufsstellen oder Filialen zu reduzieren. Der Wettbewerb der Benzingesellschaften in der westlichen Welt läßt an Intensität sicherlich manches zu wünschen übrig. Trotzdem fällt ein Vergleich hinsichtlich der Zahl der Tankstellen, ihrer Ausstattung und der Art ihrer Kundenbetreuung zwischen Moskau und Leningrad einerseits und entsprechenden westlichen Städten andererseits eindeutig zugunsten der letzten aus. Die Vielzahl der Tankstellen in den USA oder in der BRD und der Umfang des Kundendienstes (Scheibenwaschen, Luftüberprüfung usw.) ist ausschließlich dem — noch bestehenden — Wettbewerb zu verdanken. Es zeigt sich somit: Je einseitiger Märkte beherrscht werden, um so schlechter werden Kunden betreut. Anders gesagt: Je geringer die Intensität des Wettbewerbs, um so größer werden die Unbequemlichkeiten, die der Bevölkerung resp. den privaten Haushalten aufgeladen werden. Hierbei macht es keinen nennenswerten Unterschied, ob die Macht in privater oder in staatlicher Hand konzentriert wird, und ob Gewinn- oder Bequemlichkeitsmaximierung der Anlaß für die mangelhafte Kundenbetreuung (i.w.S.) ist.

5. *die Produktionsverfahren nach ihrem Ermessen bestimmen und damit die volkswirtschaftliche Produktivitätsentwicklung nachteilig beeinflussen:*

In seltenen Fällen wird dies zwar zu technischem Rückschritt führen, obschon als Folge der Bequemlichkeitsmaximierung auch eine Rückwärtsentwicklung nicht ausgeschlossen ist. Entscheidend aber sind die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirkungen, die von der Marktbeherrschung auf die Anwendung *neuer* Produktionsverfahren und damit auf die *Produktivitätsentwicklung* ausgehen können. Im Wettbewerbsprozeß zwingt ein Wirtschafter den anderen, neue Produktionsverfahren selbst dann anzuwenden, wenn ihre Einführung von einer vorzeitigen Verschrottung und damit einer Entwertung gebrauchsfähiger Anlagen begleitet ist. *Privat*wirtschaftlich ist dies für die Wettbewerber ein Nachteil: Sie verlieren einen Teil des von ihnen angesammelten Geldkapitals. Volkswirtschaftlich ist dies jedoch ein Vorteil, weil durch die Anwendung neuer Produktionstechniken regelmäßig die *volks*wirtschaftliche Produktivität gesteigert wird. Marktbeherrschende Unternehmen oder Unternehmensgruppen sind jedoch diesem Zwang, den der Wettbewerbsprozeß ausübt (und der darin besteht, ihre Rentabilität zugunsten der volkswirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung zu schmälern), nicht ausgesetzt. Deswegen konnte z. B. in den USA die United Shoe Machinery Corp.[37] jahrzehntelang veraltete Schuhmaschinen offerieren und verkaufen, die eine moderne Massenproduktion nach Art etwa von Bata nicht zuließen. Die privatwirtschaftliche Einsparung von Kosten wirkt sich in der volkswirtschaftlichen Entwicklung (resp. als Folge unterlassener Entwicklung) in volkswirtschaftlich überhöhten Kosten aus, genauer gesagt: in einer langsameren Produktivitätsentwicklung. Ähnliches zeigt sich auch in Ländern, deren Wirtschaft staatlichen Monopolbetrieben anvertraut ist. In der UdSSR beträgt z. B. der normale Abschreibungssatz 2 v. H. (und damit etwa ein Fünftel dessen, was in westlichen Ländern infolge des schnellen technischen Fortschrittes erforderlich ist). Ein Land, in dem Maschinen erst nach einer fünfzigjährigen Laufzeit durch neue (und bessere) Maschinen ersetzt werden, kann — im Vergleich zu den Ländern, in denen Wettbwerbsprozesse die Entwicklung der Wirtschaft vorantreiben — nur eine relativ geringe Steigerungsrate der Produktivität besitzen.

In der Modellwelt Cournots, in der mit der Technik auch die Produktionsverfahren vorgegeben (und konstant) sind, kann auch dieser Effekt nicht sichtbar werden. In ihr kann nicht gezeigt werden, daß die monopolistische Beherrschung eines Marktes die Produktivitätsentwicklung ungünstig beeinflußt, weil es dank der gewählten Prämissen in der Modellwelt Cournots überhaupt keinerlei Entwicklung gibt.

B. Arten und Grade von Marktmacht

Marktbeherrschende Positionen (Monopol und Monopson) sind die Folge horizontaler Konzentration. Sie treten — dies vorweg zu bemer-

[37] Vgl. *Carl Kaysen*, The United States v. United Shoe Machinery Corporation, Cambridge/Mass. 1956.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ken ist notwendig, um Mißverständnisse auszuräumen, die sich als Folge der traditionellen Monopoltheorie eingenistet haben — in der Realität in verschiedener Gestalt und damit zugleich auch in unterschiedlichen *Rechtsformen* auf: Sie können z. B. Horinzontalkonzerne, Kartelle, Einheitsunternehmen sein, sich der Rechtsform der AG, der Kommanditgesellschaften, der GmbH, der Genossenschaft, aber auch (wie manche Holdings) der Bürgerlichen Gesellschaft oder (wie manche Kartelle) der Rechtsform des Vereins bedienen. Ökonomisch sind diese Rechtsformen weitgehend auswechselbar[37a]. Werden etwa Kartelle verboten oder übermäßig erschwert, so läßt sich der gleiche wirtschaftliche Effekt auch durch Horizontalkonzerne erreichen (und umgekehrt). Aus dem gleichen Grunde ist es unzulässig, eine Rechtsform mit einer bestimmten ökonomischen Markt- oder Machtposition zu identifizieren. Die Tatsache, daß sie Rechtsformen sind, in denen ökonomische Machtpositionen eingekleidet sein *können*, bedeutet nicht, daß sich hinter jeder dieser Rechtsformen ökonomische Machtpositionen verbergen. Dies gilt nicht zuletzt auch für Kartelle und Horizontalkonzerne, die überdies sowohl als Mittel der Gegenkonzentration wie auch als ein Mittel zur Beseitigung ruinösen Wettbewerbs verwendet werden können[38]. Umgekehrt gibt es — und hierauf wird noch zurückzukommen sein — Machtgruppierungen, die in keine Rechtsform eingekleidet sind, sondern z. B. lediglich auf dem Verhalten der Betroffenen oder der Existenz sozialer (oder vielleicht besser „asozialer") Regeln beruhen.

Die Marktbeherrschung kann auch *ökonomisch* unterschiedliche Erscheinungen aufweisen. So ist eine Marktbeherrschung in den fünf folgenden Fällen vorhanden:

1. *Nur ein Unternehmen* bietet an (oder fragt nach) an einem Bedarfsmarkt;
2. Die Anbieter (oder Nachfrager) an einem Bedarfsmarkt *üben Unternehmensfunktionen — ganz oder teilweise — gemeinschaftlich aus oder haben sie einer besonderen Instanz* (z. B. einem Verkaufskontor) *übertragen*;
3. Es gibt zwar noch mehrere Anbieter (oder Nachfrager) am Bedarfsmarkt, aber *ein Unternehmen ist so mächtig, daß die anderen Firmen* ihm in jeder Hinsicht (oder wenigstens weitgehend) *gehorchen*;
4. Die Unternehmen haben es als zweckmäßig erkannt, *aus freien Stücken demjenigen zu folgen, dessen Verhalten jeweils den gemeinsamen Interessen am besten dient.*
5. Es haben sich *soziale Regeln* herausgebildet, *die jede Art von Wettbewerb* (einschließlich der Einführung neuer oder verbesserter Wa-

---

[37a] Vgl. hierzu auch die Beiträge von *H. Meilicke* (unter XI), *R. Lukes* (unter III B) und *E.-J. Mestmäcker* (unter I A, IV F und G), sämtlich in diesem Werk.

[38] Vgl. *H. Arndt*, Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration ..., in diesem Werk, und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren, von Preisunterbietungen usw.) *„unfair" erscheinen lassen* und damit sogar kollektive Strafaktionen rechtfertigen (Fall 4 und 5 fallen häufig, aber nicht immer zusammen).

Besteht nur *ein* einziges Unternehmen (also ein Anbieter oder Nachfrager) am Bedarfsmarkt, so wird es an der totalen Ausübung seiner Macht nur durch die Substitutionskonkurrenz, die sich aus dem Vorhandensein anderer Bedarfsmärkte ergibt, begrenzt. Selbst in westlichen Ländern ist das Vorkommen dieser Art von Monopol (oder Monopson) dank der Existenz des internationalen Handels selten; denn es kommt nicht darauf an, wieviel Firmen in einem Lande eine Ware produzieren, sondern wieviel Unternehmen diese Ware offerieren, gleichgültig, wo auch immer ihre Produktionsstätten liegen.

Weitaus häufiger ist der 2. Fall[39]. Üben Anbieter (oder Nachfrager) Unternehmensfunktionen gemeinschaftlich aus, so spricht man meist von „Kartell" oder „Kartellvereinbarungen". Derartige Vereinbarungen können sich auf einzelne Unternehmensfunktionen beziehen. So setzen Preis- und Konditionenkartelle z. B. die Preise, Geschäfts- und Zahlungsbedingungen fest, die ihre Mitglieder zu verlangen haben. Gebiets- und Quotenkartelle reglementieren den Absatz ihrer Mitgliedsfirmen, während sich unter dem Namen der Rationalisierungskartelle auch Vereinbarungen über die Begrenzung der Typen verbergen können. Es gibt — dies zu betonen ist wichtig — keine Unternehmensfunktion, die nicht zum Gegenstand einer Kartellvereinbarung gemacht werden kann. Es bestehen daher auch — wie z. B. im Bereich der Mühlen- und Zementindustrien — Investitionskartelle, welche Kapazitäten resp. Investitionsraten vorschreiben, und es gibt Vereinbarungen, in denen — wie beim internationalen Glühlampenkartell — nicht nur Preise und Absatzgebiete, sondern auch die Qualität (und die Lebensdauer) der Produkte festgelegt werden. Schon spätmittelalterliche Zünfte haben die zulässigen Produktionsverfahren bestimmt.

Häufig werden Ein- und Verkauf einer besonderen Instanz übertragen (Syndikat resp. Verkaufs- oder Einkaufskontor). *Liefmann* hat diese Syndikate als „Kartelle höherer Art" bezeichnet[40]. Tatsächlich beeinflussen sie die volkswirtschaftliche Bedarfsdeckung weit weniger als Kartelle, die Produktionsverfahren und Produktqualitäten vorschreiben. Bei Syndikaten ist zwar Ein- oder Verkauf zentralisiert, sie behindern jedoch, wie das deutsche Syndikat für Roheisen nach dem Ersten Weltkrieg gezeigt hat, weder die Produktivitätsentwicklung noch die Ent-

---

[39] Vgl. hierzu auch *H. O. Lenel,* Die Problematik der Kartelle und Syndikate, in diesem Werk, S. 201 ff.

[40] *R. Liefmann,* Kartelle und Trusts, 1905, später unter dem Titel: Kartelle, Konzerne und Trusts, Stuttgart 1930[8].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wicklung neuer Produkte[41]. Kartelle, die hingegen Produktionsverfahren oder Produktqualitäten festlegen, verlangsamen die wirtschaftliche Entwicklung oder heben sie — wie seinerzeit die Zünfte — gänzlich auf.

Ist ein Unternehmen so mächtig, daß ihm die anderen, am Bedarfsmarkt noch verbliebenen Firmen gehorchen müssen, falls sie nicht ihre Existenz (durch Preisunterbietungen u. dgl.) verlieren wollen, so ist der Fall des „*dominierenden*" oder „erzwungenen" *Marktführers* gegeben[42]. Der in diesem Zusammenhang häufig verwendete Begriff des Preisführers ist irreführend, weil sich die Macht eines Marktführers regelmäßig nicht in der Festlegung von Preisen erschöpft, sondern ebenso wie Kartelle auch andere Aktionsparameter der Macht einsetzen kann. Es ist sicherlich kein bloßer Zufall, daß in den USA auf mehreren Märkten gerade jene Firmen verschwunden sind, die sich nicht an die von ihrem Marktführer vorgelegte Investitionsrate gehalten haben. Im übrigen können „Vasallenfirmen" vom dominierenden Marktführer auch zu ihnen nachteiligen Verhaltensweisen gezwungen werden. Er kann erreichen, daß sie teurer verkaufen (oder einkaufen) müssen als er. Er kann sie von der Produktion bestimmter Produktionsqualitäten ausschließen oder ihnen die Belieferung bestimmter Gebiete oder bestimmter Kunden untersagen.

Beruht hingegen die Marktführung allein auf einem freiwilligen Konsens (*gewählte Marktführer*)[43], so werden nur solche Maßnahmen anerkannt, die — wie Preissteigerungen, Qualitätsverschlechterungen oder Investitionsbeschränkungen — allen beteiligten Firmen in gleicher Weise zugute kommen. In diesem Fall ist außerdem zu unterscheiden zwischen einer Marktführerschaft, die auf freiwilligen *Vereinbarungen* basiert und daher kartellähnlich ist, und einer Marktführung, die *ohne jegliche Vereinbarung* von allen Beteiligten anerkannt wird, solange dessen Verhalten den eigenen Interessen resp. den Interessen der gesamten Gruppe dient. Im letzten Fall ist *jederzeit auch eine Auswechslung des „Marktführers"* möglich: Die Firmen folgen jeweils demjenigen, dessen Verhalten für sie am vorteilhaftesten ist. Der Fall der freiwilligen Anerkennung eines Marktführers ist noch aus einem anderen Grunde von Interesse: Er zeigt, daß die *subjektive* Einstellung der an einem Markt vorhandenen Unternehmen für die Funktionsfähigkeit von Wettbewerbsprozessen wichtiger ist als die Zahl, die heute noch bei den Anhängern der sog. „Marktformenlehre" Kriterium

---

[41] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration . . ., in diesem Werk.

[42] Die „Dominanz" eines Marktführers kann durch erzwungene Vereinbarungen abgesichert werden (erzwungenes Kartell).

[43] Der hierfür eingeführte Ausdruck „barometrischer Preisführer" ist unglücklich. Ein Barometer führt nicht (außerdem geht es nicht nur um Preisführerschaft).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für die Unterscheidung von „Marktformen" (vollständige Konkurrenz, Oligopol und Dyopol) ist[44]. Für die Entstehung eines einheitlichen Gruppenverhaltens ist es grundsätzlich bedeutungslos, ob die Gruppe aus zwei, drei, zehn, hundert oder tausend Mitgliedern besteht. *Entscheidend ist die Bereitschaft und die Fähigkeit zum Wettbewerb.* Die freiwillige *Ausschaltung* von Wettbewerbsprozessen ist für alle Beteiligten *rational,* wenn keine Firma in der Lage ist, die anderen vom Markt zu vertreiben und alle durch die Wettbewerbsprozesse zu — für sie nachteiligen — Preissenkungen und — für sie kostspieligen — Qualitätsverbesserungen gezwungen werden.

Endlich können sich im Grenzfall auch ohne Bestehen eines Marktführers *„soziale Regeln"* bilden, die das Funktionieren von Wettbewerbsprozessen mehr oder weniger ausschließen. So können z. B. Preisunterbietungen, aber auch Qualitätsverbesserungen als „unfair" angesehen werden. Ein Außenseiter, der sich an diese Spielregeln nicht hält, wird unter diesen Verhältnissen als ein Störenfried betrachtet, der durch sein Verhalten nicht nur die Höhe ihrer Gewinne, sondern auch den Grad ihrer Bequemlichkeit beeinträchtigt. Scheitern mehrfach Außenseiter an Gegenmaßnahmen der „alteingesessenen" Firmen, so kann die Ausschaltung von Wettbewerbsprozessen und die hieraus gegenüber Kunden (oder Lieferanten) entstehende Macht zum Dauerzustand werden.

C. Die Wirkungen der Marktmacht[45]

Die Wirkungen, die sich aus der horizontalen Konzentration für die Qualität der Produkte, für die Produktionskapazität und für die wirtschaftliche Entwicklung überhaupt ergeben, sind von *Cournot* und seinen Epigonen *durch die Wahl der Prämissen ausgeschlossen* worden. Wer von

---

[44] Spielt die Zahl keine bedeutsame Rolle, so ist es nicht nur überflüssig, sondern sogar *irreführend,* zwischen Dyopol, Oligopol usw. zu unterscheiden. *Die ganze „Marktformenlehre" gehört in den Orkus!* Vgl. hierzu *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., a. a. O., S. 205 ff. sowie *ders.,* Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration..., in diesem Werk; schon früher *ders.,* Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 161 (1949), S. 222 ff.; *ders.,* Anpassung und Gleichgewicht am Markt, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 170 (1958), S. 217 ff., S. 362 ff. und S. 434 ff. Die traditionellen Preistheorien für Dyopole und Oligopole sind überdies *inkonsistent,* weil sie Homogenität des Gutes unterstellen, ohne zu beachten, daß sich Gutshomogenität und Preispolitik ausschließen: An einem zeit- und raumlosen Punktmarkt gibt es überhaupt keine Unternehmenspolitik!

[45] Prozessuale *Leistungsmonopole,* die im *Entwicklungswettbewerb* (neue oder verbesserte Waren) *entstehen und während ihrer vorübergehenden (!) Existenz einem latenten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind,* werden in diesem Zusammenhang nicht behandelt. Sie reagieren anders als ein Monopol, das mehr oder minder *zeitlos über Marktmacht* verfügt. Im Gegensatz zu diesem müssen sie, weil sie mit dem Auftreten von Nachahmern rechnen, *Kundenpolitik* (Qualitätspolitik, Preispolitik usw.) treiben. Vgl. hierzu *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd., a. a. O., S. 36 ff. sowie *ders.,* Problems of

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestimmten Prämissen ausgeht, kann nur bestimmte — mehr oder minder unwichtige — Wirkungen untersuchen. Wer als Modellannahmen Gutshomogenität, gegebene Kapazitäten, gegebene Technik usw. unterstellt, kann zwar feststellen, wie ein Monopol (oder Monopson) seinen Gewinn bei gegebenen Nachfrage- und Kostenkurven maximiert. Aus welchen Gründen und in welchem Umfange es seinen Gewinn durch *Verschiebung dieser Kurven* maximieren kann, bleibt ihm jedoch dank der gewählten Prämissen verborgen.

Die Aktionsparameter, die der Inhaber von Marktmacht zum Zwecke seiner Gewinn- oder Bequemlichkeitsmaximierung einsetzen kann, und die Wirkungen, die von dem Einsatz dieser Aktionsparameter ausgehen, lassen sich nur analysieren, wenn die von Cournot durch die Wahl seiner Prämissen ausgeschlossenen Möglichkeiten in die Untersuchung einbezogen werden. Dabei erweist es sich als notwendig, zwischen einer *stationären Wirtschaft (mit gegebener Technik)* und einer *sich entwickelnden Wirtschaft* zu unterscheiden.

In einer stationären Wirtschaft können marktbeherrschende Unternehmen (oder Unternehmensgruppen) — zumindest unter der Annahme, daß zuvor Wettbewerb bestand —

1. *Preise* resp. *Mengen* unter den von Cournot gesetzten Annahmen der Barzahlung und der Risikolosigkeit festsetzen,
2. *Risiken* überwälzen, dadurch ihre Kosten reduzieren und die Kosten der auf sie angewiesenen Wirtschafter erhöhen,
3. durch Variation der *Zahlungsbedingungen* (Fristen, Zinsen usw.) ihren Gewinn maximieren,
4. die Kosten durch Verschlechterung der *Produktqualität* (einschl. Kundendienst usw.) verringern,
5. die Kosten durch Verminderung der *Angebotsdifferenzierung* (einschl. der Zahl der Verkaufsstellen usw.) reduzieren,
6. ihren *Absatz durch Herabsetzung der Haltbarkeit* der Produkte erhöhen,
7. ihren Gewinn resp. ihre Bequemlichkeit durch Variation der (Gesamt-)*Kapazität* maximieren und
8. ihre *Produktion auf die kostengünstigsten Anlagen konzentrieren* (eine Maßnahme, die sich — im Gegensatz zu den vorgenannten sie-

---

Economic Concentration in the Federal Republic of Germany, in: Concentration outside the U.S., U.S. Senate, 90th Congress 2nd Session, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judicary on Economic Concentration, part 7, pp. 3486—3506, Washington 1958, ebenfalls abgedruckt in: *H. Arndt,* Recht, Macht und Wirtschaft, Berlin 1968, S. 186 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ben Fällen — auch zugunsten der volkswirtschaftlichen Bedarfsdekkung auswirken kann).

Handelt es sich um eine Unternehmensgruppe (Kartell), so besteht endlich die Möglichkeit, Grenzbetriebe, die bei funktionierenden Wettbewerbsprozessen vom Markt verdrängt würden, zu erhalten, um höhere Differentialrenten zu erzielen oder zu konservieren.

In einer sich *entwickelnden Wirtschaft* treten die folgenden Wirkungen hinzu:

9. die *Verlangsamung oder Verhinderung der Einführung neuer oder verbesserter Produkte*, sofern diese den eigenen Gewinn nicht erhöhen oder mit Risiken und Unbequemlichkeiten verbunden sind, und

10. die *Verlangsamung oder Verhinderung billigerer und besserer Produktionsverfahren und damit der Produktivitätsentwicklung überhaupt*: Um einzelwirtschaftliche Kosten zu vermeiden, die durch technisches Veralten von Anlagen entstehen, oder auch aus Gründen bürokratischer Bequemlichkeit resp. zur Vermeidung als unnötig angesehener Risiken werden neue oder verbesserte Produktionsverfahren nicht oder verspätet eingesetzt.

    Mit der wirtschaftlichen Entwicklung *beeinträchtigt* die aus der horizontalen Konzentration entstehende Marktmacht zugleich die *internationale Konkurrenzfähigkeit* eines Landes: Je geringer im Vergleich zu anderen Staaten die eigene wirtschaftliche Entwicklung ist, um so mehr erhöht sich der Importdruck und der Export nimmt ab, es sei denn, dieses Handikap werde durch ein relatives Absinken der Löhne wettgemacht.

    Die Wirkungen der Marktmacht sind freilich hiermit nicht erschöpft. Ein Unternehmen, das stärker ist als andere, kann diese nicht nur wie im Falle der dominierenden Marktführerschaft zur Unterwerfung, sondern auch *zur Fusion oder zum Verkauf zwingen*. In beiden Fällen ist es das stärkere Unternehmen, das dem anderen seine Bedingungen diktiert, ohne sich an „vorgegebene" Werte (Firmenwerte, Aktienwerte usw.) zu halten. Auf die sich hierbei ergebenden „erzwungenen" (und auch freiwilligen) *Umwertungen* wird bei der Analyse von „Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen" zurückzukommen sein[46].

---

[46] Zur geometrischen Darstellung mehrdimensionaler Modelle vgl. *H. Arndt*, Marktmonopol und wirtschaftliche Macht, in: Recht, Macht und Wirtschaft, a. a. O., S. 101 ff., *ders.*, Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., a. a. O., S. 187 ff.; *ders.*, Anpassung und Gleichgewicht am Markt, a. a. O., insb. S. 393 f. Um die Einflüsse ökonomischer Macht darzustellen, bedarf es sechs- und siebendimensionaler Modelle (und damit *nicht-euklidischer* Geometrien).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Endlich kann ein finanzkräftiges Unternehmen — und auch dies kann Mittel der Gewinnmaximierung sein —

11. *die vom Staat gesetzten „Daten" beeinflussen, die für Erfolg oder Mißerfolg seines Wirtschaftens entscheidend sind.*

    Es kann erreichen, daß der Staat zu einem neuen Werk die Straßen baut und damit die „Erschließungskosten" übernimmt, daß der Staat die Kosten der Kläranlage trägt, die eine weitere Verschmutzung der Flüsse verhindern soll, kurz also, daß *„Infrastruktur-Kosten"*, von dem, der sie verursacht, auf den Staat überwälzt werden. Ferner kann es durchsetzen, daß vom Staat seine Waren angeschafft werden, daß Steuerschulden ermäßigt oder niedergeschlagen werden und es kann bewirken, daß *staatliche Gesetze* zu seinen Gunsten oder wenigstens nicht zu seinem Nachteil ausfallen.

D. Beherrschung von Weltmärkten[47]

Internationale Kartelle (oder auch internationale Horizontalkonzerne wie internationale Unternehmen überhaupt) können den Weltmarkt oder zumindest bestimmte Teile der Welt beherrschen. Auch wenn sie über die gleichen Aktionsparameter verfügen, die eine auf die Beherrschung eines nationalen Marktes beschränkte Firmengruppe besitzt, sind die Wirkungen, die von ihnen ausgehen, nicht gleich. Erstens gibt es keine Konkurrenz aus dem Ausland mehr. Das probate Mittel, Zölle zu senken, um die Konkurrenz durch Einstrom von Importen zu intensivieren, versagt also. Zum zweiten haben internationale Kartelle einen ähnlichen *Effekt wie Handelshemmnisse*: Sie verringern die internationale Arbeitsteilung. Für die Käufer ist es gleichgültig, ob die Waren verteuert werden, weil der Staat Zölle erhebt oder ein Kartell die Preise heraufsetzt. Drittens besitzen bisher viele internationale Kartelle insofern eine Sonderstellung, als *ihr Verhalten* (gegenüber Drittländern) *von keiner Aufsichtsinstanz kontrolliert* wird. Nationale Behörden greifen zwar ein, wenn wie bei dem Verkauf der staatlichen Chininvorräte in den USA oder bei der Verteuerung der Farbenpreise in der BRD *nationale* Interessen berührt werden. Keine *Federal Trade Commission* und kein *Bundeskartellamt* unternimmt aber etwas dagegen, daß Waren an *dritte* Länder zu überhöhten Preisen (oder zu schlechten Qualitäten) verkauft werden. Die betroffenen Länder können sich wiederum nicht wehren, weil sie auf diese Waren (z. B. Düngemittel) angewiesen sind. Insofern sind die Strategien internationaler Kartelle gefährlicher als staatliche Handelshemmnisse. Gegen Zölle können die betroffenen Länder Retorsionsmaßnahmen treffen, in dem sie *andere* Waren, die dieses

[47] Vgl. zum folgenden *H. Arndt*, Recht, Macht und Wirtschaft, a. a. O., S. 47 ff. und S. 123 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Land liefert oder bezieht, belasten. Das internationale Kartell aber wird von Retorsionsmaßnahmen nicht betroffen, weil es eben nur jenes Gut liefert oder bezieht, auf dessen Verkauf oder Erwerb das benachteiligte Land gerade angewiesen ist[48].

V. Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse

A. Die Problematik

Die Beherrschenden in einem bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeitsverhältnis setzen als Aktionsparameter die Wertungen der abhängigen Wirtschafter und damit die subjektiven Voraussetzungen ein, die das Verhalten ihrer Geschäftspartner bestimmen. Die objektiven Voraussetzungen können sie nicht zum Nachteil ihres Partners beeinflussen, weil und sofern am zugehörigen Markt noch Wettbewerb besteht. Ein Unternehmen wie Ford kann seinen Gewinn nicht dadurch maximieren, daß es nach Art des Cournotschen Monopols sein mengenmäßiges Angebot an seine Händler reduziert, um die Preise für Ford-Automobile zu erhöhen; denn es muß dann damit rechnen, daß Kunden zu General Motors, Chrysler, American Motors oder ausländischen Konkurrenten (Mercedes, Citroën usw.) abwandern. Es ist jedoch in der Lage, seinen Gewinn dadurch zu maximieren, daß es seine Händler (wie dies bei rückgängigem Geschäftsgang geschehen ist) zwingt, nicht weniger, sondern *mehr* Automobile abzunehmen, als diese ohne Druck bei freier Entscheidung abnehmen würden, zumal sie die zusätzlichen Wagen entweder nicht oder nur unter Verlusten absetzen können (Fall 3). Ebenso maximiert ein Kaufhauskonzern seinen Gewinn als Nachfrager nicht dadurch, daß es von seinem Sportartikelfabrikanten weniger Produkte als zuvor bezieht; denn es kauft ein, um zu verkaufen, und da es um die Konsumenten mit anderen Händlern konkurriert, wird sein eigener Absatz um so größer sein, je billiger es einkaufen resp. je niedriger es seine Preise für Sportartikel ansetzen kann (Fall 2). Es ist jedoch in der Lage, einen Fabrikanten, der auf seine Bestellungen angewiesen ist, zu einer niedrigeren Einschätzung seiner Leistungen und damit zur Gewährung sog. Rabatte zu zwingen.

Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse können an jedem Markt auftreten: am Gütermarkt in Gestalt von Bezugs- oder Absatzabhängigkeiten, am Kreditmarkt wie etwa auch — und nicht zuletzt — am Arbeitsmarkt. Hierauf wird noch zurückzukommen sein.

---

[48] Vgl. hierzu *C. Edwards*, Impact of International Cartels on International Trade, in diesem Werk, S. 233 ff.; siehe ferner *J. M. Blair*, The Quinine „Convention" of 1959—1962: A Case Study of an International Cartel, in: *H. Arndt*, Recht, Macht und Wirtschaft, a. a. O., S. 123 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Umwertungen abhängiger Unternehmen

In einem bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnis zwingt das beherrschende Unternehmen den von ihm Abhängigen zu Umwertungen, indem es ihn seine Abhängigkeit *spüren* läßt. Es zeigt ihm, daß er und gegebenenfalls warum er auf ihn angewiesen ist. Ist der schwächere Wirtschafter ein *Nachfrager*, so wird er bereit sein, entweder das gleiche Gut teurer zu bezahlen als zuvor oder — wie im Beispiel der abhängigen Autohändler — von einem gegebenen Gut eine größere Menge abzunehmen, als dies ohne den Druck der Fall wäre. Seine „Nachfragekurve"[49] verschiebt sich infolgedessen nach rechts. Er ist bereit, für jede Menge einen höheren Preis zu bezahlen, resp. zum gleichen Preis eine höhere Menge abzunehmen[50]. In beiden Fällen wertet der Nachfrager um; denn nur weil er das Gut höher bewertet als zuvor, ist er bereit, im ersten Fall den höheren Ausbeutungspreis zu entrichten, während er im zweiten Fall bei unverändertem Preis statt der Menge M, die er freiwillig erwerben würde, die Ausbeutungsmenge M_{ex} abnimmt, obschon er mit der zusätzlichen Menge wenig oder nichts anfangen kann. Der zweite Fall hat somit eine scheinbare Ähnlichkeit mit dem Optionsfixierer von *Frisch*. Aber einmal wird hier *keine Option auf ein bestimmtes Geschäft* gewährt: Der Händler kann nicht wählen, ob er diese Menge M_{ex} zum Preise P abnimmt oder ob er *diesmal* auf den Abschluß eines Kaufvertrages verzichtet. Für ihn steht zur Diskussion, ob er Händler des Automobilkonzerns bleibt, oder ob sein Händler*vertrag* gekündigt wird. Zum anderen unterstellt Frisch, daß durch die Optionsfixierung *keine Umwertung* erfolgt, dem Nachfrager also in unserem Fall nur die Differentialrente entzogen wird. Der Fall der Autohändler zeigt, daß die *Ausbeutung hierüber hinausgehen kann.* Der Fabrikant zwingt seinen Händler zur Umwertung, er zwingt ihn, mehr Autos abzunehmen, als er freiwillig abnehmen würde. Um die Beziehungen zu seinem Lieferanten nicht zu gefährden, ist der Händler sogar zu *vorübergehenden Verlusten* bereit.

Ist umgekehrt der schwächere Wirtschafter ein *Anbieter,* so wird er, wenn er die Abhängigkeit zu spüren bekommt, einen niedrigeren Preis akzeptieren. Seine „Angebotskurve" (soweit hier überhaupt noch von Angebotskurven gesprochen werden kann) verschiebt sich dementsprechend nach unten[51].

Umwertungen setzen voraus, daß Kosten (und Vorteile) *nicht* absolute — und daher von ökonomischen Machteinflüssen unabhängige — Grö-

---

[49] Soweit hier überhaupt noch von Nachfragekurven gesprochen werden kann.

[50] Vgl. hierzu die Abbildungen bei *H. Arndt,* Marktmonopol und wirtschaftliche Macht, a. a. O., S. 108 u. S. 112.

[51] Vgl. Figur 6 in: *H. Arndt,* Marktmonopol und wirtschaftliche Macht, a. a. O., S. 117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ßen sind, wie dies bislang von der „économie politique pure“ (und nicht nur von dieser!) unterstellt worden ist. In der Tat sind alle Kostenbestandteile wie alle Nutzen- oder Vorteilsvorstellungen mehr oder minder variable Größen, die Beeinflussungen und insbesondere Umwertungen nicht entzogen sind: Stück- wie Grenzkosten variieren mit der Höhe des *Unternehmerlohnes* und der *Tantiemen,* die den Mitarbeitern je nach der „Ertragslage“ (d. h. nach der Höhe der Gewinne) ausgezahlt werden, und mit den *kalkulatorischen Zinsen,* die für das Eigenkapital eingesetzt werden, dessen Höhe wiederum vom kapitalisierten Ertragswert abhängt. Da ein ausgebeutetes Unternehmen weniger wert ist, werden (mit Ertragswert resp. „good will“) auch die kalkulatorischen Zinsen, die in die Kostenrechnung eingehen, entsprechend niedriger sein. Darüber hinaus ist eine *Weiterwälzung des Ausbeutungseffekts* zu beobachten, die sich nicht in den Schwankungen der an Mitarbeiter gezahlten Tantiemen erschöpft. Bei schlechter Geschäftslage sind Unternehmensleitungen in der Lage, nicht nur Lohnerhöhungen, die Konkurrenzunternehmen vornehmen müssen, abzuwehren, sondern auch den Effektivlohn z. B. durch Verringerung der Lohndrift oder sonstiger übertariflicher Zulagen einschließlich sozialer Ausgaben (Kantine, Werkskindergarten usw.) zu senken. Endlich ist nicht ausgeschlossen, daß Unternehmen mit Rücksicht auf ihre Geschäftslage Preisnachlässe bei ihren eigenen Lieferanten durchsetzen können. Dies wird um so mehr der Fall sein, je mehr wiederum diese Fabrikanten auf den Bezug dieser Unternehmen angewiesen sind.

Ziel des beherrschenden Unternehmens kann endlich sein, das abhängige Unternehmen billig zu *erwerben.* Ein Beispiel hierfür ist der eingangs erwähnte Fall 1, der überdies dadurch ausgezeichnet ist, daß ein Monopol (nämlich ein Transportmonopol) mit einem Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnis zusammenfällt — oder genauer gesagt: nach der Absicht des agierenden Wirtschafters zusammenfallen sollte. Aber auch ohne ein solches Monopol kann der schwächere Wirtschafter zu einem doppelten gezwungen werden: 1. zu einer niedrigen Bewertung seines Unternehmens, und 2. zur Bereitschaft, sein Unternehmen zu diesem niedrigeren Preis zu verkaufen. Kreditabhängigkeiten (der beherrschende Wirtschafter präsentiert etwa Wechsel in einem Moment, da der unterlegene Wirtschafter aus irgendwelchen Gründen gerade illiquide ist) reichen z. B. hierfür aus. Zahlreiche Landwirte, Handwerker, aber auch nicht wenige Industriefirmen sind auf diese oder ähnliche Weise „gelegt“ worden. Es bedarf kaum der Erwähnung, daß Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnisse auch verwendet werden können, um schwächere Unternehmen zur *Fusion* zu zwingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Umwertungen abhängiger Haushalte

Daß die Nutzen- oder Vorteilsvorstellungen — und damit die Bewertungen — der Haushalte (resp. ihrer Mitglieder) im Zeitablauf variieren, bedürfte kaum der Erwähnung, wenn nicht seit eh und je — und nicht erst seit *Gossen* und den Grenznutzenschulen — das Gegenteil von Ökonomen unterstellt worden ist. Die Bedürfnisse (wie die Wertvorstellungen)[52] eines Menschen schwanken u. a. mit seinem Alter, mit seinem Einkommen, mit seinen Erfahrungen und mit der Gruppe resp. dem Milieu, mit dem oder in dem er lebt. Nebenbei bemerkt: Ohne die Beeinflußbarkeit menschlicher Wertvorstellungen würde nicht nur jede Werbung, sondern auch jede Art von Propaganda a priori wirkungslos sein. Spüren nun die Mitglieder eines Haushaltes (resp. der einzelne Konsument) die Abhängigkeit von einem bestimmten Gut (oder einem bestimmten Anbieter), so bewerten sie — wie schon oben gezeigt — das Gut des fraglichen Anbieters höher als zuvor. Die monetären Mittel kann sich ein Wirtschafter hierfür auf verschiedene Weise verschaffen: Er kann mehr arbeiten, um mehr zu verdienen. Er kann den Teil seines Einkommens, den er spart (Spareinkommen), zugunsten seines Konsumeinkommens reduzieren. Er kann ferner die Ausgaben für andere Güter einschränken. Ist er — um ein besonders krasses Beispiel zu erwähnen — rauschgiftsüchtig geworden, so ist er gegebenenfalls bereit, zu hungern, wenn er damit die Mittel für Morphium oder Kokain aufbringen kann. Unter diesen Umständen verschiebt sich seine Nachfragekurve[53] für alle jene Güter, die ihm nunmehr weniger begehrenswert erscheinen, nach unten, während sich seine Nachfragekurve für das Gut, das er infolge der spürbar gewordenen Abhängigkeit höher bewertet als zuvor, nach oben[54] verschiebt.

---

[52] Die Wahlhandlungstheorie von *Edgeworth* und damit das Indifferenzprinzip bezieht zwar den Zusammenhang, der zwischen der Wertschätzung verschiedener Güter besteht, in die Analyse ein, aber *verwandelt nicht subjektive und damit vergängliche wie in jeder Hinsicht relative Wertungen in objektive Wertgrößen,* wenn dies auch vielfach unterstellt wird. Keine Theorie kann menschliche Wertungen in „Daten" verwandeln, die unabänderlich resp. unbeeinflußbar sind. Vgl. aber *F. Y. Edgeworth,* Mathematical Psychics, London 1881; *V. Pareto,* Manuale di economica politica, Mailand 1906; *J. H. Müller,* Grundlagen einer allgemeinen Theorie der Wahlakte, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 164 (1952).

[53] Bemerkenswerterweise wird in der Regel unterstellt, daß Nachfrager mit Haushalten oder jedenfalls mit konsumierenden Menschen identisch sind. Indessen fragen auch Händler wie z. B. Spezialgeschäfte oder Kaufhäuser nach, die sich wohl kaum nach ihrem „Grenznutzen" (i. S. der Grenznutzenschule) richten. Wie bestimmen sich z. B. die Nachfragekurven eines Warenhauskonzerns, der von tausenden Fabrikanten Produkte bezieht, die er in seinen Filialen an seine Kunden weiterverkauft? Er richtet sich nach seinen Gewinnchancen.

[54] Entsprechendes gilt für den „*Giffen*schen Fall": Die Armen von London können nur deshalb mehr Brot kaufen, weil sie ihren Konsum an teueren Gütern, wie Fett oder Fleisch, *einschränken.* Ihre Nachfragekurve nach Brot

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Freiwillige Umwertungen der Ausbeuter

Umwertungen werden nicht nur erzwungen, sie treten auch freiwillig auf. Ein Unternehmer, dessen Gewinn steigt, schätzt „good will" und Ertragswert seiner Firma höher ein. Am Markt wird für das gleiche Unternehmen bei gleicher Produktalausstattung (d. h. insbesondere bei gleichem Maschinenpark, gleichen Grundstücken und Gebäuden) ein höherer Preis geboten, wenn es einen höheren Gewinn erzielt. (Umgekehrt sinkt sein Verkaufswert mit dem Gewinn resp. mit der Entstehung von Verlusten.) Diese allgemeingültige Feststellung gilt auch für Unternehmer, die ihren Gewinn durch die Ausnutzung von Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen erhöhen. Während der abhängige Wirtschafter zur Umwertung jedoch gezwungen wird, wertet indessen der beherrschende Wirtschafter *freiwillig* um: Er schätzt *seine* Unternehmerleistung und damit seinen Unternehmerlohn, aber auch den Wert seines Unternehmens — und damit zugleich den Betrag der für sein Eigenkapital einzukalkulierenden Zinsen — höher ein[55]. Die zweifache Umwertung hat einen verblüffenden Effekt, der zugleich den Aussagewert der traditionellen Analyse in ihrer vollen *Relativität* entlarvt: Die neue Nachfrage- resp. Angebotskurve des beherrschenden Wirtschafters verschiebt sich infolge dieser Umwertungen in einer Weise, daß bei der bisher üblichen rein formalen Analyse der Ausbeutungsgewinn weggespiegelt wird[56]. Den tatsächlichen Umfang der Ausbeutung zeigt daher eine graphische Darstellung nicht, die sich lediglich auf die Wiedergabe einer „*gegebenen*" Nachfragekurve — z. B. N_2 — und einer „*gegebenen*" Angebotskurve — z. B. A_2 beschränkt. Erst mit Hilfe „komparativer Statik", welche die *Lage nach erfolgter Umwertung* mit der *Lage vor der*

---

kann sich nur deshalb nach rechts verschieben, weil gleichzeitig eine Linksverschiebung ihrer Nachfragekurven nach Fleisch, Fett und anderen superioren Gütern vor sich geht. Denn über Ersparnisse oder Spareinkommen verfügten die Armen von London nicht. Vgl. hierzu *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 1. Bd., a. a. O., S. 90 ff.; *ders.,* Der Einfluß ökonomischer Umwertungen auf Nachfrage (und Angebot), Z.f.g.St., Bd. 124 (1968). Sowohl *Schmähl* wie *Ott* haben in ihren Entgegnungen in der Z.f.g.St. (Bd. 124 resp. Bd. 125) übersehen, daß es sich bei den Armen von London um *Umwertungen* handelt: Die Armen können für Brot nicht mehr ausgeben, wenn sie nicht ihre Ausgaben für Fleisch, Fett u. dgl. *reduzieren.* Sie müssen also Brot *höher* und andere Güter (weil sie im Augenblick für ihre Existenz weniger wichtig sind) *niedriger* einschätzen als zuvor.

[55] *Statistisch* ist der Ausbeutungseffekt *nicht nachweisbar*: Ausgebeutete Firmen weisen in den Statistiken infolge des auf sie ausgeübten Preisdruckes eine niedrige „Wertschöpfung" aus, ohne daß dies in ihrer effektiven Leistungsfähigkeit z. B. in technischer Rückständigkeit begründet ist (oder wenigstens zu sein braucht). Umgekehrt täuscht die sich statistisch ergebende „Wertschöpfung" des ausbeutenden Unternehmens, weil sie nicht nur die eigene Wertschöpfung, sondern auch einen Teil der Wertschöpfung des ausgebeuteten Unternehmens enthält.

[56] Vgl. Figur 6 in: *H. Arndt,* Marktmonopol und wirtschaftliche Macht, a. a. O., S. 117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umwertung vergleicht, wird der tatsächliche ökonomische Sachverhalt erkennbar. Auch diese Überlegung zeigt, daß der effektive Einfluß ökonomischer Macht nur sichtbar zu machen ist, wenn Umwertungen, die zu Kurvenverschiebungen führen, in die Analyse einbezogen sind.

E. Volkswirtschaftliche Wirkungen von Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen

Die ökonomische Macht beeinflußt die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Produktion (i. w. S.) wie die Entwicklung der Verteilung, was sich allerdings nicht feststellen läßt, solange die entscheidenden Variablen als „Daten" unterstellt werden.

Für die volkswirtschaftlichen Wirkungen spezifischer Abhängigkeiten ist hierbei von Bedeutung: 1. die Art des Marktes, 2. ob Abhängige Nachfrager oder Anbieter sind, sowie 3. ob es sich bei abhängigen Wirtschaftern primär um Industrieunternehmen, landwirtschaftliche Betriebe, Händler oder Arbeitskräfte oder Haushalte handelt.

Sofern Handelsfirmen Industrieunternehmen zu Preisnachlässen (z. B. in Form von „Rabatten") zwingen können, verlagern sich die Gewinne von der Industrie zum Handel. Die Investitionstätigkeit im Produktionssektor nimmt ab. Dies wirkt sich nachteilig auf das volkswirtschaftliche Wachstum, die Produktivitätsentwicklung und die Konkurrenzfähigkeit eines Landes gegenüber anderen Ländern aus. Ferner treten Wettbewerbsverzerrungen im Handel auf, weil die Firmen, die über Nachfragemacht verfügen, mit niedrigeren Einkaufspreisen als die übrigen Händler (Spezialgeschäfte usw.) kalkulieren können.

Verfügen Industrieunternehmen gegenüber ihren Zulieferern über Nachfragemacht, so wird dies die volkswirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit erhöhen (was z. B. im Falle Japans — aber nicht nur dort — zu beobachten ist). Gleichzeitig wird wiederum der Wettbewerb verzerrt, weil Firmen, die mangels Nachfragemacht keine Sonderpreise oder Preisnachlässe erhalten, mit Firmen konkurrieren müssen, die gegenüber ihren Lieferanten über Nachfragemacht verfügen.

Sind umgekehrt die Anbieter in der Vorhand, wie sich dies z. B. in den USA am Automobilmarkt beobachten läßt, so werden Gewinne aus dem Handelsbereich in den Produktionsbereich verlagert. Die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Angebotsmacht sind denen der Nachfragemacht grundsätzlich entgegengesetzt. Abhängige Kunden — wie etwa Gastwirtschaften oder Tankstellen — können außerdem gezwungen werden, ausschließlich solche Produkte zu führen, die ihnen von dem sie beherrschenden Unternehmen geliefert werden. Eine — der Vielfalt der Bedürfnisse widersprechende — Homogenisierung des die privaten Haushalte erreichenden Angebots ist die Folge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Durch partielle Ausnutzung von Abhängigkeiten werden die *Märkte gespalten*: Je nach dem, ob Abhängigkeiten vorliegen, wie stark diese sind und inwieweit von ihnen Gebrauch gemacht wird, werden die Preise für gleiche Artikel (z. B. Fabrikpreise für Oberhemden) sowohl zum gleichen Zeitpunkt wie im Zeitablauf variieren. Eine *Marktspaltung* kann sich dabei aus drei Gründen ergeben: 1. weil einzelne Nachfrager (Anbieter) über einen unterschiedlichen Grad an Marktmacht verfügen, 2. überhaupt keine Marktmacht besitzen oder 3. selber sogar ausgebeutet werden.

Generell ist endlich für den Gütermarkt festzustellen, daß das *Konjunkturrisiko* auf die schwächeren Partner verlagert wird. Zwei Gründe sind hierfür verantwortlich: Erstens ist der „Preisdruck", den beherrschende Unternehmen ausüben, in Zeiten schlechten Geschäftsganges stärker als in der Prosperität. Zweitens werden in Zeiten der Vollbeschäftigung sog. Spitzenaufträge an Zulieferer weitergegeben, die in Zeiten der Depression entfallen, weil die dann noch eingehenden Aufträge von eigenen Werkstätten durchgeführt werden können.

Am *Kreditmarkt* werden in der Regel die Kreditnehmer die schwächeren Partner sein. Ihre Schwäche (oder Illiquidität) kann verwandt werden, um „Wucherzinsen" durchzusetzen oder — im Falle eines Zwangsverkaufes — ihre Betriebe oder sonstigen Vermögensteile billig zu erwerben. Die Gewinne können sich von den kreditnehmenden Unternehmen zu den Banken verlagern, die — sofern keine staatlichen Antitrustbestimmungen dies verhindern — nicht nur Aktienpakete, sondern auch die Kontrolle über Industriefirmen erwerben. Eine Verlagerung der Verfügungsmacht von früher selbständigen Unternehmen zu den Banken ist die Folge. Der Wettbewerb wird betroffen, wenn statt der unternehmerischen Fähigkeiten in Produktion und Vertrieb die Kreditfähigkeit die Auslese bestimmt. Werden andererseits, was seltener vorkommt, Kreditgeber von ihren Schuldnern abhängig (weil sie ihm z. B. einen so großen Kredit gewährt haben, daß sein Konkurs auch sie in Mitleidenschaft ziehen würde), so werden Fehlinvestitionen die Folge sein.

Auch die *Entwicklung am Arbeitsmarkt* in den letzten beiden Jahrhunderten ist durch variierende Machteinflüsse und die sich in ihrem Gefolge vollziehenden *Umwertungen* geprägt worden, was nicht nur die Anhänger der Produktionskostentheorie von *Ricardo* über *Marx* bis zu ihren Epigonen in der Gegenwart verkannt haben. In einer *sich entwickelnden Wirtschaft* sind zwei Gesichtspunkte für die Veränderungen der Reallöhne entscheidend: die (jeweilige) Verteilung der Macht und die Entwicklung der Arbeitsproduktivität.

Vor dem staatlichen „*Koalitionsverbot*", das die absoluten Monarchen der ausgehenden Merkantilzeit gegen Ende des 17. und Anfang des 18. Jahrhunderts einführten, um einen Lohndruck hervorzurufen und eine Verlängerung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Arbeitszeit zu bewirken (zwecks Senkung der Kosten für Hofhaltung und Militär), genügte es für einen Arbeiter, vier Tage in der Woche zu arbeiten, um seinen Lebensunterhalt zu verdienen[57]. Nach Einführung des Koalitionsverbotes, das die Arbeiter den Unternehmen hilflos auslieferte, sank der Stundenlohn auf ein Minimum, während die Arbeitszeit der Arbeiterfamilie (!) auf ein Maximum ausgedehnt wurde[58]. Erst als sich Zug um Zug mit der Aufhebung des staatlichen Koalitionsverbotes (das überdies einseitig die Arbeiter getroffen hatte) Gewerkschaften bilden konnten, wurde die Arbeit *aufgewertet*. Dabei läßt sich dieser Teil des Prozesses der Lohnentwicklung in zwei Etappen unterteilen: In der ersten Etappe stieg der Lohn, weil die Ausbeutung (die sich in der Vergangenheit vollzogen hatte) rückgängig gemacht wurde, und in der zweiten stieg der Lohn, weil die Gewerkschaften die Arbeiter an der zunehmenden Produktivitätsentwicklung beteiligten. Dies hatte zugleich einen verstetigenden Effekt auf die volkswirtschaftliche Entwicklung: Werden die Arbeiter an der Produktivitätsentwicklung beteiligt, fehlt es den Unternehmen nicht mehr wie in den Jahrhunderten der Ausbeutung an „effektiver Nachfrage"[59].

Als Gegenkonzentration haben die Gewerkschaften — nach ihrer Anerkennung durch den Staat, die in wesentlicher Hinsicht erst nach dem ersten Weltkrieg resp. in den USA sogar erst unter dem Eindruck der Weltwirtschaftskrise durch den *Wagner Act* von 1935 erfolgte — einen (mehr oder minder stabilen) *Machtausgleich* am Arbeitsmarkt herbeigeführt. Die Annahme, daß am Arbeitsmarkt nach Bildung von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ein „bilaterales Monopol" bestehe[60], ist deshalb jedoch (oder vielmehr gerade deshalb) nicht gerechtfertigt. Dies ergibt sich aus zwei Überlegungen: 1. Die Auseinandersetzungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden tragen *prozessualen* Charakter. Eine Gleichgewichtsanalyse, wie sie die Theorie

---

[57] *K. Marx,* Das Kapital, 1. Bd., a. a. O., 1. Buch, 8. Kap., Ziff. 65. — Auch die Kinderarbeit ist erst eine Folge des Koalitionsverbotes und damit eines vom Staat gesetzten „gesamtwirtschaftlichen Datums", richtiger gesagt: einer Wirtschaftspolitik, die keine „*Volks*wirtschaftspolitik" war.

[58] Vgl. hierzu die eingehende Darstellung dieses sich in der Zeit vollziehenden Prozesses zunehmender Ausbeutung bei *K. Marx,* Das Kapital, 1. Bd., a. a. O., 1. Buch 8. Kap. — Der Höhepunkt dieses Prozesses wird im Ausmaß des Mißbrauchs von Kindern zur Arbeit sichtbar, den die englische Children's Employment Commission in 4 voluminösen Bänden schildert. Vgl. Report of the Commissioners, Presented to both Houses of Parliament by Command of Her Majesty, London 1842.

[59] Vgl. hierzu *K. H. Rau,* Malthus und Say. Über die Ursachen der jetzigen Handelsstockung, Hamburg 1821, S. 237; *H. Herkner,* Krisen, in: HdSt., 4. Bd., Jena 1892 und die dort angegebene Literatur; *J. M. Keynes,* The General Theory of Employment, Interest and Money, London, New York 1936, Chapt. 3; *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, a. a. O., 1. Bd., S. 237 ff. u. 2. Bd., S. 192 f.; *ders.,* Wettbewerbsprozesse und Arbeitslosigkeit, WWA, Bd. 66 (1951), S. 70 ff.

[60] *W. Leontief,* Pure Theory of the Guaranteed Annual Wage Contract, J. Pol. Ec., Vol. 54 (1946); *F. Machlup,* Monopol, in: HdSW, 7. Bd., S. 445, Spalte 1; hierzu kritisch *E. Liefmann-Keil,* Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Berlin 1961, S. 320 sowie *K. Rothschild,* Unterschiedliche Dimensionen der Lohntheorie, a. a. O., S. 53 ff., insb. S. 66 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vom bilateralen Monopol darstellt, kann daher die Strategien nicht erklären, die in diesen Auseinandersetzungen verwendet werden. 2. Die Kontrahenten am Arbeitsmarkt versuchen ihre Positionen *nicht* dadurch zu verbessern, daß sie das *mengenmäßige* Angebot von oder die Nachfrage für Arbeit *reduzieren,* wie dies bei einem bilateralen Monopol unterstellt wird. Sie verwenden vielmehr in ihren Auseinandersetzungen primär drei Mittel des Kampfes: 1. vorübergehende (ich betone: vorübergehende) Streiks und Aussperrungen, 2. die Drohung hiermit und 3. sie versuchen, ihre Partner davon zu überzeugen, daß Lohnerhöhungen durch die Produktivitätsentwicklung in der Wirtschaft gerechtfertigt sind (oder nicht), wobei die Frage, ob die Erhöhung der Reallöhne zur Sicherung einer ausreichenden „effektiven Nachfrage" (*Herkner*) notwendig ist oder nur Preissteigerungen resp. Unterbeschäftigung hervorruft, bei diesen Verhandlungen stets eine Rolle spielen wird: *Je ausgeglichener die Macht ist, um so weniger lohnend wird für beide Seiten der Einsatz der Macht und um so mehr treten — mit dem dritten Argument — gesamtwirtschaftliche Überlegungen in den Vordergrund*[61].

Im übrigen — dies sollte man nicht übersehen — versuchen auch die Sozialpartner die staatlichen Gesetze — und damit zugleich die „gesamtwirtschaftlichen Daten" — zu ihren Gunsten zu beeinflussen.

Das Problem der Macht ist — wie füglich auch diese Überlegungen zeigen — mit Hilfe von Monopoltheorien allein nicht zu erklären. Macht besteht einmal nicht nur dort, wo Märkte beherrscht werden. Selbst aber dort, wo Märkte beherrscht werden, reichen Theorien nicht aus, die — wie die klassischen Monopoltheorien — das Arsenal der Macht auf Preis und/oder Mengenvariationen beschränken.

VI. Abschließende Bemerkungen

Die unterschiedlichen Wirkungen von Marktbeherrschung und bilateralen „Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen" beruhen darauf, daß Wirtschafter, die einen Markt beherrschen, die *objektiven* Größen verändern können, die Richtschnur für das Verhalten anderer sind, während ein Wirtschafter, der einen anderen seine Abhängigkeit spüren läßt, diesen zu (subjektiven) *Umwertungen* zwingen kann. Beides kann zusammenfallen, und zwar aus zwei Gründen. Einmal beeinflußt eine marktbeherrschende Firma, welche die Haltbarkeit der Güter reduziert oder die Preise steigert, mittelbar auch die Wertungen ihrer Kunden. Diese Umwertungen sind hier jedoch nicht Ursache, sondern Folge: Sie sind die Folge davon, daß marktbeherrschende Unternehmen die objek-

[61] Diese Feststellung ist nicht auf den Arbeitsmarkt beschränkt, sondern gilt allgemein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tiven Gegebenheiten, welche die Grundlage für ökonomische Bewertungen bilden, verändert haben. Im Falle der Reduzierung der Haltbarkeit wird diese Umwertung durch die Rechtsverschiebung der Absatzkurve dokumentiert. Allerdings — und dies ist ein nicht zu leugnender Tatbestand — verschiebt sich die Nachfragekurve auch dann nach rechts, wenn die Konsumenten sich der Verringerung der Haltbarkeit nicht bewußt werden, also die Erhöhung ihrer quantitativen Nachfrage unreflektiert und damit „gedankenlos" vornehmen. Ihre Gegenreaktionen werden sogar (ähnlich wie bei der Besteuerung!) um so geringer sein, je weniger die Verringerung der Haltbarkeit in ihr Bewußtsein dringt. Diese Überlegung zeigt zugleich, daß es für Nachfragekurven, die bisher mit Grenzvorteilskurven schlechthin identifiziert wurden, sowohl *objektive wie subjektive Bestimmungsfaktoren* gibt.

Zum anderen kann ein Wirtschafter über beide Arten von Aktionsparametern verfügen.

Bei einem gewöhnlichen Monopol (oder Monopson) ist dies regelmäßig freilich nicht der Fall, weil es seine Macht nicht *spüren* lassen kann, ohne Reaktionen der Öffentlichkeit (einschließlich der staatlichen Wirtschaftspolitik) zu provozieren. Die Verschärfung von Antitrustgesetzen resp. der Erlaß von staatlichen Gesetzen gegen Machtmißbrauch könnte die Folge sein. Dies ist — zumindest in einer parlamentarischen Demokratie — um so wahrscheinlicher, je größer der Anteil jener an der Gesamtbevölkerung ist, die von dem Vorhaben des Monopols betroffen werden. Bei bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen, bei denen es jeweils nur *einen* Abhängigen gibt, ist dies — bisher wenigstens — nicht zu befürchten.

Immerhin sind drei Fälle denkbar, in denen sich alle Aktionsparameter der Macht in einer Hand vereinigen können: 1. Monopole, denen, wie bei dem obenerwähnten Transportmonopol, nur ein Kontrahent (in diesem Fall der Eigentümer der Stahlwerke) gegenübersteht, 2. internationale Kartelle, denen gegenüber die gesamte Bevölkerung eines Landes wehrlos ist, weil das fragliche Gut nicht im Inland, sondern im Ausland produziert wird, und 3. Monopole, die sich in Staatshand befinden, so daß Gegenreaktionen der Öffentlichkeit mit Staatsgewalt erstickt werden können[62].

Abschließend läßt sich feststellen:

Der Inhaber ökonomischer Macht besitzt außer Preis oder (und) Menge *zahlreiche* Aktionsparameter, um seinen Gewinn (oder seine Bequemlichkeit) auf Kosten anderer zu maximieren: die Zahlungsbedingungen (Zinsen usw.), die Kosten, die Qualität, insbesondere die Haltbarkeit, den Absatz, die Kapazitäten, die Produktionsverfahren, die Wertungen der anderen, die eigenen Wertungen und — last not least — die staatliche Wirtschaftspolitik, welche die sog. „gesamtwirtschaftlichen

[62] Was freilich für parlamentarische Demokratien nur begrenzt zutrifft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daten" setzt, die für den Erfolg des Wirtschaftens und damit auch für den Erfolg *seines* Wirtschaftens von entscheidender Bedeutung sind. Ökonomische Macht kann zur Änderung staatlicher Gesetze, Ermäßigung von Steuern oder zur Gewährung von Subventionen u. dgl. eingesetzt werden. Sie hat im Zeitablauf wie im zeitlichen Nebeneinander sowohl *mikro*ökonomische wie *makro*ökonomische Wirkungen.

Auch diese letzten Überlegungen bestätigen, was in der Analyse zu klären war: Ökonomische Macht verwandelt „ökonomische Daten" in Variable und, wenn es dem Interesse des Mächtigen dient, umgekehrt auch Variable in Daten. Durch die ökonomische Macht werden nicht nur die sog. „Daten" einer stationären Wirtschaft verändert, sondern auch mit der Entwicklung des Warenangebots und mit der Entwicklung der Produktivität die wirtschaftliche Entwicklung beeinflußt. Weil die ökonomische Macht die Entwicklung der Produktion, die Entwicklung der Konsumtion und die Entwicklung der Verteilung[63] auch und primär dadurch beeinflußt, daß sie die *Voraussetzungen dessen* verändert, was *Böhm-Bawerk* und seine Anhänger für „das ökonomische Gesetz" gehalten haben oder auch heute noch halten, beeinflußt sie zugleich die *jeweils aktuellen* ökonomischen Zusammenhänge. *Nicht „das ökonomische Gesetz" (i. S. Böhm-Bawerks) bestimmt die Grenzen ökonomischer Macht, sondern umgekehrt bestimmt die ökonomische Macht den Geltungsbereich „des ökonomischen Gesetzes"*[64], weil und sofern sie seinen *„Datenkranz"* verändert[65].

Literatur: Schmoller, G., Die Natur des Arbeitsvertrages und der Contractbruch, Schr. VfSp., Bd. 7 (1874), S. 71 f. — *Böhm-Bawerk,* E. v., Macht oder ökonomisches Gesetz, Z. f. Vw., Bd. 23 (1914), S. 205 f. — *Zwiedineck-Südenhorst,* O. v., Macht oder ökonomisches Gesetz, Schmollers JB, 49. Jg. (1925), S. 273 ff. — *Heimann,* E., Macht und ökonomisches Gesetz, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 55 (1926), S. 780 ff. — *Wieser,* F., Das Gesetz der Macht, Wien 1926. — *Takata,* Y., Macht und Wirtschaft, Ec. R., Vol. 7 (1932). — *Frisch,* R., Monopole — Polypole — la notion de force dans l'économie, in: Festschrift f. H. Westergaard, Nationaløkonomisk Tidsskrift, Bd. 71 (1933), S. 252 ff. — *Dolberg,* R., Theorie der Macht. Die Macht als soziale

---

[63] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Macht und Verteilung, Bemerkungen zu Krelles Verteilungstheorie, Fin. Arch. (NF), Bd. 23 (1964), S. 469 ff.

[64] Allerdings läßt sich der Begriff des ökonomischen Gesetzes auch dergestalt definieren, daß es den ökonomischen Einfluß der Macht umfaßt. Für *Böhm-Bawerk* war das ökonomische Gesetz in seinem Geltungsbereich unbeschränkt und damit absolut, die Einbeziehung der durch die gewählten Prämissen ausgeschlossenen Macht enthüllt seine *Relativität.*

[65] Damit kein Mißverständnis entsteht: Macht kann ökonomische Zusammenhänge *als solche* nicht ändern, wohl aber kann es von ihr abhängen, welche der möglichen Zusammenhänge — und es sind zahlreiche und sehr unterschiedliche Zusammenhänge möglich — *jeweils aktuell* werden. Das „ökonomische Gesetz" i. S. der Grenznutzenschule erfaßt infolge seiner vereinfachenden Prämissen die Vielfalt dieser Möglichkeiten nicht!

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grundtatsache und als Elementarbegriff der Wirtschaftswissenschaften, Wien 1934. — *Peter*, H., Macht und ökonomisches Gesetz, Schmollers JB, Bd. 58 (1934). — *Knight*, F. H., Bertrand Russel on Power, International Journal of Ethics, Vol. 48 (1938). — *Munk*, F., The Economics of Force, New York 1941. — *Temporary National Economic Committee* (Ed.), Investigation of Concentration of Economic Power: The Structure of Industry, Washington 1941. — *Arndt*, H., Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft, Berlin 1952. — *Galbraith*, J. K., American Capitalism, The Concept of Countervailing Power, Boston 1952. — *Perroux*, F., Concurrence et effet de domination, in: Banque. Revue du banquier de son personnel et de sa clientêle, 21e année, no. 71 (1952), p. 265 ff. — *Perroux*, F., Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft, ZfN, Bd. 13 (1952), S. 1—25, S. 242—268. — *Adams*, W., Competition, Monopoly and Countervailing Power, QJE, Vol. 67 (1953), S. 469 ff. — *Galbraith*, J. K., Countervailing Power, AER, Vol. 44 (1954), S. 7 ff. — *Miller*, J., Competition and Countervailing Power; Their Roles in the American Economy, AER, Vol. 44 (1954), S. 1 ff. — *Solterer*, J., Zur Frage der Wirtschaftsmacht. Die Machttheorien von Wieser, Russel, Galbraith und die Stabilität des Arbeitsanteiles am gemeinsamen Produkt, ZfN, Bd. 14 (1954), S. 467 ff. — *Stigler*, G. J., The Economist plays with Blocs, AER, Vol. 44 (1954), S. 15 ff. — *Friedmann*, W. G., Corporate Power, Government by Private Groups, and the Law, Columbia Law Review, Vol. 57 (1957). — *Arndt*, H., Ausbeutung und Marktform, Z. f. g. St., Bd. 115 (1959), S. 193 ff. — *Berle*, A. A., Power without Property, Ney York 1959. — *Biedenkopf*, K. H. (Hrsg.), Recht und wirtschaftliche Macht, Festschrift für Heinrich Kronstein zum 65. Geburtstag, Karlsruhe 1962. — *Hoffmann*, W., Das Phänomen der wirtschaftlichen Macht in der neueren Literatur, JBfSW, Bd. 13 (1962), S. 170 ff. — *Nemitz*, K., Machtkonzentration und Machtkontrolle in der Wirtschaft, in: Gewerkschaft, Wirtschaft, Gesellschaft, 1963, S. 168 ff. — *Geisbüsch*, H. G., Die organisierte Nachfrage, Organisation und Strategie marktbeeinflussender oder marktbeherrschender Nachfrager, Köln, Berlin, Bonn, München 1964. — *Mansfield*, E. (Ed.), Monopoly Power and Economic Performance. The Problem of Industrial Concentration, New York 1964. — *Berle*, A. A., Economic Power and the Free Society, in: Shelley M. Mark (Ed.), Economics in Action, Belmont 1965. — *Andreae*, C. A., und *Glahe*, W., Wirtschaftliche Macht und Wettbewerb, in: Das Gegengewichtsprinzip in der Wirtschaftsordnung, Bd. I., FIW-Schriftenreihe, H. 33 (1966). — *Gutersohn*, A., und *Geisbüsch*, H. G., Machtungleichgewichte und Gegengewichtsbildungen in der Wirtschaftswirklichkeit, in: Das Gegengewichtsprinzip in der Wirtschaftsordnung, Bd. II., FIW-Schriftenreihe, H. 33 (1966). — *Schuster*, H., Kriterien zur Bestimmung von Marktmacht und Marktbeherrschung, in: Marktmacht und marktbeherrschende Verhaltensweisen im Verkehr, Beiträge aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, hrsg. v. H. St. Seidenfus, H. 42 (1966). — *Areeda*, Ph., Antitrust Analysis. Problems, Text, Cases, Boston 1967. — *Gaefgen*, G., Die Marktmacht sozialer Gruppen, Hambg. JB, Bd. 12 (1967), S. 45 ff. — *Kaufer*, E., Die Bestimmung von Marktmacht. Dargestellt am Problem des relevanten Marktes in der amerikanischen Antitrustpolitik, Bern, Stuttgart 1967. — *Kaysen*, C., The Corporation: How much Power? What Scope? in: The Business System. Readings in Ideas and Concepts, ed. by C. Walton, Vol. 3, New York 1967. — *Mason*, E. S., Industrial Concentration and the Decline of Competition, in: Explorations in Economics. Notes and Essays Contributed in Honor of F. W. Taussig, New York (1936) 1967², S. 434 ff. — *Slichter*, H., The Power Holders in the American Economy, in: The Business System. Readings in Ideas and Concepts, ed. by C. Walton, Vol. 3, New York 1967. — *Allen*, G.,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monopoly and Restrictive Practices, London 1968. — *Arndt*, H., Recht, Macht und Wirtschaft, Berlin 1968. — *Gabriel*, S. L., Mißbrauch wirtschaftlicher Macht: Kriterien, Verfahren, Maßnahmen, Wirtschaft und Wettbewerb, H. 18 (1968), S. 581 ff. — *Graffenried*, R. V., Kartelle, marktmächtige Unternehmen und die wissenschaftlich-technische Entwicklung, Schw. Z. Vw. u. Stat., Bd. 104 (1968), S. 295 ff. — *Houssiaux*, J., La position dominante et ses abus: critères d'analyse, Schw. Z. Vw. u. Stat., Bd. 104 (1968), S. 284 ff. — *Klas*, A., The Power Element in the Control of an Economy, in: Risk and Uncertainty, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, ed. by K. Borch and J. Mossin, London 1968, S. 383 ff. — *Livernash*, E. R., The Relation of Power to the Structure and Process of Collective Bargaining, in: Economic Theories of International Politics, ed. by B. M. Russett, Chicago 1968, S. 416 ff. — *Mann*, F. K., Die Gesetze der Wirtschaftsmacht und die Macht der Wirtschaftsgesetze, in: Geldtheorie und Geldpolitik. Günther Schmölders zum 65. Geburtstag, hrsg. v. C. A. Andreae u. a., Berlin 1968, S. 271 ff. — *Marzen*, W., Gegengewichtsprinzip und Nachfragekonzentration im Handel, in: Betriebswirtschaft und Marktpolitik, hrsg. von E. Kosiol u. E. Sundhoff, Köln, Opladen 1968. — *Stafford*, F. P., Concentration and Labour Earnings; Comment, AER, Vol. 58 (1968). — *Stalon*, Ch. G., The Effects of Monopoly Power in the Initiation and Propagation of Price Level Changes, in: Papers in Quantitative Economics, ed. by J. P. Quirk and A. M. Zarley, Lawrence 1968, S. 465 ff. — *Townsend*, H., Scale, Innovation, Merger and Monopoly. An Introduction to Industrial Economics, Oxford 1968. — *Weiß*, L. W., Concentration and Labor Earnings: Reply, AER, Vol. 58 (1968). — *Grosser*, D. (Hrsg.), Konzentration ohne Kontrolle, Köln, Opladen (1969) 1970². — *Stolz*, P., Rationale Entscheidung, Ungewißheit und Macht, Kyklos, Bd. 22 (1969), S. 89 ff. — *Adams*, W., The Problems of Concentrated Power, R. Soc. Ec., Vol. 28 (1970), S. 5 ff. — *Fuerstenberg*, F., Die Machtstruktur der industriellen Arbeitsbeziehungen, Z. f. g. St., Bd. 126 (1970), S. 309 ff.

Summary

The Economic Theory of Power

This paper deals with the problems of economic power. It is proved that economic power changes resp. can change economic "data" into variables (resp. variables into data). Therefore some of the assumptions of classical theory have to be abandoned, especially because we have to deal not with a stationary but a developing economy.

It can be distinguished between

1. control of market (as a consequence of horizontal concentration) and
2. control-dependencies-relations (as a special case of vertical concentration).

1. The one who controls a relevant market can—if one abandons the heroic premisses of *Cournot's* model world—bring into action not only price or (and) quantity but also the following parameters: terms of payment (interest, time of payment etc.), shifting of risks, costs, quality (all above durability of goods), capacity and technique of production. He has consequently different means to maximize his profit (or his comfort). *Monopolies* are therefore much more dangerous to the consumer than it appeared under the heroic assumptions of Cournot.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. In the second case someone has the power to force someone else to revalue because the other one is dependent upon his supply, demand, credit etc. The assumption of *Gossen, Jevons, Walras* etc. that economic theory has only to deal with given—and constant—values has therefore to be abandoned. The one who is dependent can be forced to a smaller valuation of his own services—wages of management, equity capital, good will etc.—and of the services of the employed. He can also be forced to shift the exploitation upon other firms. "*Control-dependencies-relations*" are vertically in character and for this reason compatible with competition on the relevant markets. They have therefore nothing to do with the problems of monopoly, but are a phenomenon *sui generis*. Economic power allows finally for the change of "economic data": By different kinds of lobbying government and parliament may be influenced in their decisions concerning laws (for instance competition or antitrust laws, subsidies) and government actions (buying of goods from certain firms, infrastructure for the benefit of big enterprise and so on).

If economic power shapes the development of national production, consumption and distribution, economic power changes the basic requirements of what *Böhm-Bawerk* labelled "economic law". *Not the "economic law" determines the limits of operation of economic power, as he believed, but in the contrary "economic power" determines the limits for the so-called "economic law", because and insofar economic power is able to change the "data" in the sense of pure theory.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The Significance of Conglomerate Concentration in Modern Economies

By *Corwin D. Edwards*, Eugene (Oregon)

I.

During the last two years, some of the most prominent large conglomerates in the United States have suffered more severly from business recession than have large business enterprises generally. Their demonstrated weaknesses have highlighted problems already raised by commentators about various aspects of the financing of the mergers by which these enterprises had grown and the accounting by which that growth had appeared to be profitable. Early results of controversy about these problems have been new legislation about cash tenders in the acquisition of companies;[1] a new regulation by the Securities and Exchange Commission requiring more information in registration statements from diversified companies that issue new securities;[2] a tightening of the rules of the New York Stock Exchange;[3] and extensive argument about the desirability and feasibility of other changes in the laws that affect methods of financing and scope of corporate disclosure, particularly proposals that diversified companies be required to departmentalize their financial statements.[4] Though the matters involved in this ferment are important, they will be omitted from what follows; for the questions that they raise, so far as these do no pertain to corporate accounting and corporate finance generally, involve relatively narrow issues: a) the financial means by which dissimilar enterprises may be merged and b) the information that such enterprises shall make available to investors and to others who may be interested.

---

[1] 82 Stat. 454 (1968), 15 USC P. 78 m(d), (e), Supp. IV, 1969, and 82 Stat. 456 (1968), 15 USC P. 78 n(d), (f), Supp. IV, 1969.

[2] SEC Securities Act Release No. 4988, July 14, 1969.

[3] *R. W. Haack*, Take-overs and Tenders: A Stock Exchange Viewpoint, St. John's Law Review, Vol. 44, Spring 1970, Special Ed. Conglomerate Mergers and Acquisitions, Opinion and Analysis, pp. 915—20.

[4] See, for example, St. John's Law Review, *op. cit.*, pp. 791—1006; Hearings on the Subject of Tax Reform Before the Ways & Means Committee, House of Representatives, Part 7, 91st Congress, First Session, 1969; Hearings on Economic Concentration Before the Subcommittee on Antitrust & Monopoly of the Senate Judiciary Committee, Part 5, 89th Congress, First Session, 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The problems with which this essay is concerned are whether or not the rise in the proportion of all business that is carried on by large diversified enterprises is changing the operation of the profit system in a private enterprise economy, and if so, how.

A diversified enterprise is one that does business in numerous markets. The markets may be different either because they contain different kinds of products or because they are territorially separated (like retail markets for food) or because each market contains a group of buyers and sellers segregated from the rest by its particular method of doing business (like the market for bulk industrial salt and the market for salt in packages intended for housewives). Whatever the basis upon which markets are differentiated, the multi-market enterprise encounters, in different parts of its business, different buyers, different competitors, different trade practices, and different conditions of cost and demand. If it operated in a single market, its activities there would be disciplined by the bargaining that competition in a market imposes upon those who trade in it. But since the operations transcend the limits of any one market, a single market can discipline, at most, only a fraction of them. The incentives simultaneously provided by numerous markets are likely to be inconsistent whith one another. Moreover, they are likely to be modified by the desire of the enterprise to coordinate its numerous activities. Thus an enterprise strategy is likely to be superimposed upon the market strategies and to be partly inconsistent with them. The question is how far, under these circumstances, the conduct of the multi-market enterprise is deflected from that appropriate to a single-market firm.

Diversified enterprises can be conveniently classified into four groups according to the relationship among their various products.

The first group consists of enterprises that are divergently integrated. The products of such an enterprise are the joint result of relatively coherent productive activity: they are made from the same raw materials (e.g., timber products) or are the result of the same complex technology, (e.g., electronic products). Though specialized supplementary materials, machines, or skills may be necessary to make some of the products, the activity that the family of products has in common is substantial even where supplemented. The enterprise has a coherent core of productivite activity. Among the enterprises in this group have been the large steel companies, oil companies, chemical companies, and electrical companies, though recently some of them have expanded by adding additional kinds of diversification.[5]

[5] In its *1969 Annual Report U.S. Steel Corporation* noted, for example, that ten years ago it had been the nation's major steel producer but currently was involved "also in chemicals, plastics, cement, wood products, non-ferrous

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The second group consists of enterprises that are convergently integrated. The links that connect the products of an enterprise in this group are those of similar distribution or related use. The various products are used by the same types of customers or reach buyers through the same type of distributor. They often are complementary in use or are substitutes for one another. Though the productive activities of the enterprise may be dissimilar, its marketing activities have a coherent core. International Business Machines has been a large enterprise of this type. So has National Gypsum Company.[6] In general, such enterprises have been fewer and have attained diversified bigness more recently than enterprises of the first group.

A large diversified business enterprise is often integrated both divergently and convergently. Its possession of canning machinery may induce it to can various kinds of food. The fact that still other kinds of food are bought by the same housewives from the same retailers, and in turn supplied to these retailers by the same wholesalers, may induce the canner to produce other food products that are not canned and require different machinery. But though in such instances both divergent and convergent integration are present, and both may be significant, one kind of integration is likely to have wider effect than the other. Because of the advantages derived from convergence, the enterprise may be more widely diversified than would be appropriate to the incentives arising from divergence, as in the case of the food producer just

---

metals, consulting and engineering services, real-estate, housing, financing services, and a host of raw materials."

[6] National Gypsum's conception of its field of business was recently expressed as follows by its chief executive officer: "The materials manufactured by National—gypsum wall-board, plaster, cement, ceramic tile, etc.—are fundamentally used in the building of shelters. Most shelters—houses, stores, schools, apartments—are basically cubes or variations of a cube in design. For the interior six surfaces we make such products as ceramic tile for floors and gypsum wall-board, plaster, paint and wall coverings for walls; and acoustic tiles and luminous panels for ceilings; and for the exterior six surfaces we make cement for the foundation, siding, paint, roofing, etc. In total we manufacture on the order of 400 different basic building material products, but when we think in terms of the "cube concept" we find a vast array of product needs not met by our current product line. This, therefore, became our guideline for corporate acquisitions ... In the light of the "cube concept", it made a lot of sense to seek out a high quality producer of decorative vinyl wall coverings and plastic laminates. This led us to Multicolor Corporation ... Under the "cube concept" the same kind of thinking led us to Binswanger Glass Company because of its capabilities to fabricate and install glass and curtain walls on high rise buildings and fabricate and install store fronts, windows, and doors ... In due time National will add to its present manufacturing resources, product lines, and technological expertise the necessary elements that will enable the company to provide not only the materials used in space enclosure construction but manufactured sectional units as well ..." See Address Before the Bond Club of Buffalo by *Colon Brown,* Chairman and Chief Executive Officer, National Gypsum Company, October 8, 1968.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mentioned; or conversely, incentives arising from divergence may be responsible for a larger array of products than convergence might have linked. The class to which the enterprise is properly attributed is one that accounts most inclusively for the diversity of the products.

The third group consists of enterprises that are big primarily because of their repetitive territorial diversification. Locally they may produce and sell an array of products, e.g., concrete products. But since such products are sold chiefly in areas near the place where they are made, the enterprise attains bigness primarily by being a producer and seller of the same products in many areas, in each of which it encounters different competitors and buyers. Its modest product diversification is repeated in successive territorial markets; and it is a large multi-market enterprise chiefly because these territorial markets are numerous. The larger American makers of dairy products have been in this group. This kind of bigness, also, is more recent than that attained by divergent integration.

The fourth group consists of enterprises that lack any of the foregoing kinds of coherence. Though segments of such an enterprise may be diversified in any of the ways already mentioned, the enterprise includes other segments that furnish additional products. As a whole, the products are heterogeneous—not closely related by productive origin, by distributive channel or consumer use, or by territorial repetition of the same productive pattern. Whatever unity the enterprise has is financial; operationally it is incoherent. An example is Martin Marietta, which in 1969 designed automated spacecraft and made communications systems, portable lasers, rocket launch systems, heat-resistent alloys, cement, agricultural silos, concrete products, lime, construction rock, magnesium chloride, industrial silica, printing inks, pigments, and textile dyes. Enterprises in this group have developed recently, most of them since the close of the second World War.

Growth of large enterprise by any of these four patterns is also likely to be accompanied by an increase of vertical integration. In the first two groups, diversification expresses particular kinds of such integration. In the third group, greater total output through repetitive diversification creates new possibilities for self-supply. Since products and markets in the fourth group are unrelated, enlargement of heterogeneous enterprise does not automatically create similar vertical opportunities. But enterprises at various levels of production, distribution and service are likely to be brought into such a group; and once there, probably will find activities elsewhere in the group with some potential for vertical integration. Since vertical integration, or the threat of it, can be used to obtain preferential treatment from suppliers and business customers, and since wherever there is market power at a vertical stage such

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

integration can be used to create or increase market power at other related vertical stages, use of such possibilities of vertical integration as exist within a particular diversified enterprise is probable.

The development of these multiple patterns of diversification has substantially increased the chance that the entire economy may come to be dominated by big business. If enterprises grew big only by divergent diversification, we might except bigness in steel companies but not in food canning companies. If they also grew big by convergent diversification, the range of possibilities for bigness would be increased. Food canners might become big by producing additional types of food, but producers of heavy building materials would be small because localized. With repetitive diversification added to the possibilities, additional types of enterprises could be big: Concrete pipe plants throughout the country might join together as a large enterprise, and so might chains of retail establishments, restaurants, or motels. Moreover, steel companies and food canners might become still bigger by establishing similar plants in each region. But the limit of bigness would be set by the aggregate size of the kind of activity that was being combined. With the development of heterogeneous diversification, such natural limits disappear. The growth of a single enterprise no longer has limits set by the relationships among products or by the extent of particular markets or combinations of markets. Activities that are small horizontally and vertically become, potentially, components of a large enterprise that might include them with other unrelated activities, large and small. No part of the economy continues to be, for technological or market reasons, the natural field of small business.

During the last decade, heterogeneous diversification has become increasingly important. Of the 40 American manufacturing companies that were largest in 1969, at least four had grown primarily by combining heterogeneous activities. Various other important companies, such as National Gypsum, have enlarged their definition of their field of businesses, making it broader and less coherent than before.[7] Numerous others, though still operationally coherent in their activities, have expanded, like U.S. Steel, by entering also various other fields that had no clear relationship to their principal undertakings. Some degree of heterogeneity has become widespread, and a trend toward this type of diversification has been evident. Whether or not this trend has been stopped by the recent vicissitudes of the most conspicuously heterogenous enterprises is not yet clear.

The use of heterogenous diversification has been accompanied by an increase in the relative importance of mergers as a means of diversify-

[7] See preceding footnote.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ing. An enterprise that diversifies divergently possesses skill and experience much of which is relevant to each new productive undertaking. It can diversify both by growth from within and by acquisition of other enterprises. A convergently diversified enterprise possesses much of the marketing skill and experience that it needs to sell additional products to the same buyers. It too may diversify by internal growth as well as by acquisition. Similar alternatives of internal and external growth are likely to be practicable for a repetitively diversified enterprise; and it also is likely to grow in both ways. A heterogenous diversified enterprise, however, usually possesses none of the productive or marketing facilities and skills that are relevant to a venture by it into a new activity. Hence such an enterprise grows chiefly by absorbing companies that possess what it lacks. For the first three groups of enterprises diversification is usually the result of both new capital investment and merger, in unpredictable proportions; for the fourth, primarily the result of merger.

All mergers eliminate at least one of the enterprises being merged, and to this extent have anti-competitive effects. Moreover, mergers are less likely than direct investment to be limited to types of growth that can survive the test of competition for funds in capital markets.

II.

A modest amount of diversification, like a modest amount of other types of bigness, sometimes contributes to efficiency and good performance. Diversification may, for example, facilitate the attainment of certain economies of scale. Since productive activities can be specialized and mechanized only within limits set by the extent of the market, an enterprise that operates at a scale of activity appropriate to the market for a fabricated product may find the market for that product too small to make possible efficient production at the earlier stages of a vertically integrated productive process. By adding additional end-products to its line, it may make possible more efficient production of semi-manufactures that it can use in several products; or may be able to consume power in larger amounts and hence produce it more cheaply; or may be able to afford more expensive and more efficient equipment with which to inspect and test products. Its accounting and record-activities may keeping become more highly specialized and hence cheaper per unit sold.

Similarly, by convergent diversification a particular enterprise may be able to enlarge the total amount it sells and thereby to achieve new economies in storing, packing, and handling its finished goods and in the cost of its sales force and its advertising.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

But though such economies are sometimes attainable by coherent diversification, they tend to be exhausted by some modest degree of growth. Economies such as these usually consist in dividing a particular aggregate of expense among a larger number of units of activity, so that the cost per unit is reduced; and where this is the nature of the economy, the fractional cost attributable to each unit soon becomes so small that the benefit from further reduction of it is negligible. Moreover, even such modest benefits are attainable only where important parts of the activities of the diversified enterprise are internally coherent, so that certain expenses in production or marketing are jointly beneficial to different products.

Repetitive diversification offers fewer opportunities for economy. They consist chiefly of such economies as may be attainable by self-supply, made possible because the diversified enterprise has become bigger. Where diversification is truly heterogenous, the opportunity for activities that jointly benefit different products is limited to a very few managerial services.

Somewhat more impressive opportunities for economy through diversification exist in finance. The cost of obtaining capital by issuing new securities is high, and a considerable part of this cost is incurred in any security flotation whatever its size. For this reason, large issues are floated at substantially lower cost to the issuing enterprise than small ones. The securities of an enterprise big enough to be known to investors are also more readily marketable than the securities of an enterprise that is not known. Thus a big firm, whether diversified or not, has advantage over a small one in the capital markets; and diversification can reduce the cost of capital when it is the means by which a small enterprise is able to grow big enough to overcome its disadvantage. In some instances a diversified enterprise may have an additional financial advantage, even over less diversified firms that are comparably big; for with multiple sources of income it may have been able to diversify its risks in a way that seems to investors to afford them increased protection against adverse developments that might affect some particular part of the economy, such as a strike in a raw materials industry or deficient rainfall in an agricultural area.

But such possibilities of financial advantage are also limited. Except as to the spreading of risk, they are not significant for an enterprise that has become big enough to be well known and to float securities without discriminatory penalty; and the financial advantage of spreading risks depends less upon the number of products than upon the dissimilarity of the influences that affect different products. A moderately diversified enterprise, that sells partly to ultimate consumers, partly to industrial users in several industries, and partly to various

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

governments local and national, is likely to seem a better risk than an enterprise with more products most of which are used in the exploration of space.

III.

By virtue of the multiplicity of their markets, large diversified enterprises escape much of the discipline of each market that limits a specialized enterprise. a) To be a successful business, a specialist must make profit in its particular field of activity. A diversified enterprise can absorb mistakes that involve heavy losses in any particular field, provided these are offset by profits elsewhere. It is successful if its total gains significantly exceed its total losses. b) A specialist has available for investment in its particular field only the profit that it can obtain there plus the funds that the prospect of profit there induces others to supply. A diversified enterprise need not invest its earnings proportionately to the profits in the various fields from which these profits come, but can reallocate them where, in its opinion, they will be most useful to the enterprise. When it seeks new equity capital or borrows money, those who supply the funds are concerned about the solvency, profit, and prospects of the enterprise as a whole, without specific appraisal of the particular expenditure intended for the new increment of capital. Thus the opportunities of a diversified enterprise to expand are not limited, field by field, by its current performance there. c) A specialist can take risks in its particular field only when they are small enough not to jeopardize its survial. A diversified enterprise can take larger risks in any particular venture, so long as the risks of the enterprise, including both the relatively risky and the relatively safe ventures, are reasonably small as aggregates. If risk results in loss, the venture can be written off as a failure, offset by successes elsewhere. Thus, in any single part of its numerous activities, a diversified enterprise can outspend, outdare, and outlose a specialized rival, even though the rival is equally large in that activity.

Two examples illustrate the point. 1. A large diversified enterprise that intended to introduce a computer estimated that its cost for research and development would be about $10 million and the product would become profitable in 1957. Actually the research and development costs were about $100 million, and profits did not begin until 1966. Because the enterprise had other substantial sources of income, it was able to bear the costs and delays without abandoning its plan or jeopardizing its solvency. 2. After spending millions of dollars on space technology, the chief executive of another large diversified enterprise told a group of economists (including myself) that the company had made no profit from the outlay thus far, could not predict when it would begin to make a

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

profit, but intended to continue the expenditure. He explained the decision by saying that the technological field had so many possibilities closely related to various parts of the company's activities that the whole future of the company might depend upon attainment of leadership there. This venture obviously had high risks and promised, at best, delayed return. It could be undertaken only by an enterprise with so much currently profitable lower-risk business that aggregate profit and average risk were acceptable.

In an economy in which high-cost high-risk possibilities abound, it is probable that, as in the example just given, exploration of these possibilities by private business will be expedited by the existence of large diversified enterprises that can cushion the risk. It is probably also that, unless governments take preventative action, the large diversified enterprises that undertake such industrial pioneering will attain and hold predominance in the fields that they explore. As time passes, some of these fields are likely to develop into very large segments of the total economy. Thus the diversified enterprise's reduced vulnerability to risk appears to be closely related, on the one hand, to the acceleration of industrial progress under private enterprise and, on the other, to the likelihood of growing concentration in private enterprise economies.

IV.

In entering a new field of activity, a large diversified enterprise need commit only a modest part of its resources, has some shelter from risk in its possession of income from other sources, can afford temporary losses in the new venture, is likely to possess some of the business and technological skills it needs for that venture, can afford to buy or hire the additional facilities and skills that it needs, and has an established reputation even though it is a newcomer to the particular field. For such reasons, such enterprises can undertake new ventures more easily than smaller or more specialized ones. Their existence tends to diminish barriers to entry that may shelter various oligopolies or monopolies and thus to reduce the anti-competitive aspects of these sheltered markets.

Such effects are most probable, however, where the sheltered markets are relatively small in comparison with the resources that the diversified enterprise would need to expend in entering them. Moreover, the willingness of such an enterprise to enter a sheltered market is likely to be greatest when there is least probability that those suffering the invasion will retaliate. If the enterprises that are dominant in a sheltered market are themselves large and diversified, the prospect that their position can be attacked without retaliation by them is minimal. When large diversified enterprises are few and most fields of operation are

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

occupied by firms smaller and more specialized, diversification can have important results in facilitating entry and fostering competition. These effects become less probable and may become nonexistent as diversified large enterprises become more numerous.

V.

In a large diversified enterprise, top management cannot give close attention, product by product and market by market, to prices, reactions to moves by competitors, and similar matters that would be subjects for high level decision by the managers of a specialized enterprise. The magnitude of the operation necessitates selective use of managerial time; and this, in turn, necessitates concentration by top management upon a small number of major decisions, while the rest are delegated to subordinates. The standards by which major decisions are segregated from minor ones and the nature of the control by which the discretion of subordinates in making minor decisions is channeled and limited do much to determine the peculiar character, or individuality, of large diversified enterprises.

In some instances high-level decisions are decisions about particular transactions, products, or markets that contribute significantly to aggregate sales and profits, while similar decisions about transactions, products, or markets that individually have unimportant effects upon aggregate results are left to surbordinates. In some instances all market decisions are entrusted to subordinates, and high-level decisions include formulation of policies by which low-level market decisions are to be guided, and of methods of surveillance by which conformity to policy by subordinate managers is to be assured. In some instances top management undertakes neither important market decisions nor formulation of overall policy about such decisions, but confines itself to decisions about enterprise finance: such matters as assuring that aggregate inflows and outflows of funds are suitably related to each other and to aggregate financial reserves; allocating uncommitteed funds among subordinate managers by budgeting; and determining the rate, direction, and means of expansion by the enterprise. Such differences in the functions performed by top managements affect the conduct of large diversified enterprises in ways too numerous for discussion in a brief article.

But no matter which choice among such options is made by a top management, the result is that in many, if not all, of the markets in which the enterprise is engaged its market decisions are made by subordinates under some degree of constraint to conform to broad objectives, policies, and limitations imposed by top management. Left to themselves, subordinate managers presumably would do what they

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

thought best in the light of the peculiarities of products, competitive pressures, costs, and demands in the markets for which they are responsible. As subordinates in a larger undertaking, they are expected to modify action that would be appropriate to the particular market in order to make it congruous with action elsewhere in the enterprise. When there is inconsistency between the best adjustment to each particular market and the best adjustment to the aggregate interconnected interests of the enterprise as a whole, the latter is expected to prevail.

Thus the firm's multi-market character makes it less responsive to the incentives provided by the prices and profit opportunities of each particular market. Within the range of discretion available to it in the light of the competition it encounters, the broader enterprise interest is preferred to the best market adjustment. An opportunity to expand that would have been thought profitable if the firm had been only in that line of activity may be rejected because the new venture would reduce the sale of substitute products by the same company.[8] Purchase of a component from an independent source may be avoided in order to use a similar but less desirable component that is available from another part of the enterprise. A method of production or distribution may be used for a product, not because it is the best method available for that product, but because it provides the best compromise between the partially conflicting methods appropriate to different products that, if supplied by the same enterprise, should be produced or distributed together. A material useful for more than one purpose may be modified to make it less useful for some of the seller's products, so that sale of it at a lower price for other purpose will not reduce the price of these products also.[9] The price of one product may be set low to facilitate sale

[8] As a site for a tidewater steel mill, New England has possibilities; for shipments to New England from existing steel mills are expensive; demand from nearby New England fabricators is substantial; and transportation costs in assembling materials would not be high. Nevertheless, in spite of tentative offers of tax inducements by New England states, several steel companies decided not to build the mill. Sales from the new mill would have reduced significantly the sales that were being made from a distance by another mill operated by the same company. A large enterprise is not eager for such opportunities to compete with itself.

[9] In a pamphlet published in 1944 I quoted several reports by large companies that were developing or using adulterants for such purposes. One involved an effort to keep a newly developed pigment useful for paints yet destroy its usefulness for textile dyes, lest the prices of such dyes be reduced. Another involved consideration of a way to adulterate methyl methacrylate commercial welding powder, which sold for less than $1 per pound, to prevent it from being bought for dental uses in which the product brought more than $40 per pound. A third, after considering the possibility of diluting the cheaper of two pour depressants, concluded that the best policy was to retire the cheaper product quietly. See *C. D. Edwards,* Economic and Political Aspects of International Cartels, Monograph No. 1, Subcommittee on War Mobilization, Senate Committee on Military Affairs, 78th Congress, Second Session (1944), pp. 13, 15—16, 18, 36—37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of another that can be used with it, or may be set high to minimize its competition with another profitable product offered by the same enterprise. Such decisions express, of course, the interest of the enterprise that makes them; but they impair the effectiveness of the adjustment of supply to demand in particular markets.

By adding to the difficulty of ascertaining costs and revenues, multi-market activity further reduces the accuracy with which multi-market enterprises can adapt themselves to the forces of particular markets. The scope and diversity of the enterprise outrun the capacity of managers to keep track of what is being done except by means of accounting records and similar formalized summaries. But where activities are numerous—and particularly in divergently or convergently diversified enterprises—many such activities are jointly responsible for numerous products. The direct cost of labor and some of the direct cost of materials can be attributed to products or product groups without exceptional difficulty. But this is not true for some of the material cost (e.g., fuel) nor for a substantial part of the indirect labor cost, nor for a large part of the cost of capital equipment, nor for most supervisory and administrative costs. Such costs are arbitrarily allocated among products or groups of products,[10] usually in proportion to one or more

[10] "... with oil and gas coming out of the same well, how much of the cost of finding and developing that well should properly be charged to oil and how much to gas? ... Only by seeking some arbitrary split in the finding and production cost can we arrive at an arbitrary allocation of profits on oil and gas," Statement by *M. J. Rathbone*, President, Standard Oil Company (New Jersey) in response to a stockholder's question at the company's annual meeting, May 24, 1961.
"Gasoline is only one of some 2000 joint products made from crude oil... For internal accounting purposes we have to make some attempt to allocate refining costs among the various products, but this allocation must be quite arbitrary. In the final analysis there is no way of determining how much of the joint costs should be assigned to any one product." Statement in "Gasoline Prices and Pricing Policy," lecture by *R. C. Gunness*, executive vice-president, Standard Oil Company (Indiana) at the School of Business, University of Chicago, January 28, 1959.
"Traditionally, practical operators have resisted costing approaches that developed a net profit on frozen foods, because this obviously involved arbitrary allocations that did not make practical sense to them... They were also aware, however, that gross margins were not a good indication of frozen food profitability since they disregarded the higher handling costs. Thus the issue of profitability has been hung up on the question: how much higher are frozen food costs and what does this do to our profits?" Statement in *McKinsey*-Birds Eye Study, The Economics of Frozen Foods, New York, March 1964, p. 2.
"There are certain expenses beyond the control of the divisions which nevertheless are charged against divisional operations ... Examples are expenses in connection with the operation of the Proving Ground, Technical Center, Research Staff, and Marketing Staff. These and other expenses ... are incurred on an overall corporation basis and allocated to the division. There are many different methods of allocation which could be used, each entirely proper from an accounting standpoint but yielding different results." State-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

categories of direct cost; and alternative methods of allocation are reasonable, with relative costs affected substantially by the method chosen. Where the enterprise is vertically integrated, components made within the enterprise are assigned to segments of the enterprise that use them at arbitrary "transfer" prices[11] that are treated as costs by these segments. Such transfer prices may include a markup added to the costs of the segment that produced the component.

In various instances revenues as well as costs are joint and their computation is also partly arbitrary. This is true not only where there are "combination sales" or "package deals" but more widely in instances in which a seller can attract and retain buyers for one product only by offering other products also, whether or not the revenue from these additional products would be attractive if separately considered. Most enterprises that offer long lines of products include in these lines items that are provided because buyers expect them to be; and some of these items (e.g., parts for machines that the seller no longer produces) are offered at prices that obviously are not directly remunerative.

As difficulties created by joint costs, transfer prices, and joint revenues become more important, allocation of resources within the enterprise by comparison of costs, prices, and prospective profits becomes increasingly difficult. So long as an enterprise is small, its lines of product few, and its exposure to competition great, allocative misjudgements are relatively unimportant; for each mistake is made on a small scale, and substantial mistakes are likely to be terminated by the bankruptcy of the enterprise. But as a multi-market enterprise becomes larger and more diversified, such safeguards for economic efficiency

---

ment in Responses of General Motors Corporation to the Eleven Points by Senators *Morse* and *Nelson*, October 18, 1968, (mimeographed), p. 2.

[11] "... interdivisional transfers which require the arbitrary allocation and reallocation of a substantial portion of cost are commonplace and have a major effect on divisional financial statements". Statement in *Ibid.*, p. 3. "Mr. Mason (Chairman of the Board of Directors of Union Carbide Corporation) cited the GLAD line of plastic products that pass through several divisions—with ethylene produced by the Hydrocarbons Division being used by the Plastic Products Division to make polyethylene resin; the resin then going on to the Films-Packaging Division, which makes the wrap and bags; and finally the finished products ending up with the Consumer Products Division, which markets them. He said, 'As yon can see, you can be quite arbitrary about assigning the profitability of the business to any one of the divisions.'" Statement in report of the annual meeting in Union Carbide Stockholder News, June, 1970.
"With the exception of certain product lines representing in each case less than 10% of total net sales and total net income, Monsanto's chemical business ... is characterized by common raw material sources, interrelation of feedstocks, substantial inter-divisional transfer, and considerable dependence of transfer costs on over-all volumes ... the determination of net income by product groups is necessarily arbitrary because of these factors ..." Statement in prospectus issued by Monsanto, Sept. 4, 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

become less adequate. Mistakes can be made on a larger scale, so that single ones may have more economic impact. More important, the prospect that market forces may correct mistakes becomes dimmer. The fortunes of the enterprise depend upon its aggregate results, not upon its particular mistakes. If it does well in some important fields, it can survive and prosper even if it does badly in other fields less important to it; and if it attains some degree of market power in important markets, this fact can mask or offset its errors.[12] Developments that reduce the significance of records and increase the arbitrary element in appraisals upon which decisions rest are therefore matters for concern.

VI.

An important aspect of the impact of large diversified enterprises upon the economy is that in many markets their influence is exercised without major internal responsibility for the quality of the results. Since most of the products offered by a large diversified enterprise account individually for an insignificant part of the enterprise's total sales and profits, decisions about the attributes of these products, the amount of them that shall be offered for sale, and the terms of sale cannot receive much specific attention. Decisions may be made by groups of products and may be only roughly appropriate to particular products in the group. Decisions may be controlled by general policies

---

[12] For decades after its organization in 1901, United States Steel Corporation developed internal inefficiencies that reduced its total share of the markets for steel but did not deprive it of its position as the largest American steel producer. After examining records subpoended from the company, *G. Stocking* (later President of the American Economic Association) characterized the company as follows: ...“a big sprawling inert giant, whose production operations were improperly coordinated; suffering from a lack of a long-run planning agency; relying on an antequated system of cost accounting; with an inadequate knowledge of the costs or of the relative profitability of the many thousands of items is sold; with production and cost standards generally below those considered everyday practice in other industries; with inadequate knowledge of its domestic markets and no clear appreciation of its opportunities in foreign markets; with less efficient production facilities than its rivals had; slow in introducing new processes and new products.
“Specifically, according to the engineers, it was slow in introducing the continuous rolling mill; slow in getting into production of cold-rolled steel products; slow recognizing the potentials of the wire business; slow to adopt the heat-treating process for the production of sheets; slow in getting into stainless steel products; slow in producing cold-rolled sheets; slow in tin-plate developments; slow in utilizing waste gases; slow in utilizing low-cost water transportation because of its consideration for the railroads; in short, slow to grasp the remarkable business opportunities that a dynamic America offered it. The corporation was apparently a follower, not a leader, in industrial efficiency.” Statement in Study of Monopoly Power, Hearings before the *Subcommittee on Study of Monopoly Power of the House Committee on the Judiciary,* 81st Congress, Second Session, Part 4A, pp. 961—972 at 967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of the enterprise that were developed with primary attention to other products. Decisions may be made by low-level subordinates, with considerable relevance to particular products, but with efforts to make an immediate showing by methods neither known to nor countenanced by top management.[13] In markets for some products that are unimportant to the larger companies, leadership in making decisions goes by default to relatively small firms that specialize in the product and therefore think it important. In some such markets, most of the output comes from large firms that collectively dominate and control the market without giving it close attention.[14]

VII.

In markets that a large diversified enterprise regards as important, the enterprise can exert effective leadership over smaller and more specialized enterprises. Its capacity to do so arises chiefly from two aspects of its diversification. First, some appreciable part of its outlays in serving such a market can be charged against other aspects of the business. The product can be advertised, for example, with affectiveness derived from inclusion of the advertisements, accompanied by those for other products, in an advertising campaign larger, more enveloping, and

---

[13] A nationwide American chain of food stores, for example, paid its store managers substantial bonuses for attaining targets of aggregate sales volume, and for this purpose computed volume weekly. It allowed each manager to set and vary his retail prices. Managers in danger of losing their bonuses often attained them by selling sugar in bulk at cut rates to local confectioners and bakeries. In Boston this practices was so common at the onset of the second World War that when, under the incentive of sugar rationing, the managers ceased to make such bulk sales, numerous confectioners and bakers, no longer able to obtain sugar, protested bitterly to the rationing authorities.

In a recent talk to a marketing conference a business executive attributed much of the failure of business enterprises to maintain satisfactory quality standards to the fact that the relevant decisions were made by product managers who sought immediate net profit and were not adequately controlled by higher managers who were concerned about the delayed impact of consumer dissatisfaction. See *S. L. Osterweiss*, Improving Product Quality Standards, (mimeographed), speech to Marketing Conference, National Industrial Conference Board, October 15, 1970.

[14] Of the 927 product classes, 617 involved shipments of more than $13 million by a company that though primarily engaged in another product class, was one of the four leading shippers into that class among the thousand largest manufacturing companies. In 339 of these instances, the shipments constituted less than 10 % of the company's total shipments; in 208 instances less than 5 %; and in 53 instances less than 1 %. In most of the instances, the shipper was primarily engaged in an industry other than that containing the product class—460 instances in all, of which 264 represented less than 10 % of the company's total shipments, 172 less than 5 %, and 51 less than 1 %. See Report of the Federal Trade Commission on Industrial Concentration and Product Diversification in the 1000 Largest Manufacturing Companies: 1950, January, 1957, pp. 41—43.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

placed in more expensive media than would be possible on the smaller scale appropriate to the product alone. Second, resources from other parts of the business can be diverted to subsidize the product to whatever degree the enterprise considers appropriate.[15] In extreme cases such subsidies may be deliberately used to discipline small competitors. More often, the possibility that they could be so used tends to make small competitors more circumspect and to induce them to accept leadership. Still more often, subsidy may consist merely in willingness to accept different rates of profit and different intensities of competition in different parts of the diversified business, to meet and counteract vigorous competition where it is encountered, and to rely for adequate aggregate resources and profits upon other parts of the business in which there is less pressure from competitors. There is little if any difference between continous readiness by a diversified enterprise to meet competition and its continuous readiness to subsidize parts of its business as may be found convenient. Whatever the nature of the subsidy, it results in enhancement of the ability of the large diversified enterprise to cope with competition from more specialized rivals. The latter exist by its tolerance, and are more likely to continue to exist if they accept its leadership.

---

[15] In a proceeding against National Tea Company the Federal Trade Commission found wide variation from city to city in the gross margins and in "contributions" (that is, amounts available, after cost of goods and store expenses, to cover branch warehouse overhead plus profit). In 399 cities gross margins ranged from more than 20 % of sales to less than 11 %, and contributions from a minus figure of more than 26 % to a plus figure of more than 10 %. In the 48 cities in which the company's share of total food sales was below 5 %, sales failed, on the average, to cover direct expenses. In the 93 cities in which that share was between 5 and 10 %, sales, on the average, covered direct expenses but not average overhead. Contributions rose with share of food sales, and averaged 6.5 % of the sales dollar in the 29 cities in which the company's share of such sales exceeded 35 %. Similar results were evident in comparisons that omitted relatively new stores.
That these results indicated subsidy became apparent in closer analysis of particular cities. In Memphis, Tennessee, for example, losses and expansion moved together. From 1956 to 1959 the number of stores in the Memphis branch increased from 15 to 37; their aggregate sales rose from about $13 million to about $22 million; and their advertising outlays more than doubled, from $111,000 to $238,000. Meanwhile, their aggregate losses rose from slightly more than a quarter of a million dollars to about a million, and the proportion of the stores that did not earn their store expenses increased from about one-fifth to more than half. In 1959 gross margins ranged from about 13 % to about 15.5 %, and losses before taxes, for the branch as a whole, were more than 5 cents per dollar of sales. See *Federal Trade Commission,* In the Matter of National Tea Co., Docket 7453, Findings as to the Facts, Conclusions, and Order, March 4, 1966. See also Economic Concentration, Hearings by the *Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Senate Judiciary Committee,* Part V, (1966) testimony by *W. Mueller,* pp. 1864—73.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VIII.

The relationship of one large diversified enterprise to another is much more complex. Since there are different degrees of diversification and of bigness, such enterprises are seldom closely comparable either in total resources or in extent of diversification. Since kinds of diversification differ, as well as the extent of it, no two large diversified enterprises are likely to encounter each other as rivals in every one of their numerous markets.

The conduct induced by multiple encounters among diversified enterprises appears to differ in quality according to whether the encounters are casual, segmental, enveloping, or general, and whether the encounters involve markets that are important to one, both, or neither of the enterprises involved.

A casual encounter is one that takes place in a particular market between diversified enterprises that meet as rivals nowhere else. If the market is important to neither of the enterprises, no special competitive response is worth while. Neither enterprise will choose to seek a restrictive agreement or to intensify its competition by subsidy against which the other can readily retaliate. Hence whatever marketing policies each enterprise applies generally are likely to persist, unaffected by the encounter. If the market is important to one enterprise but not to the other, any competitive action taken by the first is likely to be accepted by the other. If both enterprises regard the market as important, each may be tempted to prevail by intense competition; but since each will be aware that retaliatory action could escalate the competition until both incurred an excessive drain upon resources diverted from elsewhere, each is likely to mitigate its competitive efforts in its own interest. The level at which decision is taken depends upon the degree of importance attached to the product. At the relevant level, however, the probable responses are restrictive agreement or mitigated competition. In lower level decisions the subordinate managers that are directly involved may enter into an *ad hoc* restrictive agreements without knowledge or sanction by top management. In instances not leading to agreements, methods of competition not readily escalated are likely to be used, such as redesign of the product or of the advertising. Escalatable action such as price reduction is likely to be avoided or kept within tacitly accepted limits consistent with each enterprise's broader price policies.

Though segmental encounters are multiple encounters that involve considerable numbers of products, they leave the major part of the activities of each enterprise outside the range of encounter by the other. In these, as in all multiple encounters, each rival's reaction to the other

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

is likely to be, not a series of *ad hoc* responses to each particular encounter where it occurs, but coherent action across the entire range of the encounters.

Where a whole segment of a diversified enterprise is involved, there is slight possibility that reiterated competition from a large rival will be unimportant to each of the enterprises involved; and that one enterprise, regarding the segment as unimportant, will follow the lead of the other is, though possible, also improbable. Accordingly, as in the still broader patterns of rivalry that will be discussed below, the significant pattern is one in which each rival attributes importance to the competition. Each possess outside resources that can be used to compete, but each can also retaliate against that kind of competition and make it unduly expensive. As in the case of important casual encounters, therefore, each is likely to avoid it. In particular instances the rival segments may enter into restrictive agreements, with or without assent by top managers.[16] In other instances each may resort to methods of non-price competition that are not readily escalated by the other, and may mitigate its price competition by applying general price policies that include provision for price reductions only under specified conditions and within specified limits. Since in each enterprise a single subordinate manager is likely to be responsible directly to top management for the whole field in which the rival is encountered, avoidance of excessively costly types of rivalry by him is likely to be more easily assured than in the case of casual encounters.

In envelopmental encounters, one of the rival enterprises is less widely diversified than the other, and usually also smaller. The rival confronts it in all its operations and engages in additional activities that are beyond its reach. The enveloped enterprise could make competition too costly to be desirable, but usually could not inflict competitively as much damage as it might suffer. Under such circumstances also, competition is likely to be avoided by agreement or modified in character. But if there is agreement, its terms are likely to reflect the weaker bargaining position of one of the parties. Similarly, if competition is mitigated, the stronger rival is likely to continue to be a somewhat more aggressive competitor than the other—to become, for example, the leader in changing prices or terms of sale.

Where encounters are general, the rivals are so similar in the character and scope of their diversification that each encounters the

[16] Officials responsible for certain ranges of products in various American electrical manufacturing companies agreed secretly to restrict competition. Some of them concealed the agreements from their superiors. Those in one large company were disciplined by it when antitrust proceedings disclosed the facts. The procedings were numerous. For a general account of them see the New York Times, February 7, 1961.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

other in almost all of its markets. Because of this fact, the terms of their relationship are likely to be matters of high-level policy in each enterprise. The possible options include not only those already discussed but also a new one; for the rivals may differ substantially in the relative importance that they attach to different parts of their business. Where such differences exist, each may mitigate competition with the other by reciprocal recognition of leadership: that is, it may tacitly or overtly accept the other's leadership in fields more important to the other than to itself, expecting and being allowed to take the lead where importance is reversed.[17]

As large parts of the interaction of business enterprises come to be influenced by rivalries that express multiplicity of encounters and the policies derived from these, the importance of interacting markets diminishes as an organizing force for the economy as a whole, and that force is supplemented or replaced to an increasing degree by the interactions of multi-market enterprises. Some of the immediate impacts of the interaction of such enterprises upon the vitality of competition appear to be similar to the impacts that are attributed to oligopolies in oligopolistic markets—incentives to turn away from price competition toward collusion, leadership, and various types of non-price competition. Patterns of reciprocal leadership and of price competition within the limits of enterprise-wide multi-market formulas, however, appear to be peculiarities added by diversified operation in numerous markets.

It is common for large diversified enterprises to be related to one another simultaneously as competitor and supplier, competitor and customer, or supplier and customer. The rivalry that is appropriate to competitive relationships is likely to be deflected by relationships with the rival as source of goods or recipient of them. One pattern, the squeeze, appears when a supplier has substantial market power in producing a raw material or a semi-finished product, but competes with its customers in important subsequent markets for finished products.

---

[17] The most obvious examples in which such reciprocal recognition of leadership has been closely studied are those of fields, such as steel and cement, in which there is considerable territorial dispension of markets. For decades prices established at producers' mills became the basis for destination prices consisting of the lowest combination of mill price and transportation costs from the mill to the destination. Other sellers at each destination reduced their destination prices to equal the price thus computed, but did not take the initiative in making any further reduction. Thus each mill that chose to set a price at its mill controlled the level of that price and of the destination prices derived from it, and each such mill had an area in which it was the recognized leader in deciding whether or not prices should be changed and if so, by what amount. For a generalized account of this pattern, see *C. D. Edwards,* Doing Business Under the Law as it Now Stands, in: Chamber of Commerce of the United States, Delivered Prices and the Future of American Business, December 9 and 10 (1948), especially pp. 96 and 97.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

By pricing the finished product low relative to the price of the component, the integrated producer squeezes the fabricating margins of its customers to its own advantage.[18]

Similarly, when a large diversified supplier produces part of its requirements for inputs, it can often obtain discriminatory terms in purchasing the rest by threatening to expand its self-supply.

Such two possibilities are sometimes open to powerful firms, whether or not they are widely diversified. A third possibility, that of reciprocal buying, is more closely associated with the size and diversity of the enterprises involved. Any large enterprise may decide to use its purchases to help its sales. It then keeps careful records of the sources from which it buys, computes aggregates for the purchases from each source, and uses these computations to demand that, in recognition of its importance as a buyer, its suppliers shall make appropriate purchases from it. Ability to work out such a reciprocal relationship depends upon two conditions: First, the enterprise must be able to buy from particular sources in amounts large enough to be significant to its suppliers; and the bigger and more diversified it is, the larger the number and variety of suppliers to which it can have such importance. Second, it must be able to offer things for which its suppliers are customers; and the more diversified it is, the greater the likelihood that it sells things that each supplier buys. Thus reciprocity is easiest for large diversified enterprises.[19]

A reciprocal relationship is a buying-selling alliance among the participants. When it is a two-enterprise affair, it excludes outsiders. When it includes two or more participants on each side of the relevant markets,

---

[18] For patterns of relationship that involve the sqeeze, see *E. M. Singer,* Antitrust Economics, Selected Legal Cases and Economic Models, Englewood Cliffs (N.J.) 1968, pp. 215—220.

[19] See *Ibid,* pp. 220—223. *See also R. E. Wilson* (Chief, Devision of General Trade Restraints, Federal Trade Commission), Reciprocity—What Is It? address before the Credo Club, December 9, 1969, (mimeographed); *U.S.* v. *United States Steel Corporation,* Civil No. 69—728, complaint June 13, 1969, Stipulation and Agreed Draft of Consent Decree, August 5, 1969; *M. Mandell,* Reciprocity—Industry's Secret Sales Weapon?, Dun's Review and Modern Industry, September 1960, pp. 32—34; *D. S. Ammer,* Realistic Reciprocity, Harvard Business Review, January-February 1962, pp. 116—124; *L. D. Asper,* Reciprocity, Purchasing Power and Competition, Minnesota Law Review, Vol. 48 (1964), pp. 522—55; *B. Bock,* Mergers and Reciprocity, Conference Board Record, July 1965, pp. 27—36; *M. Handler,* Gilding the Philosophic Pill—Trading Bows for Arrows, Columbia Law Review, January 1966, pp. 1—11; *R. M. Hausman,* Reciprocal Dealing and the Antitrust Laws, Harvard Law Review, March 1964, pp. 873—86; *L. Sloane,* Reciprocity: Where Does the P.A. Stand?, Purchasing, November 20 (1961), pp. 71; *J. Ferguson,* Tying Arrangements and Reciprocity: An Economic Analysis, Law and Contemporary Problems, Summer 1965, pp. 552—80; *W. J. Lieterler,* The Emperor's New Clothes: Why is Reciprocity Anti-Competitive?, St. John's Law Review, special Ed., Spring 1970, pp. 545—58.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

it is a means of allocating shares in the business done by the participants. In some instances it becomes a three-way affair, in which A, buying from B but having nothing to sell to B, successfully uses its buying power to induce B to put pressure upon B's supplier, C, to buy from A.[20]

In arrangements of this kind, as in reciprocal barter deals among national states, competition from outsiders is excluded. In most instances, reciprocal purchases are conditioned upon the requirement that the price and quality of what is bought must be as good as for offers by competing suppliers. But such a requirement does not destroy the anti-competitive character of the arrangement. To be sure of the business, a participating supplier need only meet his competitors' offers; discovering that they are excluded, competing suppliers, unless willing to cut below the lowest terms that a participant might be willing to meet, are likely to compete less vigorously for the unavailable business; and as reciprocity comes to cover larger parts of the total of the relevant products, the share of the relevant supplies that are available on free markets diminishes, reducing the significance of the competitive terms that must be met.

The foregoing pages seem to me to indicate that the impact of diversified large enterprises upon the economy is complex; that while some aspects of it promote completion and good economic performance, many of them do not; and that, in the aggregate the incentives and conduct of such enterprises differ so substantially from those that have been presumed in analyses of the organization of a modern economy that these analyses have ceased to be reliable.

[20] See *G. Stocking* and *W. Mueller*, Business Reciprocity and the Size of Firms, Journal of Business, April 1957, pp. 73—95.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration als Problem der Konkurrenzwirtschaft

Von *Erhard Kantzenbach*, Frankfurt/M.*

I. Einleitung
II. Systematische Grundlegung
A. Funktionsbedingungen der Konkurrenzwirtschaft
B. Ursachen und Formen der Unternehmenskonzentration
III. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die Funktionsfähigkeit der Konkurrenzwirtschaft
A. Die gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfunktionen
B. Gesellschaftspolitische Einflüsse der Unternehmenskonzentration
C. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die statischen Wettbewerbsfunktionen
D. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die dynamischen Wettbewerbsfunktionen
IV. Abschließende Thesen

I. Einleitung

1. Konkurrenzwirtschaftliche Systeme sind Koordinationsmechanismen für die Handlungen unabhängiger Wirtschaftseinheiten. Sie setzen somit prinzipiell ein Mindestmaß an Dezentralisierung der wirtschaftlichen Entscheidungskompetenz voraus. Im folgenden Beitrag ist zu untersuchen, welche Probleme, oder genauer gesagt, welche Funktionsmängel des Systems, durch eine Konzentration der Entscheidungskompetenz hervorgerufen werden.

Die Enge des zur Verfügung stehenden Raumes, aber auch der Wunsch, Überschneidungen mit anderen Beiträgen dieses Sammelwerkes zu vermeiden, zwingen zu einer möglichst engen Interpretation des Themas. Dabei soll die wirtschaftspolitische Relevanz der Einzelfragen als Richtschnur dienen.

Der Begriff „*Konkurrenzwirtschaft*" wird hier von vornherein auf den Unternehmenssektor beschränkt. Die Konkurrenz der privaten Haushalte untereinander beim Angebot von Faktorleistungen und bei der Nachfrage nach Konsumgütern bleibt außerhalb der Betrachtung.

* *B. Fischer, C. H. Mumme* und *G. Schöppe* danke ich für hilfreiche Kritik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Beschränkung ist deshalb gerechtfertigt, weil nur im Unternehmenssektor die Funktionsfähigkeit des Konkurrenzsystems durch einen Konzentrationsprozeß bedroht ist. Deshalb liegen auch nur für den Unternehmenssektor detaillierte theoretische und empirische Untersuchungen des Problems vor.

Dementsprechend wird der Begriff „*Konzentration*" hier ausschließlich auf die Entscheidungseinheiten des zu untersuchenden Konkurrenzsystems bezogen, auf die Unternehmen. Die Vermögens- und die Machtkonzentration bleiben außerhalb der Betrachtung, soweit sie nicht Ursache oder Wirkung der Unternehmenskonzentration sind. Ihr unmittelbarer Einfluß auf den Konkurrenzprozeß ist in diesen Fällen gering[1].

2. Angesichts der in den letzten Jahren zunehmenden ideologischen Auseinandersetzung zwischen den Kritikern des Kapitalismus und den Anhängern der Marktwirtschaft ist es kaum möglich, den Begriff „Konkurrenzwirtschaft" ohne eine eingehende Bestimmung zu verwenden. Diesem Zweck dient Teil II, A. Er erscheint notwendig, um Fehlinterpretationen der folgenden Teile, insbesondere der darin enthaltenen Werturteile zu vermeiden. Die Frage nach den Ursachen der Unternehmenskonzentration im Konkurrenzprozeß wird im Teil II, B nur kurz gestreift[2].

In den folgenden Teilen wird sich dieser Beitrag auf die *Wirkungen* der Unternehmenskonzentration beschränken. Dabei gehe ich davon aus, daß in entwickelten Industriewirtschaften der wirtschaftliche Konkurrenzmechanismus eine gesellschaftliche Institution ist, deren Existenz auf bewußter politischer Entscheidung beruht und die Gegenstand einer systematischen politischen Gestaltung ist[3]. Seine politische Beurteilung erfolgt aufgrund der Funktionen, die er innerhalb des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems erfüllt. Diese gesamtwirtschaftlichen *Wettbewerbsfunktionen* bilden den Maßstab für die folgende Beurteilung der Unternehmenskonzentration.

---

[1] Auch die ordnungspolitische Diskussion darüber, ob dem konkurrenzwirtschaftlichen oder dem planwirtschaftlichen Prinzip der Vorrang zu geben ist, bezieht sich ausschließlich auf den Unternehmenssektor. Eine zentrale Planung des Haushaltssektors, d. h. des individuellen Konsums (Bezugscheinsystem) und der Faktorbereitstellung (Arbeitszwangsverpflichtung) findet allenfalls für Mangelsituationen Befürworter.

[2] Siehe *J. M. Blair*, On the Causes of Concentration, in der 1. Auflage dieses Werkes.

[3] Diese Auffassung steht im Widerspruch zur neomarxistischen Interpretation, die in der Konkurrenzwirtschaft ein „naturwüchsiges" und „irrationales" System sieht, dessen Fortbestand davon abhängt, daß seine Funktionsweise von der Bevölkerung nicht erkannt wird. Vgl. *P. A. Baran* und *P. M. Sweezy*, Monopolkapital, Übers., Frankfurt 1967, S. 320 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Systematische Grundlegung

A. Funktionsbedingungen der Konkurrenzwirtschaft

3. Entwickelte Wirtschaftssysteme sind durch eine weitreichende *Arbeitsteilung* gekennzeichnet. Diese ermöglicht es dem einzelnen, sich in der Produktion entsprechend eng zu spezialisieren, ohne deshalb auf ein breites Angebot von Gütern und Diensten für seinen Konsum verzichten zu müssen. Nur auf diese Weise ist es möglich, die Arbeitsproduktivität und damit auch die Bedürfnisbefriedigung über ein primitives Niveau hinaus zu steigern.

Mit der Arbeitsteilung entsteht zwangsläufig das Problem, die produktiven Tätigkeiten der Beteiligten sinnvoll zu koordinieren und die erzeugten Produkte gerecht zu verteilen.

Dies kann auf unterschiedliche Weise erfolgen, und es erscheint zweckmäßig, dabei zwischen dem „*Sozialprinzip*" und dem „*Individualprinzip*"[4] zu unterscheiden.

a) Im ersten Fall erfolgt die Abstimmung der individuellen Beiträge und Anteile planmäßig (ex ante)[5] aufgrund einer vorher fixierten *kollektiven* Zielfunktion. Diese mag dabei durch eine demokratische Abstimmung, durch einen Kompromiß weniger Gesellschaftgruppen oder durch das Diktat eines einzelnen Herrschers bestimmt worden sein. Das plankonforme Verhalten der Beteiligten muß dann durch administrative Maßnahmen herbeigeführt werden[6].

b) Im zweiten Fall existieren weder explizite kollektive Zielfunktionen noch administrative Kontrollen. Der einzelne orientiert seine Handlungen vielmehr unmittelbar an seinen *individuellen* Zielen, wobei er die Verhaltensweisen seiner Marktpartner und Konkurrenten berücksichtigen muß. Erfolg und Mißerfolg des einzelnen und damit auch das gesellschaftliche Gesamtergebnis ergeben sich (ex post) aus dem Zusammenwirken aller im Marktprozeß. Dieses Prinzip wird im folgenden als „*konkurrenzwirtschaftlich*" (im Sinne des Themas) im Gegensatz zu dem erstgenannten „*planwirtschaftlichen*" Prinzip bezeichnet.

Beide Prinzipien treten in der Realität in vielen Varianten und Kombinationen auf, und in Einzelfällen mag die Zuordnung einer konkreten

---

[4] Vgl. *A. Paulsen*, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Berlin (1956) 1965[6], S. 36.

[5] *H. Giersch* spricht daher von ex-ante- und ex-post-Koordination. Vgl. Aufgaben der Strukturpolitik, Hambg. JB, 9. Jg. (1964), S. 89.

[6] Vgl. dazu: *R. A. Dahl* und *C. E. Lindblom*, Politics, Economics and Welfare, (1953) New York 1963[2]. Diese unterscheiden vier politisch-ökonomische Prozesse: das Preissystem, die Hierarchie, die Polyarchie und das Bargaining. Eine Darstellung der Grundgedanken findet sich auch bei *J. Stohler*, Wirtschaftswachstum und Wohlfahrtsstaat, ZfN, Bd. 24 (1964).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institution ohne eingehende Analyse Schwierigkeiten bereiten[7]. Das entscheidende Zuordnungskriterium ist darin zu sehen, daß sich die individuellen Verhaltensweisen im ersten Fall an Zielen orientieren, die die Interessenabstimmung bereits beinhalten, im zweiten Fall dagegen nicht.

4. Innerhalb der äußerst komplexen Wirtschaftssysteme in der Realität sind immer beide Ordnungsprinzipien nebeneinander wirksam. Typisch für die „kapitalistischen" Industriewirtschaften der Gegenwart ist dabei die folgende Zuordnung[8]:

a) *Innerhalb* der teilweise recht umfangreichen Unternehmensorganisationen erfolgt der Einsatz der Produktionsfaktoren im Produktionsprozeß nach planwirtschaftlichen Prinzipien. Unter diesem Aspekt läßt sich die absolute Unternehmenskonzentration als eine Ausdehnung der Plankoordination auf Kosten der Marktkoordination begreifen[9].

b) *Zwischen* den einzelnen Unternehmen und Haushalten erfolgt der Allokationsprozeß (*Einzelsteuerung*) vorrangig durch den konkurrenzwirtschaftlichen Marktmechanismus. Eine Ausnahme bildet der sog. „*öffentliche Sektor*" der Wirtschaft, durch den planwirtschaftlich solche Güter bereitgestellt werden, bei denen das Konkurrenzprinzip tatsächlich oder vermeintlich nicht befriedigend funktioniert.

c) Der Allokationsprozeß zwischen ganzen Wirtschaftssektoren und -regionen (*Struktursteuerung*) bleibt grundsätzlich ebenfalls dem Konkurrenzprinzip überlassen. Zur Vermeidung unerwünschter sozialer Nebenwirkungen wird der durch das Wirtschaftswachstum hervorgerufene Strukturwandel jedoch zunehmend Gegenstand wirtschaftspolitischer Lenkung.

d) Die Steuerung der makroökonomischen Kreislaufgrößen (*Niveausteuerung*) wie Beschäftigungs- und Preisniveau, Wachstumsrate des Sozialprodukts, Zahlungsbilanzsaldo und funktionelle Einkommensverteilung erfolgt überwiegend planwirtschaftlich im Rahmen der sog. staatlichen „Globalsteuerung". Die Funktionsunfähigkeit des Konkurrenzprinzips zur Realisierung der entsprechenden wirtschaftspolitischen Einzelziele ist theoretisch erklärbar und empirisch bestätigt.

---

[7] So beispielsweise die „Konzertierte Aktion" im Bundeswirtschaftsministerium, bei der Außenstehenden nicht recht klar ist, inwieweit sie wirtschaftspolitische Entscheidungen der Gesprächspartner präjudiziert. Vgl. dazu: *J. Klaus*, Der Wandel ordnungspolitischer Vorstellungen durch Globalsteuerung und Konzertierte Aktion, ZfN, Bd. 29 (1969) und *H. Möller*, Konzertierte Aktion und Globalsteuerung, Kyklos, Bd. 23 (1970).

[8] Vgl. dazu meinen Aufsatz: Einzel-, Struktur- und Niveausteuerung in einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung, Hambg. JB., 11. Jg. (1966) und den Aufsatz von *H. Jürgensen* und mir, Ansatzmöglichkeiten gesamtwirtschaftlicher Planung, in: Planung II, hrsg. v. *J. H. Kaiser*, Baden-Baden 1966.

[9] Vgl. dazu meinen Aufsatz: Gedanken zur wirtschaftspolitischen Grundentscheidung, JBfSW, Bd. 19 (1968).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Angesichts dieser vielfältigen wirtschaftlichen Koordinationsprozesse, die innerhalb unseres Wirtschaftssystems nach dem planwirtschaftlichen Prinzip erfolgen, erscheint die Bezeichnung „Marktwirtschaft" oder „Konkurrenzwirtschaft" für das Wirtschaftssystem als ganzes fragwürdig. Im folgenden wird sich die Untersuchung daher auf die Problematik der Konzentration für einzelne konkurrenzwirtschaftliche Subsysteme — konkret: für den Anreiz- und Steuerungsmechanismus innerhalb einzelner Marktkomplexe — beschränken.

5. Eine gewisse Berechtigung erfährt die Bezeichnung ganzer Wirtschaftssysteme als „konkurrenzwirtschaftlich" aus der Gegenüberstellung zu dem System der „Planwirtschaft" sozialistischer Staaten, obwohl sich in diesen auch viele konkurrenzwirtschaftliche Elemente aufzeigen lassen. In parlamentarischen Demokratien westlichen Typs herrscht aus *gesellschaftspolitischen* Gründen eine grundsätzliche Präferenz des Konkurrenzprinzips. Durch Dezentralisation der wirtschaftlichen Entscheidungskompetenz bietet es der *individuellen Freiheit* größere Entfaltungsmöglichkeiten und wirkt einer übermäßigen Konzentration politischer Macht entgegen. Nach der Maxime „Wettbewerb soweit wie möglich, Planung soweit wie nötig" werden deshalb alle planwirtschaftlichen „Ausnahmen" unter besonderen politischen Legitimationszwang gestellt. In den sozialistischen Staaten wird diese ordnungspolitische Grundentscheidung umgekehrt getroffen und durch die marxistische Gesellschaftstheorie zu rechtfertigen versucht[10].

6. Die *gesamtwirtschaftliche Funktionsfähigkeit* des konkurrenzwirtschaftlichen Steuerungsmechanismus beruht darauf, daß

a) Fehlanpassungen im System (z. B. Angebotslücken) Marktimpulse (z. B. Preissteigerungen) auslösen und

b) Unternehmen aus Eigeninteresse auf diese Marktimpulse mit der Erfüllung gesamtwirtschaftlicher Funktionen (z. B. Angebotsausweitung) reagieren.

---

[10] Vgl. *K. Schiller,* Wirtschaftspolitik, HdSW, Bd. 12 (1965), S. 214 f. Diese Grundentscheidung für einen Primat des konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzips mag den „Entscheidungslogiker" formal nicht befriedigen, der sich vielleicht den Entwurf eines optimalen Gesamtsystems wünscht, in dem konkurrenz- und planwirtschaftliche Elemente optimal kombiniert sind. Wegen des Mangels an empirischem Wissen über die Funktionsfähigkeit alternativer Wirtschaftssysteme und Subsysteme sowie deren sozialer Konsequenzen können solche Konstruktionen aber nur Leerformeln erbringen. Rational zu rechtfertigen ist m. E. auch in der Ordnungspolitik allein eine „Stückwerk-Sozialtechnik", die unter ständiger Berücksichtigung dabei erworbener Erfahrungen eine schrittweise Verbesserung der Wirtschaftsordnung anstrebt. In der vorgegebenen historischen Situation scheint mir dafür die genannte Grundentscheidung eine tragfähige Basis zu sein. — Vgl. dazu *K. R. Popper,* Das Elend des Historizismus, Übers., Tübingen 1969, S. 51 ff. und *D. Aldrup,* Methodenkritische Ansätze zur Lösung des Rationalproblems in der politischen Ökonomie, bisher unveröffentlichte Habilitationsschrift, Hamburg 1970, S. 106 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die Versorgung mit sog. „Privatgütern" hat sich dieses Ordnungsprinzip innerhalb entwickelter Industriewirtschaften als leistungsfähiges Mittel der Einzel- und Struktursteuerung bewährt. Durch Anpassung der Produktion an die effektive Nachfrage, durch Lenkung der Produktionsfaktoren in die produktivsten Verwendungsmöglichkeiten und durch Stimulierung technisch-organisatorischer Fortschritte wird eine hohe *Effizienz des Gesamtsystems* bewirkt. Die Konkurrenz fördert darüber hinaus die Anpassungsflexibilität des Wirtschaftssystems und erleichtert damit die Niveausteuerung der Wirtschaft durch globale wirtschaftspolitische Maßnahmen.

Notwendiges Korrelat dieser Systemsteuerung mittels finanzieller Impulse ist eine *Primärverteilung der Einkommen,* die sich ausschließlich an der individuellen Marktleistung orientiert. Da diese jedoch nicht den herrschenden Gerechtigkeitsvorstellungen entspricht, ist zusätzlich eine staatliche Umverteilungspolitik erforderlich.

Gegenüber einer planwirtschaftlichen Steuerung bietet dieses System der individuellen Initiative sehr viel mehr Anreiz und Spielraum. Zur Erfüllung der gesamtwirtschaftlichen Funktionen bedarf es keiner politisch-administrativen Mittel, die infolge ihrer Bürokratisierungs- und Korruptionsanfälligkeit die Effizienz planwirtschaftlicher Systeme häufig beeinträchtigen.

7. *Historisch* hat sich das konkurrenzwirtschaftliche Ordnungsprinzip im *Kapitalismus* entwickelt und nur in ihm hat es bisher umfassende Bedeutung erlangt. Mit Ausnahme Jugoslawiens haben sozialistische Staaten bisher der zentralen staatlichen Planung ihrer Volkswirtschaften den Vorzug gegeben[11].

Das schließt jedoch nicht aus, daß eine konkurrenzwirtschaftliche Steuerung auch bei staatlichem oder genossenschaftlichem Eigentum an den Produktionsmitteln befriedigend funktionieren könnte. Voraussetzung dafür wäre eine Unternehmensverfassung, in der das Management unabhängig von politischen Einflüssen systemgerecht auf die Marktimpulse reagieren könnte. A priori ist nicht einzusehen, warum die Beschäftigten weniger an der langfristigen Rentabilität ihrer Arbeitsplätze interessiert sein sollten als die Kapitaleigner an derjenigen ihrer Kapitalanlage und warum sie deshalb nicht auch das Management einsetzen und kontrollieren und ein beschränktes Verlustrisiko tragen könnten[12].

---

[11] Ansätze zu einer stärkeren Verwendung des Konkurrenzprinzips bestehen außerdem in Ungarn und bestanden in der ČSSR während der Dubček-Ära. Vgl. *K. C. Thalheim,* Östliche Wirtschaftssysteme und ihre Wandlungen, Beihefte der Konjunkturpolitik, H. 17 (1970).

[12] Auf mögliche Schwächen eines solchen Unternehmertyps verweist *H. Wittelsberger,* Sozialistische Marktwirtschaft — ein Modell zur Reform der Unternehmensverfassung?, Ordo, Bd. 20 (1969), S. 69 ff. — Aktuelle und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die bisher vorliegenden empirischen Untersuchungen über die Funktionsfähigkeit des Konkurrenzprinzips stammen jedoch überwiegend aus den Vereinigten Staaten und beziehen sich dementsprechend auf „privat"- und „kollektivkapitalistische" Unternehmenstypen[13]. Deshalb müssen sich auch die folgenden Ausführungen auf diese Typen beschränken. Um so größer ist jedoch das wissenschaftliche Interesse an Erfahrungen, die in Jugoslawien und im Montansektor der Bundesrepublik mit anderen Unternehmenstypen gewonnen werden.

8. Die Funktionsfähigkeit des konkurrenzwirtschaftlichen Antriebs- und Steuerungsmechanismus ist an eine Reihe von technischen und institutionellen *Voraussetzungen* gebunden, die keinesfalls in allen Wirtschaftszweigen von selbst erfüllt oder auch nur herstellbar sind. Theoretisch lassen sich daher viele mögliche Ursachen eines Marktversagens konstruieren[14]. Praktisch-politische Bedeutung haben von diesen vor allem zwei erlangt: das zunehmende Auftreten externer Effekte und die steigende Konzentration wirtschaftlicher Macht.

Externe Kosten der Produktion fallen vor allem in der Form der Umweltverseuchung in zunehmendem Ausmaß der Allgemeinheit zur Last. Sie werden durch Produktionsprozesse verursacht, gehen aber nicht in die Rentabilitätsrechnung der verursachenden Unternehmen ein. Die Marktimpulse führen in diesen Fällen deshalb zu Produktionsentscheidungen, die vom Standpunkt gesamtwirtschaftlicher Effizienz falsch sind. Vermutlich ist auf diese Weise die Produktion vieler industrieller Erzeugnisse weit über ihr optimales Maß expandiert[15].

---

wirtschaftspolitische Bedeutung haben derartige Überlegungen für die Mitbestimmungsdiskussion. Wichtiger als die Frage der Parität in den Aufsichtsräten ist m. E. für die Funktionsfähigkeit des Konkurrenzsystems, daß die Einsetzung und Kontrolle des Managements ausschließlich durch Beauftragte der Beschäftigten und der Kapitaleigner erfolgt. Im sog. „Betriebsegoismus" der Arbeitnehmer ist weniger eine Gefahr als vielmehr ein dem „Gewinninteresse" der Kapitaleigner entsprechender systemkonformer Leistungsanreiz zu sehen. Die zusätzliche Berücksichtigung „übergeordneter" gesamtwirtschaftlicher Interessen in der unternehmerischen Zielfunktion durch besondere Vertreter muß das Konkurrenzsystem verfälschen. Vgl. dazu: Mitbestimmung im Unternehmen, Bericht der Sachverständigenkommission, Stuttgart u. a. 1970; *W. Krelle,* Mitbestimmung und marktwirtschaftliche Ordnung, in: Mitbestimmung und Wirtschaftspolitik, Köln 1967.

[13] Die Unterscheidung von „privat"- und „kollektivkapitalistischen" Unternehmenstypen stammt von *G. C. Means,* Collective Enterprise and Economic Theory, in diesem Werk, S. 77 ff. Vgl. dazu auch meinen Aufsatz: Gedanken zur wirtschaftspolitischen Grundentscheidung, a. a. O. Daß das Marktverhalten dieser beiden Unternehmenstypen nicht ohne weiteres als gleich unterstellt werden kann, zeigt eine Untersuchung von *R. J. Mouson, J. S. Chui* und *D. E. Codey,* The Effect of Seperation of Ownership and Control on the Performance of the Large Firm, QJE, Vol. 82 (1968). In ihr konnte für eine Auswahl amerikanischer Großunternehmen nachgewiesen werden, daß die durchschnittliche Rentabilität bei effektiver Kontrolle des Managements durch die Eigentümer wesentlich höher lag als ohne diese.

[14] Vgl. *F. M. Bator,* The Anatomy of Market Failure, QJE, Vol. 72 (1958).

[15] Vgl. *K. W. Kapp,* Volkswirtschaftliche Kosten der Privatwirtschaft,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umgekehrt würden viele Produktionsprozesse *externe Vorteile* und „Erträge" für die Allgemeinheit erbringen und deshalb gesamtwirtschaftlich rational sein, obwohl sie infolge unzureichender privatwirtschaftlicher Rentabilität unterbleiben. Die Bereitstellung dieser sog. „Kollektivgüter" kann deshalb nur mit Hilfe öffentlicher Subventionen oder unmittelbar durch die öffentliche Hand erfolgen. Die herrschende Unterversorgung mit Gütern dieser Art zeigt allerdings, daß auch der politisch-administrative Steuerungsprozeß dabei nur schwerfällig funktioniert[16].

Da sich vorhersehen läßt, daß mit steigendem Pro-Kopf-Verbrauch industrieller Erzeugnisse die Gefahren externer Kostenbelastung für die Allgemeinheit wachsen werden und daß mit steigender Bevölkerungsdichte die Möglichkeiten und Notwendigkeiten kollektiven Konsums zunehmen werden, läßt sich auch vorhersehen, daß innerhalb hochindustrialisierter konkurrenzwirtschaftlicher Systeme das Ausmaß staatlicher Interventionen in das Konkurrenzsystem und der Anteil des planwirtschaftlichen öffentlichen Sektors weiterhin zunehmen werden.

9. Infolge vertraglicher Wettbewerbsbeschränkungen, durch die Monopolisierung von Märkten oder die Konzentration von finanziellen Mitteln und Dispositionsrechten entstehen *wirtschaftliche Machtpositionen*, die es ihren Inhabern ermöglichen, sich dem Marktzwang zu entziehen und durch systemwidrige Verhaltensweisen leistungsfremde Gewinne auf Kosten ihrer Marktpartner und Konkurrenten zu erzielen.

In industrialisierten Ländern stellt die fortschreitende *Unternehmenskonzentration* die weitaus wichtigste Quelle wirtschaftlicher Macht dar. Ihre hauptsächlichen Ursachen und ihre Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit der Konkurrenzwirtschaft sind im folgenden eingehender zu untersuchen.

B. Ursachen und Formen der Unternehmenskonzentration

10. Theoretisch läßt sich eine Tendenz zur Unternehmenskonzentration allein schon aus der *Funktionsweise des Konkurrenzmechanismus* ableiten. Selbst bei Unterstellung eines fiktiven Ausgangszustandes mit

---

Übers., Tübingen 1958; *E. J. Mishan*, The Costs of Economic Growth, New York, London 1967.

[16] Vgl. *J. K. Galbraith*, Gesellschaft im Überfluß, Übers., München, Zürich 1959, insb. S. 267 ff.; *A. Downs*, Why the Government Budget is Too Small in a Democracy, World Politics, July 1960, S. 541 ff.; *B. Frey*, Eine politische Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Kyklos, Vol. 21 (1968). Eigenartigerweise wird dieses Versagen planwirtschaftlicher Entscheidungsprozesse in parlamentarischen Demokratien aber häufig gerade der „kapitalistischen" Konkurrenzwirtschaft angelastet und daraus die Forderung nach noch mehr „sozialistischer" Planung hergeleitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Vielzahl gleichgroßer konkurrierender Unternehmen innerhalb eines Marktkomplexes würden die unterschiedlichen Unternehmerfähigkeiten sofort einen Differenzierungsprozeß einleiten. Bessere Marktleistungen bringen steigende Nachfrage, steigende Gewinne, zusätzliche Investitionen und steigende Marktanteile hervor. Der entsprechende Schrumpfungsprozeß relativ leistungsunfähiger Unternehmen würde schließlich zur Unterschreitung der Rentabilitätsschwelle und zum Marktaustritt führen. Die als *relative* Unternehmenskonzentration bezeichnete Differenzierung der Unternehmensgrößen würde somit bald auch eine *absolute* Konzentration verursachen.

In der Realität führt das *interne* Unternehmenswachstum allein jedoch nur in Ausnahmefällen zu erheblichen Konzentrationsprozessen. Die Expansionsraten der Unternehmen werden durch die Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung[17] und durch personelle Engpässe im Management[18] begrenzt. Bei stark expandierender Nachfrage können daher selbst die leistungsfähigsten Unternehmen häufig kaum ihren Marktanteil halten und müssen den Marktzutritt von Außenseitern hinnehmen. Bei stagnierender Nachfrage können sie zwar ihren Marktanteil erhöhen, doch sehen sie sich dann häufig zunehmender Substitutionskonkurrenz ausgesetzt[19]. Gesamtwirtschaftlich erhebliche Konzentrationsprozesse sind deshalb überwiegend auf Zusammenschlüsse mehrerer Unternehmen zurückzuführen. Dieses sog. *externe* Unternehmenswachstum kann sehr viel schneller erfolgen und ist deshalb für den Konkurrenzmechanismus auch bei hohem Wirtschaftswachstum gefährlich.

11. Unter den vielseitigen *Ursachen und Motiven für Unternehmenszusammenschlüsse* erscheint es sinnvoll, zwischen Kostenvorteilen, Wettbewerbsvorteilen und rein finanziellen Gründen zu unterscheiden[20].

---

[17] Vgl. *W. J. Baumol,* Business Behavior, Value and Growth, New York 1959, S. 34; *Derselbe,* On the Theory of Expansion of the Firm, AER, Vol. 52 (1962), S. 1085 f.

[18]) Vgl. *E. T. Penrose,* Limits to the Growth and Size of Firms, AER, Papers and Proceedings, Vol. 45 (1955); *Dieselbe,* The Theory of the Growth of the Firm, Oxford 1959, S. 44 ff.

[19] Durch das Zusammenspiel begrenzter interner Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen und einer im Lebenszyklus eines Produktes systematisch schwankenden Nachfrage läßt sich auch die typische Entwicklung der Angebotskonzentration im Lebenszyklus eines Produktes plausibel erklären. Vgl. *K. Brandt,* Konzentration und wirtschaftliches Wachstum, in diesem Band, S. 253; und meine Schrift: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen (1966) 1967², S. 86. Eine ausführliche theoretische Darstellung der zyklischen Entwicklung der Marktstrukturen mit anderen Erklärungsversuchen findet sich bei *E. Heuß,* Allgemeine Markttheorie, Tübingen, Zürich 1965.

[20] Vgl. *J. S. Bain,* Industrial Organization, New York, London, Sydney (1959) 1968², S. 164 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) *Kostenvorteile* werden bei Unternehmenszusammenschlüssen vor allem dann realisiert, wenn dabei auch *größere Betriebseinheiten* gebildet werden. Durch stärkere Spezialisierung der Arbeitsleistungen und/oder der Produktionsausrüstung lassen sich dann häufig Massenproduktionsvorteile erwirtschaften.

Darüber hinaus können in beschränktem Maße auch bei *Zusammenfassung mehrerer Betriebe* in einem Unternehmen Kostenvorteile beim gemeinsamen Bezug und Absatz, im Management und in der Forschung und Entwicklung entstehen.

b) *Wettbewerbsvorteile* entstehen vor allem bei *horizontalen* Zusammenschlüssen. Infolge eines erheblichen Marktanteils, aber schon lange vor Erreichung einer Monopolstellung, kann ein Unternehmen Monopolgewinne realisieren, indem es mit gleichstarken Konkurrenten das Marktverhalten abstimmt oder indem es schwächere Konkurrenten zur Anpassung zwingt.

Vertikale Zusammenschlüsse ermöglichen vor allem die Monopolisierung wichtiger Bezugsquellen und Absatzmöglichkeiten. Auf diese Weise läßt sich der Marktzutritt potentieller Wettbewerber erschweren, die Wettbewerbsvoraussetzungen der effektiven Konkurrenten verschlechtern und die eigene Marktposition absichern.

Gemischte (conglomerate) Zusammenschlüsse verschaffen den Unternehmen einen Mischkalkulationsspielraum und ermöglichen ihnen, sich bei einzelnen Produkten dem Marktzwang zu entziehen. Hierdurch wird das Existenzrisiko der Unternehmung wesentlich gemildert.

c) Vor allem in den Vereinigten Staaten haben häufig rein *finanzielle Motive* zu Zusammenschlüssen von Unternehmen geführt, ohne daß dabei eine Rentabilitätssteigerung erwartet worden wäre. Die Initiative zum Zusammenschluß ging häufig von Dritten, insbesondere von Banken und Finanzmaklern aus, die durch den Zusammenschluß erhebliche Spekulationsgewinne oder Provisionen verdienen konnten. Solche Zusammenschlüsse häuften sich am Höhepunkt einer Börsenhausse und brachen relativ oft später wieder auseinander[21].

Häufig wird ein Unternehmen auch nur deshalb von einem anderen aufgekauft, weil dieses eine Anlagenmöglichkeit für Gewinne sucht, die im eigenen Unternehmen nicht mehr rentabel investiert werden können. Dieses Motiv wird vor allem bei Kapitalgesellschaften ohne effektive Eigentümerkontrolle wirksam, deren Managements überdurchschnittliche Gewinne nur ungern ausschütten.

---

[21] Die Bedeutung der finanziellen Motive wird besonders hervorgehoben von *J. W. Markham*, Survey of the Evidence and Findings on Mergers, in: Business Concentration and Price Policy, ed. by National Bureau of Economic Research, Princeton 1955.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

12. Erfahrungen über die *relative Bedeutung* der einzelnen Ursachen und Motive für Unternehmenszusammenschlüsse liegen vor allem aus den Vereinigten Staaten vor. Der relativ ungestörte Industrialisierungsprozeß, im Rahmen einer in der Grundintention gleichbleibenden, in den Mitteln aber ständig perfektionierten Wettbewerbspolitik bietet ein fruchtbares Studienobjekt. Innerhalb dieser etwa 100jährigen Entwicklung waren in den Jahren 1897—1904 und 1920—1931 jeweils große Konzentrationswellen zu beobachten[22].

Die erste und stärkste dieser Wellen beschränkte sich überwiegend auf die Industrie. Sie fiel in eine Zeit, in der der produktionstechnische Fortschritt hoch war und gleichzeitig der Eisenbahnbau zu einer Integration der lokalen Märkte führte. In dieser Situation war der Anreiz, durch Zusammenschlüsse Massenproduktionsvorteile zu realisieren und dem verschärften Wettbewerb zu entgehen, hoch. Hinzu kam jedoch auch die Chance, durch Zusammenschlüsse hohe Spekulationsgewinne zu erzielen. In der zweiten Konzentrationswelle, die vor allem die Versorgungswirtschaft und den Handel erfaßte, spielte das Wettbewerbsmotiv dagegen kaum eine Rolle. Kostenvorteile infolge Zusammenschlusses ergaben sich vor allem beim Massenabsatz und in der Werbung. Die größte Bedeutung aber wird den finanziellen Anreizen zugeschrieben.

Auch für die gemischten Unternehmenszusammenschlüsse in den letzten Jahren scheinen vor allem finanzielle Gründe maßgebend gewesen zu sein, und zwar sowohl die Möglichkeit Spekulationsgewinne zu erzielen als auch die Suche nach rentablen Anlagen für einbehaltene Gewinne.

Innerhalb der EWG, besonders aber in der BRD hat die Unternehmenskonzentration in den letzten Jahren sprunghaft zugenommen, wobei horizontale und vertikale Zusammenschlüsse (noch?) vorherrschen[23]. Von den Beteiligten wird in erster Linie die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs infolge der europäischen Integrationspolitik und der weltweiten Liberalisierungspolitik als Ursache genannt. Insofern läßt sich eine gewisse Parallele zur Reaktion der amerikanischen Industrie auf die Integration des kontinentalen Marktes um die Jahrhundertwende erkennen.

13. *Hemmenden Einfluß* auf Unternehmenszusammenschlüsse haben vor allem:

---

[22] Vgl. *J. S. Bain,* Industrial Organization, a. a. O., S. 215 ff. und *J. W. Markham,* Survey of the Evidence and Findings on Mergers, a. a. O.

[23] Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1969 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache VI/950. Durch Zeitungsmeldungen wurde bekannt, daß der Bericht für 1970 ein weiteres Ansteigen der Unternehmenszusammenschlüsse melden wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— das Unabhängigkeitsstreben der Unternehmer, das naturgemäß besonders stark bei Privatunternehmern ausgeprägt ist und
— die staatliche Wettbewerbspolitik.

a) Die *amerikanische Antitrustpolitik* verfügt heute mit dem Monopolisierungsverbot (Sect. 2 Sherman Act) und dem Verbot wettbewerbsbeschränkender Zusammenschlüsse (Sect. 7 Clayton Act) über wirksame Instrumente zur Kontrolle zumindest der horizontalen und der vertikalen Zusammenschlüsse. Daß sie die wirtschaftspolitisch unerwünschte Konzentration der amerikanischen Wirtschaft in der Vergangenheit nicht verhindern konnte, ist vor allem darauf zurückzuführen, daß diese Instrumente erst nach den beiden großen Konzentrationswellen geschaffen bzw. wirksam eingesetzt wurden[24].

In der *BRD* und in der *EWG* werden durch das einseitige Kartellverbot (§ 1 GWB, Art. 85 EWGV) vermutlich Unternehmenszusammenschlüsse sogar gefördert. Es ist zu befürchten, daß auch hier die Wettbewerbspolitik zu spät die gesetzlichen Möglichkeiten erhalten wird, um die gegenwärtige Konzentrationswelle noch wirksam kontrollieren zu können[25].

b) Vermutlich *keinerlei* wirksame Hemmungen des internen und des externen Unternehmenswachstums sind dagegen von *Kostennachteilen* „zu großer" Unternehmen zu erwarten. Empirische Untersuchungen lassen für die industrielle Produktion einen typischen Kostenverlauf erkennen, bei dem nach je einem breiten Intervall sinkender und konstanter Durchschnittskosten, wohl bei „zu großen" Betrieben, nicht aber bei Unternehmen ein Wiederanstieg der Kosten erfolgt[26]. Bei einzelnen Betrieben wird er durch steigende Transportkosten erklärt; bei Unternehmen, die die Möglichkeit der räumlichen Dezentralisation haben, könnte er nur auf abnehmende Effizienz des Managements zurückzuführen sein. M. W. konnte aber bisher kein entsprechender Fall überzeugend empirisch nachgewisen werden.

14. Kostensparende Unternehmenszusammenschlüsse bewirken in der Regel nicht nur eine Steigerung der privatwirtschaftlichen Rentabilität, sondern auch der *gesamtwirtschaftlichen Produktivität.* Diese ist bei der wirtschaftspolitischen Beurteilung zu berücksichtigen. Dabei ist es möglich, daß zwischen dem Ziel größtmöglicher gesamtwirtschaftlicher

---

[24] Vgl. *J. S. Bain,* Industrial Organization, a. a. O., S. 515 ff.; *W. Zohlnhöfer,* Wettbewerbspolitik im Oligopol, Basel, Tübingen 1968, S. 41 ff., 114 ff.

[25] Vgl. mein Referat: Aufgaben einer gemeinsamen Industriepolitik in der EWG, in: Notwendigkeit und Gefahr der wirtschaftlichen Konzentration in nationaler und internationaler Sicht, hrsg. v. *E. Salin* u. *J. Stohler,* Basel, Tübingen 1969.

[26] Vgl. *J. S. Bain,* Industrial Organization, a. a. O., S. 166 ff.; *C. A. Smith,* Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale, in: Business Concentration and Price Policy, ed. by National Bureau of Economic Research, Princeton 1955.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktivität und dem Ziel funktionsfähigen Wettbewerbs eine Antinomie besteht. Dieser Fall tritt ein, wenn die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach einem Produkt geringer ist als die Gesamtkapazität einer für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs notwendigen Mindestzahl von Unternehmen optimaler Größe[27]. In solchen Fällen ist eine politische Entscheidung unter Berücksichtigung und Abwägung aller vorhersehbaren wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Konsequenzen zu treffen.

In einigen Industriezweigen, wie z. B. dem Flugzeugbau und dem Schiffbau, tritt dieser Zielkonflikt offensichtlich mit großer Schärfe auf. Dennoch hat es den Anschein, als ob beim gegenwärtigen produktionstechnischen Wissen diese Fälle innerhalb der weiten Märkte der USA und des integrierten Europas Ausnahmen bilden. In einer ersten empirischen Untersuchung von 20 überdurchschnittlich stark konzentrierten amerikanischen Industriezweigen kam *Bain* zu dem Ergebnis, daß nur im Automobilbau und im Schreibmaschinenbau die technisch optimale Betriebsgröße bei mehr als 10 v. H. Marktanteil lag und gleichzeitig Betriebe mit halb so großer Kapazität mehr als 5 v. H. höhere Durchschnittskosten aufwiesen[28]. In allen anderen Industrien war die optimale Betriebsgröße geringer und meistens auch der Verlauf der Durchschnittskostenkurve flacher. Eine Vorstellung darüber, in welchem beschränkten Ausmaß die tatsächliche Unternehmenskonzentration auf Massenproduktionsvorteile zurückzuführen ist, vermittelt das weitere Ergebnis, daß in 15 der 20 Industriezweige der Durchschnitt der jeweils vier größten Unternehmen mehr als dreimal so groß wie die technisch optimale Betriebsgröße war[29].

III. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die Funktionsfähigkeit der Konkurrenzwirtschaft

A. Die gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfunktionen

15. Um die Problematik der Unternehmenskonzentration für die Konkurrenzwirtschaft beurteilen zu können, muß man ihre Wirkungen kennen. Man muß wissen, in welcher Weise sie diejenigen Funktionen beeinflußt, die das Konkurrenzsystem in der Gesellschaft und besonders innerhalb der Gesellschaftswirtschaft erfüllt. Es ist deshalb zweckmäßig, die Betrachtung mit einer kurzen Zusammenstellung jener *gesellschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfunktionen* zu beginnen.

---

[27] Vgl. meine Schrift: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a. a. O., S. 28 ff. und S. 49 ff.

[28] *J. S. Bain*, Barriers to New Competition, Cambridge/Mass. 1956, S. 78.

[29] *Daselbst*, S. 84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In der Literatur werden in der einen oder anderen Form und Zusammenstellung vorwiegend die folgenden Funktionen der Konkurrenzwirtschaft genannt[30]:

1. Gewähr von Entfaltungsmöglichkeiten individueller Freiheit
2. Verteilung der Einkommen nach der Marktleistung
3. Ausrichtung der Produktionsstruktur und Verteilung der Produkte nach der effektiven Nachfrage
4. Lenkung des Faktoreinsatzes nach der Produktivität
5. Förderung der Anpassungsflexibilität der Wirtschaft
6. Förderung des technisch-organisatorischen Fortschritts.

Unter diesen Wettbewerbsfunktionen unterscheiden sich die ersten beiden von den übrigen vier dadurch, daß sie unmittelbar gesellschaftspolitische Werte berühren, nämlich Freiheit und Gerechtigkeit, die vom Ziel wirtschaftlicher Effizienz[31] unabhängig sind. Sie werden daher im folgenden als *„gesellschaftspolitisch"* bezeichnet und damit von den übrigen vier, den *„ökonomischen"* Funktionen, abgegrenzt. Diese ökonomischen Funktionen erfahren ihre positive wirtschaftspolitische Bewertung dagegen durch den Beitrag, den sie zur Steigerung *gesamtwirtschaftlicher Effizienz* und damit möglicherweise zum wirtschaftlichen Wohlstand leisten.

Unter einem anderen Aspekt unterscheiden sich die Funktionen zwei, drei und vier von den übrigen dadurch, daß sie sich als Ergebnisse alternativer statischer Gleichgewichtszustände modelltheoretisch erfassen lassen. Die Funktionen fünf und sechs lassen sich dagegen nur in einer dynamischen Betrachtung des Wettbewerbsprozesses analysieren. Wegen des unterschiedlichen theoretischen Ansatzes erscheint es deshalb zweckmäßig, bei den ökonomischen Funktionen die *„statischen"* und die *„dynamischen"* getrennt zu betrachten.

B. Gesellschaftspolitische Einflüsse der Unternehmenskonzentration

16. Die Relevanz des konkurrenzwirtschaftlichen Prinzips für die *individuelle Freiheit* wird in der Literatur unter zwei verschiedenen

---

[30] Siehe dazu meine Schrift: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a. a. O., S. 15 ff. Diese stützt sich dabei weitgehend auf *J. M. Clark*, Competition as a Dynamic Process, Washington, D.C. 1961, S. 63 ff. Da ich die Aufgabe dieses Artikels vor allem in der Wiedergabe der Literatur und nicht in der Darlegung eigener Auffassungen sehe, habe ich hier im Gegensatz zu meiner o. a. Schrift auch die Entfaltungsmöglichkeit individueller Freiheit als zusätzliche Wettbewerbsfunktion aufgeführt. Vgl. dazu: *E. Hoppmann*, Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 179 (1966), S. 287 ff. und meine Erwiderung unter dem gleichen Titel in der gleichen Zeitschrift, Bd. 181 (1967), S. 193 ff.

[31] Diese Zuordnung bezieht sich auf die Darstellung wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Ziele bei *H. Giersch*, Allgemeine Wirtschaftspolitik, Wiesbaden 1960, S. 59 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aspekten gesehen. Der erste Aspekt beschränkt sich auf die unmittelbar im Marktgeschehen sich entfaltende wirtschaftliche Entscheidungsfreiheit, der zweite bezieht die mittelbaren Einflüsse des Konkurrenzprinzips auf die gesamte Staats- und Gesellschaftsordnung mit ein.

Im Gegensatz zum Planprinzip, in dem der einzelne grundsätzlich nur ausführende Funktionen mit delegierten Entscheidungskompetenzen hat, räumt das Konkurrenzsystem unabhängigen „Wirtschaftssubjekten" erhebliche *autonome* Entscheidungsspielräume ein und schafft damit *unmittelbar* Entfaltungsmöglichkeiten individueller Freiheit[32]. Die ordnungspolitische Entscheidung für das Konkurrenzprinzip im Unternehmenssektor — auf den die Betrachtung eingangs beschränkt wurde — impliziert in erster Linie die Freiheit unternehmerischer Betätigung. Sie ermöglicht aber zusätzlich auch die Wahlfreiheit der Haushalte beim Bezug von Konsumgütern und beim Absatz ihrer Faktorleistungen, insbesondere die freie Wahl des Arbeitsplatzes.

17. Gefährdet sind diese Freiheitsspielräume immer dann, wenn ein Marktteilnehmer über erhebliche *wirtschaftliche Macht* verfügt. So berauben Einzel- oder Kollektivmonopole (-monopsone) ihre Kunden (Zulieferer) der Möglichkeit, auf das Angebot (die Nachfrage) unabhängiger Konkurrenten auszuweichen; finanzmächtige Unternehmen können durch Androhung von Verdrängungsstrategien schwächere Konkurrenten zur Verhaltensanpassung oder zum Verzicht auf Markteintritt nötigen; Patentinhaber können die Nachahmung ihrer Erzeugnisse verhindern. Die Reihe der Beispiele aus der Wirtschaftspraxis ließe sich noch erheblich verlängern.

Eine wesentliche, wenn auch nicht die einzige Quelle wirtschaftlicher Macht ist die *Unternehmenskonzentration.* Die *horizontale* Konzentration führt im Extremfall zum Einzelmonopol. Aber schon sehr viel früher führt ein Konzentrationsprozeß in der Regel infolge der steigenden oligopolistischen Interdependenz zu immer stärkerer gegenseitiger Abstimmung des Marktverhaltens unter den Konkurrenten.

Infolge *vertikaler* und *gemischter* Unternehmenskonzentration steigt zwar nicht unmittelbar die Marktmacht, wohl aber die Finanzmacht der betreffenden Unternehmen und damit die Möglichkeiten, sich selbst dem Marktzwang zu entziehen und anderen Unternehmen durch Kampfstrategien zu schaden. Da sich diese Zusammenhänge einer Quantifizierung weitgehend entziehen, muß sich der empirische Nachweis auf Fallstudien stützen, die vor allem in den Entscheidungen des obersten amerikanischen Bundesgerichtes in reicher Auswahl vorliegen.

---

[32] So *E. Hoppmann,* Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, a. a. O., S. 289.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

18. Die Untersuchungen über die Zusammenhänge von Unternehmenskonzentration und Wettbewerbsfreiheit gehen überwiegend von einer wettbewerbs*rechtlichen* Fragestellung aus, nämlich derjenigen, inwieweit durch den Konzentrationsprozeß der Freiheitsspielraum unbeteiligter Konkurrenten oder Marktpartner beschränkt wird[33]. Dabei ergibt sich das Ergebnis, daß typischerweise erst bei einem fortgeschrittenen Konzentrationsgrad Marktmacht entsteht, die zur Freiheitsbeschränkung Dritter befähigt.

Nicht berücksichtigt wird bei dieser Betrachtung aber, daß die absolute Unternehmenskonzentration immer, also auch dann, wenn sie nicht zur Entstehung wirtschaftlicher Macht führt, die Anzahl der autonomen Entscheidungsträger in der Wirtschaft verringert. Es erhebt sich deshalb die Frage, ob sich eine an der Wettbewerbsfreiheit orientierte Wirtschaftspolitik darauf beschränken kann, die Freiheit der jeweils auftretenden Unternehmer passiv zu schützen, oder ob sie nicht auch konsequenterweise versuchen müßte, durch indirekte wirtschafts*politische* Maßnahmen die Anzahl der unabhängigen Unternehmerexistenzen in der Wirtschaft zu erhalten, wenn nicht sogar zu vermehren. Derartige *mittelstandspolitische* Ansätze orientieren sich, soweit sie nicht ausschließlich interessengebunden sind, an bestimmten gesellschaftspolitischen Idealvorstellungen[34].

19. Die weitgehende Dezentralisation wirtschaftlicher Entscheidungskompetenzen bleibt in ihren Auswirkungen aber nicht auf den wirtschaftlichen Bereich beschränkt. Die wirtschaftliche Unabhängigkeit des Bürgers vom Staat begünstigt eine demokratische Kontrolle der Regierung. Totalitäre Staaten haben deshalb immer versucht, ihre politische Macht durch eine möglichst straffe staatliche Planung der Wirtschaft zu ergänzen.

Umgekehrt entstehen mit sehr großen Unternehmenseinheiten nicht nur wirtschaftliche, sondern auch *politische Machtpotentiale,* die einer öffentlichen Kontrolle weitgehend entzogen sind. Allein aufgrund der Höhe der verfügbaren Mittel können beispielsweise Investitionsentscheidungen von Großunternehmen die Regional- und Konjunkturpolitik, oder im Falle von Auslandsinvestitionen die Außen- und Entwicklungspolitik der Regierung unterstützen oder behindern. Großunternehmen gewinnen damit faktisch einen Einfluß auf die Politik, zu dem sie nach liberalem Demokratieverständnis in keiner Weise legitimiert

---

[33] In der wettbewerbsrechtlichen Diskussion spricht man in diesem Zusammenhang vom „Individualschutz" als Ziel des GWB.

[34] Am klarsten ist dieses Gesellschaftsideal des Neoliberalismus wohl von *W. Röpke* formuliert worden: Civitas humana, Erlenbach — Zürich (1944) 1949³. Auf die Bedeutung ähnlicher „Jeffersonian" Ideale in der amerikanischen Wettbewerbspolitik verweisen *C. Kaysen* und *D. F. Turner,* Antitrust Policy, Cambridge/Mass. 1965, S. 17 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind. Von mehreren Autoren wird deshalb gefordert, Zusammenschlüsse von Großunternehmen, die eine bestimmte *absolute* Größe überschritten haben, aus *gesellschaftspolitischen* Gründen zu verbieten, unabhängig davon, ob durch diesen Zusammenschluß die Möglichkeit zur Wettbewerbsbeschränkung entsteht[35].

20. Eine zweite gesellschaftspolitische Funktion erfüllt die Konkurrenz durch die *Beseitigung leistungsfremder Einkommen,* insbesondere von Monopol-, Differential- und Marktlagengewinnen. Sie bewirkt damit, daß sich im Marktprozeß die Verteilung des arbeitsteilig geschaffenen Produkts am *Marktwert der individuellen Leistungsbeiträge* bemißt. Unberücksichtigt bleibt jedoch, daß die einzelnen Individuen, um gleiche Marktleistungen erbringen zu können, sehr unterschiedliche *Opfer* bringen müssen, da sowohl ihre physische und psychische Leistungsfähigkeit als auch ihre Verfügungsmöglichkeiten über Kapital sehr unterschiedlich sind. Darüber hinaus bleibt die Dringlichkeit und das Ausmaß individueller *Bedürfnisse* unberücksichtigt, die von subjektiven Umständen wie Alter, Gesundheitszustand u. ä. abhängen.

Die konkurrenzwirtschaftliche Leistungsgerechtigkeit entspricht also weder einer „Opfergerechtigkeit" noch einer „Bedarfsgerechtigkeit" — wie immer diese im einzelnen auch definiert und begründet sein mögen[36]. In keinem marktwirtschaftlichen System wird deshalb auf eine Einkommensverteilung verzichtet, die ihre Grenzen weniger in Gerechtigkeitsüberlegungen als in der Sorge um die Leistungsanreizfunktion hoher Einkommen findet. Der Konkurrenzmechanismus allein kann keine gesellschaftspolitisch akzeptable Einkommensverteilung bewirken, sondern nur die Voraussetzungen für die staatliche Umverteilungspolitik verbessern.

Die Primärverteilung der Einkommen erfolgt im Marktprozeß simultan mit der Allokation der Produktionsfaktoren und der Produkte. Es ist deshalb sinnvoll, sie auch gemeinsam mit diesen zu analysieren.

C. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die statischen Wettbewerbsfunktionen

21. Die drei statischen Wettbewerbsfunktionen — Einkommensverteilung, Produktallokation und Faktorallokation — sind das von den

[35] Vgl. *O. Sandrock,* Keine wirksame Konzentrationskontrolle gewährleistet, FAZ v. 30. 10. 70. *J. S. Bain* vertritt demgegenüber die Auffassung, daß die Orientierung der Konzentrationskontrolle am Ziel funktionsfähigen Wettbewerbs ausreiche, da damit implicite auch das gesellschaftspolitische Ziel hinreichend erfüllt werde. Siehe Industrial Organization, a. a. O., S. 499.

[36] Vgl. dazu die Diskussion des wirtschaftspolitischen Zieles „Gerechtigkeit" bei *H. Giersch,* Allgemeine Wirtschaftspolitik, a. a. O., S. 75 ff. und der „Verteilungsziele" bei *G. Gäfgen,* Allgemeine Wirtschaftspolitik, in: Kompendium der Volkswirtschaftslehre, hrsg. v. *W. Ehrlicher* u. a., Göttingen 1968, Bd. 2, S. 140 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marktteilnehmern unbeabsichtigte Ergebnis ihres Zusammenwirkens. Unter Konkurrenzbedingungen liegt es im Eigeninteresse erwerbswirtschaftlicher Unternehmen, latente Nachfrage aufzuspüren und durch entsprechende Angebote zu befriedigen, auf Knappheitsgewinne mit Produktionsausdehnung und Marktzutritt zu reagieren und bei Verbilligung oder Produktivitätssteigerung eines Faktors andere Faktoren durch diesen zu ersetzen. Umgekehrte Veränderungen der Marktdaten machen entsprechend umgekehrte Reaktionen für die Unternehmen rentabel. Es stellt sich die Frage, in welcher Weise die Funktionsfähigkeit dieses Steuerungsmechanismus durch eine zunehmende Konzentration der konkurrierenden Unternehmen beeinflußt wird.

22. Die dargestellten Verhaltensweisen der Marktteilnehmer lassen sich theoretisch als Anpassungsprozesse an einen fiktiven *Gleichgewichtszustand* auffassen, in dem kein Marktteilnehmer Anlaß zu einer Verhaltensänderung hätte. Ein Gleichgewicht würde sich einstellen, wenn bei konstanten externen Bedingungen jedes Unternehmen sein Gewinnmaximum, jeder Nachfrager sein Nutzenmaximum und jeder Anbieter von Produktionsfaktoren sein Einkommensmaximum erreicht hätte[37]. In der Realität wird sich ein derartiges Marktgleichgewicht schon deshalb nicht einstellen, weil die Konstanz der externen Bedingungen auch nicht annäherungsweise während der für alle Anpassungsprozesse erforderlichen Zeitspanne gewahrt bleibt. Dennoch lassen sich aus dem Gleichgewichtsmodell Hypothesen ableiten über den Einfluß einzelner Marktstrukturelemente auf die Marktergebnisse.

Es läßt sich theoretisch nachweisen, daß bei *vollständiger Konkurrenz* auf allen Märkten (d. h. einer Vielzahl von Anbietern und Nachfragern, freiem Marktzu- und -austritt und vollständiger Markttransparenz) mit dem Gleichgewichtszustand auch ein *gesamtwirtschaftliches Effizienzoptimum* erreicht würde[38]. Das heißt, ohne den zusätzlichen Einsatz von Produktionsfaktoren ließe sich das Produktionsniveau dann nicht mehr steigern (Produktionsoptimum) und allein durch Tausch die Nutzenstiftung der Konsumgüter nicht mehr erhöhen (Tauschoptimum). Lediglich durch Einkommensumverteilung ließe sich möglicherweise der „gesellschaftliche Nutzen" der Produktion noch steigern, da die vollständige Konkurrenz ein *Verteilungsoptimum* nicht garantiert[39].

Unterstellt man in diesem Modell bei sonst gleichen Prämissen die Existenz *oligopolistischer* oder *monopolistischer Marktstrukturen,* so würde durch diese die gesamtwirtschaftliche Effizienz verringert. Wie

---

[37] Vgl. dazu beispielsweise: *J. M. Henderson* und *R. E. Quandt,* Mikroökonomische Theorie, Berlin, Frankfurt/M. (1967) 1970², S. 99 ff. und 133 ff.

[38] Vgl. *daselbst,* S. 214 ff.

[39] Vgl. *daselbst,* S. 213 ff. und *H. Giersch,* Allgemeine Wirtschaftspolitik, a. a. O., S. 104 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich mit Hilfe von entsprechenden Partialmodellen zeigen läßt, liegen auf oligopolistischen und monopolistischen Märkten ohne Zutrittsmöglichkeit potentieller Wettbewerber die Gleichgewichtspreise über und die Gleichgewichtsaustauschmengen unter den entsprechenden Werten bei vollständiger Konkurrenz[40]. Gemessen am Effizienzoptimum ist die Produktion der betreffenden Güter also zu gering und dementsprechend diejenige von Substituten zu hoch. Außerdem entstehen aufgrund der Marktmacht leistungsfremde Monopolrenten.

23. Von diesen deduzierten Zusammenhängen konnte die Abhängigkeit der Preis-Durchschnittskosten-Relationen und der Kapitalrenditen vom Konzentrationsgrad der Anbieter in den USA in einer Reihe von Fällen *empirisch* getestet werden[41]. Obwohl die errechneten Zusammenhänge im einzelnen stark voneinander abweichen, ist mir nur eine Untersuchung bekannt, deren Ergebnis die Existenz eines Zusammenhanges zwischen diesen Größen grundsätzlich in Frage stellt[42]. Unterschiedlich ist vor allem die Beurteilung der Frage, ob es sich um einen *kontinuierlichen* oder um einen *diskontinuierlichen* Zusammenhang handelt. In einigen Fällen wurden lineare Abhängigkeiten zwischen Preis-Kosten-Relationen oder Kapitalrenditen einerseits und Konzentrationsgraden andererseits errechnet, die allerdings in der Stärke erheblich differierten[43]. *Bain* kam dagegen zu dem, später auch von *Mann* bestätigten Ergebnis, daß bei einem Konzentrations-Schwellenwert, der ungefähr bei einem Marktanteil von 70. v. H. der 8 größten Anbieter liegt, ein Sprung von einem niedrigen Wettbewerbsniveau der Preise und Gewinne zu einem hohen Monopolniveau eintritt[44].

---

[40] Vgl. *J. M. Henderson* und *R. E. Quandt*, a. a. O., S. 173 ff.

[41] Zusammenfassende Darstellungen befinden sich bei *N. R. Collins* und *L. E. Preston*, Concentration and Price Cost Margins in Manufacturing Industries, Berkeley/Cal. 1968 und *J. S. Bain*, Industrial Organization, a. a. O., S. 438 ff.; *F. M. Scherer*, Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago 1970, S. 138 ff.

[42] *G. J. Stigler*, Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries, Princeton/N.J. 1963.

[43] Siehe *H. M. Levinson*, Postwar Movement of Prices and Wages in Manufacturing Industries, Study Paper No. 21 for the Joint Economic Committee, US Congress, Washington, D.C. 1960; *L. W. Weiss*, Average Concentration Ratios and Industrial Performance, Journal of Industrial Economics, Vol. 11 (1962—63); *H. J. Sherman*, Macrodynamic Economics, New York 1964, Kap. 8; *P. Asch*, Industry Structure and Performance: Some Empirical Evidence, R. Soc. Ec., Vol. 25 (1967); *R. A. Miller*, Market Structure and Industrial Performance, Relation of Profit Rates to Concentration, Advertising Intensity, and Diversity, Journal of Industrial Economics, Vol. 17 (1968—69).

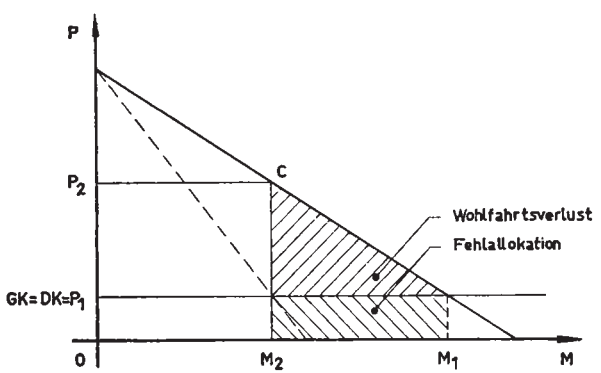
[44] *J. S. Bain*, Relation of Profit Rates to Industry Concentration: American Manufacturing 1936—40, QJE, Vol. 65 (1951); *Derselbe*, Barriers to New Competition, a. a. O., S. 195 ff.; *H. M. Mann*, Seller Concentration, Barriers to Entery, and Rates of Return in Thirty Industries 1950—60, R.Ec.Stat., Vol. 48 (1966).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine oligopolistische oder monopolistische Preispolitik setzt außer einer hinreichenden Konzentration des effektiven Angebots auch eine gewisse *Beschränkung des Marktzutritts* voraus. Wie Bain in einer empirischen Untersuchung von 23 amerikanischen Industriezweigen bestätigte, ist aber mit einer beschränkten gegenseitigen Abhängigkeit dieser beiden Marktstrukturkomponenten zu rechnen[45].

Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Ergebnis von *Collins* und *Preston,* das diese sowohl durch Vergleich der früheren Untersuchungen als auch durch eigene Berechnungen gewonnen haben[46]. Es zeigte sich, daß der Zusammenhang zwischen Angebotskonzentration und Gewinnhöhe beim Vergleich relativ weiter Industriegruppen sehr viel deutlicher hervortritt als beim Vergleich relativ eng definierter Einzelindustrien. Die Autoren folgern daraus, daß offenbar innerhalb der Industriegruppen eine Angleichung der Gewinnraten stattfand, nicht aber zwischen diesen. Erklären läßt sich diese Beobachtung damit, daß der Transfer von Produktionsfaktoren innerhalb eines technologischen Bereichs naturgemäß leichter ist, als zwischen verschiedenen.

24. Einige Autoren haben versucht, die *Effizienzverluste,* die infolge monopolistischer Angebotsrestriktionen für die Gesamtwirtschaft entstehen, quantitativ abzuschätzen[47]. Dabei werden die positiven Ab-



[45] *J. S. Bain,* Barriers to New Competition, a. a. O., S. 199 ff.

[46] *N. R. Collins* und *L. E. Preston,* Concentration and Price Cost Margins . . , a. a. O.

[47] *A. C. Harberger,* Monopoly and Resource Allocation, AER, Papers and Proceedings, Vol. 44 (1954); *D. Schwartzman,* The Effect of Monopoly on Price, J.Pol.Ec., Vol. 67 (1959) und Vol. 68 (1960); *D. R. Kamerschen,* An Estimation of "Welfare Losses" from Monopoly in the American Economy, Western Economic Journal, Vol. 4 (1966); vgl. auch die Kritik an *Harberger* durch *G. J. Stigler,* The Statistics of Monopoly and Merger, J.Pol.Ec., Vol. 64 (1956).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weichungen der Preis-Kosten-Relationen einzelner Industriezweige vom gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt als Monopolgewinne interpretiert. Bei Unterstellung einer bestimmten Nachfrageelastizität lassen sich dann die Differenzen zwischen den tatsächlichen Angebotsmengen der monopolistischen Industriezweige (M_2) und den fiktiven Angebotsmengen unter Wettbewerbsbedingungen (M_1) bestimmen. Multipliziert mit den fiktiven Wettbewerbspreisen (P_1) ergeben diese Differenzen ein Maß für die Fehlallokation infolge Monopolisierung.

Die Höhe der infolge monopolistischer Angebotsrestriktion fortgefallenen Konsumentenrente, gemessen durch die Differenz der Integrale über die entsprechenden Teile der Nachfragefunktion und der Grenzkostenfunktion, bildet den Wohlfahrtsverlust.

Infolge unterschiedlichen statistischen Ausgangsmaterials und unterschiedlicher Annahmen schwanken die errechneten Werte für den Wohlfahrtsverlust zwischen 0,1 und 8 v. H. des Bruttosozialprodukts. Ein Aussagewert für die Realität kann diesen Ansätzen daher bis jetzt nicht beigemessen werden.

25. Als Ergebnis dieser vielfältigen Untersuchungen läßt sich die empirisch bestätigte Theorie ansehen, daß in privatwirtschaftlich organisierten Industrien eine Angebotskonzentration bei gleichzeitiger Marktzutrittsbeschränkung zu Preissteigerungen und Angebotsbeschränkungen führt. Darüber hinausgehende Aussagen, insbesondere Versuche, diese Wirkungen quantitativ zu bestimmen, haben bisher nur den Charakter unbestätigter Hypothesen.

D. Wirkungen der Unternehmenskonzentration auf die dynamischen Wettbewerbsfunktionen

26. Innerhalb marktwirtschaftlicher Systeme wird die Häufigkeit technischer und organisatorischer Neuerungen und die Geschwindigkeit ihrer Verbreitung auch durch die Art und Intensität der Konkurrenz beeinflußt. Während für alle erwerbswirtschaftlichen Unternehmen ein gewisser Anreiz besteht, durch bessere Produkte und billigere Produktionsverfahren die Gewinne zu steigern, tritt unter Konkurrenzbedingungen der Wettbewerbsdruck als weiteres wesentliches Stimulanz hinzu. Eine Verzögerung der eigenen Initiative kann für konkurrierende Unternehmen u. U. die Überflügelung durch den Konkurrenten und damit die Gefährdung der eigenen Existenz zur Folge haben. Als eine weitere gesamtwirtschaftliche Funktion der Konkurrenz ist somit die *Stimulierung des technisch-organisatorischen Fortschritts* anzusehen.

Umstritten ist aber die Frage, welche Marktstrukturen den Fortschritt am stärksten stimulieren. Aus der Wirtschaftstheorie lassen sich zu dieser Frage keine gleichermaßen überzeugende Hypothesen ableiten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wie zu den statischen Wettbewerbsfunktionen. Die statischen Modelle der Marktgleichgewichte gehen von einer gegebenen Produktionstechnik aus und beziehen allenfalls sog. horizontale oder vertikale Produktvariationen, die definitionsgemäß gerade nicht innovatorisch sind, in die Analyse mit ein[48]. Dynamische Modelle des Wettbewerbsprozesses aber, die allein Innovationen als endogene Größe erfassen könnten, haben bisher nicht den gleichen Vollkommenheitsgrad erreicht[49].

Am bekanntesten ist zweifellos die These *Schumpeters*, daß vor allem Großunternehmen mit monopolistischer Marktmacht den technisch-organisatorischen Fortschritt vorantrieben[50]. Die Monopolstellung ermögliche ihnen einerseits die zur Finanzierung kostspieliger Forschung erforderlichen Gewinne und sichere ihnen andererseits ihre wirtschaftliche Existenz so weit, daß für sie auch die risikoreichen Produktionsumwege des Fortschritts tragbar seien. Schumpeter legt sein Hauptaugenmerk somit auf die Innovations*möglichkeit*. Die Kritiker dieser These heben demgegenüber die Innovations*neigung* hervor, die vor allem durch den Wettbewerbsdruck stimuliert werde.

27. Meine eigenen Überlegungen führen zu der Hypothese, daß weite oligopolistische Marktstrukturen die besten Voraussetzungen für eine hohe Fortschrittsrate bieten, da sie sowohl die Innovationsmöglichkeit als auch die Innovationsneigung fördern[51]. Mehr als in allen anderen Marktformen besteht im Oligopol für jedes passive Unternehmen die Gefahr, durch die Initiative einzelner Konkurrenten plötzlich überflügelt zu werden. Zur Sicherung der eigenen Marktstellung ist deshalb die Ausnutzung aller Innovationschancen geboten. Das relativ hohe Gewinniveau erleichtert die Finanzierung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. Die Möglichkeiten oligopolistischer Verhaltensabstimmung aber sind in bezug auf die langfristige Entwicklungsstrategie der Unternehmen sehr viel geringer als in bezug auf das kurzfristige Marktverhalten.

---

[48] So *L. Abbott*, Qualität und Wettbewerb, Übers., München, Berlin 1958, S. 161 ff.

[49] Vgl. beispielsweise *J. Schumpeter*, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin (1926) 1952[5]; *H. Arndt*, Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, JBf.Nat.u.Stat., Bd. 161 (1949); *J. Downie*, The Competitive Process, London 1958; *E. Heuß*, Allgemeine Markttheorie, a. a. O.; *H. Arndt*, Mikroökonomische Theorie, 2. Bd.: Marktprozesse, Tübingen 1966; von *F. M. Scherer* stammt ein Versuch, aus einem Marktmodell Hypothesen über die Bestimmungsgründe des technischen Fortschritts abzuleiten, siehe: Research and Development Resource Allocation under Rivalry, QJE, Vol. 81 (1967).

[50] *J. A. Schumpeter*, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Übers., Bern (1946) 1950[2], S. 134 ff. Vgl. auch: *J. K. Galbraith*, Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, Übers., Stuttgart, Wien, Zürich 1956, S. 99 ff.

[51] Vgl. Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a. a. O., S. 39 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entsprechende Überlegungen gelten auch für die *Anpassungsflexibilität der Wirtschaft,* d. h. für die Geschwindigkeit, mit der sich nach einer Veränderung exogener Daten die Wirtschaft an das neue Gleichgewicht anpaßt. Im ungleichgewichtigen Wirtschaftsprozeß ist eine hohe Anpassungsflexibilität eine Voraussetzung sowohl für eine wirksame Einzel- und Struktursteuerung durch den Wettbewerb als auch für die staatliche Niveausteuerung. Auch im Anpassungsprozeß auf ein neues Gleichgewicht ist die Gefahr von einzelnen Konkurrenten überflügelt zu werden, für den Oligopolisten besonders groß. Bei ihm ist deshalb die größte Neigung zu schnellen eigenen Anpassungsmaßnahmen zu vermuten, deren Finanzierung ihm wiederum durch das relativ hohe Gewinniveau erleichtert wird.

28. Bedauerlicherweise liegen bisher erst sehr wenige *empirische* Untersuchungen über die Abhängigkeit des technisch-organisatorischen Fortschritts von der Marktstruktur vor — ganz im Gegensatz zu den in letzter Zeit häufiger veröffentlichten Untersuchungen über die Abhängigkeit des Fortschritts von der absoluten Unternehmensgröße[52]. Untersuchungen über die Anpassungsflexibilität sind mir überhaupt nicht bekannt. Der Grund liegt wohl vor allem in technischen Schwierigkeiten. Verglichen werden müssen jeweils die Gesamtheit der Anbieter auf unterschiedlich konzentrierten Märkten; und um den Einfluß des Konzentrationsgrades isolieren zu können, sollten sich die betreffenden Industrien in allen anderen forschungsrelevanten Merkmalen stark ähneln.

Adams hat daher den Anteil der Forschungs- und Entwicklungsausgaben am Umsatz von jeweils gleichen Industriezweigen in Frankreich und den Vereinigten Staaten miteinander verglichen[53]. Er kam dabei zu dem Ergebnis, daß die höchsten Forschungs- und Entwicklungs-Aufwendungen für manche Industrien in Frankreich, für andere Industrien in den USA lagen. Bei den forschungsintensiven Industriezweigen fielen die höchsten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen aber häufiger in das Land mit dem geringeren als in das mit dem höheren Konzentrationsgrad.

Eine frühere Untersuchung *Scherers*[54] scheint dagegen eine gewisse Bestätigung der oben aufgestellten Oligopol-These zu liefern. Scherer

---

[52] Zusammenfassende Darstellungen siehe bei: *J. W. Markham,* Market Structure, Business Conduct, and Innovation, AER, Papers and Proceedings, Vol. 55 (1965); *D. F. Turner* and *O. E. Williamson,* Market Structure in Relation to Technical and Organizational Innovation, Referat auf der International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices, Cambridge, 23.—26. Sept. 1969; *F. M. Scherer,* Industrial Market Structure and Economic Performance, a. a. O., S. 346 ff.

[53] *W. J. Adams,* Firm Size and Research Activity, France and the United States, QJE, Vol. 84 (1970).

[54] *F. M. Scherer,* Market Structure and Employment of Scientists and

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

untersuchte den Anteil von Wissenschaftlern und Ingenieuren an den insgesamt Beschäftigten in verschiedenen amerikanischen Industriezweigen und versuchte dabei den Konzentrationsgrad von den übrigen, meist technischen Einflußfaktoren zu isolieren. Er errechnete einen leichten Anstieg des Anteils wissenschaftlichen Personals mit steigendem Konzentrationsgrad bis zu einem Marktanteil von 55 v. H. der jeweils vier größten Unternehmen. Bei stärkerer Konzentration fiel der Anteil erneut ab.

Obwohl darüber hinaus noch einige ältere Untersuchungen vorliegen[55], läßt sich aus ihnen insgesamt wohl weder eine generelle Bestätigung noch eine generelle Widerlegung der Hypothese ableiten[56]. Dazu sind die Ergebnisse zu unsicher und zu widersprüchlich. Sie sprechen jedoch dafür, daß die Abhängigkeit des technisch-organisatorischen Fortschritts von der Marktstruktur nicht so stark ist, wie von den Anhängern der Schumpeter-Hypothese — einschließlich mir selbst — ursprünglich angenommen wurde.

IV. Abschließende Thesen

29. Der notwendigerweise oberflächliche und unvollständige Überblick über die theoretische und empirische Literatur zur Problematik der Konzentration für die Konkurrenzwirtschaft führt zu folgenden Thesen:

a) Der konkurrenzwirtschaftliche Antriebs- und Steuerungsmechanismus ist aus gesellschaftspolitischen Gründen entsprechenden planwirtschaftlichen Mechanismen vorzuziehen.

b) Die gesamtwirtschaftliche Funktionsfähigkeit des Konkurrenzprinzips setzt u. a. voraus: eine hinreichende Anzahl unabhängig handelnder Unternehmen, rentabilitätsorientierte Verhaltensweisen und Abwesenheit externer Effekte.

c) Ohne staatliches Eingreifen tendiert die Konkurrenzwirtschaft zu steigender Unternehmenskonzentration. Diese beschränkt sich nicht auf die Ausschöpfung möglicher Massenproduktionsvorteile und wird nicht durch Kostennachteile „zu großer" Unternehmen gebremst.

Engineers, AER, Vol. 57 (1967). Vgl. auch: *Derselbe*, Industrial Market Structure and Economic Performance, a. a. O., S. 377 f.

[55] Vgl. beispielsweise *I. Horowitz*, Firm Size and Research Activity, South. Ec.J., Vol. 27 (1962); *D. Hamberg*, Size of Firm, Oligopoly and Research: The Evidence, Canadian J.Ec. and Pol.Sc., Vol. 30 (1964); *F. M. Scherer*, Firm Size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Inventions, AER, Vol. 55 (1965) und *O. E. Williamson*, Innovation and Market Structure, J.Pol.Ec., Vol. 73 (1965).

[56] Zu diesem Ergebnis kommen auch *D. F. Turner* und *O. E. Williamson* in ihrem Referat, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

d) Nach Überschreiten bestimmter Schwellenwerte tendiert zunehmende Unternehmenskonzentration
   — zur Entstehung wirtschaftlicher Machtpositionen, die eine Beschränkung des Freiheitsspielraumes anderer ermöglicht,
   — zur Herausbildung kooperativer Verhaltensweisen, die die gesamtwirtschaftlichen Steuerungsfunktionen und möglicherweise auch den technischen Fortschritt einschränken.

e) Zur Erhaltung möglichst vieler Wirtschaftszweige mit funktionsfähiger konkurrenzwirtschaftlicher Einzelsteuerung sollte die Entscheidung über Unternehmenszusammenschlüsse grundsätzlich aus der einzelwirtschaftlichen Autonomie in die staatliche Kompetenz übergehen. Das schließt nicht aus, daß Unternehmen unter einer bestimmten Mindestgröße aus praktischen Erwägungen generell von einer Konzentrationskontrolle ausgenommen werden.

Summary

Concentration as a Problem of Competitive Economy

In the preceding contribution competitive economy is understood as an overall economic mechanism of coordination of the actions of autonomous economic entities which orient themselves towards individual economic objectives. Competitive economy stands in contrast to planned economy in which the economic entities are subject to directions and in which they orient their actions towards overall economic objectives. In reality economic systems are always complex mixed systems in which both mechanisms of co-ordination are realized.

The preceding contribution is based on the consideration that competitive economic mechanisms are social institutions which are intentionally preserved and organized in virtue of political decisions. The political decision in favour of the competitive economy is based on the social and overall economic functions of the competitive economy.

The problem of concentration of enterprises consists in possibly impairing the efficiency of the competitive economy to fulfil those functions.

Starting from this approach the social and overall economic functions of the competitive economy are compiled out of literature. The maintenance of individual liberty, the effective allocation of factors of production and the promotion of technical and organizational progress have been noticed most highly up to now. The major consideration of the article lies in deriving criteria out of the theoretical and empiric literature which indicate to which degree those functions are impaired by concentration of enterprises.

With regard to individual liberty difficulties emerge above all to define a concept of freedom which is relevant to social policy and which is operational simultaneously.

Only some qualitative statements—on the basis of court decisions—can be made. The problem of allocation has been treated in micro-economic theory very thoroughly and exactly; but hitherto empirical investigations permit some general statements only. The problem of progress is very controversial in economic literature. Empirical investigations are at the outset yet and have not led to secured statements thus far.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung

Von *Helmut Arndt*, Berlin

I. Die Anpassung des Angebots
II. Die Beeinflussung der Anpassung durch die horizontale Konzentration
III. Die Entwicklung des Angebots
IV. Exkurs: Preis- und Qualitätsunterschiede
V. Die Beeinflussung der wirtschaftlichen Entwicklung durch die horizontale Konzentration

Dem wirtschaftlichen Wettbewerb obliegen in einer sich entwickelnden Wirtschaft zwei entscheidende volkswirtschaftliche Funktionen

1. die *Anpassung des Angebots an eine sich ständig quantitativ und qualitativ verändernde Nachfrage* und
2. die *Entwicklung neuer oder verbesserter Produkte sowie neuer oder verbesserter Produktionsverfahren*[1].

Wodurch muß ein Wettbewerb ausgezeichnet sein, der diese Funktionen erfüllt? Und inwiefern kann die *wirtschaftliche Konzentration* diese Funktionen beeinflussen?

I. Die Anpassung des Angebots

Bei der Anpassung des Angebotes an die sich entwickelnde Nachfrage ist zwischen der *quantitativen* und der *qualitativen* Anpassung zu unterscheiden.

Die *quantitative* Anpassung des Angebots vollzieht sich im Wettbewerb über den Preis. Ist das Angebot an einem Markt im Verhältnis zur Nachfrage zu gering (geworden), so steigt der prozessuale Ausgleichspreis über den ursprünglichen (und über den künftigen) „Gleichgewichtspreis"[2]. Die entstehenden *Gewinne* verlocken die Manager (oder

[1] Was schlicht als „Wettbewerb" bezeichnet wird, erweist sich somit als ein *Bündel von Anpassungs- und Entwicklungsprozessen.*

[2] Der Unterschied von prozessualem Ausgleichspreis und Gleichgewichtspreis entspricht der Unterscheidung, die *Adam Smith* zwischen „Marktpreis" und „natürlichem Preis" gemacht hat. Vgl. hierzu *Helmut Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd., Marktprozesse, Tübingen 1966, S. 22 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Unternehmer) die Produktion für diesen Markt zu erhöhen (oder überhaupt erst aufzunehmen). Mit zunehmendem Angebot sinken die Preise wieder ab.

Diese „*Entknappungsprozesse*" können nur ablaufen, wenn die Produktion des fraglichen Gutes im entsprechenden Umfang vermehrbar ist, was z. B. für landwirtschaftliche Produkte (zumindest innerhalb nationaler Grenzen) nicht notwendig der Fall ist[3]. Ist aber die Produktion der Güter nicht (oder nur in engen Grenzen) vermehrbar, so erfüllen die Gewinne ihre Anreizfunktion nicht. Die über dem „Gleichgewichtspreis" liegenden prozessualen Preise locken kein (oder jedenfalls nicht genügend) zusätzliches Angebot hervor. Infolgedessen werden hier — auch ohne Bildung von Gruppenmonopolen — monopolartige Preise verewigt.

Ist umgekehrt das Angebot an einem Markt im Verhältnis zur Nachfrage zu hoch, so sinkt der prozessuale Ausgleichspreis unter den ursprünglichen (und unter den künftigen) „Gleichgewichtspreis". Es entstehen *Verluste* (die es im Gleichgewicht nicht geben kann) und diese Verluste veranlassen Unternehmen von diesem Markt Produktionsfaktoren abzuziehen oder sich überhaupt anderen Märkten zuzuwenden, sofern sie nicht zum Ausscheiden gezwungen werden (*Auslese- oder Verknappungsprozeß*). Mit der Verringerung des Angebots steigen dann die Preise wieder an, bis die Anpassung an die veränderte Nachfrage vollendet und der Preis wieder mit dem „Gleichgewichtspreis" identisch ist.

Dieser Ausleseprozeß funktioniert allerdings nur, wenn die Unternehmen in ihren Kosten, ihren Qualitäten, ihrer Liquidität sowie im Hinblick auf die Fähigkeiten ihrer Manager *unterschiedlich* sind; denn eine Auslese kann nicht vonstatten gehen, wenn alle Unternehmen in jeder Hinsicht gleich sind. Arbeiten alle Unternehmen mit den gleichen Kosten, spielen Unterschiede in der Qualität der Güter keine Rolle oder werden bestehende Unterschiede anderweitig kompensiert, so geht, worauf ich schon in meinem 1949 erschienen Aufsatz „*Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit*"[4] hingewiesen habe, kein Ausleseprozeß vonstatten. Die Folge ist regelmäßig, daß sich — unter dem Druck der Verluste, der alle Unternehmen in gleicher Weise trifft — die Verhaltensweisen dieser „Gruppe" von Unternehmen ändern und die Verluste durch ein Ansteigen der Preise ausgeglichen werden. Gleichzeitig wird unter diesen Umständen verhindert, daß der Selektionsprozeß Betriebsgrößen möglich macht, die eine optimale (oder annähernd optimale) Ausnutzung gegebener Techniken ermöglichen. Werden um-

---

[3] Es gibt eine Reihe weiterer Ursachen, die verhindern, daß diese Prozesse (und damit der Wettbewerb) ihre marktwirtschaftlichen Funktionen erfüllen. Siehe hierzu unten S. 189 ff. sowie *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd., a. a. O., S. 127 ff.

[4] JB f. Nat. u. Stat., Bd. 161 (1949), S. 230 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gekehrt die Gewichte so unterschiedlich, daß ein mächtiges Unternehmen einer Vielzahl ohnmächtiger Zwergfirmen gegenübersteht, so ist ebenfalls kein Wettbewerb vorhanden. Die vielen kleinen Firmen haben sich nach den Wünschen des Großen zu richten, der den Markt beherrscht. Die bloße Anzahl der an einem Markt vorhandenen Anbieter oder Nachfrager ist somit auch in diesem Fall kein Anzeichen dafür, daß Wettbewerb besteht. Vielmehr kann hier sogar — was die Kartell- oder Konzentrationsämter lange Zeit verkannt haben — der Wettbewerb umgekehrt dadurch belebt werden, daß sich die Zahl der Firmen verringert. Entstehen z. B. durch Fusion der kleinen Firmen zwei neue Unternehmen, die nicht nur wettbewerbs*willig*, sondern auch infolge ihrer Größe wettbewerbs*fähig* sind, so wird das Unternehmen, das bisher den Markt beherrschte, seiner Sonderstellung verlustig gehen. Diese Überlegungen zeigen: *die Unterschiede zwischen Konkurrenten dürfen weder zu klein noch zu groß sein, wenn die Konkurrenz funktionieren soll*[5]. Dabei kommt es nicht nur auf die Größe der Unternehmen, sondern z. B. auch auf die Unterschiede in den Qualitäten der Produkte an. Kleine Firmen, wie etwa *Porsche*, die einen speziellen Bedarf befriedigen, können u. U. auch neben Giganten konkurrenzfähig sein.

Qualitativ passen sich die Unternehmen an, indem sie die Qualitäten ihrer Produkte den Wünschen ihrer Kunden entsprechend ändern. Ohne *Unterschiede in den Qualitäten* wäre eine qualitative Anpassung des Angebotes an eine sich entwickelnde Nachfrage nicht möglich, was häufig übersehen wird. Würden die Güter — wie im *Grenzfall* des „vollkommenen Marktes" — in jeder Hinsicht homogen sein, so könnten die Kunden qualitative Änderungen ihrer Nachfrage in keiner Weise zum Ausdruck bringen. Können die Konsumenten an einem Markt nicht zwischen verschiedenen Qualitäten *wählen*, so können auch keine Nachfrageverlagerungen von einer Qualität zur anderen stattfinden und die Anbieter sind nicht im Stande, am Markt festzustellen, welche Qualitäten jeweils ihre Kunden bevorzugen[6].

Diese Überlegungen machen zugleich deutlich, daß für das Ausscheiden von Unternehmen im Ausleseprozeß keineswegs die Kosten allein oder auch primär entscheidend sind und daß insbesondere die These, daß der Grenzproduzent (als der Unternehmer mit den höchsten Kosten) im Ausleseprozeß als erster ausscheide, nicht zu halten ist. Es gibt zumindest 3 Maßstäbe, die außer den Kosten in marktwirtschaftlichen Prozessen für die Auslese eine Rolle spielen:

---

[5] Ebenda, S. 257 ff.

[6] Diese Überlegungen zeigen zugleich, wie wenig sinnvoll die Spielerei mit Begriffen wie „vollkommener Markt", „vollkommene Konkurrenz" u. dgl. ist. Die Wahl der Gutshomogenität zum Maßstab der Vollkommenheit zeigt eine völlige Verkennung der marktwirtschaftlichen Problematik. Siehe hierzu auch *H. Arndt*, Anpassung und Gleichgewicht am Markt, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 70 (1958), S. 374 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Die *Veränderungen in den qualitativen Wünschen der Nachfrager,* die vor oder während des Anpassungsprozesses stattfinden und sich auf die *Art der Qualitäten* und (oder) auf den *Grad ihrer Differenzierung* (und damit auf die Breite des Sortiments) beziehen. Ist Ursache eines Nachfragerückgangs z. B. ein Absinken der Realeinkommen, so wendet sich die Nachfrage regelmäßig inferioren Gütern zu und damit den billigeren Modellen. Der Produzent superiorer Güter liegt dann falsch, der Produzent inferiorer Güter richtig. (Aus diesem Grund hat das Volkswagenwerk während der Rezession von 1966/1967 den billigsten Typ des Käfers, dessen Produktion angesichts der vorangegangenen Wohlstandssteigerung bereits eingestellt gewesen war, wieder auf Band gelegt.)
2. *Die unterschiedliche Liquidität der Unternehmen:* Bei schlechtem Geschäftsgang können Unternehmen, die noch Gewinne erzielen, in den Konkurs getrieben oder zur Fusion gezwungen werden, weil sie illiquide geworden sind, d. h. also fällige Schulden, die ihnen nicht prolongiert werden, nicht bezahlen können. In einer Rezession ist für das Überleben in erster Linie die *Kreditfähigkeit* entscheidend, und diese kann sogar durch eine übertriebene Einsparung von Kosten (z. B. Entlassung von Arbeitern, Verringerung der Werbung usw.) in Frage gestellt werden.
3. *Die unterschiedlichen Fähigkeiten der die Unternehmen leitenden Manager (oder Unternehmer),* welche einmal die Produktion ihrer Betriebe den sich verändernden quantitativen und qualitativen Kundenwünschen und die Liquidität der sich verändernden Geschäftslage anzupassen haben. Dabei haben sie u. a. darauf zu achten, daß in Boomzeiten im allgemeinen die Nachfrage anspruchsvoller und differenzierter wird (und umgekehrt), und daß in Depressionszeiten die Liquidität eines Unternehmens kaum groß genug sein kann, während es in einer sich aufwärtsentwickelnden Branche zweckmäßig sein wird, den Liquiditätsstatus einer Firma soweit wie möglich anzuspannen, um durch Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen mit anderen Konkurrenten Schritt zu halten. (Mr. *Ward,* als Präsident von Montgomery, Ward & Co. hat seine Firma in den Fünfziger Jahren fast an den Rand des Ruins gebracht, weil er eine neue Weltwirtschaftskrise erwartete und daher die Liquidität des Unternehmens verstärkte, statt, wie seine Konkurrenten, alte Filialen zu modernisieren und neue — außerhalb der Städte, wo genügend Parkplätze zur Verfügung stehen — zu errichten.)

Abschließend läßt sich somit feststellen, daß der Wettbewerb, wenn er als marktwirtschaftlicher Anpassungsmechanismus funktioniert, durch *quantitative Anpassungen* in beiden Richtungen (d. h. durch Verknappungsprozesse bei Überangebot und durch Entknappungsprozesse bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unzureichendem Angebot) und durch *qualitative Anpassungen* (in Richtung auf inferiore oder superiore Güter und in Richtung auf Verringerung oder Verstärkung der Angebotsdifferenzierung) ausgezeichnet ist.

Wettbewerbsprozesse, welche die Funktion haben, das Angebot den jeweiligen Änderungen der Nachfrage anzupassen, funktionieren in einer sich entwickelnden Wirtschaft somit nur,

1. wenn — bei steigender Nachfrage (oder Ausfall von Importen) — die Produktion entsprechend erhöht werden kann, also die *Produktion* der Produkte dieses Marktes *vermehrbar* ist,
2. wenn — bei sinkender Nachfrage (oder zusätzlichen Importen) — Produktionsfaktoren von diesem Markt abgezogen werden und die *Produktion auf die leistungsfähigeren Unternehmen konzentriert* wird (wobei noch darzulegen sein wird, aus welchem Grunde und in welchen Beziehungen sich die im Wettbewerbsprozeß vor sich gehende und die auf Vereinbarungen resp. Fusionen beruhende Konzentration unterscheidet),
3. wenn — bei sich qualitativ ändernden Kundenwünschen — *heterogene Güter am Markt angeboten* werden, weil die Kunden im Falle eines homogenen Angebots überhaupt nicht in der Lage sind, ihre qualitativen Wünsche kenntlich zu machen.

Charles Fourier[7] und mit ihm *Karl Marx*[8] haben angenommen, daß der Prozeß als Wettbewerb sich selbst zerstört[9]. Obschon seit Charles Fourier mehr als 150 Jahre und seit dem Kommunistischen Manifest weit über 100 Jahre vergangen sind, ist diese Zerstörung nicht eingetreten. Dies hat zwei Gründe: 1. Staatliche Gesetze — und damit staatliche *Wirtschaftspolitik* — haben inzwischen die Regeln des Wettbewerbs verändert, auch wenn diese noch alles andere als optimal sind, und 2. In einer sich entwickelnden Wirtschaft entstehen dank des schöpferischen Wettbewerbs der Innovationen *neue Märkte*, so daß der sich im Wettbewerb vollziehende Konzentrationsprozeß *immer wieder von neuem* beginnen kann.

II. Die Beeinflussung der Anpassung durch die horizontale Konzentration

Durch die horizontale Konzentration, die auf Vereinbarungen oder Fusionen beruht, werden diese Anpassungsprozesse gehemmt oder verhindert, in Ausnahmefällen — wie sich überraschenderweise ergeben wird — aber auch gefördert.

---

[7] Théorie des quatre mouvements et des destinées générales, Lyon 1808.

[8] *Karl Marx* und *Friedrich Engels*, Manifest der kommunistischen Partei, London 1848; *Karl Marx*, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Buch, Hamburg 1867.

[9] Dies ist gleichsam die Gegenthese zur Lehre von der vollkommenen Konkurrenz, in der alles unveränderlich ist, der Preis, die Qualität usw. Beide Lehren sind einseitig.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gehemmt oder verhindert wird der Ablauf eines Entknappungsprozesses, wenn sich ein Gruppenmonopol (z. B. durch kartellartige Vereinbarungen) bildet, das die Nettoinvestitionen seiner Mitglieder beschränkt, oder ihnen — wie z. B. im Falle des Mühlenkartells — Nettoinvestitionen gänzlich untersagt[10]. Die Mitglieder eines solchen *Investitionskartells* können auf diese Weise nicht nur Verluste verhindern, sondern auch Gewinne, die bei funktionierendem Wettbewerb nur vorübergehender Natur sind, verewigen. Aus dem gleichen Grunde kann eine einzelne Firma, die einen Bedarfsmarkt, z. B. den Markt für Filter, beherrscht, Nettoinvestitionen unterlassen. — Ebenso kann es für ein Kartell, vor allem wenn die zuständige Kartellbehörde (oder auch die sogenannte Öffentlichkeit) die Kosten des Grenzproduzenten für den preisbestimmenden Maßstab nimmt, zweckmäßig sein, ein Ausscheiden des am teuersten produzierenden Unternehmens zu verhindern. Damit wird zweierlei erreicht: 1. Die Differentialrenten der übrigen Kartellmitglieder werden zementiert, wenn das am teuersten produzierende Unternehmen künstlich am Leben erhalten wird. 2. Das Kartell (und gegebenenfalls auch ein Horizontalkonzern) kann jederzeit den „Nachweis" führen, daß der Preis — lehrbuchgetreu — durch die Kosten des „Grenzproduzenten" begründet ist. — Werden dann noch vom Kartell die Qualität der Produkte und die — als zulässig erachteten — Produktionsverfahren vorgeschrieben, so bleibt für unterschiedliche Fähigkeiten der Manager (oder Unternehmer) faktisch kein Spielraum mehr. Der Wettbewerb als Anpassungsprozeß ist ausgeschaltet, wenn quantitative Änderungen des Angebots durch Investitions- und Produktionskartelle und qualitative Anpassungen des Angebots durch Qualitätskartelle ausgeschlossen werden. Dabei haben *Qualitätskartelle* bei fehlender Auslandskonkurrenz nicht nur die Möglichkeit, qualitative Verbesserungen zu verhindern, sondern auch umgekehrt qualitative Verschlechterungen durchzusetzen. Die Kartellmitglieder senken hierdurch ihre *Kosten* und erhöhen, wenn mit der Verschlechterung der Qualität eine Verkürzung der Lebensdauer verbunden ist, ihren *Absatz*. Wenn die Haltbarkeit der Röhren für Fernsehapparate von 2000 Stunden auf 1000 Stunden reduziert wird, erhöht sich der Absatz, wenn das Publikum die Stunden, die für das Fernsehen verwandt werden, nicht reduziert, auf das Doppelte.

Auch *Werbung*, und hierbei insbesondere die Gemeinschaftswerbung, kann das Funktionieren der Anpassungsprozesse beeinträchtigen. Funktioniert der Wettbewerb, so paßt sich, wie gezeigt werden konnte, das

[10] Zu den möglichen Arten von Kartellvereinbarungen und damit zugleich zur Abstufung von Gruppenmonopolen, vgl. *H. Arndt*, Ökonomische Theorie der Macht, in diesem Band, S. 99 ff.; *H. O. Lenel*, Die Problematik der Kartelle und Syndikate, ebenda, S. 201 ff. sowie *C. D. Edwards*, The Impact of International Cartels on International Trade, ebenda, S. 233 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Angebot der sich verändernden Nachfrage an. Durch den Kollektiveffekt der Werbung — z. B. für Fernsehapparate — wird der umgekehrte Effekt erzielt: *Hat die Werbung Erfolg, so wird nicht mehr das Angebot der Nachfrage, sondern umgekehrt die Nachfrage dem Angebot angepaßt.* Mit Hilfe der Werbung, so sie sich nicht auf ihre Informationsfunktion beschränkt, wird somit die Anpassung pervertiert.

Die horizontale Konzentration kann aber auch einen — mangels ausreichender Unterschiede zwischen den Unternehmen — nicht mehr funktionierenden Wettbewerb wieder in Gang setzen. Selektionsprozesse haben die Funktion, die Produktion auf die leistungsfähigeren Unternehmen zu konzentrieren. Bleiben sie aus, weil die Unterschiede zwischen den Firmen zu gering sind (oder durch andere Faktoren wie z. B. die Höhe des benötigten Kapitals kompensiert werden), so können sich auch nicht jene Betriebsgrößen herausbilden, die eine Anwendung „moderner Techniken" überhaupt erst möglich machen würden. Unter solchen Umständen kann — wenn auch zeitlich begrenzt — durch eine horizontale Konzentration der Wettbewerb belebt werden. Ein Beispiel hierfür ist die Betriebsgrößenentwicklung im Bergbau[11]. Während der englische Kohlenbergbau faktisch bis zu seiner Verstaatlichung an einer „Konkurrenz" festhielt, die mangels ausreichender Unterschiede der Zechen praktisch funktionslos war, organisierte sich der deutsche Kohlenbergbau frühzeitig in Syndikaten, die den Aufkauf von Quoten zuließen und damit die Konzentration der Produktion auf die leistungsfähigeren Unternehmenseinheiten ermöglichten. Gleichzeitig ergaben sich als erwünschte Folge der Kartellbildung auch Gewinne, die es den Bergbaugesellschaften gestatteten, die Modernisierung ihrer Schächte zu finanzieren. Die kleinen englischen Bergbauunternehmen verfügten infolge des permanent andauernden, gleichsam endlosen Ausleseprozesses weder über diese Finanzierungsmöglichkeiten noch über die erforderlichen Betriebsgrößen.

Die Tatsache, daß kartellartige Vereinbarungen in Sonderfällen einen eingeschlafenen Wettbewerb regenerieren können, bedeutet freilich nicht, daß Kartelle oder Syndikate generell als wettbewerbsfördernd angesehen werden können. Normalerweise haben Kartelle (und Syndikate) die Funktion, den Wettbewerb, soweit er Preise senkt, Qualitäten erhöht und hierdurch zusätzliche Kosten verursacht, zu mindern oder aufzuheben.

Diese — im kollektiven Interesse von Unternehmen liegenden — Effekte können übrigens auch durch die Ausbildung *„sozialer Regeln"* erzielt werden. Wird z. B. von den Unternehmen als unfair angesehen, wenn ein Konkurrent (z. B. ein Außenseiter) seine Preise unter die

---

[11] *H. Arndt,* Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, a. a. O., S. 231 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Preise der anderen senkt oder im Gegensatz zu den anderen die Qualität und damit vielleicht auch die Haltbarkeit erhöht (und sorgen die an diesen sozialen Regeln interessierten Unternehmen durch entsprechende Vergeltungsmaßnahmen für ihre Einhaltung), so werden die gleichen Wirkungen auch ohne ausdrückliche Vereinbarungen und ohne Fusionen eintreten. Insofern ist auch die Ausbildung „sozialer" (oder sollte man besser sagen: asozialer) Regeln ein Weg der horizontalen Konzentration.

Abschließend ist noch auf den Unterschied hinzuweisen, der zwischen der sich im Wettbewerbsprozeß vollziehenden Konzentration und der vereinbarten oder unter Einsatz von Macht[12] herbeigeführten Konzentration besteht. Der Wettbewerbsprozeß als Selektionsprozeß erzwingt eine Annäherung an optimale Betriebs- und Unternehmensgrößen. Vereinbarte oder durch Macht erzwungene horizontale Konzentrationen schließen den Wettbewerb aus und sind nicht notwendig von einer Änderung der Betriebsgrößen begleitet.

III. Die Entwicklung des Angebots

Eine sich entwickelnde Wirtschaft ist ohne *Incentives* für die wirtschaftliche Verwertung neuer Ideen nicht vorstellbar. Auch Staatswirtschaften gewähren in jenen Sektoren, in denen sie auf technische Neuerungen Wert legen, Prämien irgendwelcher Art — Gehaltszulagen, Geldpreise, Orden und dgl.

Der ökonomische Wettbewerb macht neue Kombinationen — in Gestalt neuer oder verbesserter Waren und neuer oder verbesserter Produktionsverfahren — materiell reizvoll. Wer mit Erfolg eine neue Ware kreiert, kann vorübergehend *prozessuale Monopolgewinne* einstreichen, weil er zunächst der einzige ist, der diesen neuen, von ihm überhaupt erst geschaffenen Markt beliefert. Und wer durch ein neues Produktionsverfahren seine *Stückkosten* senkt, wie etwa *Henry Ford sr.* durch die Einführung des laufenden Bandes, kann wenigstens, wenn auch nicht seinen Gewinn, so doch seine Differentialrente erhöhen[13]. Dabei ist es — wie zur Vermeidung eines üblichen Mißverständnisses angemerkt werden muß — relativ belanglos, ob diese Incentives *Unternehmern, Managern* von in Privateigentum stehenden Firmen oder *Leitern* sozialisierter oder verstaatlichter Unternehmenseinheiten gewährt werden[14]. Entscheidend allein ist, daß die leitenden Persönlichkeiten an Innovationen interessiert werden (und auch die Belegschaften

---

[12] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Ökonomische Theorie der Macht, in diesem Werk.

[13] Vgl. zu diesen beiden Arten von Entwicklungsprozessen *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd., a. a. O., S. 201 ff., insb. S. 208 ff., S. 217 ff.

[14] Vgl. hierzu *H. Arndt,* Macht, Konkurrenz und Demokratie, in *D. Grosser* (Hrsg.), Konzentration ohne Kontrolle, Köln u. Opladen (1969) 1970², S. 23 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht nach einem System entlohnt werden, das bei Experimenten mit neuen Produkten oder Produktionsverfahren Lohneinbußen mit sich bringt). Innovationen sind stets mit Risiken (Produktionsrückgang, Zunahme der „Ausreißer" resp. des unverkäuflichen Ausschusses, Stillstand von Maschinen, Reparaturen usw.) verbunden. Technischer Fortschritt wird somit nur dort zu erwarten sein, wo die gewährten Incentives die zu erwartenden Risiken (und zwar nicht unerheblich) überwiegen. Das gilt nicht nur für private Unternehmer und alle Manager und Unternehmensleiter, das gilt ebenso für Belegschaften, die ein Mitbestimmungsrecht besitzen, wenn sie nur an Produktionsausfällen, nicht aber auch an Produktionsteigerungen und dgl. beteiligt werden.

Der Wettbewerb regt nicht nur Neuerungen dadurch an, daß er Gewinne (oder zusätzliche „Differentialrenten") für erfolgreiche Innovationen gewährt, sondern er erreicht auch durch ein — wenn auch zeitlich verzögertes — Auftreten von Konkurrenten, daß diese Gewinne, wenn sie ihre „Incentiv-Funktion" erfüllt haben, wieder abgebaut werden. Durch den Wettbewerb der Nachahmer wird der technische Fortschritt sozialisiert, d. h. es werden die Produkte — immer funktionierenden Wettbewerb vorausgesetzt — den Konsumenten zu den Kosten der jeweiligen „Grenzproduzenten" zugänglich gemacht.

Das Monopol, das ein bahnbrechender Unternehmer (*Schumpeter*) im Wettbewerbsprozeß durch Einführung einer neuen Ware gewinnt, ist daher nur bedingt mit jener Art von Monopol zu vergleichen, das *Cournot*[15] oder *Amoroso*[16] analysiert haben. Das *Monopol des bahnbrechenden Unternehmers* ist kein Gleichgewichtsmonopol, sondern ein *prozessuales* Monopol[17]. Es ist nicht nur eine vorübergehende, in den zeitlichen Ablauf eingebettete Erscheinung, sondern auch während seines Bestehens *latentem Wettbewerb* ausgesetzt. Der bahnbrechende Unternehmer muß jederzeit mit dem Auftreten von Nachahmern rechnen und ist daher gezwungen, Kundenpolitik und insbesondere Qualitätspolitik zu treiben. Während ein zeitloses Gleichgewichtsmonopol die Qualität seines Gutes (einschließlich Kundendienst, Zahl der Verkaufsstellen usw.) reduzieren kann, um durch Senkung der Kosten seinen Gewinn zu erhöhen, (oder auch bei Verringerung der Haltbarkeit seinen Absatz zu steigern), muß er durch Verbesserung der Qualität (des Kundendienstes usw.) Kundenpräferenzen sammeln, um sich für den Wett-

---

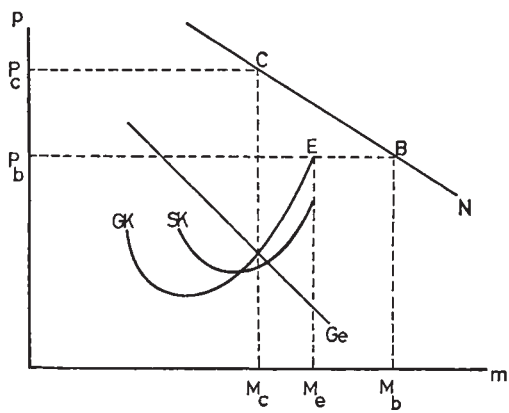
[15] *Augustin A. Cournot,* Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Paris 1838.

[16] *Luigi Amoroso,* Meccanica economica, Macri 1942.

[17] Vgl. *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, 2. Bd., a. a. O., S. 32 ff., insb. S. 36 ff., sowie *ders.,* Problems of Economic Concentration in the Federal Republik of Germany, in: Concentration Outside the U. S., U. S. Senate, 90th Congress 2nd Session, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary on Economic Concentration, part 7, Washington, D. C., 1968, pp. 3486 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewerb der Nachahmer vorzubereiten. Und während ein zeitloses Monopol davon ausgehen kann, daß seine Nachfrager nicht auf die Güter von Konkurrenten ausweichen können (ohne den Markt zu wechseln), muß er damit rechnen, einen Teil seines Absatzes an die — mit zeitlicher Verzögerung auftretenden — Nachahmer zu verlieren. Er wird daher gut daran tun, Aufträge zu horten, und infolgedessen mit Lieferfristen arbeiten, was nur möglich ist, wenn er seinen Preis nicht unerheblich unterhalb des Cournotschen Punktes ansetzt.



Der prozessuale — in den Wettbewerb eingebettete — Unternehmer verkauft nicht die Menge M_c zum Monopolpreis P_c, sondern die erheblich größere Menge M_b zum relativ niedrigen Preis P_b. Liefern kann er — infolge der begrenzten Kapazität — nur die Menge M_e, so daß als Auftragsbestand für die Zukunft die der Strecke $\overline{M_e M_b}$ entsprechende Menge verbleibt. Das dies der Realität entspricht, beweisen die Lieferfristen.

IV. Exkurs: Preis- und Qualitätsunterschiede

Ähnlich wie in Anpassungsprozessen verändern sich somit auch im Verlaufe von Entwicklungsprozessen nicht nur Preise, sondern auch Qualitäten. In *Anpassungsprozessen* variieren Preise und Qualitäten, weil und soweit sich die Nachfrage quantitativ und (oder) qualitativ geändert hat und sich die Anbieter — immer funktionierenden Wettbewerb vorausgesetzt — den Wünschen der Nachfrager anpassen. In *Entwicklungsprozessen* variieren Preise und Qualitäten, weil die Unternehmen neue oder verbesserte Waren einführen und die nachrückenden Wettbewerber die hierdurch erzielten Gewinne wieder eliminieren, oder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil sie mit neuen oder verbesserten Produktionsverfahren produzieren, die Kostensenkungen (oder auch Qualitätsverbesserungen) ermöglichen, die unter dem Druck der Konkurrenz (und nur unter dem Druck der Konkurrenz) wieder den Konsumenten zugute kommen. *In Wettbewerbsprozessen ist somit nicht, wie in dem Modell der vollkommenen (oder vollständigen) „Konkurrenz" der Preis ein Datum und die Qualität homogen. Der Wettbewerb (oder die Konkurrenz) ist überhaupt kein Gleichgewicht, sondern ein Prozeß, in dem sich die Unternehmen, die miteinander im Wettbewerb stehen, in den Preisen unter- und in den Qualitäten überbieten*[18].

Unterschiedliche Preise (und unterschiedliche Qualitäten) sind somit nicht — wie bisweilen in völliger Verkenntnis des Sachverhalts — angenommen worden ist, ein Indiz für einen nicht oder nur mangelhaft funktionierenden Wettbewerb. Im Gegenteil. *Es gibt nur einen funktionierenden Wettbewerb, wenn Preise und Qualitäten unterschiedlich sind und im Zeitablauf variieren.* Ebenso unzutreffend ist aber auch ein Umkehrschluß: Es ist kein ausreichendes Indiz für ein Funktionieren des Wettbewerbs, daß Preise oder Qualitäten unterschiedlich sind oder daß Preise und Quantitäten verändert werden.

Es gibt zwei Arten von Preisdifferenzierung, die mit funktionierendem Wettbewerb *nichts* zu tun haben: 1. die *ruinöse Preisunterbietung,* die ein finanzkräftiges Unternehmen einsetzt, um Konkurrenten (die ihm leistungsfähig überlegen sind) vom Markt zu vertreiben oder zur Fusion zu zwingen. 2. die *erzwungene Preisdifferenzierung,* die sich ergibt, wenn ein Wirtschafter einen von ihm abhängigen Fabrikanten zwingt, ihm ein Gut billiger (und vielleicht auch in besserer Qualität) zu liefern als anderen Abnehmern. In diesem Falle handelt es sich um eine — nicht auf Leistung, sondern auf Macht beruhende — „Preisdiskriminierung", die überdies nicht freiwillig ist, sondern zu der der abhängige Wirtschafter gezwungen ist. Für diese Art von „Preisdiskriminierung" ist daher auch nicht (wie bisweilen von „Kartellbehörden" angenommen worden ist) das abhängige, sondern das beherrschende Unternehmen verantwortlich.

Ebenso gibt es zwei Arten von Qualitätsvariationen: Je intensiver der Wettbewerbsprozeß ist, um so mehr werden sich die Unternehmen bemühen, den Wünschen ihrer Kunden zu entsprechen, auch wenn dies ihre Kosten (z. B. durch Verbesserung des Kundendienstes, Qualitäts- und Haltbarkeitsgarantien u. dgl.) erhöht. Je gefestigter umgekehrt die Monopolstellung marktbeherrschender Unternehmen und insbesondere internationaler Kartelle ist, um so eher ist es ihnen möglich, die Quali-

[18] Vgl. insb. hierzu *H. Arndt,* Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit, a. a. O., S. 241 ff., und die sich hier schon findende Unterscheidung verschiedener Arten von Wettbewerbsprozessen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tät ihrer Güter zu reduzieren. Das gleiche gilt für den Umfang der Differenzierung: Je intensiver der Wettbewerb ist, um so mehr müssen sich die Unternehmen um die individuellen Wünsche ihrer Kunden bemühen. Ein Unternehmen, das die Konkurrenz an einem Bedarfsmarkt ausgeschaltet hat, braucht hierauf keine Rücksicht mehr zu nehmen[19].

V. Die Beeinflussung der wirtschaftlichen Entwicklung durch die horizontale Konzentration

Die horizontale Konzentration beeinträchtigt (oder verhindert) die wirtschaftliche Entwicklung, weil und soweit sie Incentives für die Einführung von Innovationen beseitigt. Auch hierfür lassen sich mehrere Gründe anführen.

1. Wer dank einer marktbeherrschenden Position bereits hohe Monopolgewinne erzielt, ist auf Gewinne, die durch die Einführung neuer (verbesserter) Waren oder Produktionsverfahren erzielt werden können, nicht angewiesen. Je höher der schon vorhandene Gewinn wird, um so geringer ist, wie es die Grenznutzenschule formuliert haben könnte[20], der Grenznutzen jeden weiteren Gewinnes, und um so spürbarer werden die Anstrengungen (Grenzleid) und die Risiken, die mit der Durchsetzung neuer Ideen, dem Ausprobieren neuer Produkte und Produktionsverfahren verbunden sind.

2. Zum anderen ist zu berücksichtigen, daß der Wettbewerb *zahlreiche Verbesserungen* von Produkten erzwingt, die nicht den Produzenten, sondern *nur den Konsumenten zugute kommen.* Dies gilt insbesondere dann, wenn die Konkurrenz zwischen den Unternehmen dazu führt, daß zum gleichen Preis qualitativ hochwertigere Güter resp. Güter von

[19] Die in Lehrbüchern vielfach zu lesende Behauptung, daß der Monopolist trotz Gutshomogenität den Preis differenziert, ist weder dogmenhistorisch noch logisch zu halten. Die Gutshomogenität ist von *Jevons* eingeführt worden, um jede Preisdifferenzierung am Markt auszuschließen. Die völlige Unterschiedslosigkeit, die *Jevons, Sraffa, Joan Robinson, Chamberlin* u. a. als Voraussetzung der Gutshomogenität ansehen, ist daher auch bereits dann verletzt, wenn die Positionen der Nachfrager (o. Anbieter) unterschiedlich sind, der eine Kunde also über Nachfragemacht verfügt und der andere nicht. — Auch diese Überlegung zeigt, daß Begriffe wie „vollkommener Markt" oder „vollkommene Konkurrenz" ungeeignet sind, um ökonomische Probleme zu klären. Vgl. *W. Stanley Jevons,* Die Theorie der politischen Ökonomie (deutsch von O. Weinberger), Jena 1924, S. 87; *Piero Sraffa,* The Laws of Returns under Competitive Conditions, Ec. J., Vol. 36 (1926); *Joan Robinson,* The Economics of Imperfect Competition, London (1933) 1961[12]; *Edward H. Chamberlin,* The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge (1933) 1960[8]; kritisch hierzu *H. Arndt,* Irrwege der Preistheorie, Schmollers JB, 90 Jg. (1970), S. 513 ff.

[20] Es wird hier nicht bestritten, daß in der Lehre vom Grenznutzen ein brauchbarer Ansatz enthalten ist. Wie alle Theorien im menschlichen Bereich, so wird auch diese falsch, wenn sie verabsolutiert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

längerer Lebensdauer angeboten werden. Durch den Wettbewerb erhöhen sich hier die Stückkosten. Durch den Wettbewerb wird — infolge der erhöhten Haltbarkeit — der Absatz verringert. Damit wird zugleich wieder ein Druck auf die Wettbewerber ausgeübt, ihre Kosten zu senken und ihr Sortiment, z. B. durch Einführung neuer Waren, zu ergänzen. Entfällt nun der Wettbewerb, so werden ähnliche Effekte nur eintreten, wenn der Monopolist noch nicht begriffen hat, welche zusätzlichen Möglichkeiten der Gewinnmaximierung sich aus dem Wegfall der Konkurrenz für ihn ergeben. Andernfalls treten die entgegengesetzten Wirkungen auf, weil die Produzenten nur an ihrem Vorteil, nicht aber an dem Vorteil der Konsumenten interessiert sind.

3. Die Produktion neuer (verbesserter) Waren ist vielfach nicht ohne einen Wechsel der Produktionsanlagen möglich. Maschinen, die noch jahre- oder jahrzehntelang ihren Dienst tun würden, müssen vorzeitig verschrottet werden, wenn die technisch bedingte Abschreibung die verbrauchsbedingte ersetzt. *Auch in diesem Fall wird der technische Fortschritt mit einem Verlust erkauft, den ein nach Gewinn strebendes Unternehmen nur unter dem Druck der Konkurrenz auf sich nimmt.* Ein Unternehmen weicht diesen Verlusten nicht aus, wenn es sich durch die Neuerung einen Vorsprung vor seinen Konkurrenten erhofft, der dank des vermehrten Absatzes diesen Anfangsverlust vielfältig wieder einbringt. Und die anderen Firmen ziehen nach, weil sie andernfalls einen zu großen Teil ihrer Kunden an den bahnbrechenden Unternehmer verlieren, und erreichen damit, daß die Hoffnungen des Bahnbrechers nur teilweise in Erfüllung gehen. Nach Beseitigung der Konkurrenz besteht jedoch keinerlei Grund mehr, diese Verluste auf sich zu nehmen. Dies zeigt das Beispiel der American Telephon & Telegraph Company (resp. der zum gleichen Konzern gehörenden Bell Corp.), die für weite Teile der USA ein (privatwirtschaftliches) Monopol besitzt und bis zum Eingreifen staatlicher Aufsichtsorgane jahrzehntelang die Amerikaner mit — vom europäischen Standpunkt — völlig veralteten Telefonapparaten versorgte. Dies zeigt ebenso das Beispiel der staatlichen Monopole in der UdSSR auf dem Konsumsektor, die jahrelang die gleichen Fernsehapparate oder die gleichen Automobile produzieren. Gäbe es keine Konkurrenz und keine Innovationen im Ausland, so könnte nicht einmal ein Vergleich diese Rückständigkeit sichtbar machen.

Aus diesen Gründen ist der viel zitierten These *Schumpeters,* die letztlich schon bei *Marx* zu finden ist, nämlich, daß sich mit fortschreitender Entwicklung der technische Fortschritt „automatisieren" werde, in jeder Hinsicht unbegründet. Innovationen treten langfristig und kontinuierlich nur auf, wenn sie sich lohnen, d. h. wenn die Trägheit auf der einen und das Risiko auf der anderen Seite durch die Möglich-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keit, hohe Gewinne resp. hohe Löhne zu erzielen, überkompensiert wird.

Abschließend ist darauf zu verweisen, daß materielle Gewinnanreize, wie sie den wirtschaftlichen Wettbewerb entsprechen, auch durch Auszeichnungen (Orden und dgl.) ersetzt werden können. Ob sie den gleichen Effekt haben, ist jedoch zweifelhaft, und zwar weniger deshalb, weil man sich im allgemeinen für Orden nichts kaufen kann (was Idealisten wenig stört), sondern weil Orden nicht von denen verliehen werden, denen die Neuerungen zugute kommen und die daher im wirtschaftlichen Wettbewerb auch die Gewinne bezahlen: den Konsumenten. *Über die Verleihung von Orden entscheidet der Staat (oder ein Staatsorgan), aber nicht die Verbraucher,* denen die Innovationen letztlich dienen sollen (wobei der Staat nur einer unter Millionen von Verbrauchern ist).

Weitere Literatur: Liefmann, R., Kartelle, Konzerne, Trusts, Stuttgart (1905) 1930[8]. — *Clark*, J. M., Toward a Concept of Workable Competition, AER, Vol. 30 (1940), S. 241. — *Stocking*, G. W., *Watkins*, M. W., Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy, New York 1946. — *Arndt*, H., Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft, Berlin 1952 (basierend auf dem im Text erwähnten Aufsatz von 1949). — *Machlup*, F., The Political Economy of Monopoly: Business, Labor and Government Policies, Baltimore 1952. — *Edwards*, C. D., Big Business and the Policy of Competition, Cleveland (Ohio) 1956. — *Mason*, E. S., Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge (1957) 1959[2]. — *Clark*, J. M., Competition as a Dynamic Process, Washington 1961. — *Heuss*, E., Allgemeine Markttheorie, Tübingen/Zürich 1965. — *Strumilin*, S. G., Problemy socializma i kommunizma v SSSR, Moskau 1965. — *Arakeljan*, A. A., Principy upravlenija promyšlenostju v SSSR, Moskau 1966. — *Kantzenbach*, E., Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen (1966) 1967[2], wobei hier besonders auf die erste Auflage zu verweisen ist. — *Hoppmann*, E., Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 179 (1966), S. 286 ff. — *Evstigneev*, R. N., Economičeskie reformy v evropejskich stranach socializma, Moskau 1968. — *Arndt*, H., Grundfragen der Konzentrationspolitik, Z. f. g. St., Bd. 127 (1971), S. 311 ff. — Vgl. ferner die oben S. 35 f. angegebenen Bibliographien.

Summary

Processes of Competition, Horizontal Concentration, and Economic Development

In a developing economy competition is no state of equilibrium, but a process (resp. a bundle of processes). It will be pointed out that economic competition has to fulfil primarily two functions:

1. the adjustment of supply to a quantitatively and qualitatively changing demand,
2. the development of new or improved products and new or improved methods of production.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

For this reason competitive processes are not compatible with the "law of indifference" (Jevons), but require — in the contrary — differentiation of goods (heterogeneity) and differing efficiencies among enterprises, especially a differentiation in "entrepreneurial qualities". If there are no differences competition cannot work.

If the supply has to adjust not only to quantitative but also qualitative changes in demand, the costs are not only and not primarily decisive for the future of a firm. In every case the *adjustment* of supply is impaired by a horizontal concentration which is lessening competition especially by investment and quality agreements, by investment and quality leadership, etc.

The *development* of supply (by new, improved consumer- and capital-goods) requires not only different kinds of entrepreneurs but also incentives (for managers, employees, owners), which more than compensate the risks linked with innovations. Horizontal concentration again can hamper economic development. Monopolies are not interested in new techniques, which cost their money but benefits only their customers. The same is true for better qualities of goods.

An enterprise which commands a market is therefore not (or little) interested in innovations for three reasons:

1. because it makes high profits due to its power-position without innovations already,
2. because the advantages of innovations do not benefit it primarily but the consumer (for instance qualitative improvement of products, all above improvement of their durability) and
3. because innovations are costly for it, if they improve the quality of goods or if they make workable machinery obsolete (technical obsolescence).

The more (less) intensive competition is, the more (less) the suppliers strive to fulfil the wishes of their customers, the more (less) the differentiation of products will be, and the quicker (slower) the development of newer or better products as well as of newer or cheaper production techniques have to be expected.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Problematik der Kartelle und Syndikate

Von *Hans Otto Lenel**, Mainz

I. Gemeinsamkeiten und Verschiedenheiten von Kartellbildung und Konzentrationsprozeß
A. Die Wirkung auf den Wettbewerb
B. Die Wirkung auf die Produktivität

II. Besonderheiten der verschiedenen Kartellformen
A. Vorbemerkung
B. Abgestimmte Verhaltensweisen
C. Kartelle, die andere Aktionsparameter als Preise und Produktions- oder Absatzmengen festlegen
1. Konditionenkartelle
2. Rabattkartelle
3. Normen- und Typenkartelle
4. Spezialisierungskartelle
D. Aus- und Einfuhrkartelle
1. Ausfuhrkartelle
2. Einfuhrkartelle
E. Strukturkrisen- und Rationalisierungskartelle
1. Strukturkrisenkartelle
2. Rationalisierungskartelle
F. Patentverwertungskartelle
G. Preiskartelle ohne Mengenbeeinflussung
H. Quotenkartelle und Syndikate (Kartelle mit Mengenabsprachen)
I. Investitionsabsprachen

III. Kartellpolitik und Konzentration

I. Gemeinsamkeiten und Verschiedenheiten von Kartellbildung und Konzentrationsprozeß

A. Die Wirkung auf den Wettbewerb

Im Rahmen des Themas dieses Aufsatzes und der Bände, in denen er erscheint, könnten die Kartelle als ein Sonderfall der Konzentration[1] behandelt werden. Man kann aber auch die Beziehungen zwischen der

* *H. P. Gieseler, L. Jonas* und *I. Schubert*, insbesondere aber *E. Hoppmann* bin ich für zahlreiche wertvolle Anregungen zu Dank verpflichtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kartellbildung (als einem besonderen Phänomen) und dem Konzentrationsprozeß erörtern. Obwohl ich gewisse Bedenken habe, ganz allgemein die Kartellbildung als einen Teil des Konzentrationsprozesses anzusehen[2], will ich mich doch, vor allem in Teil II, den Kartellen auch ohne Rücksicht auf ihre Beziehungen zum Konzentrationsprozeß (im engeren Sinn, unter Ausschluß der Kartellbildung) widmen. Wichtiger aber erscheinen mir jene Beziehungen. Sie sind mannigfaltig und werden verschieden beurteilt. Sie können sich auf demselben Markt oder über andere Märkte (von Gütern gleicher, höherer oder niedrigerer Ordnung[3]), unmittelbar oder mittelbar (z. B. über Veränderungen des Wettbewerbs) ergeben. Jeweils sind — soweit relevant — sowohl die Einflüsse der Kartelle auf den Konzentrationsprozeß als auch die Einflüsse dieses Prozesses auf die Kartellbildung zu untersuchen.

Die Wirkung der Kartellbildung und von (anderen) Konzentrationsvorgängen ist in mancher Hinsicht ähnlich. Das dürfte einer der Gründe sein, aus denen die Kartellbildung auch als eine besondere Art der Konzentration angesehen wird. Wirtschaftliche Macht kann durch Bildung eines Kartells, aber auch durch Konzentrationsvorgänge im engeren Sinne des Wortes errungen und behauptet werden. Ähnlichkeiten zeigen sich auch, wenn man statt von der wirtschaftlichen Macht vom Wettbewerb ausgeht und nach der Wirkung des Konzentrationsprozesses und der Kartellbildung auf ihn fragt. Durch erfolgreiche Wettbewerbshandlungen eines Unternehmens kann wirtschaftliche Macht entstehen; sie wird aber durch den Wettbewerbsprozeß immer wieder in Frage gestellt. Die Wirkung von Kartellen auf den Wettbewerbsprozeß wird durch die übliche Definition hervorgehoben, nach der sie Vereinbarungen rechtlich selbständiger Unternehmen zur *Beschränkung des Wettbewerbs* sind. Vereinbarungen, die diese Wirkung nicht haben, werden in der Regel nicht als Kartell angesehen. Der Konzentrationsprozeß ist zwar einerseits die *Folge* von Entscheidungen der Unternehmen, die häufig durch den Wettbewerbsprozeß beeinflußt oder gar ausgelöst werden. Andererseits übt er aber Wirkungen auf den Wettbewerbsprozeß aus. Aber er führt nicht immer eine Wettbewerbsbeschränkung herbei. Er kann auch eine Intensivierung des Wettbewerbs zur Folge haben.

---

[1] Die Frage, was Konzentration und was der Konzentrationsprozeß ist, soll hier nicht beantwortet werden. Vgl. hierzu *H. Arndt* und *G. Ollenburg*, Begriff und Arten der Konzentration, in diesem Werk und *H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration, Tübingen (1962) 1968², S. 2 ff. — Soweit ich im folgenden lediglich von „Konzentration" und „Konzentrationsprozeß" spreche, ist die Kartellbildung nicht eingeschlossen. Soweit sie einbezogen werden soll, spreche ich von „Konzentration im weiteren Sinn".

[2] Vgl. hierzu *H. O. Lenel*, a. a. O., S. 230, 241 f.

[3] Im Sinne von *C. Menger*, vgl. hierzu *H. von Stackelberg*, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, (1943) Bern und Tübingen 1951², S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter welchen Umständen das der Fall ist, ist freilich strittig. Manche Sachverständige glauben, bei einem bestimmten Vollkommenheitsgrad des Marktes hinreichend klare Beziehungen zwischen der Zahl der Marktteilnehmer und der Wettbewerbsintensität auf diesem Markt feststellen zu können. Ein Konzentrationsprozeß auf einem Markt vermindert meist die Zahl der Marktteilnehmer. Freilich muß er sie nicht vermindern, da ungleichmäßiges Wachstum der Unternehmen für diesen Prozeß genügt. Immerhin würden über die Zahl der Marktteilnehmer einigermaßen eindeutige Beziehungen zwischen dem Konzentrationsprozeß und der Wettbewerbsintensität bestehen. Nach den Gedankengängen von *Kantzenbach*[4] fördert der Konzentrationsprozeß den Wettbewerb, solange die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebots- oder Nachfrageseite nicht zu stark geschrumpft ist. Wird die Zahl der Marktteilnehmer zu klein, nimmt die Gefahr wettbewerbsbeschränkender Abreden zu. Potentielle und effektive Wettbewerbsintensität weichen deshalb voneinander ab.

Im Rahmen unseres Themas ist eine eingehende Auseinandersetzung mit dieser Auffassung und ihrer Begründung nicht am Platze. Eines dürfte jedenfalls zutreffend sein und ist für uns auch wichtig: Mit zunehmendem Konzentrationsgrad wird die Kartellbildung wahrscheinlicher. Kartelle sind nur bei bestimmten Marktstrukturen ein einzelwirtschaftlich brauchbares Mittel der Wettbewerbsbeschränkung. Konzentration kann die Voraussetzung zur Bildung solcher Strukturen sein. Darauf werden wir mehrfach zurückkommen. Auch das Gewicht der verschiedenen Kartellformen ändert sich mit zunehmender Konzentration. Formlose Absprachen sind z. B. bei vielen Marktteilnehmern kaum durchzusetzen. Bei zwei oder drei Marktteilnehmern dürften sie eher die Regel als die Ausnahme bilden.

Nichtsdestoweniger wird mit der Betonung der Zahl der Marktteilnehmer *einer* Komponente der Marktstruktur ein zu starkes und der Mannigfaltigkeit der möglichen Verhaltensweisen ein zu geringes Gewicht gegeben. Zwar ist es möglich, vielleicht sogar wahrscheinlich, daß bei einer großen Zahl von Marktteilnehmern, die der Größe nach nicht wesentlich voneinander abweichen, der Druck von Neuerungen *eines* aktiven Konkurrenten auf die anderen, passiveren, relativ gering ist und daß *unter solchen Umständen* die Abnahme der Zahl der Marktteilnehmer deshalb die Wettbewerbsintensität vergrößert. Abgesehen davon, daß die Marktteilnehmer der Größe nach erheblich voneinander abweichen können, braucht aber auf einem Markt nicht *immer* ein und *nur* ein aktiver Marktteilnehmer vorhanden zu sein. Sind mehrere Aktive vorhanden, so können sie auch eine größere Zahl von Konkur-

[4] Vgl. *E. Kantzenbach,* Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen (1966) 1967².

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

renten zwingen, ihnen zu folgen. Andererseits kann es bei einer geringen Zahl von Marktteilnehmern an aktiven Unternehmen ganz fehlen.

Nicht nur die schon angedeuteten wettbewerbsbeschränkenden Abreden, sondern auch Mangel an unternehmerischen Persönlichkeiten unter den vorhandenen Marktteilnehmern können zu unzureichender Aktivität führen. Die von manchen Kartellformen (vor allem dem Syndikat) tendenziell herbeigeführte „Verknöcherung" kann dazu beitragen. Neu hinzutretende Marktteilnehmer vermögen diesen Mangel zu beheben. Sie können auch Kartelle und andere wettbewerbsbeschränkende Abreden weniger wirksam oder gar zunichte machen. Deshalb genügt es nicht, von den jeweils vorhandenen Marktteilnehmern auszugehen. Es ist für die Intensität des Wettbewerbs und das Maß seiner Beschränkung sehr bedeutsam, ob der Zugang zu einem Markt hinreichend offen (im wirtschaftlichen Sinn) ist, und zwar nicht nur für den Vorstoß eines ersten Neuerers, sondern auch für seine Nachahmer. Kartelle, die auf den Zugang Einfluß nehmen, wie z. B. Patentverwertungskartelle oder Kartelle mit effizienten Einrichtungen für die Bekämpfung von Außenseitern (Beispiel: die „Kampfschiffe", sog. Konferenzen in der Seeschifffahrt), können den Wettbewerb deshalb besonders wirkungsvoll beschränken.

Auch die Konzentration wirkt auf den Zugang zum Markt, weil er tendenziell mit der Zunahme der Breite und Tiefe des Produktionsprogramms der vorhandenen Marktteilnehmer, ihrer Größe und ihrer Finanzkraft schwieriger wird. Denn mit der Breite und Tiefe des Programms nimmt der Kapitalbedarf und mit der Finanzkraft das Risiko für einen neu Hinzutretenden zu, verdrängt zu werden[5]. Kartellvereinbarungen zwischen wenigen Unternehmen, von denen zumindest einige groß sind und über ein breites Produktionsprogramm und (oder) mehrere vertikal integrierte Produktionsstufen verfügen, sind auch deshalb stärker und in ihrer Politik unbeschränkter, weil sie sich weniger um die Gefahr von Außenseitern kümmern müssen, wenn sich einmal die vorhandenen Marktteilnehmer geeinigt haben. Die Politik der deutschen Walzstahlsyndikate ist ein Beispiel dafür.

Wenn man nur einzelne Märkte untersucht, ist man in Gefahr, zu übersehen, daß die Grenzen zwischen den Märkten, der Zugang zu ihnen und die Bedeutung von Kartellvereinbarungen für einen bestimmten Markt von der Vielfältigkeit und Umstellungsfähigkeit der Produktions- und Vertriebsapparate der Teilnehmer an diesem, aber auch anderen Märkten abhängen. Kann ein Produktions- oder Vertriebsapparat für mehrere Produkte verwandt werden, so kann die Zahl der Anbieter oder auch Nachfragenden für bestimmte Produkte relativ rasch zu- oder auch abnehmen. Die Wettbewerbsintensität wie auch die Möglichkeit, diese

[5] Vgl. hierzu *H. O. Lenel*, a. a. O., S. 242 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Intensität durch Kartelle und andere Abreden zu vermindern, können dadurch wesentlich beeinflußt werden. Die Minderung der Zahl der Anbieter auf einem Markt und die damit verbundene Stärkung der verbleibenden aktiven Unternehmen kann beispielsweise positiv auf den Wettbewerb auf mehr oder weniger erstarrten *anderen* Märkten mit hohen Zugangsschranken wirken, die diese Unternehmen nunmehr (wegen der Umstellungsfähigkeit relativ leicht) überschreiten können. Die Erstarrung kann die Folge von Kartellvereinbarungen für diesen Markt sein. *Blair* hat allerdings — ohne Kartellvereinbarungen zwischen den vorhandenen Anbietern ausdrücklich zu berücksichtigen — mit Recht darauf aufmerksam gemacht, daß nur dann, wenn auf einem Markt zuvor ein Monopol verwirklicht war, sicher mit einer Zunahme des Wettbewerbs durch das Eindringen eines neuen Anbieters zu rechnen ist[6]. Gesellt sich zu kleineren Unternehmen ein größeres, ist zu befürchten, daß es zum Preisführer wird und dadurch u. U. sogar eine Minderung des Wettbewerbs herbeiführt. Es tritt also nur eine Form der Wettbewerbsbeschränkung an die Stelle einer anderen. Auch wenn sich die Unternehmen der Größe nach nicht wesentlich unterscheiden, ist nicht sicher, daß der Wettbewerb intensiver wird. Im Oligopol sind bekanntlich mehrere Verhaltensweisen, auch ihre später zu behandelnde Abstimmung, möglich. Deshalb kann sich auch ein anfänglich intensiverer Wettbewerb später wieder abschwächen, nachdem das eingedrungene Unternehmen sich etabliert oder eine andere Leitung erhalten hat.

Der Konzentrationsprozeß äußert sich nicht nur in der Veränderung der Zahl der Teilnehmer an einem Markt und der Erhöhung des Gewichts einzelner Teilnehmer auf dem Markt, sondern auch in der Zusammenfassung mehrerer Produktionsstufen (vertikale Konzentration) und in der Vergrößerung des Produktionsprogramms einzelner Unternehmen (konglomerate Konzentration, auch diagonale Konzentration genannt). Das erhellt eine weitere Schwäche einer Betrachtung und Beurteilung, die von einzelnen Märkten und der jeweiligen Zahl ihrer Teilnehmer ausgeht. Verbreiterung und Vertiefung des Produktionsprogramms und das damit verbundene Eindringen in andere Märkte sind allerdings nur ein Kennzeichen des Konzentrationsprozesses. Die Kartellbildung ist in der Regel auf einen Markt oder eine Gruppe von Märkten heterogener, aber verwandter Güter beschränkt, kann aber mittelbar über die vertikale und die konglomerate Konzentration beeinflußt werden und auf sie Einflüsse ausüben. Auch für die unmittelbare Beschränkung auf einen Markt gibt es Ausnahmen, z. B. die aus dem

[6] Vgl. *J. M. Blair*, The Conglomerate Merger in Economics and Law, Georgetown Law Journal 1958. Wiederabgedruckt in den Hearings des Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary US Senate, "Concentration in American Industry", Part 3, Washington 1965, S. 1398 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat entstandenen Kartelle für die bei der Verkokung der Kohle anfallenden Nebenprodukte. Manche Kartellformen haben andererseits gerade den Zweck, die Produktionsprogramme durch Spezialisierung und Typisierung zu verkleinern. Ziel kann hier die Einschränkung des Qualitätswettbewerbs sein, der nach meiner Kenntnis niemals durch Kartelle, aber nicht selten durch die Erweiterung des Produktionsprogramms wachsender Unternehmen gefördert worden ist.

Die konglomerate und vertikale Konzentration können andererseits zu Beschränkungen und Verzerrungen des Wettbewerbs führen, ohne daß es dafür der Kartellverträge oder anderer Vereinbarungen mit den übrigen Marktteilnehmern zu diesem Zweck bedarf. Horizontale Konzentration kann dasselbe Ergebnis haben, bevor ein Monopol erreicht wird, wenn nur die Unternehmen der Größe nach hinreichend stark voneinander abweichen. Ein Großer kann seine Preisführerschaft ohne Vereinbarungen durchsetzen und durch „Mischpreispolitik" Konkurrenten auch auf Märkten Schwierigkeiten bereiten, auf denen er weniger stark ist.

Kartelle für einzelne Märkte zwischen Unternehmen, die sich auf vielen Märkten begegnen, können auch deshalb keinesfalls nur nach den Verhältnissen auf den kartellierten Märkten beurteilt werden, weil sie u. U. nur ein Faden in einem Netz anderer Vereinbarungen sind, die nicht durchweg Kartellcharakter zu haben brauchen. Kartellvereinbarungen haben hier u. U. den Sinn, Lücken zu füllen und dadurch zu verhindern, daß der Frieden auf anderen Märkten gestört wird. Besonders viel Anschauungsmaterial bietet hier die Wettbewerbspolitik von Unternehmen der elektrotechnischen Industrie, die für manche Märkte Patentaustauschvereinbarungen schließen und sie dadurch für andere schwer oder gar nicht zugänglich machen, für andere Märkte starke Gemeinschaftsunternehmen errichten (Beispiele sind die Kraftwerks- und Transformatoren-Union), weitere Märkte durch Normen-, Typen- und ähnliche Abreden beeinflussen und auf nochmals anderen Märkten sog. Rationalisierungskartelle errichten oder aufrechterhalten. Ohne Abwägung der übrigen Abreden kann die Bedeutung solcher Kartelle nicht zureichend gewürdigt werden[7].

B. Die Wirkung auf die Produktivität

Das bisher Gesagte hat hoffentlich schon gezeigt, daß eine immer wieder vorgetragene Gegenüberstellung nicht ausreichend ist: Kartelle seien Instrumente zur Wettbewerbsbeschränkung. Zweck der Konzen-

---

[7] Vgl. auch Abschnitt II, E, 2 über das Stickstoffsyndikat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tration sei dagegen die Rationalisierung der Produktion[8]. Aber ist dies nicht wenigstens hinsichtlich *eines* Ergebnisses der beiden Vorgänge eine klare Kennzeichnung, nämlich bezüglich ihrer Wirkung auf den Produktivitätsfortschritt? Rationalisierung ist eines der Mittel, ihn zu erreichen. Ökonomisch ist Rationalisierung gegeben, wenn die Produktionsfaktoren zweckmäßiger kombiniert werden[9]. Diese günstigere Kombination führt zu einer Zunahme der Produktivität dieser Produktionsfaktoren, zu einem höheren Produktionsergebnis. Warum ist die Rationalisierung und warum sind Produktivitätsfortschritte eher durch Konzentrationsvorgänge als durch die Bildung von Kartellen zu erreichen? — Der wichtigste Grund dafür dürfte sein, daß Produktivitätsfortschritte durch Rationalisierung oder auf anderen Wegen in der Regel nur mit Hilfe von Veränderungen der Produktionsapparate (im weitesten Sinne des Wortes) der beteiligten Unternehmen zu erreichen sind. Die Bereitschaft zu solchen Veränderungen ist meist bei mehreren Unternehmen nicht gleich groß, weil ihre Struktur und ihre Neigung zu Veränderungen verschieden sind. Behalten sie, wie das bei Kartellen der Fall ist, eine beträchtliche Selbständigkeit und sind sie überdies in der Lage, nach Ablauf der Dauer des Kartellvertrags die Selbständigkeit voll wiederzugewinnen, können häufig nicht die optimalen, sondern nur Kompromißlösungen durchgesetzt werden, bei welchen je nach Verhandlungsgeschick und -stärke die unterschiedlichen Wünsche und Interessen mehr oder weniger weitgehend berücksichtigt werden. Ein Beispiel dafür ist die Kapazitätspolitik der Syndikate, welche allen beteiligten Unternehmen die Beschäftigung eines gleichen Teils ihrer Kapazität sichert, auch wenn es wegen der unterschiedlichen Kostenstruktur zweckmäßiger wäre, einzelne Betriebe und Unternehmen schwächer an der Produktion zu beteiligen als andere oder gar ganz stillzulegen.

Diese Unternehmen sind hierzu jedoch in der Regel nicht bereit, schon weil sie — ebenso wie die anderen — an die Fortdauer des Kontakts mit den Märkten und mit der Entwicklung der Produktionstechnik für den Fall der Kündigung und Auflösung des Kartells denken müssen. Kartellvereinbarungen sind nämlich kündbar, Unternehmenszusammenschlüsse sind es (abgesehen von der Sonderform des Horizontalkonzerns) aber nicht. Deshalb können bei einem Zusammenschluß die Entscheidungen auf längere Zeit ausgerichtet und die Befugnis dazu stärker zentralisiert werden als bei einer Kartellvereinbarung zwischen den

---

[8] *W. Kartte* schreibt in seinem Aufsatz „Kooperation in der Marktwirtschaft", Der Betriebsberater 1969, S. 55: „Kooperation und Konzentration zielen beide auf Leistungssteigerung durch Rationalisierung ab. Der Gegensatz ist die Kartellierung, die in erster Linie eine Beschränkung des Wettbewerbs bewirken will."

[9] Dabei würde ich entsprechend der amerikanischen Unterscheidung zwischen *efficiency* und *progress* den technischen Fortschritt ausschließen, also unterstellen, daß die angewandte Technik nicht verändert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichen Marktteilnehmern. Die starke Zentralisierung kann aber nicht nur zu weitgehenderen Anpassungsmaßnahmen, sondern auch zu dauerhafteren und bedeutsameren Wettbewerbsbeschränkungen führen. Die Duldung von Kartellen ist durch die Hoffnung, sie würden „Trainingslager für Fusionen" (*K. Schiller*) sein, schon deshalb nicht zureichend begründet. Andererseits sind Marktteilnehmer häufig eher bereit, Kartellvereinbarungen zu treffen, die ihnen für einen bestimmten Zeitraum einen Teil ihrer Entscheidungsfreiheit nehmen, als sich unter endgültiger Aufgabe ihrer Entscheidungsfreiheit mit anderen zu einem Konzern oder zu einem Einheitsunternehmen zusammenzuschließen.

Es wäre nun aber ein Irrtum anzunehmen, diese Schwächen seien schlechthin Eigenheiten der Kartelle und fehlten bei Konzentrationsvorgängen. Optimale Lösungen können nicht nur verhindert werden, wenn — wie bei den Kartellen —, verschiedene Interessen und die daraus herrührenden Konflikte bestehen bleiben, sondern auch dann, wenn die Konflikte zwischen wirtschaftlich selbständigen Unternehmen beim externen Unternehmenswachstum gewissermaßen im voraus ausgetragen werden. Daß auch Konflikte *innerhalb* wirtschaftlich selbständiger Unternehmen bestehen können, die optimale Lösungen verhindern, kann hier nur angedeutet, aber nicht näher behandelt werden.

Bei Verhandlungen über Fusionen zwischen mehreren Unternehmen oder über die Angliederung eines oder mehrerer Unternehmen an ein anderes müssen die Unternehmen bewertet werden. Je günstiger die Erwartungen über die Erhöhung der Ertragskraft durch den Zusammenschluß sind, desto wahrscheinlicher ist eine kompromißweise Einigung über die Bewertung. Es ist jedoch möglich, daß diese Erwartungen enttäuscht werden. Wenn sie zu überhöhten Zahlungen geführt haben, kann das gewachsene Unternehmen von vornherein mit einer schweren Hypothek belastet sein. Auch wenn die Rechnung einzelwirtschaftlich aufgeht, braucht keine volkswirtschaftlich zweckmäßige Löung gegeben zu sein. Denn der einzelwirtschaftlich errechnete Überschuß kann auf eine Schädigung eines Teils oder aller Anteilseigner der die Selbständigkeit aufgebenden Unternehmen zurückzuführen sein, die mangels zureichender Information ihre Anteile unter ihrem Wert abgeben. Er kann auf volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigten Mehrgewinnen durch erhöhte Marktmacht des entstandenen größeren Unternehmens, schließlich aber freilich auch auf Produktivitätsfortschritten beruhen. Ich habe an anderer Stelle[10] nachzuweisen versucht, daß der zuletzt erwähnte Fall nur unter bestimmten Voraussetzungen zu erwarten ist. Die An-

[10] In meinem Aufsatz „Externes Unternehmenswachstum als Problem der Wettbewerbspolitik", in: *E.-J. Mestmäcker* (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg v. d. H., Berlin, Zürich 1968, S. 485 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

näherung an optimale Betriebsgrößen und die damit verbundenen Produktivitätsfortschritte sind durch externes Unternehmenswachstum ebensowenig wie durch Kartellbildung zu erreichen. Dazu bedarf es des internen Wachstums. Optimale Betriebsgrößen schafft man nicht dadurch[11], daß man zwei oder mehrere zu kleine Betriebe zusammenfaßt, sondern dadurch, daß man einen neuen, größeren Betrieb errichtet. Die Eignung zur Rationalisierung ist also kein zureichendes Unterscheidungskriterium für das Unternehmenswachstum (und damit die Konzentration als eine besondere Art des ungleichmäßigen Unternehmenswachstums) und die Kartellbildung.

Daß es auch in dieser Hinsicht neben Verschiedenheiten Gemeinsamkeiten von Kartellbildung und Konzentrationsvorgängen im engeren Sinne gibt, wird bei zwei Sonderformen der Unternehmenszusammenfassung besonders deutlich, bei denen — wie bei den Kartellen — die Interessenkonflikte auf die Dauer bestehen bleiben können. Ich meine das Gemeinschaftsunternehmen und den Horizontalkonzern. Mehrere Unternehmen können den Wettbewerb zwischen sich besonders wirksam ausschalten, wenn sie für eine oder mehrere Produktionen ein Gemeinschaftsunternehmen gründen und sich verpflichten, dessen Produkte nicht oder nur in bestimmtem Umfang selbst herzustellen oder anzubieten. Nur diese letzte Verpflichtung könnte rechtlich als ein Kartellvertrag angesehen werden. Faktisch kann — zumal bei wenigen Beteiligten — fast dasselbe Ergebnis ohne förmliche Verpflichtung erreicht werden.

Ein Horizontalkonzern entsteht dadurch, daß die Anteilseigner mehrerer Gesellschaften einen Teil ihrer Anteile gegen Anteile einer weiteren (Ober-)Gesellschaft tauschen, die dadurch an allen Gesellschaften beteiligt wird. Die Gesellschafter der Obergesellschaft sind zugleich Gesellschafter von einer oder mehreren anderen Konzerngesellschaften. Je nach der Bemessung der zu tauschenden Anteile, dem Gesellschaftsvertrag der Obergesellschaft und den Regelungen zwischen der Obergesellschaft und den übrigen Gesellschaften können Gestaltungen erreicht werden, die de facto einem Kartell mehr oder weniger nahe kommen. Insbesondere kann der Horizontalkonzern wie das Kartell durch Kündigung aufgelöst werden und sich dann nur noch durch seine rechtliche Konstruktion vom Kartell unterscheiden. Der Horizontalkonzern ist dann auch für Wettbewerbsbeschränkungen und Produktivitätsfortschritte ebenso tauglich (oder auch nicht tauglich) wie ein Kartell.

Bei der Betrachtung der zwei wohl wichtigsten möglichen Wirkungen der Kartellbildung, nämlich ihrer Wettbewerbs- und Produktivitäts-

---

[11] Etwas überspitzt ausgedrückt: gewissermaßen auf einen Schlag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirkung, fanden wir keine eindeutige Trennungslinie zum Konzentrationsprozeß im engeren Sinn. Zwar zeigten sich Unterschiede: Eine Belebung des Wettbewerbs ist durch die Bildung eines Kartells auf dem durch das Kartell erfaßten Markt nie, durch Konzentrationsvorgänge unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Andererseits wirkt das Kartell ex definitione immer wettbewerbsbeschränkend; Konzentrationsvorgänge können diese Wirkung haben, aber müssen sie nicht ausüben. Produktivitätsfortschritte sind bei Konzentrationsvorgängen wahrscheinlicher als bei Kartellen, weil die Bereitschaft zu den dafür nötigen Anpassungen bei Konzentrationsvorgängen in der Regel größer sein dürfte. Konzentrationsvorgänge sind jedoch nie eine hinreichende und nur unter bestimmten Umständen eine notwendige Bedingung für Produktivitätsfortschritte.

Gelingt eine klarere Unterscheidung, wenn man statt des Ergebnisses das Verfahren der Konzentrations- und Kartellpolitik der Unternehmen betrachtet? *G. Keiser* hat eine entsprechende Kennzeichnung versucht: Statt (vor allem zum Zwecke des internen Unternehmenswachstums) den Konkurrenten totzukonkurrieren, werde er im Kartell mit Monopolgewinnen totgekauft[12]. Er hatte dabei wohl den Quotenkauf im Syndikat vor Augen. Abgesehen davon, daß es sich um einen — wenn auch wichtigen — Sonderfall handelt, ist diese Kennzeichnung nicht genau genug. Das „Totkaufen" ist keine Eigenheit der Kartelle. Auch manche Angliederungen sind durch „Totkaufen" zustande gekommen. Durch den Zusammenschluß (auf dem Wege der Fusion oder der Angliederung) eines hinreichend großen Teils der auf einem Markt anbietenden Unternehmen sind — ebenso wie durch ein Kartell — zusätzliche Gewinne möglich, die es erlauben, für die Anteile dieser Unternehmen mehr als den Preis zu bieten, der sich bei Fortdauer eines funktionsfähigen Wettbewerbs ergeben hätte. Diese Art des „Totkaufens" wird sogar noch dadurch angeregt, daß bei sonst gleichen Umständen mit dauerhafteren Mehrgewinnen gerechnet werden kann als beim Kartell. Das deuteten wir schon an.

II. Die Besonderheiten der verschiedenen Kartellformen

A. Vorbemerkung

Freilich sind für einen Vergleich wie auch für die Würdigung der Kartelle als solche die bisher mitunter vernachlässigten Unterschiede des Verfahrens und die unterschiedlichen Wirkungen der verschiedenen Kartellformen bedeutsam. Je besser einem Kartell die Zentralisierung der Entscheidungsbefugnis gelingt, und je größer seine (vereinbarte oder

[12] Vgl. *G. Keiser*, Die kapitalistische Konzentration, Berlin 1931, S. 82.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

faktische) Dauerhaftigkeit ist, desto mehr kann es sich vom Verfahren wie auch vom Ergebnis her dem Konzentrationsprozeß im engeren Sinn annähern. Kartellformen, die als solche zu einer relativ schwachen Zentralisierung und (oder) Wettbewerbsbeschränkung führen, können allerdings durch Verbindung mit anderen wettbewerbspolitischen Instrumenten der Unternehmen stärker wirken. Nach einer Klassifizierung sollen nunmehr die einzelnen Kartellformen und ihre Problematik auch unabhängig vom Konzentrationsprozeß behandelt werden. Als Beispiel für Möglichkeiten und Folgen einer gesetzlichen Regelung wird jeweils auf das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verwiesen[13].

Man kann zum Zwecke einer Klassifizierung der Kartelle zwischen abgestimmten Verhaltensweisen, Kartellen, die andere Aktionsparameter als Preise und Produktions- oder Absatzmengen festlegen, Aus- und Einfuhrkartellen, Strukturkrisen- und Rationalisierungskartellen, Patentverwertungskartellen, Kartellen mit Mengenbeeinflussung und schließlich Investitionsvereinbarungen unterscheiden.

B. Abgestimmte Verhaltensweisen

Die Abstimmung der Verhaltensweisen ohne ausdrückliche vertragliche Bindung ist die lockerste Form der Wettbewerbsbeschränkung. Nicht jede Abstimmung ist als eine *Kartell*form anzusehen. Darauf kommen wir gleich zurück. Voraussetzung der Abstimmung ist eine nicht zu große Zahl von Marktteilnehmern und damit ein hinreichend hoher Konzentrationsgrad. Die Struktur der Nachfrage gegenüber dem einzelnen sich abstimmenden Anbieter ist in der Regel derart, daß die für ihn relevante konjekturale Nachfragekurve bei dem gegebenen Preis einen Knick aufweist. Der Anbieter erwartet, daß nach einer Erhöhung seines Preises die Nachfrage zu den Konkurrenten abwandert, soweit diese der Preiserhöhung nicht folgen. Durch eine Preissenkung ist nach den Erwartungen des Anbieters keine wesentliche Erhöhung der nachgefragten Menge zu erreichen, weil die Konkurrenten ganz oder zum Teil ebenfalls den Preis ermäßigen. Die Abstimmung der Verhaltensweise ist unter diesen Umständen einzelwirtschaftlich (aber damit noch keineswegs volkswirtschaftlich) zweckmäßig. Man unterläßt die Preisveränderung oder ändert die Preise nur nach gegenseitiger Abstimmung. Die Verhaltensabstimmung ergibt sich aus der Erfahrung, daß ein unabgestimmtes Verhalten einzelner nachteilig ist. Soweit für verschiedene Unternehmen unterschiedliches Verhalten zweckmäßig ist, können die großen Unternehmen ihrer starken Stellung wegen häufig die ihnen vor-

[13] Eine Übersicht über dieses und die Mehrzahl der übrigen wichtigen Kartellgesetze der Welt gibt *C. D. Edwards* in seinem Buch „Control of Cartels and Monopolies. An International Comparison", New York 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilhafte Verhaltensweise zum Nachteil der übrigen durchsetzen. Das kann die weitere Konzentration fördern.

Das Unterlassen der Preisveränderung ohne eine entsprechende Vereinbarung (erste Form der Gruppe) ist jedenfalls noch nicht als Kartell anzusehen. Die jeweilige Abstimmung der durchzuführenden Preisveränderungen kann man schon zur nächsten Stufe dieser Gruppe rechnen. Man kann aber zusätzlich als Voraussetzung für sie auch die *Übung* fordern, sich über marktpolitisch relevante Entscheidungen (wie z. B. Preisänderungen) zuvor zu unterhalten, ohne daß freilich eine rechtliche Verpflichtung zu einer solchen Unterhaltung und eine Regelung für den Fall von Meinungsverschiedenheiten über diese Entscheidungen besteht. Auch dann wird man noch nicht von einem Kartell sprechen können. Kommt aber bei der Unterhaltung eine — wenn auch einmalige, formlose und befristete — Vereinbarung über die zu treffende Entscheidung heraus, die zu einer Beschränkung des Wettbewerbs (z. B. den Ausschluß bestimmter Preisveränderungen) führt, haben wir ein Kartell vor uns. Man nennt es bisweilen nach dem Ort solcher Vereinbarungen „Frühstückskartell".

Die nächst stärkere und dauerhaftere Stufe ist die Vereinbarung der sog. barometrischen Preisführerschaft, die von der *dominierenden* Preisführerschaft zu unterscheiden ist. Die Letztere ist in der Regel eine faktische, grundsätzlich nicht durch Vereinbarungen gestützte Verhaltensweise und deshalb nicht als Kartell anzusehen. Die Kleinen folgen den Entscheidungen des Großen bezüglich der Preise, Qualitäten oder anderer Aktionsparameter, weil ihnen das vorteilhaft erscheint. Oft ist die Stellung des Großen, vor allem sein Marktanteil, so stark bzw. groß, daß das Nicht-Folgen ihn gar nicht stört. Auch hier ist eine bestimmte, häufig durch Konzentrationsvorgänge erreichte Marktstruktur Voraussetzung. Das Teilmonopol ist die typische Marktform.

Bei der *barometrischen* Preisführerschaft *vereinbaren* hingegen die Beteiligten, den Entscheidungen eines der Beteiligten (z. B. bezüglich der Preisänderungen) zu folgen, weil sie erkannt haben, daß für sie alle ein solches abgestimmtes Verhalten günstiger ist als unabgestimmte Reaktionen. Solche Vereinbarungen sind vor allem in engen Oligopolen zu finden. Bei ähnlicher Stärke der Unternehmen wird die Stellung des barometrischen Preisführers häufig jedem der Beteiligten abwechselnd eingeräumt.

Sowohl Abstimmungen der Verhaltensweisen von Fall zu Fall als auch die barometrische Preisführerschaft wirken auf die Wettbewerbsintensität ungünstig. Ihr Rückgang ist auf einem vollkommenen Markt mit homogenen Gütern größer als auf einem unvollkommenen Markt mit heterogenen Gütern. Auf dem letzten können die Anbieter auf den Qualitätswettbewerb ausweichen, wenn sich die Abstimmung nicht auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf die Qualitäten erstreckt. Bei Marktstrukturen, die abgestimmte Verhaltensweisen erlauben oder gar nahelegen, ist die Verweigerung des Rechtsschutzes für wettbewerbsbeschränkende Verträge durch die ordentlichen Gerichte kein zuverlässig wirkendes Mittel der Wettbewerbspolitik. Selbst wenn es an förmlichen, bei Gewährung des Rechtsschutzes rechtlich durchsetzbaren Verträgen fehlt, kann diese Form der Wettbewerbsbeschränkung stark wirken, weil eine Abweichung von dem abgestimmten Verhalten aus Furcht vor etwaigen Reaktionen der Konkurrenten unterlassen wird. Konzentrationsvorgänge können auch deshalb problematisch sein, weil sie durch die Veränderung der Marktstruktur zu einem solchen Verhalten führen.

Bei Marktstrukturen, die abgestimmte Verhaltensweisen erlauben, können die sog. *Preismeldestellen* ein geeigneter Kartellersatz oder auch eine besondere Kartellform, eine verbesserte Form der Preisführerschaft sein. Ebenso wie ihre Parallelform in den Vereinigten Staaten, die open price associations, sind sie in der BRD erst nach dem Kartellverbot in größerer Zahl aufgetreten, und zwar interessanterweise vorwiegend in Wirtschaftszweigen, in denen vor diesem Verbot Kartelle existierten. Preismeldestellen entstehen durch Verträge zwischen Unternehmen, in denen diese sich verpflichten, Preise, Rabatte und andere Geschäftsbedingungen einer Meldestelle mitzuteilen. Zwei Formen sind zu unterscheiden, die in ihrer Wirkung erheblich voneinander abweichen: Bei der einen Form (der nach meiner Kenntnis seltenen statistischen Meldestelle) benutzt die Meldestelle die Meldungen lediglich dazu, Statistiken anzufertigen, aus denen nicht hervorgeht, wer wem welche Preise und Geschäftsbedingungen gewährt hat, und die jedermann, also auch der Marktgegenseite, zur Verfügung gestellt werden. Ein Kartell entsteht dadurch nicht. Bei der zweiten Form werden die gemeldeten Bedingungen nur Teilnehmern einer Marktseite (meist den Anbietern) bekanntgegeben. Dabei wird „identifiziert", d. h. angegeben, wer wem welche Bedingungen gewährt hat. Hierbei sind zwei Unterformen zu unterscheiden, die sog. automatische Rückmeldung, bei der alles Gemeldete allen Mitgliedern der Meldestelle automatisch bekanntgemacht wird und die Rückmeldung auf Anforderung, die nur erstattet wird, wenn man sie verlangt, u. U. auch nur unter der Voraussetzung, daß das anfordernde Mitglied einen Grund für die Anforderung angibt. Der Übergang zwischen diesen beiden Unterformen ist fließend. Ein der automatischen Rückmeldung ähnliches Ergebnis ist zu erzielen, wenn für die Rückmeldung auf Anforderung die Bekanntgabe eines ständigen Interesses an Rückmeldungen genügt.

Der sog. „Geheimwettbewerb", der durch die identifizierende Preismeldestelle unterbunden werden soll, ist bei bestimmten Marktstrukturen (insbesondere bei hohem Konzentrationsgrad) die einzige Mög-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichkeit, die Erstarrung des Preisgefüges zu vermeiden. Die Verbesserung der Markttransparenz, mit der die Verhinderung dieses „Geheimwettbewerbs" gerechtfertigt wird, kann nicht unabhängig von der Marktstruktur und von den Personen beurteilt werden, denen die Verbesserung zugute kommt. Wenn wegen der Marktstruktur ein jeder mit der Vereitelung der Ziele seiner Wettbewerbshandlungen durch Reaktionen seiner Konkurrenten rechnen muß und deshalb diese Handlungen desto eher unterläßt, je größer die Transparenz ist, wirkt eine Vergrößerung der Transparenz auf den Wettbewerbsprozeß ungünstig. Volkswirtschaftliches Ziel einer Erhöhung der Transparenz ist vor allem die Verbesserung der Verbindung zwischen Angebot und Nachfrage und des Überblicks über die Alternativen für die Marktgegenseite. Die Marktgegenseite hat aber von der zweiten Form der Meldestelle keinerlei Vorteil. Ihre Wettbewerbswirkung ist nicht wesentlich anders als die der Preisführerschaft. Eher ist sie ungünstiger zu beurteilen, weil die Institutionalisierung durch die Preismeldestelle eine Abstimmung von Verhaltensweisen auch bei Marktstrukturen erlaubt, bei denen sie sonst nicht möglich wäre und wegen der schwächeren Interdependenz auch nicht angestrebt würde. Wegen der Institutionalisierung reicht für die Abstimmung ein geringerer Konzentrationsgrad auf dem Markt aus. Es ist aber andererseits nicht anzunehmen, daß wegen des Vorhandenseins einer Preismeldestelle Konzentrationsvorgänge unterbleiben, die sonst zu erwarten wären.

C. Kartelle, die andere Aktionsparameter als Preise und Produktions- oder Absatzmengen festlegen

Die negative Abgrenzung dieser Gruppe läßt schon vermuten, daß sie heterogener Natur ist. Mehrere Untergruppen sind zu unterscheiden, deren Wettbewerbswirkung keineswegs durchweg geringer ist als die eines Preiskartells. In jeder dieser Untergruppen wird durch die Kartellvereinbarung ein bestimmter Aktionsparameter festgelegt. Nichtsdestoweniger können auch andere Aktionsparameter beeinflußt werden, da die Parameter miteinander in Zusammenhang stehen. Sie werden auch durch mehrere Kartellvereinbarungen verschiedener Form kombiniert. Die Beziehungen der hier zu behandelnden Kartellformen zum Konzentrationsprozeß sind unterschiedlich.

1. Konditionenkartelle

sind Verträge über die einheitliche Anwendung allgemeiner Geschäfts-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Sie befassen sich also z. B. mit dem Zahlungsziel, der Höhe des Skontos, der Verteilung des Frachtaufwandes auf Lieferanten und Kunden und dem Umfang der Gewähr-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leistungsverpflichtungen. Auf den ersten Blick scheinen diese Kartelle harmlos zu sein, wenn nicht gar begrüßenswert. Deshalb sind sie nach § 2 GWB trotz dessen grundsätzlichem Kartellverbots (das hier durch die 1. Form des sog. Erlaubnisvorbehalts durchbrochen wird) rechtswirksam, wenn das Bundeskartellamt nicht innerhalb eines Vierteljahres nach Anmeldung widerspricht. Ohne gründliche Untersuchung der Marktstruktur kann jedoch nicht festgestellt werden, ob diese Kartelle aus der Sicht des Volkswirts als unbedenklich anzusehen oder gar positiv zu beurteilen sind. Wenn bei hohem Konzentrationsgrad durch die damit verbundene starke Interdependenz oder durch Preisführerschaft Preisveränderungen einzelner Unternehmen sehr erschwert oder gar ausgeschlossen sind, und wenn gleichzeitig der Qualitätswettbewerb wegen Normen oder wegen der Eigenart des Produkts kein oder nur ein geringes Gewicht hat, kann ein Konditionenkartell den letzten noch möglichen Wettbewerb ausschließen[14]. Bei geringerem Konzentrationsgrad ist diese Wirkung weniger wahrscheinlich. Hier mag in manchen Fällen die Vereinheitlichung sogar zu begrüßen sein. Dann wird aber auch keine Wettbewerbsbeschränkung und damit kein Kartell gegeben sein.

2. *Rabattkartelle*

sind Verträge über die einheitliche Anwendung von Rabatten bei der Lieferung von Waren und bei Leistungen. Sie sind nach § 3 GWB zulässig, wenn das Bundeskartellamt nicht innerhalb Vierteljahresfrist nach Anmeldung widerspricht, *und* soweit die Rabatte ein „echtes Leistungsentgelt" darstellen und nicht zu einer ungerechtfertigten unterschiedlichen Behandlung führen. Das Bundeskartellamt hat u. a. zu widersprechen, wenn der Vertrag offensichtlich schädliche Wirkungen „für den Ablauf von Erzeugung oder Handel oder für die angemessene Versorgung der Verbraucher hat". Diese Regelung enthält zwei problematische Bestimmungen: Der Rabatt muß ein echtes Leistungsentgelt darstellen, und er darf nicht zu ungerechtfertigt unterschiedlicher Behandlung führen. Im Grunde hängen wegen der üblichen Auslegung des Begriffes „echtes Leistungsentgelt" diese beiden Bestimmungen zusammen: Wenn nämlich der Rabatt kein echtes Leistungsentgelt ist, führt er nach der herrschenden Meinung zu ungerechtfertigt unterschiedlicher Behandlung. Ein Beispiel soll das deutlich machen: Rabatte auf größere Mengen können gerechtfertigt sein, weil größere Mengen niedrigere Stückkosten bei der Produktion und (oder) dem Vertrieb mit sich bringen. Daraus wird eine entsprechende Leistung des Kunden für den Lieferanten konstruiert: Er ermöglicht durch seine größere Bestellung die niedrigeren Kosten. Der Nationalökonom sieht das in der Regel wohl

[14] Vgl. hierzu *C. D. Edwards*, a. a. O., S. 216.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anders. Für ihn ist der unterschiedliche Rabatt eine Preisdifferenzierung, die gerechtfertigt sein kann oder nicht. Der Begriff „echtes Leistungsentgelt" ist für das Urteil darüber nicht geeignet.

Eine Sonderform des Rabattkartells ist das *Gesamtumsatzrabattkartell,* das dadurch gekennzeichnet ist, daß die Höhe der Rabatte an einen bestimmten Kunden nicht von seinem Umsatz mit einem einzelnen Kartellmitglied, sondern von seinem Umsatz mit allen Kartellmitgliedern oder zusätzlich auch mit den Außenseitern abhängt. Werden die Umsätze mit Außenseitern nicht berücksichtigt, so kann das Kartell ein einzelwirtschaftlich brauchbares Mittel sein, den Zugang zum Markt all denen zu sperren, die dem Kartell nicht beitreten wollen oder können, sie vom Markt zu verdrängen, oder sie dem Kartell gegenüber gefügig zu machen. Voraussetzung dafür ist nur, daß die Rabatte mit höheren Bezügen stark steigen, und daß die Außenseiter entweder nicht die gesamte jeweils benötigte Menge oder nicht alle Produkte liefern können, die von dem Kartell erfaßt werden. Für große Unternehmen mit breitem Produktionsprogramm ist ein solches Gesamtumsatzkartell ein geeignetes Mittel, einige gefügige andere Unternehmen am Markt zu halten, um einen Beweis gegen die eigene Marktbeherrschung zu haben, nicht erwünschte Konkurrenten aber auszuschalten. Die großen Unternehmen können auch dadurch Vorteile erlangen, daß die Rabattstaffeln ihrer (u. U. von anderen Unternehmen abweichenden) Kosten- und Absatzstruktur angepaßt werden. Ein hinreichend hoher Konzentrationsgrad auf dem betreffenden Markt (bzw. der betreffenden Gruppe von Märkten) ist Voraussetzung dafür.

Rabattkartelle bieten auch Beispiele dafür, wie die Wirkung anderer marktpolitischer Instrumente der Unternehmen durch Kartellgründung verstärkt werden kann. Die Preisbindung der zweiten Hand erleichtert als solche abgestimmte Verhaltensweisen, weil sie offenkundig macht, zu welchen Preisen an die Endverbraucher verkauft wird. Es bleibt dann aber die Möglichkeit des „Geheimwettbewerbs" um die Gunst der Händler durch die Gewährung von Rabatten. Diese Möglichkeit wird ausgeschlossen, wenn neben die Preisbindung der zweiten Hand der einzelnen Hersteller ein Rabattkartell oder auch zusätzlich noch ein Konditionenkartell tritt.

3. Normen- und Typenkartelle

sind Kartelle, die die einheitliche Anwendung von Normen und Typen regeln. Anders als die bisher besprochenen werden diese Verträge nach der Neufassung von § 5, Abs. 1 GWB allein durch die Anmeldung wirksam; des Ablaufs einer Widerspruchsfrist bedarf es also nicht. Das ist die zweite Form des sog. Erlaubnisvorbehalts.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch diese Kartelle sind nicht durchweg so harmlos, wie sie auf den ersten Blick erscheinen. Zwar können Normierung und Typisierung Vorteile mit sich bringen, vor allem eine Verminderung der Herstellkosten durch größere Lose. Außerdem können ihretwegen die Lagerkosten sinken, weil bei geringerer Typenzahl im ganzen kleinere Bestände genügen. Dem Verbraucher kommen diese Vorteile aber nur bei funktionsfähigem Wettbewerb mit hinreichender Sicherheit durch Preisermäßigungen zugute. Nur dann ist die mit dieser Einschränkung des Qualitätswettbewerbs verbundene Minderung der Vielfalt des Angebots vertretbar. Aber auch dann ist zu fragen, ob es nicht besser wäre, nicht allein durch die einzelnen Anbieter, sondern durch den Marktprozeß entscheiden zu lassen, ob geringere Preise oder größere Vielfalt des Angebots vorzuziehen sind. Hinzu kommt eine für den Konzentrationsprozeß relevante Überlegung: Es kann sein, daß wegen des Übergewichts eines oder mehrerer großer Anbieter Normen und Typen so festgelegt werden, daß nur oder vorwiegend Produkte mit großer Nachfrage und der Möglichkeit der Massenproduktion übrigbleiben, während die Spezialitäten, bei denen die kleineren Unternehmen Vorteile haben, mehr oder weniger ausgeschaltet werden. Die Art der Festlegung von Normen und Typen ist also von großer Bedeutung. Wenn z. B. die Normen von Verbänden festgelegt werden, in denen große Unternehmen bedeutendes Gewicht haben, besteht die Gefahr, daß die Normierung und ihre vertragliche Durchsetzung über das Kartell den Konzentrationsprozeß weitertreiben, indem sie das Wachstum der Großen fördern[15].

4. *Spezialisierungskartelle*

gehen einen Schritt weiter als Normen- und Typenkartelle: Sie regeln die Aufteilung der verschiedenen Typen auf die einzelnen Anbieter. Der Typenkartellvertrag enthält die Vereinbarung, nur noch bestimmte Typen (z. B. Flaschenarten) herzustellen. Jedes Kartellmitglied kann jeden dieser Typen herstellen, aber keinen anderen. Das Normenkartell verpflichtet seine Mitglieder, bei ihren Produkten bestimmte Normen zu beachten, also z. B. nur bestimmte Papierformate nach der Din-Norm herzustellen. Das Spezialisierungskartell teilt dem Kartellmitglied A den Typ X, dem Mitglied B den Typ Y, dem Mitglied C den Typ Z zur Herstellung zu; B darf also weder X noch Z, C weder X noch Y herstellen. Auf den Teilmärkten der verschiedenen Typen erscheinen jetzt weniger Anbieter als zuvor oder nur noch je ein Anbieter. Wenn durch die Spezialisierung eine Kostensenkung verwirklicht wird, erkauft man sie mit einer unabhängig davon eintretenden Beschränkung des „Programmwettbe-

[15] Vgl. hierzu *R. Lukes*, Überbetriebliche technische Normen im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, in: Wettbewerb als Aufgabe, a. a. O., S. 147 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werbs", die auch auf den Preiswettbewerb wirkt, während bei den Normen- und Typenkartellen lediglich eine besondere Art des Programmwettbewerbs, der Qualitätswettbewerb durch Produktdifferenzierung, eingeschränkt wird, was sich nur mittelbar auf die Preise auswirken kann. Deshalb ist es durchaus folgerichtig, daß das GWB an die Wirksamkeit der Spezialisierungskartelle strengere Anforderungen stellt. Es macht nämlich durch § 5 a die Rechtsgültigkeit nicht lediglich von einer Anmeldung abhängig, sondern fordert außerdem hier wieder den Ablauf einer Widerspruchsfrist von einem Vierteljahr. Das Kartellamt hat zu widersprechen, wenn nach der Spezialisierung kein wesentlicher Wettbewerb verbleibt. Anderen Wettbewerbsbeschränkungen in Verbindung mit der Spezialisierung ist zu widersprechen, wenn sie für die Spezialisierung nicht erforderlich sind.

Die Wirkung dieser Kartellform auf den Konzentrationsprozeß hängt wesentlich davon ab, wie die Kartellverträge im einzelnen aussehen. Wird der Forderung nach dem Verbleib eines wesentlichen Wettbewerbs nach der Kartellgründung Genüge geleistet, besteht nicht die Gefahr, daß große Unternehmen das Spezialisierungskartell zu einer Interessenaufteilung und damit zur Stärkung ihrer Marktmacht benutzen. Es dient dann — allerdings nur bei entsprechender Marktstruktur — der Stärkung der kleineren und mittleren Unternehmen. Sie können u. U. durch die Spezialisierung economies of scale verwirklichen, die ihnen (aber nicht ihren großen Konkurrenten) sonst verschlossen wären. Der Konzentrationsprozeß wird damit gehemmt. Freilich ist jeweils zu fragen, ob und warum nicht eine Spezialisierung ohne Kartellabsprachen möglich ist.

D. Aus- und Einfuhrkartelle

1. Ausfuhrkartelle

deren Regelung sich auf den Export beschränkt, bedürfen in der BRD zur Wirksamkeit nach § 6 Abs. 1 GWB nur der Anmeldung. Enthält der Kartellvertrag aber außerdem eine Regelung für den Inlandsmarkt, muß das Kartell nach § 6 Abs. 2 vom Bundeskartellamt erlaubt werden, um rechtswirksam zu werden. Diese Erlaubnis kann nur erteilt werden, soweit die Vereinbarung über den Inlandsmarkt für die Regelung des Exports erforderlich ist. Diese Vorschrift geht also von der problematischen Voraussetzung aus, Wettbewerbsbeschränkungen für den Export allein seien unbedenklich oder gar zu begrüßen. Begrüßenswert sind sie jedoch zumindest dann nicht, wenn ohne sie auf dem Weltmarkt funktionsfähiger Wettbewerb zu verzeichnen wäre. Auch wenn das nicht der Fall ist, kann das Exportkartell schon deshalb nicht ohne weiteres positiv beurteilt werden, weil seine Rückwirkung auf den Inlandsmarkt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu bedenken ist. Unter Umständen ist das Exportkartell auch ein Instrument dafür, andere Wettbewerbsbeschränkungen auf dem Inlandsmarkt wirksamer zu machen. Der Wettbewerb der beteiligten Unternehmen im Ausland kann den Frieden auf dem Inlandsmarkt nicht mehr stören. Das Exportkartell kann ferner durch Vereinbarung von Exportprämien an die Weiterverarbeiter deren Neigung zu importieren vermindern. Schließlich sind die Ausfuhrkartelle als Hilfsmittel für internationale, den Import beeinflussende Abreden geeignet. Förderung der Ausfuhr braucht nicht der Hauptzweck von Kartellen dieser Form zu sein. Leider sind die Einzelheiten der bestehenden Kartelle nicht hinreichend bekannt.

2. *Einfuhrkartelle*

Das Bundeskartellamt darf nach § 7 GWB deutschen Importeuren die Erlaubnis zu einem Kartell für ihre Importe erteilen, wenn die ausländischen Anbieter in keinem oder nur in unwesentlichem Wettbewerb stehen. Solange die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik nicht funktioniert, mag eine solche Erlaubnis bisweilen am Platze sein. Die bessere Lösung wäre die Herbeiführung eines funktionsfähigen Wettbewerbs unter den ausländischen Exporteuren. Überdies können die Einfuhrkartelle ebenso wie Exportkartelle lediglich ein Hilfsmittel für internationale Wettbewerbsbeschränkungen sein.

E. Strukturkrisen- und Rationalisierungskartelle

1. *Strukturkrisenkartelle*

sind für die BRD in § 4 GWB geregelt. Es heißt dort, die Kartellbehörde könne die Erlaubnis zu einem wettbewerbsbeschränkenden Vertrag erteilen, „wenn der Vertrag oder Beschluß notwendig ist, um eine planmäßige Anpassung der Kapazität an den Bedarf herbeizuführen und die Regelung unter Berücksichtigung der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls erfolgt". Praktische Bedeutung hat diese Bestimmung bisher nicht erlangt. Nur wenige Anträge wurden gestellt.

Von einer Eignung der Kartelle für die Kapazitätsanpassung ging man auch bei der Genehmigung der Walzstahlkontore in der BRD aus. In der Begründung für die Walzstahlkontor West GmbH. heißt es u. a.: „Die Zusammenarbeit der beteiligten Unternehmen und die Auftragslenkung im Kontor bieten die Möglichkeit, die Erzeugung weitgehend auf die modernen und kostengünstigeren Anlagen zu konzentrieren und damit die Kapazitätsauslastung dieser Anlagen zu erhöhen." Auch sei die Möglichkeit der Stillegung bestimmter Anlagen gegeben, die sich mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anderen überschneiden[16]. Nach meiner Kenntnis haben die Walzstahlkontore in dieser Hinsicht bisher nichts erreicht. Es ist auch keinem anderen Kartell bisher gelungen, Überkapazitäten in einer volkswirtschaftlich befriedigenden Weise abzubauen. Vielmehr war das Ergebnis in der Regel, daß die Last der nötigen Anpassung auf die Schultern anderer abgewälzt und nicht oder nur zum Teil von denjenigen getragen wurde, die durch ihre Investitionsentscheidungen die Überkapazitäten herbeigeführt haben. Solche Kartelle haben also zu einer Abweichung von dem Grundsatz geführt, daß derjenige, der — im Fall richtiger Entscheidungen — den Nutzen hat, auch — im Fall unrichtiger Entscheidungen — den Schaden zu tragen hat. Vielfach haben überhöhte Kartellpreise die Überkapazitäten erst herbeigeführt. Horizontale Konzentrationsvorgänge wurden dadurch ausgelöst. So hat man 1929 anläßlich des Ablaufs der Kartellverträge in der deutschen eisenschaffenden Industrie Aufkaufkonsortien gebildet, bei denen die Kapitalisierung der Kartellgewinne besonders deutlich zutage trat. Man vereinbarte nämlich für die Anteile der aufzukaufenden (und keineswegs systematisch ausgewählten) Unternehmen zwei Preise, einen höheren für den Fall der Verlängerung der Kartellverträge, einen niedrigeren für den Fall ihres Ablaufs[17]. In der deutschen Zementindustrie war, angeregt durch hohe Kartellrenten, bis Ende der zwanziger Jahre eine geradezu „grandiose Überkapazität"[18] entstanden. Auch hier folgten Angliederungen, die den hohen Konzentrationsgrad herbeigeführt haben, der in der deutschen Zementindustrie heute zu beobachten ist. Die noch stärkere Konzentration in der Kaliindustrie hatte ähnliche Ursachen.

2. *Rationalisierungskartelle*

Das Bundeskartellamt kann auf Grund des Erlaubnisvorbehalts des § 5 GWB ein Kartell auch erlauben, wenn es „der Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge dient und geeignet ist, die Leistungsfähigkeit oder Wirtschaftlichkeit der beteiligten Unternehmen in technischer, betriebswirtschaftlicher oder organisatorischer Beziehung wesentlich zu heben und dadurch die Befriedigung des Bedarfs zu verbessern". Der Rationalisierungserfolg soll „in einem angemessenen Verhältnis zu der damit verbundenen Wettbewerbsbeschränkung stehen". Ein Preiskartell oder Syndikat darf aufgrund dieser Bestimmung nur genehmigt werden, „wenn der Rationalisierungszweck auf andere Weise nicht erreicht werden kann und wenn die Rationalisierung im Interesse der Allgemeinheit

---

[16] Vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 10. Jahrg. Nr. 76 (21. 4. 1967), S. 1377. Abgedruckt auch bei *H. W. Köhler,* Walzstahlkontore, Düsseldorf 1967, S. 105 f.

[17] Nach *Th. Beste,* Die optimale Betriebsgröße als betriebswirtschaftliches Problem, Leipzig 1933, S. 33.

[18] Ebenda, S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erwünscht ist". Bisher sind vor allem Kartelle in der Baustoff- und Düngemittelindustrie genehmigt worden. Anträge auf Kartelle der Zementindustrie wurden abgelehnt, und zwar vor allem deshalb, weil die zuständige Beschlußabteilung des Bundeskartellamtes meinte, hier stehe der Rationalisierungserfolg — geringe Einsparungen von Vertriebskosten — nicht in einem angemessenen Verhältnis zur Wettbewerbsbeschränkung.

Interessanterweise sind die Genehmigungen fast durchweg für Syndikate erteilt worden, für welche die oben genannten zusätzlichen Voraussetzungen zu erfüllen waren. *Edwards* hat darauf aufmerksam gemacht, daß "where rationalization is thought to justify restriction there is an inherent danger that excessive and functionless restriction will succesfully masquerade as indispensable"[19]. Nichtsdestoweniger haben in den genehmigten Fällen die zuständigen Beschlußabteilungen des Bundeskartellamtes bestätigt, daß der Rationalisierungszweck auf andere Weise nicht erreicht werden kann, und nur selten (niemals allein deswegen) die Genehmigung versagt, weil das nicht der Fall war. Es ist zu bedenken, daß eine Behörde "cannot readily evaluate the capacity of business enterprises to devise non-restrictive types of collaboration when restrictive ones are forbidden. Similarly, it cannot readily appraise the ability of firms to achieve the beneficial results of restrictive agreements by making, individually, appropriate changes in their size, structure, and conduct"[20]. Man fragt sich, ob in den genehmigten Fällen die Rationalisierung wirklich der Hauptzweck und die Preis- und Mengen-Politik nur Mittel zu diesem Zweck sind. Ist die Gefahr hinreichend gewürdigt worden, daß die Einführung des technischen Fortschritts durch die Wettbewerbsbeschränkung gehemmt wird, und daß deshalb auf längere Sicht geringere Produktivitätsfortschritte eintreten als ohne Rationalisierungskartell?

Interessant ist auch, daß Genehmigungen fast ausschließlich für Rationalisierungen im Vertrieb erteilt wurden und daß die Rationalisierung der eigentlichen Produktion bisher keine wesentliche Rolle spielte. Die Rationalisierung wurde vor allem damit begründet, daß das Syndikat — in erster Linie durch seinen besseren Marktüberblick — die Anpassung des Angebots an die Nachfrage verbessere und — durch Ermäßigung der Vertriebskosten und größere Lose in der Produktion — zur Verbilligung des Angebots führe. Die Begründungen zugunsten der deutschen Walzstahlkontore lauteten ganz ähnlich[21]. Die Darstellung der Problematik

---

[19] *C. D. Edwards*, a. a. O., S. 217.
[20] *C. D. Edwards*, a. a. O., S. 209 f.
[21] Vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, a. a. O., S. 1374, 1377 und *W. Köhler*, a. a. O., S. 104, 106.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieser Begründung würde hier zu weit führen; ich habe sie an anderer Stelle versucht[22].

Die Wirkung der Rationalisierungskartelle auf den Konzentrationsprozeß ist aufgrund des mir allein für die BRD zur Verfügung stehenden Materials deshalb schwer zu beurteilen, weil die genehmigten Kartelle fast durchweg sog. Überläuferkartelle sind, nämlich Kartelle, die schon vor Erlaß des GWB bestanden und deren Rationalisierungswirkung erst für das Genehmigungsverfahren nach dem GWB nachzuweisen versucht wurde. Ihre Wirkung auf den Konzentrationsprozeß — wenn es eine solche gab — haben diese Kartelle in der Regel schon ausgeübt, bevor die Genehmigung aufgrund § 5 GWB beantragt wurde. Auch ist die Struktur der kartellierten Märkte sehr verschieden. Neben dem Kalisyndikat mit zwei (inzwischen zusammengeschlossenen) Mitgliedern überragender Bedeutung wurden Baustoffsyndikate mit je einer größeren Zahl mittlerer und kleinerer Unternehmen genehmigt. Nach der Genehmigung der Walzstahlkontore, deren Rationalisierungswirkung von den Antragstellern betont wurde, ist der Konzentrationsprozeß in der deutschen eisenschaffenden Industrie weitergegangen. Welche Rolle die Kontore dabei gespielt haben, kann der Außenstehende nicht feststellen. Hemmend wirkten sie jedenfalls nicht.

Es dürfte angebracht sein, auch für diese Kartellform jeweils die einzelwirtschaftliche Funktion als „Lückenfüller" zu würdigen. Durch das Stickstoffsyndikat, das mehrere stickstofferzeugende Kokereien zusammenfaßte, wurden z. B. abgestimmte Verhaltensweisen auf dem deutschen Stickstoffmarkt erleichtert, da es jetzt nur noch drei Partner gab, die sich auf dem deutschen Markt abzustimmen hatten: die BASF, die Farbwerke Hoechst und das Stickstoff-Syndikat der Kokereien, die freilich inzwischen ohnehin fast durchweg in der Kohle-Einheitsgesellschaft zusammengeschlossen sind. Durch den Erwerb der beiden weitaus größten deutschen Hersteller von Kali durch die BASF konnte dieses Substitutionsgut in die Abstimmung einbezogen werden. Die Gründung der Nitrex AG für die internationalen Stickstoffmärkte dürfte auch die Abstimmung für den Inlandsmarkt erleichtern.

F. Patentverwertungskartelle[23]

Von den wenigen Nachrichten über Kartelle, die Patente verwerten, darf wohl kaum auf ihre geringe Bedeutung geschlossen werden. Außen-

[22] Vgl. *H. O. Lenel,* Syndikate als Mittel der Rationalisierung, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 175 (1963), S. 121 ff. und *ders.,* Zur Problematik der Rationalisierungskartelle, in: *E. Hoppmann* (Hrsg.), Rationalisierung durch Kartelle, Schr. VfSp. (NF), erscheint 1971.

[23] Vgl. hierzu auch *E. Kaufer,* Patente, Wettbewerb und technischer Fortschritt, Bad Homburg v. d. H. 1970. Über dieses Buch verfügte ich erst nach Fertigstellung dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehende erfahren von ihnen nur ausnahmsweise. Sie können ausschließlich zum Zwecke des Patentaustauschs gegründet werden oder in Verbindung mit anderen Kartellen (z. B. Preiskartellen) auftreten. Ein Beispiel für die Verstärkung von Kartellen durch Patente ist das Flaschensyndikat. Die außerordentlich große Macht des deutschen Verbandes der Flaschenfabriken war „auf den Kartellzwang zurückzuführen, den das *Owen*'sche Patent für die selbsttätige Flaschenblasmaschine ausübte. Es wurde vom Flaschensyndikat erworben und soll 15 Mio. Mark gekostet haben."[24]

Nach § 20 Abs. 1 GWB sind „Verträge über Erwerb oder Benutzung von Patenten, Gebrauchsmustern oder Sortenschutzrechten" „unwirksam, soweit sie dem Erwerber oder Lizenznehmer Beschränkungen im Geschäftsverkehr auferlegen, die über den Inhalt des Schutzrechts hinausgehen; Beschränkungen hinsichtlich Art, Umfang, Menge, Gebiet oder Zeit der Ausübung des Schutzrechts gehen nicht über den Inhalt des Schutzrechts hinaus". Absatz 2 schränkt die Wirkung des ersten Halbsatzes des ersten Absatzes noch weiter ein.

Zumal in Verbindung mit der Patentkonzentration bei einzelnen Unternehmen kann ein Patentverwertungskartell zur Beherrschung eines Marktes und zur Sperrung des Zugangs anderer Unternehmen zu diesem Markt führen, wie sie sonst kaum möglich wären. So konnte ohne die Patente der Telefunken-Patentgemeinschaft in den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts ein konkurrenzfähiger Radioapparat nicht gebaut werden. Eine ähnliche Wirkung ist jedoch, zumal bei großen Unternehmen mit vielen Patenten, möglicherweise durch den bloßen Patentaustausch zu erreichen, ohne daß es des Abschlusses eines förmlichen Patentverwertungskartells bedarf. Bei der Konzentrationsuntersuchung in der BRD hat sich ergeben, daß sich wegen der vielfachen, wechselseitigen Abhängigkeit von fremden Schutzrechten „besonders der Großunternehmen untereinander die Übung herausbildete, Lizenzen auf produktionsnotwendige Patente auszutauschen. Kleinen und mittleren Unternehmen mit nur geringem Patentbesitz fehlten indessen zumeist gleichwertige Tauschobjekte. Die Untersuchung der Lizenzverträge in einzelnen Unternehmen vermittelte den Eindruck, daß der Besitz einer Vielzahl verbundener Patente und die Vereinbarungen mit Wettbewerbern über eine Zusammenarbeit und über den Austausch technischer Erfahrungen mittelbar eine stärkere Behinderung kleinerer und mittlerer Unternehmen darstellen als die gelegentliche Ausübung des Verbotsrechts an sich oder die Begründung einer Lizenzabhängigkeit"[25].

---

[24] Nach *G. Gather*, Patente, Monopole, Machtpositionen, Maschinengeschriebene Freiburger Diss. 1943, S. 152.

[25] Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Anlagenband zu dem Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, Anlage zu Bundestagsdrucksache IV/2320, Bonn 1964, S. 779 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Patentverwertungskartelle, aber auch Patentaustauschvereinbarungen, die nicht zu einem Kartell führen, können also die großen Unternehmen und damit mittelbar den Konzentrationsprozeß begünstigen. Patentverwertungskartelle können auch die Vorläufer von Konzentrationsvorgängen sein. Ein Beispiel hierfür ist die Patent-Interessengemeinschaft für das Wolframdrahtverfahren, aus der die Firma Osram, die größte deutsche Glühlampenherstellerin, entstand, an der drei sehr große Unternehmen, nämlich Siemens, AEG und General Electric beteiligt sind.

G. Preiskartelle ohne Mengenbeeinflussung

Zweck des Preiskartells ist die Vereinbarung einheitlicher Preise für ein Produkt durch seine Anbieter oder (seltener) die Nachfrager. Der Preiswettbewerb soll ausgeschaltet werden. Wenn das mit Erfolg geschieht, ist damit zu rechnen, daß — zumindest auf längere Sicht — die Nachfrager höhere bzw. (beim Nachfragekartell) niedrigere Preise zu zahlen haben als ohne diese Wettbewerbsbeschränkung. Dagegen wird eingewandt, das sei doch ohne das Heraufbeschwören von Absatzschwierigkeiten gar nicht möglich. Notwendigerweise müsse bei überhöhten Preisen ein Teil des Angebots unabsetzbar bleiben. Diese Argumentation ist jedoch nur bedingt richtig: Bei oberhalb des bisherigen Preises unelastischer Nachfrage kann das Kartell den Preis sehr wohl höher festsetzen, ohne nennenswerte unabsetzbare Bestände befürchten zu müssen. Bei manchen Marktstrukturen (vor allem engen Oligopolen) ist für das Preiskartell nicht minder wichtig als die Preiserhöhung der Umstand, daß durch die Vereinbarung bestimmter Preise, auch wenn sie zunächst nicht wesentlich vom Ergebnis des freien Spiels von Angebot und Nachfrage abweichen, der Unterbietungswettbewerb unmöglich gemacht wird, den man betreibt, um den Konkurrenten vom Markt zu drängen. Das Kartell dient dann der Sicherung vor Preiskämpfen, nicht so sehr oder gar nicht der Erhöhung des gegebenen Preises. Spätestens wenn es zu Absatzschwierigkeiten kommt, wird das Kartell auch bei solchen Marktstrukturen labil. Durch das sog. „Unterwasserschießen", d. h. durch versteckte Verkäufe unter den vereinbarten Preisen, nachträgliche Rabattgewährung, ebenfalls u. U. unter der Hand, und andere Vergünstigungen versuchen die Kartellmitglieder, die Absatzschwierigkeiten für sich zu umgehen.

Der Verdrängungswettbewerb und die damit verbundenen Konzentrationsvorgänge werden also u. U. nur verschoben. Für den Konzentrationsprozeß dürfte noch bedeutsamer sein, daß nicht bei allen Produkten Preisabsprachen durchgesetzt werden können. Kartellierungsfähig sind vor allem Massengüter, und diese werden meist in Großbetrieben her-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gestellt. Ist die Nachstufe oder (ausnahmsweise) auch die Vorstufe weniger (oder garnicht) kartellierungsfähig, so ist damit zu rechnen, daß die Mehrgewinne der Mitglieder des stärkeren Preiskartells zu einem mehr oder weniger großen Teil von den nach- oder vorgelagerten Produzenten getragen werden müssen, die damit ungünstigere Wachstumschancen haben. Nicht minder wichtig ist die unter solchen Bedingungen gegebene Anregung der vertikalen Integration. Eine Rückwärts-Integration beseitigt den Zwang, zu den hohen Kartellpreisen einzukaufen. Vorwärts-Integration schafft Absatzmöglichkeiten, die zu den Kartellpreisen nicht gegeben wären. So veranlaßten die hohen Preise des syndizierten deutschen Steinkohlebergbaus zahlreiche Unternehmen der eisenschaffenden Industrie, sich eigene Zechen anzugliedern[26].

Sind die Kartellierten (oder ein Teil von ihnen) vertikal integriert, besteht darüber hinaus die Gefahr, daß sie die Unternehmen der Vor- oder Nachstufe „in die Zange" nehmen. Ein Beispiel dafür ist die Preispolitik des deutschen Stahlwerkverbandes vor dem 1. Weltkrieg. Er setzte die Preise für Halbzeug möglichst hoch fest. Die mit den Verbandsmitgliedern verbundenen Walzwerke brauchten diese Preise nicht zu bezahlen, sondern wurden ohne Berechnung oder zu internen Verrechnungspreisen beliefert. Die einstufigen Walzwerke mußten von ihren mehrstufigen Konkurrenten ihr Einsatzmaterial zu höheren Preisen kaufen und konnten überdies beim Verkauf ihrer Produkte von diesen unterboten werden. Durch diese Preispolitik des Stahlwerkverbandes kamen sie in die schwierige Lage, die sie in einer Denkschrift von 1908 geschildert haben[27]. Diese Politik sollte sie vermutlich „anschlußbereit" machen. Die Kartellgewinne schafften die Mittel, sie aufzukaufen.

Es gibt drei Möglichkeiten gegen die Preispolitik der Kartelle vorzugehen: Man verbietet die Preiskartelle (mit oder ohne Ausnahme), man verlangt behördliche Genehmigung aller oder mancher Kartellpreise oder man beschränkt sich auf Eingriffe im Falle eines Mißbrauchs. Die Hauptschwäche des Mißbrauchprinzips ist das Fehlen eines Maßstabes für das, was Mißbrauch ist[28]. Daran krankt auch das zweite Verfahren (Genehmigung), das überdies die zuständige Behörde wegen der Fülle des zu prüfenden Materials überfordern dürfte. Es ist deshalb durchaus konsequent, daß das GWB dem ersten Verfahren (Verbot) folgt. Freilich gibt es Ausnahmen: Preiskartelle können in der BRD geneh-

---

[26] Beispiele (nach *J. Riesser*, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration, Jena (1905) 1912[4], S. 539): Fusion Zeche Vereinigte Westphalia mit Eisen- und Stahlwerk Hoesch 1899, Zeche Vereinigter Hannibal mit Friedrich Krupp 1899, Gewerkschaft Zentrum mit Rheinische Stahlwerke 1900.

[27] Ebenda, S. 154.

[28] Vgl. hierzu *C. D. Edwards*, a. a. O., S. 34, *C. Kaysen* und *D. F. Turner*, Antitrust Policy, Cambridge 1959, S. 59 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

migt werden, wenn (a) die Regelung der Preise ein für genehmigungsfähige Hauptzwecke notwendiges Mittel ist (z. B. beim Spezialisierungs-, Ausfuhr- und Rationalisierungskartell; de facto kann es auch der Hauptzweck sein), (b) von der Generalklausel des § 8 GWB Gebrauch gemacht wird, (c) das Kartell einen Wirtschaftszweig betrifft, für den die einschlägigen Bestimmungen des GWB nicht gelten.

zu (b) Nach § 8 GWB kann der Bundeswirtschaftsminister eine Wettbewerbsbeschränkung gestatten, wenn sie aus überwiegenden Gründen des Gemeinwohls nötig ist oder wenn eine unmittelbare Gefahr für den Bestand des überwiegenden Teils der Unternehmen des Wirtschaftszweiges besteht. Bisher ist nur ein einziges solches Kartell genehmigt worden, das Kohle-Öl-Kartell, das nur wenige Monate 1959 bestand und offenbar nie eigentlich funktioniert hat. Mengenregulierungen, an denen das Kartell vermutlich gescheitert ist, fanden auf anderem Wege statt. Wir wollen uns deshalb bei dieser problematischen Bestimmung nicht aufhalten.

zu (c) Es gibt die sog. Bereichsausnahmen vom Kartellverbot: Es gilt nicht für die Landwirtschaft, die Fortwirtschaft, den Verkehr, das Kredit- und Versicherungswesen und die Energie- und Wasserwirtschaft.

Die Preiskartelle sind also in der BRD im wesentlichen noch für diese Wirtschaftszweige, als „Nebenregelung" und historisch interessant. Es existieren jedoch auch noch Übergangsformen, deren Grenzen fließend sind: Das *Kalkulationskartell* kann lediglich das Kalkulationsschema regeln, ohne etwas über seinen Inhalt (also auch nicht über die Höhe der Gemeinkostenzuschläge) zu vereinbaren. Dann ist es nicht als Wettbewerbsbeschränkung anzusehen und unterliegt in der BRD nicht dem GWB. Es kann auch (u. U. in einer „inoffiziellen" Zusatzvereinbarung) die Einzelheiten der Kalkulation regeln. Fließend ist auch die Grenze zwischen dem *Richtpreiskartell,* das lediglich Preise nennt, ohne sie verbindlich zu machen, und dem echten Preiskartell.

H. Quotenkartelle und Syndikate

(Kartelle mit Mengenabsprachen)

Die Gefährdung der Preiskartelle durch Mengen, die zu den Kartellpreisen nicht abgesetzt werden können, führt zu Mengenabsprachen. Nicht nur die von den Kartellmitgliedern zu berechnenden Preise, sondern auch die von ihnen abzusetzenden Mengen werden geregelt. Meist wird jedem Kartellmitglied ein Prozentsatz des möglichen Gesamtabsatzes, die sog. Quote, zugeteilt. Es wird gelegentlich gesagt[29], diese Absatzregelung verbessere die Gewinnmöglichkeiten aller Kartellmit-

[29] Z. B. *E. Kantzenbach,* a. a. O., 1. Aufl., S. 111.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

glieder (nicht nur die Stabilität des Kartells) erheblich. Das ist jedoch nur dann uneingeschränkt richtig, wenn die Kostenstruktur der Beteiligten einheitlich ist, und wenn nicht einzelne Kartellmitglieder durch die Auferlegung der Kartellquoten größere Absatzeinbußen erleiden als andere, weil sie mehr Kundenpräferenzen zu ihren Gunsten haben. Da diese Voraussetzungen in der Regel nicht erfüllt sind, sind auch im Syndikat Gegensätze zwischen den Interessen der einzelnen Mitglieder zu verzeichnen: Die Mitglieder mit starker Kostendegression und besonders guten Beziehungen zur Kundschaft möchten ihren Absatz möglichst wenig durch die Kontingentierung einschränken und nehmen dafür u. U. auch niedrigere Preise in Kauf. Kartellmitglieder mit weniger gesichertem Absatz und (oder) weniger degressiven, proportionalen oder gar progressiven Stückkosten werden dagegen höhere Preise trotz Minderung des Gesamtabsatzes aller Mitglieder vorziehen. Deshalb ist auch das Quotenkartell labil. Kompromisse zu seiner Aufrechterhaltung dürften in der Regel zugunsten der großen Kartellmitglieder ausfallen und damit über deren Wachstum die Konzentration fördern.

Man versucht, die Innehaltung der Regelungen über die Produktions- und Absatzmengen zu überwachen, z. B. durch Einschaltung von Treuhandgesellschaften. Aber häufig scheitert das Quoten- oder Kontingentierungskartell an der Schwierigkeit einer solchen Überwachung. Dann schreitet man zu der faktisch in der Regel stärksten Kartellform, zum *Syndikat*. Das Syndikat weicht nur bezüglich der Absatzregelung und nicht bezüglich der zuvor geschilderten Konflikte bei der Preisfestsetzung vom Quotenkartell ab. Die einzelnen Unternehmen dürfen nicht mehr selbst absetzen. Verkauft wird vielmehr nur noch über die gemeinsame Verkaufsstelle, das Syndikat. Wieviel das Syndikat von der Erzeugung der einzelnen Kartellmitglieder abnimmt, hängt von ihrer Syndikatsquote ab, die von Zeit zu Zeit neu festgesetzt werden muß.

Wenn diese Quote, wie das im Deutschen Reich in der Regel der Fall war, von der Erzeugungsfähigkeit, der Kapazität, abhängt, regt das beim Syndikat wie beim Quotenkartell den sog. „Quotenbau" an, Investitionen zur Kapazitätsvergrößerung, die nur oder vorwiegend den Zweck haben, die Quote zu vergrößern. Die Vergrößerung des Absatzes ist nicht mehr durch Verkaufsanstrengungen, sondern nur noch durch den erwähnten Quotenbau und außerdem durch den Erwerb von Quoten anderer Unternehmen möglich. Da nämlich die Quote Absatzrechte mit sich bringt, wird sie zum Handelsobjekt. Die schon behandelte Überkapazität in der Kaliindustrie war die Folge des Quotenbaues, der hier durch das Niederbringen neuer Schächte verwirklicht wurde. Quoten anderer Unternehmen können nicht nur durch Kauf, sondern auch durch Angliederung dieser Unternehmen oder durch Fusionen mit ihnen erworben werden. So hatte zum Beispiel die Quotenpolitik großen Einfluß auf die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fusion zwischen der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hüttengesellschaft und der Dortmunder Union[30]. Während Quotenbau und -erwerb vor allem die horizontale Konzentration begünstigen, ist die vertikale Konzentration im deutschen Steinkohlenbergbau und in der deutschen eisenschaffenden Industrie erheblich dadurch gefördert worden, daß ihr sog. Selbstverbrauch nicht auf die Syndikatsquoten angerechnet wurde. Als Selbstverbrauch galten im Kohlensyndikat die Kokslieferungen an unternehmenseigene (oder konzerneigene) Hochofenwerke, beim Roheisenverband Roheisenlieferungen an eigene Stahlwerke. Durch Zusammenschluß von Zechen mit Hochofenwerken oder von Hochofenwerken mit Stahlwerken konnten also Kohlenförderung bzw. Roheisenerzeugung bei gegebener Quote ohne Beeinträchtigung des Fremdabsatzes vergrößert werden. Ein weiterer Vorteil war beim Kohlensyndikat dadurch gegeben, daß für den Selbstverbrauch die erhebliche Syndikatsumlage nicht zu entrichten war.

Beides hatten die großen sog. gemischten Unternehmungen zu ihren Gunsten durchgesetzt. Beides ist ein Beleg für die Feststellung von *Lehnich*[31], kleine Unternehmen leisteten zwar in der Produktionstechnik oft ähnliches wie ihre großen Konkurrenten. In der Absatzpolitik könnten sie ihnen sogar überlegen sein. „Wird aber der Kampf auf das juristisch Spekulativ-Organisatorische übertragen" (wie bei der Kartellpolitik), so seien sie meist im Nachteil. Ihr dadurch bedingtes Anlehnungsbedürfnis wird bei längerer Dauer des Syndikats auch durch dessen Einfluß auf die Unternehmerpersönlichkeit verstärkt. Der Verlust der eigentlich kaufmännischen Funktionen bringt eine Tendenz zur Bürokratisierung und zur Minderung des Selbständigkeitswillens mit sich. Andererseits wird für die Persönlichkeiten, welchen ihrer Natur und Begabung nach am externen Unternehmenswachstum gelegen ist, ihr Ziel leichter erreichbar, weil wegen der bürokratischen Abwicklung des Absatzes an die Unternehmer geringere Anforderungen gestellt werden.

I. Investitionsabsprachen

Wegen des Quotenkampfes, vor allem wegen des Quotenbaus, und wegen der möglichen Meinungsverschiedenheiten über die Preishöhe ist auch das Syndikat unstabil. Versuchen *alle* Syndikatsmitglieder, ihre Quoten durch Quotenbau zu vergrößern, so erreicht keiner etwas, weil ja die Nachfrage nach den Produkten dadurch um nichts wächst. Betrug zum Beispiel vor dem Quotenbau die Kapazität 100 Einheiten je Monat und die Nachfrage zum Syndikatspreis nur 50 Einheiten, so konnte das Syndikat jedem Mitglied nur 50 % seiner möglichen Produktion ab-

[30] Nach *J. Riesser,* a. a. O., S. 608. Dort weitere Beispiele.
[31] Vgl. *O. Lehnich,* Die Wettbewerbsbeschränkung, Köln 1956, S. 206.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmen. Erhöhen die Mitglieder ihre Kapazitäten nunmehr auf 200 Einheiten, so muß das Syndikat seine Abnahmeverpflichtung auf 25 % der möglichen Produktion beschränken. Höhere Überkapazitäten sind die einzige Folge des Quotenbaus.

Einzelwirtschaftlich gesehen krankt das Syndikat daran, daß es den Mitgliedern die Investitionsentscheidungen überläßt. Am stärksten sind deshalb die Stellung eines Syndikats und seine Wettbewerbsbeschränkungen, wenn es auch die Investitionsentscheidungen zentralisiert. Folgerichtig sehen deshalb die Vereinbarungen in der BRD über die Walzstahlkontore vor, daß „über die Höhe der einzuschleusenden Kapazitäten die Kapazitätskommission" entscheidet[32]. Das soll heißen, daß nur durch genehmigte Investitionen die Quote eines Unternehmens erhöht werden kann. Ob und wie von dieser Regelung Gebrauch gemacht worden ist, ist nicht bekannt geworden. Auch von anderen Fällen der Investitionsregelung durch Kartelle haben die Außenstehenden nichts hinreichend Genaues erfahren. Einige Bemerkungen in der Entscheidung des Restrictive Practices Court über das englische Zementkartell lassen vermuten, daß man hier durch Investitionsabsprachen die Kapazitäten knapp hielt und dadurch einen Druck auf die Preise nach oben ausübte[33]. Auch bei einem deutschen Spezialisierungskartell soll es eine Investitionsabsprache geben. *Edwards* berichtet nach seinen internationalen Studien, daß "cases involving restriction of capacity have been extremely rare"[34]. Die mangelnde Kenntnis mag zum Teil durch besonders sorgfältige Geheimhaltung solcher Vereinbarungen zu erklären sein. Wichtiger dürfte sein, daß Unternehmen ihre langfristig wirkenden Investitionsentscheidungen nur ausnahmsweise (bei geeigneter Marktstruktur) von Beschlüssen eines kündbaren Kartells abhängig machen möchten. Wenn sie Investitionsabsprachen für angebracht halten, ziehen sie deshalb die dauerhafte Form des Zusammenschlusses vor.

III. Kartellpolitik und Konzentration

Immer wieder sind wir auf Beziehungen zwischen dem Konzentrationsprozeß und der Kartellbildung gestoßen. Werden sie durch die Kartellpolitik beeinflußt und gegebenenfalls wie? Die Meinungen darüber gehen auseinander. Manche verfechten die These, eine Politik gegen die Kartelle fördere die Konzentration. *Salin* hat versucht, diese These historisch mit der amerikanischen Wirtschaftsgeschichte seit Erlaß

[32] Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, a. a. O., S. 1375; *W. Köhler*, a. a. O., S. 100.

[33] Den Hinweis verdanke ich *S. L. Gabriel*. Vgl. das Urteil in "Reports of Restrictive Practices Cases", Vol. 2, Part 6, S. 241 ff. Außerdem *W. Bierling*, Das Zement-Urteil des britischen Kartellgerichts, Wirtschaft und Wettbewerb, 1962, S. 21 ff.

[34] a. a. O., S. 120.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Sherman Acts zu belegen. Weil die Vereinigten Staaten trotz des Sherman Acts das Land mit den meisten Oligopolen, mit den größten und stärksten Trusts seien, müsse es „Gründe geben, welche auf die Konzentration (im weiteren Sinn d. Verf.) hinwirken", obwohl oder weil es gegen die Kartelle gerichtete Antimonopolgesetze gibt[35].

Dieser Schluß, der Salins These von der Unentrinnbarkeit der Konzentration stützen soll, ist von ihm zumindest nicht zureichend begründet worden. Wenn wirtschaftspolitische Bestrebungen und die zu ihrer Durchsetzung erlassenen Gesetze nicht den gewünschten Erfolg haben, braucht das nicht darauf zu beruhen, daß dieser Erfolg überhaupt nicht erreicht werden kann — wie Salin offenbar implicite unterstellt. Es kann auch die Folge davon sein, daß die wirtschaftspolitischen Maßnahmen oder die Gesetze zu ihrer Verwirklichung mangelhaft konzipiert oder mangehaft durchgeführt worden sind. So dürfte der anfängliche Fehlschlag des Sherman Acts zu erklären sein. Wenn das aber der Fall ist, ist Salins Schluß nicht richtig und kann gar nicht begründet werden. Die Konzentrationsvorgänge in den Vereinigten Staaten nach Erlaß des Sherman Acts sind 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. Dieser Weg war bei Erlaß des Sherman Acts am wichtigsten, weil damals die Konzernbildung für unzulässig erachtet wurde, und weil Verschmelzungen wegen der dafür nötigen Formalitäten schwierig zu bewerkstelligen waren. Eine Novelle des Staates New Jersey, der bald entsprechende Novellen anderer Einzelstaaten folgten, erleichterte die Verschmelzung und machte die Konzernbildung möglich. Die richtige Reaktion des amerikanischen Bundesgerichtshofes wäre gewesen, die hiermit möglich werdende Umgehung des Antitrustgesetzes nicht anzuerkennen. Statt dessen verkündete er im Urteil über den Knight-Fall 1895, monopolistische Konzernbildung und Verschmelzungen in der Industrie fielen nicht unter das Antitrustgesetz[36]. Es ist nicht zu verwundern, daß daraufhin jahrelang die Antitrustgesetzgebung von Großunternehmen und Konzernen mit Erfolg umgangen worden ist[37].

---

[35] *E. Salin,* Kartellverbot und Konzentration, Kyklos 1963, S. 180.

[36] Vgl. hierzu *H. O. Lenel,* Folgt der Konzentrationsprozeß allgemeingültigen Gesetzen? Schmollers JB, 84. Jg. (1964), S. 714 ff.

[37] Auch später war die amerikanische Gesetzgebung und Rechtsprechung immer wieder nicht konsequent genug. Vgl. hierzu *H. Kronstein,* Rechtsauslegung im wertgebundenen Recht, Eine Antrittsvorlesung, Karlsruhe 1957.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andere haben — vor allem außerhalb der wissenschaftlichen Diskussion — gegen das Kartellverbot vorgebracht, die Kartelle seien ein Schutz der kleinen und mittleren vor den großen Unternehmen, und ihr Verbot müsse deshalb diesen und damit der Konzentration zugute kommen. Dabei wird häufig nicht klar gesagt, welcher Art jener Schutz sein soll. Sollen die kleinen und mittleren Unternehmen vor ihren großen Partnern auf der anderen Marktseite oder vor ihren Konkurrenten auf derselben Marktseite geschützt werden? Das erste würde darauf hinauslaufen, daß durch Kartelle sog. Gegenmacht (*Galbraith's* countervailing power) gebildet werden soll. Grundsätzlich dürfte das möglich sein. Solche Kartelle könnten auch die Tendenzen zur vertikalen (Angliederung an den starken Kontrahenten) und horizontalen Konzentration mindern, die bei einer solchen Marktstruktur gegeben kein können. Vertikale Angliederungen sind vor allem zu erwarten, wenn die Großen ihre kleinen Partner ausbeuten. Die horizontale Konzentration kann das Ziel haben, dem großen Partner besser begegnen zu können. Doch hat man von solchen Kartellen bisher wenig gehört. Nennen könnte man die Kartelle der deutschen Waggonbauunternehmen, der Radsatzhersteller und der Kabelhersteller als Gegengewicht gegen das Nachfrageteilmonopol der deutschen Reichs- bzw. Bundesbahn bzw. -post oder das Konditionenkartell der deutschen Schuhindustrie als Gegengewicht gegen die Einkaufsverbände des Schuhhandels.

Das zweite (Schutz vor den großen Konkurrenten) ist etwas ganz anderes. Wie sollen durch das Kartell die kleinen und mittleren Unternehmen vor ihren großen Konkurrenten geschützt werden? Denkbar wären Kartelle, die nur die kleinen und mittleren Unternehmen umfassen. Praktische Fälle sind nicht bekannt geworden. *Lehnich*[38] erwähnt, daß die Erhöhung der Rentabilität durch die Kartellpreise und -konditionen die Widerstandskraft der kleinen und mittleren Kartellmitglieder stärken kann. Aber, fügt er hinzu, ebenso kann sie der Expansion der großen zugute kommen. Das letztere dürfte jedenfalls dann das wahrscheinlichere sein, wenn — wie es wohl die Regel sein dürfte — die großen Unternehmen im Kartell entscheidendes Gewicht haben und damit seine Politik zugunsten ihrer Rentabilität und ihres Wachstums beeinflussen können. Die Mehrzahl der Kartelle, von denen wir wissen, ist nicht für den Kampf mit mächtigen Konkurrenten, Lieferanten oder Abnehmern gegründet worden. Sie sollte vielmehr Marktmacht gegenüber schwächeren Wirtschaftssubjekten auf der Marktgegenseite schaffen oder verstärken. Die vorliegenden Erfahrungen, von denen Beispiele in den früheren Abschnitten gegeben wurden, zeigen außerdem, daß Kartelle häufig Konzentrationsvorgänge angeregt haben. Es besteht auch deshalb kein Anlaß, wegen möglicher, bisher nicht bekannt gewor-

[38] a. a. O., S. 204 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dener Ausnahmefälle, in denen die Konzentration gehemmt wurde, grundsätzlich den Kartellen gegenüber eine Politik des Gewährenlassens zu betreiben und ihre ungünstigen Wirkungen in Kauf zu nehmen.

Literatur: Tschierschky, S., Kartell und Trust, (1903) Berlin, Leipzig 1932². — *Liefmann*, R., Kartelle, Konzerne und Trusts, Stuttgart (1905) 1930⁸. — *Böhm*, F., Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin 1933. — *Stocking*, G. W. u. *Watkins*, M. W., Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy, New York 1946. — *Fellner*, W., Competition among the Few. Oligopoly and Similar Market Structures, New York (1949) 1965². — *Fricke*, W., Kollektivmonopole, Heidelberg 1956. — *Jahn*, G. u. *Junkerstorff*, K. (Hrsg.), Internationales Handbuch der Kartellpolitik, Berlin 1958. — *Institut für ausländisches und internationales Wirtschaftsrecht der Universität Frankfurt/M.* (Hrsg.), Kartelle und Monopole im modernen Recht. Beitrag zum übernationalen und nationalen europäischen und amerikanischen Recht, 2 Bde., Karlsruhe 1961. — *Mestmäcker*, E. J., Das Rabattkartell im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Ordo, Bd. 13 (1962), S. 233 ff. — *Miller*, J. P. (Hrsg.), Competition, Cartels and Their Regulation, Amsterdam 1962. — *Kastl*, L. (Hrsg.), Kartelle in der Wirklichkeit. Festschrift für Max Metzner zu seinem 75. Geburtstag, Köln, Berlin, Bonn 1963. — *Hoppmann*, E., Exportkartelle und Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, in: E. Schäfer (Hrsg.), Exportkartelle und Wettbewerb, Köln u. Opladen 1964. — *Newmann*, Ph. C., Cartel and Combine, Essays in Monopoly Problems, Ridgewood (N. J.) 1964. — *Hoppmann*, E., Preismeldestellen und Wettbewerb, Wirtschaft und Wettbewerb 1966, S. 976 ff. — *Hoppmann*, E., Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 179 (1966), S. 287 ff. — *Arndt*, H., Recht, Macht und Wirtschaft. The Quinine Convention of 1959—1962. A Case Study of an International Cartel, Berlin 1968. — *Sandrock*, O., Grundbegriffe des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, München 1968. — *Mestmäcker*, E. J. (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg v. d. H., Berlin, Zürich 1968. — *Zehn Jahre Bundeskartellamt*, Beiträge zu Fragen und Entwicklungen auf dem Gebiet des Kartellrechts, Köln (usw.) 1968.

Summary*

Problems of Cartels and Syndicates

Cartel-agreements can be qualified as a phenomenon of economic concentration. In this context different types of cartels and syndicates can be examined with respect to their peculiarities following a certain classification (Part II). The more important point of view seems to be the interdependence of cartel-arrangements and the process of economic concentration. The analysis of the effects cartels exert on competition and productivity reveals the relationship between cartels and concentration (Part I). It can be concluded that cartels will never be advantageous to competition whereas concentration may be under certain conditions; the same inference holds with regard to the growth of productivity. The investigation of arguments according to which a cartel-preventing policy favours economic concentration (Part III) leads to the finding that a "laissez-faire"-policy concerning cartels will be no useful a concept, as it mostly supports the process of concentration.

* Erstellt von Fräulein Diplom-Volkswirt *Ingrid Schubert*.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The Impact of International Cartels on International Trade

By *Corwin D. Edwards*, Eugene (Oregon)

The extent of private restrictions that are relevant to international trade is unknown.

Governmental sources of information are inadequate to provide this knowledge. Governmental action to prevent or control private restrictive business practices is now part of the public policy of more than two dozen countries, including most of those that are important participants in international trade.[1] It is also a part of the public policy of the European Communities. Such action provides public records about particular restrictions, though the extent of public disclosure and the scope and frequency of official action differ widely in the different jurisdictions. In a few countries and in the European Economic Community, official policy also requires that restrictive business agreements be reported, and results in publication of information, differing widely in scope, about such agreements.[2] In some countries, too, official concern about restrictive arrangements that have not been subjected to control, or cannot be so without change in the law, results from time to time in official public hearings and official public reports that provide substantial amounts of information.[3]

---

[1] Relevant laws exist in the countries listed below: Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Columbia, Denmark, Finland, France, Germany, India, Ireland, Israel, Japan, Luxemburg, Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Pakistan, Spain, Sweden, Switzerland, Union of South Africa, United States, United Kingdom. Cf. *Corwin D. Edwards,* Control of Cartels and Monopolies, Appendix A.

[2] Denmark, Israel, Norway, Sweden, and the United Kingdom require that restrictive agreements be publicly registered; but except in Norway confidential registration is permitted for a few agreements in the belief that in these instances disclosure would damage the public interest or legitimate private interests. Finland publishes only summaries of agreements, but usually attaches to them exhibits that provide substantial disclosure. Austria also publishes summaries, but these are brief and uninformative. In the Netherlands registrations are confidential, but statistical summaries of the number of agreements and of different types of restrictions are published periodically. Disclosures by the European Economic Community are also limited to statistics. See *Ibid.* pp. 57—58, and 293—294.

[3] See, for example, *International Aspects of Antitrust,* Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Senate Judiciary Committee persuant to S. Res. 191, Parts 1 and 2, 89th Congress, second session, and Part 3, 90th Congress, first session (1967).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

But in spite of this wealth of official records, the information available in such sources about the international aspects of restrictive business practices is fragmentary. Intended to protect national trade, most of the national laws are applicable to conduct only within a particular national state; and even the most ambitious of them, which are applicable to effects within a country by conduct beyond its borders, govern such conduct only so far as there are demonstrable domestic effects brought about by enterprises that do business within the country.[4]

Registration of restrictive agreements has a similar parochial orientation. Registration requirements apply to domestic restrictive agreements and, in most countries that use registration, also to agreements applicable to domestic markets but made abroad.[5] Only the United States,[6] Denmark, Germany, and the United Kingdom require registration of export agreements, and only in Denmark are export agreements placed on a public register if they contain no domestic restrictions. No country requires public registration of agreements by its enterprises that take effect in other countries. However, when an agreement includes, along with domestic restrictions that are subject to registration and public disclosure, other restrictions that are applicable to export markets or to operations outside the country, the full text of the agreement usually must be registered.

The national public registers and the public records of national official proceedings contain some information about international aspects of restriction in spite of these limitations. In the public registers this information consists of non-domestic features of agreements that have been registered because of their domestic features. In the records

---

[4] Conduct or agreement outside the country is subject to the laws of the United States; Germany (Act against Restraints of Competition, Section 98-2); the United Kingdom (Monopolies and Restrictive Practices Inquiry and Control Act, Section 10-4); and Austria (Cartel Act as Amended, Section 2). It may also be covered by the less explicit language of applicable laws in some other countries, e. g., Denmark (Monopolies and Restrictive Practices Control Act, Section 2-1) and Spain (Act Against Restraints of Competition, Section 1-1).

[5] Austria and Norway explicitly extend their registration requirements to include agreements with domestic effects that are made outside the country. Denmark, Sweden, and Finland apply their registration requirements with similar breadth; but in Finland agreements about purchase in other countries for the Finnish market are exempt from registration if the interests of Finnish consumers are not affected. The United Kingdom requires registration of an agreement made abroad only if two or more of the parties do business in the United Kingdom and if two or of more of them (not necessarily the same two) accept restrictions. See *Edwards,* Control of Cartels and Monopolies, op. cit., pp. 55—56.

[6] Such agreements must be reported to the Federal Trade Commission and must not restrict domestic trade nor independent export if they are to be exempt from the American antitrust laws. See *International Aspects of Antitrust,* op. cit., Part 3, pp. 2—4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of proceedings it consists of such disclosures about export activities or activities in other countries as were thought relevant to the domestic impact of particular restrictions.

Such incidental spill-overs of information from domestic registers and domestic proceedings seldom, if ever, provide adequate information about international cartels. Governments that provide disclosures do not simultaneously examine the various national manifestations of a restriction that exists in or affects more than one country. Instead, particular governments, each at its own pace and with its own priorities, include among their investigations some matters in which restrictive effects upon their own trade develop from broader restrictions. Each investigating government limits its inquiries to such aspects of each restriction as seem relevant to its national trading interest, obtains about these aspects such information as is within its reach, and discloses about them what is consistent with its policies and procedures. Official disclosures take place a) only in countries with restrictive practice legislation; b) only about matters that one or more of these countries has chosen to investigate; c) only about the part of these matters for which relevant information can be obtained within the jurisdiction of the investigating country; d) only about aspects of that part that affect the trade of the investigating country; e) only so far as that country does not keep secret, as a matter of policy, information about the foreign trade of its enterprises; and f) only so far as that country, in its action about restrictive business practices, employs procedures that include disclosure of relevant facts.

Similarly, the treaties of the European Economic Communities, applicable to trade between the member states, are not applicable to exports from any of those states to the outside world nor to trade among non-member countries by enterprises organized in or controlled from the Communities. Such matters are disclosed in proceedings concerned with restrictive agreements only incidentally in deciding that particular restrictions are not subject to Community control or in stating the limits of corrective measures that are applied. In the European Economic Community restrictive agreements bearing upon trade among the member states violate the treaty unless they are registered; and though a substantial proportion of such agreements remain unregistered, a considerable number of them are. But the registers are not public; and such published statistics as have been drawn from them, reflect, of course, the limitations of the territorial scope of the trade to which the underlying treaty applies.

Thus official sources, national and international, are inadequate. Some international restrictions probably escape official notice; many that are

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

known probably are known only in part; and public disclosures about what is known are certainly more limited than official knowledge.

To rely upon private sources of information about restrictive business practices has always been to incur substantial problems as to concealment, and hence as to accuracy and bias. But except in North America, where laws against cartels developed early, these problems could be overcome by observers with wide contacts and sophisticated judgment. As legislation to curb cartels has become more frequent and repressive, concealment has spread and become more intense. In 1963 I asked a European businessman who had written one of the best private accounts of pre-war cartelization to describe the changes that had taken place in the pattern that he had previously reported. He replied that one change was outstanding: "I can no longer find out". Apart from official sources, a private scholar today can do no better than piece together fragmentary information in newspapers, periodicals, and business reports, and supplement this with personal interviews in which those best informed and most trustworthy are usually least willing to talk. From such sources one can often derive hypotheses but seldom reach adequately tested conclusions. So far as an account of contemporary international cartels is not derived from official sources, it must rest in large part upon partially verified hypothesis and persuasive inference.

Because of these limitations, what follows will make no effort to estimate the current number of international cartels nor the amount of international trade that is directly controlled or indirectly affected by them. It will not even attempt to estimate the total amount of such cartelization disclosed in official public records. Official proceedings have taken place as problems arose, and often have terminated or substantially altered the practices against which they were directed. Thus much of what has been officially disclosed may not have existed simultaneously and may not exist today. Though disclosures about international cartels in cartel registers could be collated and aggregated, the resources required are too great for a private scholar; and the registers containing the information that is most relevant are not public.[7]

[7] The most directly relevant registers are those of the European Economic Community and the export agreement registers of the United Kingdom and Germany, both of which include not only bilateral agreements, but also multilateral ones. Except as to German export agreements that include domestic restrictions. these registers are not public. For a study sponsored by the United States Department of State and published by it in 1964 (*Corwin D. Edwards,* Cartelization in Western Europe), I obtained permission to include in my published statistical tabulations information about numbers of agreements and frequency of different types of restriction furnished from these confidential registers. Except as to the total number of German export agreements, statistics based upon these registers are not regularly published. In the United States exempted export agreements must cover nothing but American exports. Though statistics about these are published, the agreements are not.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Similarly, in considering the effect of cartels upon international trade, the available facts are official findings and supporting evidence about particular cartels that have been closely examined by some authority concerned with national public interest as defined by law or community public interest as defined by treaty. Beyond these there is no guide except inference from the nature of the relevant cartel restrictions as disclosed in published records of investigations, public registers, and statistical summaries thereof.

Even in the absence of quantitative estimates, there is reason to believe that cartels restricting international trade are probably fewer and weaker than they were at the outbreak of World War II.

This conclusion is justified by the fact that major obstacles to effective cartelization developed during and after that war. Those listed below probably have been the most important.

1. Political developments during the war destroyed most pre-war international cartels. Many enterprises that had been members of a cartel owed allegiance to rival belligerent states; severed connections or maintained contact precariously through members in neutral countries; and found their pre-war cartel programs, for the most part, inappropriate to the business problems incident to warfare.

2. Revival of pre-war cartels was seldom appropriate to the changed political and economic conditions of the post-war world. The division of Germany and the communization of Eastern Europe constituted major political obstacles. Post-war international trading areas were drastically altered, both by reshuffling national boundaries and by new types of nationalism and internationalism. The new nationalisms involved a) exchange controls and similar measures concerned with the balance of payments; b) enhancement of a host of "non-tariff" trade barriers, involving quotas for imports, preferences for domestic enterprises as sources of goods and services bought by governments, subsidies and tax favors for domestic enterprises exposed to foreign competition, control of the expenditure of foreign aid by recipients of it, and subjection of imported goods to many types of regulation relevant to health and safety that were inconsistent with regulations where these goods were made. The new internationalisms consisted of substantial reductions of tariffs and, among particular groups of countries, gradual reductions of other obstacles to the movement of goods, funds, and business activity across national frontiers. In addition there were rapid changes in technology, in standards of living, and in the size of centers of population. All of these changes were accompanied by, and in considerable part causes of, changes in the size and number of business enterprises and in the degree to which any group of enterprises was exposed to competition. Only cartels adapted to the changed conditions could survive; and such

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

adaptations required differences in membership, in the breadth of the trading areas to which cartelization was applied, and in the substance of cartel restrictions.

3. But post-war creation of a relevant cartel structure was difficult, except with government approval. In important countries the government had enlarged its economic functions. It operated public enterprises, regulated a larger array of private decisions, or attempted to coordinate private business activity under some kind of economic planning. This enhancement of the economic role of the state reduced the part of the economy in which cartelization was possible without governmental consent and also reduced the types of decisions that a cartel could make without governmental control or participation. Moreover, explicit governmental curbs upon cartelization, few before World War II except in North America, grew steadily after the war both in territorial reach and in substantive content. By 1970 relevant national laws were being applied in 27 countries, and international controls were operating in the European Communities and budding in the European Free Trade Association. These differed greatly in scope and in vigor of application. They covered, however, all of North America; all of non-communist Europe except Italy, Greece, and Turkey; the larger countries of Latin American except Chile; and seven countries elsewhere, including Japan. Within this broad area, an international cartel could operate only if it succeeded in concealing its activities in the jurisdictions in which the relevant official bodies would condemn them or if it so limited its conduct that it did not violate any of the numerous and varying provisions of the national laws and international treaties that were applicable to its activity. The field in which action by an international cartel is permissible and feasible has shrunk and is still shrinking.

In spite of these difficulties, cartel restrictions have been numerous in international trade during the last two decades, and still are so. This conclusion is supported by the frequency with which agreements that are the subject of corrective proceedings by governments involve either restrictions upon trade between countries or participants in two or more countries or both. It is also supported by the scattered recent statistics available from cartel registers and official reports.

In discussing the frequency and impact of international cartels, it will be convenient to divide agreements that substantially affect international trade into five classes, some of which include variant types, or sub-groups.

1. *Multinational private cartels.* Such cartels include participants, otherwise independent of one another, who do business in two or more countries and apply, in more than one country or in trade among such countries, agreed restrictions privately devised for private purposes. A

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

cartel of this class may operate in two or a few countries only (e. g., the Scandinavian countries), in a broader region (e. g., Europe), or throughout the world. Analysis of the cartel registers of five European countries indicated that in September 1963, although none of these countries required registration unless restrictions pertained either to domestic trade or to exports, 101 of their registrations were truly multinational. At about the same time, registrations with the European Economic Community included nearly 700 multipartite agreements, of which 493 had been analyzed. Among these, 135 included participants in two countries and an additional 175 participants in more than two countries —a total of 310 agreements that were multinational.[8] It is probable that some of the 101 cartels included in the national registers were also included among these 310, but instances of double-counting cannot be identified and eliminated.[9] There were, of course, multinational cartels in unascertained numbers that did not operate in the jurisdictions that required reports, and hence were not included in the foregoing totals.

The restrictions of some of EEC's 310 truly international cartels have been altered or eliminated since 1963 by modifying agreements to meet EEC's objections. EEC's objections to any cartel, international or not, were concerned only with restriction of trade among the member states; and frequently they were met by revisions that, while eliminating restrictions in such trade, left the previous provisions still applicable to the other trade of those who participated. Where an international cartel's restrictions were applicable only to exports from the Community to other parts of the world or to trade outside the Community, the Commission regarded the Treaty as inapplicable and was willing to give, upon request, "negative clearance" stating this opinion. EEC's accounts of negative clearance and corrective action illustrate these limitations, but provide no adequate basis for estimates of the number of instances in which restrictions of international scope were allowed to continue. It is doubtful that action by the European Commission has substantially

---

[8] See *Corwin D. Edwards*, Cartelization in Western Europe, (reprinted in: Foreign Trade and Antitrust Laws, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Senate Judiciary Committee, Second Session, pursuant to S. Res. 262, Part 1, 1964, pages 481—581. Page references herein are to the original publication.), *op. cit.*, pp. 21—27. For national registers, later figures are available to me only as to Germany, in which, in 1959, the number had decreased from 29 to 28. See *Kurt Markert*, Zur gegenwärtigen Situation der Exportkartelle, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, März 1970, p. 104.

[9] Some agreements may have appeared in more than one register and been counted more than once. Where only statistics are available, as for the registers of the EEC, the export cartel register of the United Kingdom, and part of the export cartel register of Germany, such duplications cannot be eliminated. The figure given does not include export agreements by enterprises in a single country.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

reduced the extent of the cartelization of international trade other than the trade between members of the Community.[10]

The restrictions in such agreements, as shown in the national registers, consisted primarily in allocation of territorial markets or of export business. The 101 registrations included 53 instances of such restriction, plus an additional nine in which either patents or trademark rights were allocated. These additional types of allocation usually result in allocation of markets *de facto*, since outside his allocated field a participant in the cartel could compete only without use of the patent or without identifying his product by its usual mark. Market allocation, whether direct or thus indirect, enables each participant, in the field of business allocated to him, to determine the amount he will sell and the price he will charge without fear of competition from the other participants. It necessarily deprives purchasers of the product of competitive protection other than what they can obtain from independent suppliers that are not parties to the agreement. When an allocation agreement is international, the independent suppliers are likely to be remote, small, or otherwise unimportant.

Next most frequent among restrictions in these national registers were provisions fixing actual or minimum prices or the ways of calculating prices There were 41 of these. When sellers agree on prices and thus eliminate price competition among themselves, they can be expected to distort decisions in their own favor, as in any one-sided decision of a matter as to which two sides have conflicting interests. Price cartels are formed to keep prices up, not to keep them down.

The next most frequent type of restriction consisted in provisions for reciprocal exclusive or preferential supply of goods. There were 27 such provisions. The effect of such an arrangement is to deprive sellers and buyers who are not parties to it of opportunity to trade with the parties, or to subject them to discriminatory terms in such trading. When such an arrangement covers the major part of the relevant trade, exclusion from it is a severe penalty, and the freedom of action

---

[10] Recent examples of action confined to application of restrictions to community trade are the revisions approved by the European Commission in national agreements in Belgium, France, and Italy, respectively, by which manufacturers of fertilizer within the country would use a joint sales agency. In each instance the revised agreement eliminated use of the agency in exports to other countries in the Community, but left it permissible in exports to other destinations. See *Bulletin of the European Communities*, July 1967, Chapter VI, section 4 and September—October 1969, Chapter V, section 13. In markets outside EEC the activities of such national export agencies are coordinated, for particular types of fertilizer, by such broader cartels as those for nitrates, potash, and phosphates. See *Markert, op. cit.*, p. 104, and *Edwards*, Cartelization of Western Europe, *op. cit.*, pp. 28—30. Unless these cartels applied restrictions that affected trade between states in the Community, however, they were not of interest to EEC. See below.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of would-be participants can be curtailed in numerous ways by any group that has the right to exclude or admit particular enterprises.

Relevant information about restriction in the registers of the EEC is less useable, both because it does not segregate multinational restrictions from those applied in a single country and because some types of restriction have been described with insufficient precision. Some categories of restriction, however, have been clearly defined. The 493 multipartite agreements included 33 instances in which territories were allocated, 77 instances in which quotas of production or sale were fixed, 57 instances of collective agreement for exclusive dealing, and 173 instances of price-fixing.

Space will permit only one example of such truly international cartels from the records of official inquiries and proceedings against them. This is the cartel for quinine and quinidine.[11] From 1913 onward, with brief interruptions, an international cartel managed from the Netherlands fixed the prices of quinine and its major derivates and of cinchona bark, established quotas for manufacture and sale of quinine and export of bark, pooled profits, limited the production of bark, and required producers of it to sell only to cartel members. An American antitrust proceeding in 1928 ended in a decree that permanently enjoined restrictions in sales in the United States and hindrances to shipment into or from the United States; but since this decree did not apply to conduct outside the United States, it merely required the cartel to complete its restriction and allocation of supply and its establishment of prices before shipments to the United States began. During the 1930's the cartel was careful to limit supplies to the United States to amounts that precluded the development of a substantial stock outside the cartel's control. During the Second World War, however, negotiations with the cartel and resort to inferior Latin American bark enabled the American government to build a substantial stockpile.

After the war, believing that the stockpile exceeded American needs, the American government decided to sell an amount that was equivalent to from one to two years' world consumption. Fearing a collapse of prices and inability to sell newly produced supplies, the cartel a) attempted to acquire control of what was sold from the American stockpile and b) elaborated its own restrictive arrangements during the period 1959—62.

---

[11] This account is based chiefly upon *Prices of Quinine and Quinidine,* Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Senate Judiciary Committee, pursuant to S. Res. 191, 89th Congress, Second Session and 90th Congress, First Session, Washington, 1966 and 1967; and the European Commission's decision against the quinine cartel (No. L 192, Official Journal of the European Communities, August 5, 1969).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

As to the American stockpile, the cartel appointed one Dutch member to be sole bidder, thus eliminating competition from cartel members. It agreed that what that member acquired would be divided in agreed percentages. (It later used the same technique in bidding for smaller stockpiles sold by other governments.) After the cartel's representative had failed to acquire the entire amount available from the American stockpile by private purchase at a very low price, it succeeded in buying most of what was available, partly by bidding at rapidly rising prices and partly by inducing the American authorities to make terms to small bidders so onorous as to be unattractive. Early deliveries from the stockpile went to Dutch and German members of the cartel. But by 1964 military operations in Asia induced the United States to freeze the stockpile, cutting off further deliveries.

The foundation of the cartel's regular operation was an export agreement, registered in Germany and made ostensibly lawful by being declared inapplicable to sales in the Common Market, the United States, and the United Kingdom. It included Dutch, German, British, and French producers of quinine. Each was assigned a percentage of total exports, and each was bound not to export to specified countries. Participants who overdelivered their quotas were to compensate those who underdelivered by buying quinine from them at prices to be stipulated by the chief signatory.

This explicit agreement was completed by an informal understanding by which prices were fixed in the United States, the United Kingdom, and the Common Market; certain preferential discounts were established; the home markets of the Dutch, German, and French members were reserved for them; sales quotas were fixed, with compensatory equalization similar to that for export quotas; and the right to make quinidine was reserved for certain producers.

Agreement to pool supplies of cinchona bark was the other principal feature of the cartel. After difficulties due to differences in the access of different members to supplies of bark, the cartel agreed early in 1961 that each member would keep its own present inventory but that future purchases, though made by each, would be made at agreed prices and would be distributed in agreed percentages by equalization purchases.

The cartel used its bark pool to keep bark prices down. Indeed, both production and exports from Indonesia and the Congo fell substantially from 1959 to 1962. Members of the cartel disputed among themselves whether or not bark prices were too low to bring forth an adequate supply, and in 1962 terminated the bark pool.

The cartel's control over quinine exports was used first to maintain prices by reducing operations while prospective sale of the American

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stockpile over-shadowed the market; then to raise prices vastly after that problem was removed. On the day in April 1964 that the United States announced that quinine would continue to be stockpiled and specified the amount of its stockpile target, important foreign producers raised their prices to American buyers by 20 percent. Successive increases during the next 19 months made American quinine prices at the end of November 1965 nearly 600 percent higher than at the beginning of 1964 and quinidine prices nearly 500 percent higher. In Europe there was a price increase of 50 percent in 1964, with subsequent large increases until mid-1966.[12]

By protecting home markets against imports, allocating exports and bark supplies, excluding some companies from making quinidine, and fixing prices, the cartel had exposed itself to proceedings under both the Community treaty and the American antitrust laws. In 1969 the European Commission prohibited the agreement and imposed fines aggregating $487,000. In 1970 a civil complaint was instituted under American law, and a suit for damages was begun against parties to the agreement by the United States. In the first American proceeding, four of the less important defendants promptly assented to prohibitory decrees against them.[13]

2. *One-country cartels that restrict foreign trade.* The most easily identified sub-group of this class consists of export cartels. Export cartels are separately reported in only three countries of Europe and North America—Germany, the United Kingdom, and the United States; but some can also be identified in the cartel registers of Denmark and Norway. In the period from 1963 to 1969 there were about 150 of them in these five countries combined. There were also more than 200 export cartels in Japan, where they are authorized by special legislation.[14] Thus, for only six countries, the total exceeded 350.

---

[12] The account of European prices comes from the Commission's decision. The percentages for the United States are based upon quotations to an American customer by one of the important German cartel members. See Hearings, *op. cit.*, p. 161. A tabulation of the average value per ounce of the imported products showed increases of slightly more than 600 per cent for quinine and 427 per cent for quinidine from the first quarter of 1964 to the fourth quarter of 1965. (*Ibid*, p. 162). The cartel explained the rising prices by shortages of supply due to shortage of bark because of an embargo of export by Indonesia. But the American Embassy in Indonesia reported that the embargo was only partial and was not effective and that supplies were abundant; and American official statistics indicated that imports of quinidine were unusually high before and during the price increases, and imports of quinine, though they showed some ups and downs, were about as high in 1964 and 1965 as in 1962 and substantially higher than in any other year since 1955.

[13] See *U. S. v. Nederlandsche Combinatie Industrie*, et al., Civil Action 70 Civ. 2079 and Civil Action 70 Civ. 2080, both filed May 21, 1970. The stipulation accepting a consent degree was filed the same day, and the decree was entered on July 8, 1970.

[14] In 1963 the relevant registrations in Europe were for the United King-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Not all export cartels are harmful to international trade. Suppliers too small individually to engage effectively in foreign trade can do so by joint sale through a cartel; yet the cartel's place in the foreign markets it serves may be too small to have significant restrictive consequences. Such instances exist among American export associations; but in many situations international merchants can enable small suppliers to reach foreign markets more efficiently than a cartel. But American experience with export associations under the Webb-Pomerene Act has included repeated instances in which such associations were formed by large enterprises that operated domestically in concentrated markets and that were individually capable of exporting[15]. In such situations an important part of the cartel's export program was often price-fixing and allocation of export business, sometimes facilitated by concentration or cartelization of much of the world supply or by ownership of foreign enterprises.[16] When members of an export cartel control a large part of domestic production, prices and quotas that they establish in export trade are likely to have restrictive impact upon their domestic trade. When they supply a large part of total sales in export markets, their restrictions may be inconsistent with undistorted operation of those markets, particularly if the rest of the supply is under concentrated control.

When the activities of an American export association result in domestic restriction or restriction of the export activities of independent exporters, they have no exemption from American antitrust laws. Indeed, in four cases associated American exporters have been prosecuted under the antitrust laws for forbidden conduct, and in ten cases the Federal Trade Commission has recommended that such associations revise their activities to eliminate such conduct. These fourteen proceedings included six instances involving improper restraint of American exports, five instances of restrictive agreement with foreign cartels or foreign enterprises, two instances of direct restraint of domestic competition, and one instance of restriction of American imports.[17]

---

dom 49, for Germany 31, for Denmark 13, and for Norway 6. (See *Edwards*, Cartelization in Western Europe, *op. cit.*, pp. 18—21). By 1969 the number of relevant German registrations had grown to 56 (See *Markert*, op. cit., p. 104). In 1965 thirty-two export associations were registered in the United States under the Webb-Pomerene Act (See *International Aspects of Antitrust, op. cit.*, Part 3, p. 32). In 1969 there were 216 export cartels in Japan. (See OECD, Annual Report on Developments in the Field of Restrictive Business Practices, February 1970, p. 36).

[15] *International Aspects of Antitrust*, op. cit., Part 3, pp. 23—30, 39—46, 224—230, 305—06, 317—18, 362.

[16] *Ibid*, pp. 50—51, 126—28, 163—64, 277—79, 304—05, 318—22.

[17] The prosecutions and recommendations are listed in *Ibid.*, p. 361.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neither the United States nor any of the other countries that authorize or tolerate export cartels makes any effort, however, to prevent such cartels from imposing upon foreign markets restrictions that would be unlawful in domestic markets. The benefits of restriction are received by suppliers domestically, and therefore are welcomed; the damage from restriction is incurred by buyers or competitors elsewhere, and therefore is ignored. This damage is often incapable of being prevented by the country in which it occurs; for countries sometimes do not perceive and often cannot prevent restrictions imposed from abroad. Whether, on balance, any particular country gains more from the restrictions its nationals impose elsewhere than it loses from the restrictions the export cartels elsewhere impose upon its nationals is, of course, uncertain, like the balance between the gains from a national tariff and the losses from the tariffs of other nations. As in the case of tariffs, however, it is probable that reciprocal action to reduce restrictions by export cartels would often be mutually beneficial to the countries undertaking it, and that it would promote international trade.

One-country cartels also include a few import cartels—for example, sulphuric acid buying cartels in the United Kingdom and Australia, a copper buying organization in France, and a steel-scrap buying agreement in Germany. Figures as to their total number are not available. Most of them appear to be efforts to attain countervailing power against selling cartels.

This class of one-country cartels includes not only agreements among exporters and among enterprises that buy foreign goods, but also various cartels of sellers that apply domestic restrictions by which imports are excluded from domestic markets. This type of restriction seldom stands alone; it usually is accompanied by restrictions designed to reduce competition among domestic sellers. Hence little effort has been made to segregate it and ascertain its prevalence. The means of excluding foreign goods usually consist of collective agreements about eligibility to do business or exclusive or preferential dealing. Such restrictions were frequent in the cartel registers in 1963. In six countries relevant types of restrictions were reported in more than 400 instances.[18] However, one cannot ascertain in how many of these restrictions foreign products or services were important as targets or significant victims of the restrictions.

3. *Alliances among Multi-national Companies.* The parties to such an agreement are a few large corporate combines, each of which is a multinational group of companies linked together by ownership and operated as a business enterprise. In this type of cartel, though agreement creates concert of action among parent companies, subsidiaries usually partici-

[18] *Edwards,* Cartelization in Western Europe, op. cit., pp. 8—18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

pate in the arrangement by conforming to instructions from the parent, and affiliates may take part also as an expression of their community of interest with other companies in the same combine. Thus the full scope and character of restrictions may not be explicit in the cartel agreement. Parties to the agreement may be few, but participants in restriction more numerous. The content of the agreement may define purposes and means of action in general terms, which are made specifically restrictive within each corporate combine in communications among that combine's affiliated corporations. In such arrangements, cartel activity and the separate activity of participating multinational enterprises may be blended into a single pattern of restriction, and the distinction between them may be blurred. The frequency of such cartels is unknown; for knowledge about them exists only in particular instances in which they have been subjected to close examination.

A striking instance of this type of cartel was examined in the American antitrust case about incandescent electric lamps, which resulted in a judicial decree in 1953.[19] But this case, in which the judicial decision covered more than 150 printed pages, was too complicated for summary as an illustration in a short article. Hence the class of cartels will be illustrated by a less complex example, that of the red phosphorus.[20]

The red phosphorus agreement consisted of an agreement reached in September, 1959, to allocate world markets. Three firms entered into the agreement: *Albright and Wilson* of the United Kingdom, *Coignet* of France, and *Knapsack-Griesheim* of Germany. The latter two produced red phosphorus in France and Germany respectively. Through a subsidiary, A & W Match, A & W was the sole producer in the United Kingdom, and through another subsidiary, Electric Production Company (Erco), the sole producer in Canada. For more than 10 years before the agreement, except for one American customer, Erco's international sales of red phosphorus had been made, in accord with a decision by A & W, through an American agent, Duff Chemical Company, which was not a manufacturer.

As a sequel to preliminary arrangements of which no full record is available, the 1959 agreement divided the world into five parts for amorphous phosphorus sales to the match industry. Of these, the first four parts were exclusive for sales by Coignet, Knapsack, A & W, and Duff, respectively. In its exclusive part each of these companies

---

[19] *U. S. v. General Electric Company*, et. al., Civil Action No. 1364, decision January 19, 1949; decree October 2, 1953. See *International Aspects of Antitrust*, Part 2, pp. 817—1020.

[20] The discussion of this cartel is derived from the Canadian Restrictive Trade Practice Commission's report, *Trade Practices in the Phosphorus Products and Sodium Chlorate Industries*, Ottawa 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

was to be protected by the others, who were either to refuse deliveries there or to quote prices there at levels proposed by the "owner". The fifth part consisted of fields in which Japanese or other outside competition was strong or rival claims were hard to reconcile. In it, all four companies were free to quote prices and seek business as they wished. Allocations were explicit by countries; in some instances specific customers were assigned to one supplier, the rest of a country's business to another. Erco, A & W's subsidiary, did not participate in the allocation agreement; but through participation by A & W and Duff, its exports were controlled thereby; and from time to time it was asked to withdraw or alter terms that might interfere with A & W's interests or the interests of one of the other companies with which A & W had an understanding.

4. *Subordination agreements.* This class of agreements consists of contracts between a single powerful enterprise and others with which it deals, by which restrictions are imposed primarily upon the latter in support of the policies of the former. Two sub-classes of such agreements are notable. Agreements of the first sub-class require distributors of a product to conform to the policies of the supplier, and may include restrictions such as exclusive purchase, operation within a defined territory, or obligation to maintain resale prices. The bearing of such restrictions upon international trade differs greatly from instance to instance according to the nature of the restrictions and the portion of the relevant supply covered by them. An exclusive distribution arrangement may induce a distributor to undertake the hard work of introducing an unknown foreign product into a national market. Conversely, it may prevent competition within a national market by suppliers of a well-known foreign product, and may thus maintain the price in the country at unusually high levels. In the recent *Grundig-Consten* case it was found that prices in France had been kept 20 percent higher than in Germany by territorial exclusivity.[21]

Agreements of the second sub-class consist of contracts for technological assistance or for licensing of industrial property rights, and impose upon the recipients of assistance or licenses restrictions upon their activities. If the restrictions associated with such contracts do no more than define the scope of what has been sold and provide for a suitable reward, no problem of cartelization arises. But such contracts often include cartel provisions. For example, they may restrict activity in which recipients do not use what they received, or may bind recipients not to obtain similar conveyances from others, or may

[21] Decision by the European Commission, No. IV-A/00004-03344, September 23, 1964, in the Official Journal No. 161, October 20, 1964, p. 2545; Decision by the Court of Justice, Cases No. 56/64 and 58/64, July 13, 1966, Recueil, Vol. XII-4, p. 429.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

forbid recipients to compete with one another or to do business except within specified territories.

International cartel arrangements of this kind appear recurrently in the legal proceedings of countries that forbid them, and are occasionally disclosed in private litigation. Little is known, however, about their prevalence. The nature and frequency of technologically based restrictions in India was disclosed in a report published in 1968 by the Reserve Bank of India. From a survey of 236 enterprises that had technical collaboration agreements with foreign companies with which they had no ties of ownership, this survey reported 169 agreements that forbade or restricted exports; 94 that restricted the source of supply of materials, plant, or machinery; 27 that restricted the pattern of production; 5 that restricted procedures in selling; and 40 that provided for a minimum royalty. The most numerous restrictions, those upon export, included 18 instances of complete prohibition, 80 instances in which exports were permitted only to designated countries, 22 instances in which exports to designated countries were forbidden, 37 instances in which a foreign firm's permission for exports was required, six instances in which exports were authorized only to a foreign firm's agents or distributors, and six instances involving other types of restriction.[22]

Appraisal of the restrictions that accompany license agreements and agreements for technical assistance requires balance between opposite undesirable possibilities. On the one hand, one does not wish enterprises that have technological knowledge to refuse to make it available to others. Refusal is probable unless the possessors can protect themselves against intensified competition by those they help. So far as, under patent laws, they possess monopoly rights to their technology, their reluctance to share these rights without some form of equivalent protection is intensified. On the other hand, one does not want restrictions that accompany patent licenses and technological assistance to be so great as to impose commercial vassalage upon recipient enterprises, reduce the possibilities for competition, and constitute functionless obstacles to international trade. Restrictions in licences and technological assistance agreements are objectionable, therefore, when they do more to restrict competition than protect the firm that grants a license or gives technical aid from being thereby exposed to intensified competition by the firm that receives it. By this standard, a considerable number of the agreements reported by the Reserve Bank of India appear to be unduly restrictive: they exclude recipients from exporting to countries in which the licensor or

[22] Reserve Bank of India, Bombay, *Foreign Collaboration in Indian Industry, Survey Report,* 1968, p. 83.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grantor of aid does not do business; control the particular distributors through which the recipient shall sell; and curtail the recipient's freedom to buy supplies where he wishes. Thus they deprive the recipient of opportunity for as full an entry into international trade as is consistent with protection of the firm that granted the license or the technical assistance.

Agreements in this fourth class are usually expressions and extentions of the policy of a powerful enterprise that initiates them. They supplement and are reinforced by the remainder of that firm's conduct and thus blend into a coherent whole. As in cartels of the third class, but even more obviously, the distinction between cartel activity and the activity of powerful single enterprises is blurred.

5. *Cartels with government aid.* This class consists of cartels that one or more governments actively assist or in which they take part. There are different varieties of governmental support: a) Certain private cartels operate with the approval, encouragement, or sponsorship and regulatory support of one or more governments, as in the case of the watch cartel that has been operated from Switzerland[23] and the mandatory cartels that still exist in Belgium and the Netherlands:[24] b) In certain cartels, government-owned enterprises are members and active participants, as in the case of the membership of the French government monopoly in the potash cartel.[25]

Support for such cartels by a particular government does not demonstrate a beneficial effect upon international trade; for a cartel aided by a government may undertake restrictions beyond those that the government desired to aid. Even when there is no such difference in the degree of restriction contemplated, government aid for a restrictive cartel, like a tariff or a governmental quota upon imports, may express support for the narrow national interest of suppliers where this is not consistent with the broader but less concentrated interest of consumers.

The case of the watch cartel illustrates the point in an instance in which the interest of suppliers was unusually important to the national economy. The watch cartel, at the time of a legal proceeding by the

---

[23] See *U. S. v. The Watchmakers of Switzerland Information Center.* The court's findings of fact and decision are reprinted in *International Aspects of Antitrust,* op. cit., Part I, pp. 571—612. The activities and policy of the Swiss government are summarized on pp. 583—7 and 611—12. After conferences between the Swiss government and the American Department of State (see *Ibid,* p. 454), the court's order was substantially modified to meet objections raised by the Swiss government. See *Ibid,* pp. 613—15.

[24] For an account of mandatory cartelization, see, as to Belgium, *Corwin D. Edwards,* Trade Regulation Overseas: the National Laws, pp. 134—41; as to the Netherlands, *Ibid,* pp. 78—82, 88—89, 94—95, and footnote 92 on page 127.

[25] See *Edwards,* Cartelization in Western Europe, *op. cit.,* pp. 29—30.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

United States, consisted of a tightly organized cartel in Switzerland of which certain American manufacturers and importers were a part. Switzerland exported 95 percent of the watches it produced. The United States was its largest export market. About four-fifths of all watches sold in the United States came from Switzerland. American manufacturers relied upon Switzerland for watch-making machinery; and those best known produced in Switzerland also, exporting either watches or parts to the United States. Under a comprehensive agreement, the producers of watches, parts, and watch-making machinery in Switzerland attempted to prevent or limit the production of watches elsewhere. They applied restrictions in various countries, but only those relevant to the United States were fully disclosed in the American antitrust decision. Exportation of watch-making machinery from Switzerland was limited by legislation that forbade exportation except with a permit, the terms for issue of which were usually determined by the cartel. The more important machinery was made available for export only under lease agreements that bound the lessee to sell no watch parts (whether or not made on the leased machines); to buy from cartel members all watch parts except those bought locally, and to refrain from all action that tended to prejudice the watch industry in Switzerland. Export of watch parts from Switzerland was similarly limited by a permit system established by law. The cartel allowed export of parts to repairmen, but otherwise allowed exports of only designated kinds of parts to designated manufacturers; and required the recipient to accept the cartel agreement, to refrain from reselling parts, to buy neither watches nor parts from independent makers, and to give no assistance to any such independent. The cartel was used in such ways as these: a) to prevent a participating American manufacturer from hiring technicians in Switzerland to work in its American factory; b) to prevent the Swiss subsidiary of a participating American manufacturer from giving technological aid to its American parent; c) to induce certain participating American manufacturers, as a condition for receipt of watch parts from Switzerland, to agree to limit their production of watches in the United States to stated proportions of their total American sales of watches, and to agree to buy watch parts only in Switzerland; d) to require permission from the cartel prior to shipment into Switzerland of any parts made in the United States; e) to exact agreements from French, German and English buyers of Swiss watch parts and lessees of Swiss watch-making machinery that they would buy watch parts only from Swiss members of the cartel and that they would not export watch parts to the United States.

The Swiss government supported the cartel by laws that had different scope at different times. In the period of the American anti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trust proceeding, this legislation consisted primarily of prohibitions of the export of watch parts and watch-making machinery without export permits, which were to be issued only after consultation with instrumentalities of the cartel or by such instrumentalities. The government retained, however, and upon occasion used, the power to authorize exports that the cartel opposed. The government also owned 37½ percent of the stock of Asuag, a corporation formed for the purpose of controlling the level of production in the Swiss watch industry by buying stock in firms that made important parts. Asuag took part in the cartel's activities, and was named as a co-conspirator in the American proceeding.

In deciding whether there was so much participation by the Swiss government in the cartel as to make the restrictions sovereign acts not subject to American law, the American court found that what the cartel did was not required by Swiss law but constituted private agreements without government compulsion, subsequently recognized as facts of economic life by the government. That the government may have approved the effects of the agreements did not, in the court's opinion, convert the arrangement into a government mandate. The Swiss government objected to parts of the court's decree in the case; and, after conferences between Swiss and American authorities, the decree was modified. The new version was regarded as acceptable by both governments and was accepted by the defendants in the case without appeal.

Many governments have come to believe that, in certain instances, unrestricted competition in international trade may be accompanied by undesirable instability of prices and production and, at times, by undesirably great pressures upon producers. But such beliefs do not justify the conclusion that government policy should serve unilaterally the interests of producing groups. Instead, as many governments have recognized through international commodity agreements in which they participated, where restriction of international trade is to replace or supplement competition, this should be done with full regard to the interests of consumers, and hence requires participation by the governments of consuming countries as well as producing ones. Neither an uncurbed private cartel nor a government reflecting the interests of the country's suppliers can be regarded as a reliable instrument to protect consumer interests. Unilateral aid for a cartel is likely, as in the Swiss watch case, to result in restrictions that damage important interests in other countries. It is increasingly likely to be met by unilateral applications of laws against restrictive practices.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration und wirtschaftliches Wachstum

Von *Karl Brandt*, Freiburg

I. Unternehmungswachstum und Wettbewerb
II. Konzentration bei größenabhängigem und größenunabhängigem Wachstum
III. Veränderungen in der Zahl der konkurrierenden Einheiten
IV. Wachstumsbedingungen der Sektoren und ihr Einfluß auf die Konzentration
V. Statistische Ergänzungen

I. Unternehmungswachstum und Wettbewerb

Auf welche Konzentrationsphänomene in diesem Aufsatz abgestellt werden soll, die Konzentration der Einkommen und Vermögen oder die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen, geht aus dem Thema unmittelbar nicht hervor. Zweifellos haben beide Fragenkreise ihre Berechtigung. Bei den Einkommensbeziehern interessiert uns ebenso wie bei den Firmen, wie unter bestimmten Wachstumsbedingungen Konzentrationsprozesse hervorgerufen werden und wie sie ablaufen, bzw. welche Wirkungen Konzentrationsvorgänge, aus welchen Gründen sie auch entstanden sein mögen, für den weiteren Verlauf des wirtschaftlichen Wachstums haben. Für keine der beiden Fragen stehen uns schon hinlänglich gesicherte Erkenntnisse zur Verfügung. Oftmals können wir nur Vermutungen äußern, die sich auf partielle theoretische Ableitungen oder unvollständige statistische Auswertungen stützen. Beiden oben genannten Fragen hier nachzugehen, würde jedoch zu weit führen. In den folgenden Ausführungen steht nur die Betriebs- und Unternehmungskonzentration zur Debatte. Einmal deswegen, weil sie zunächst angesprochen wird, wenn von Konzentration und Wachstum die Rede ist, dann aber auch, weil weder die Wachstums- noch die Wettbewerbstheorie Hintergründe und Ansatzmöglichkeiten für Konzentrationserscheinungen und Folgewirkungen genügend durchleuchtet haben. Man darf dabei allerdings nicht übersehen, daß Querverbindungen zwischen Einkommens- und Besitzkonzentration auf der einen sowie Betriebs- und Unternehmungskonzentration auf der anderen Seite bestehen. Im übrigen gehört die Einkommens- und Besitzkonzentration in ihrer Beziehung zum Wachstum in den Bereich der personellen Einkommensverteilung, der in jüngster Zeit wieder verstärkt Beachtung gefunden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat[1]. Aussagen über die Verteilung zwischen sozio-ökonomischen Gruppen ergänzen und vervollständigen die makroökonomische Verteilungstheorie, die ihrerseits, soweit die funktionelle Verteilung im Wachstum angesprochen ist, sowohl für die Einkommenskonzentration wie indirekt auch für die Unternehmungskonzentration von Bedeutung ist.

Warum die Wettbewerbstheorie und die Wachstumstheorie, jede für sich genommen, die Konzentration der Unternehmungen nicht befriedigend erklären kann, ist einfach zu begründen. Soweit in totaler Zusammenfassung mikroökonomischer Überlegungen auf allgemeine Gleichgewichtslösungen und die optimale Allokation der Ressourcen abgestellt wird und zur Modellösung auf die Prämisse der vollständigen Konkurrenz zurückgegriffen werden muß, bleibt für Konzentrationsvorgänge kein Platz. In den Partialmodellen des unvollständigen Wettbewerbs dagegen wird die Konzentration zwar nicht eliminiert, aber es stehen Quasigleichgewichte von Marktgruppen als Ergebnis wechselseitiger Aktionen voran, sie sagen wiederum nichts darüber aus, ob bestimmte Marktsituationen oder Marktformen prädestiniert für Konzentrationsprozesse sind, ob steigende Konzentrationsgrade zu Marktformenänderungen[2] führen, in welchen Bereichen die Konzentration mit Wettbewerbsbeschränkungen gleichzusetzen ist und wie alle diese Vorgänge auf das Wachstum des Sozialproduktes rückwirken.

Ähnlich geht es der makroökonomischen Wachstumstheorie. Da die Wettbewerbsintensität keine Variable der Wachstumsmodelle ist, bleibt die direkte Frage nach den Auswirkungen der Konzentration — oder genauer der Monopolisierung als Folge der Konzentration — auf das Wachstum ausgeklammert. Das heißt jedoch nicht, daß überhaupt keine Aussagen gemacht werden können. In die Modelle gehen bestimmte Wachstumsfaktoren ein, wie z. B. die Arbeitsbevölkerung, der Kapitaleinsatz, der technische Fortschritt u. a., und soweit diese durch Konzentrationsvorgänge beeinflußbar sind, ist es auch das Wachstum[3]. Es müssen hierbei jedoch die den Wachstumsmodellen zugrunde liegenden Produktionsfunktionen berücksichtigt werden. Bei limitationalen Funktionen, wie sie in den Modellen von *Harrod* und *Domar* verwandt werden, ist die Wachstumsrate von der Investitionsquote und dem marginalen Kapitalkoeffizienten abhängig. Auf die Investitionsquote wirken

---

[1] *A. Bohnet,* Zur Theorie der personellen Einkommensverteilung, Veröffentlichungen der Universität Mannheim, Bd. 19, Stuttgart 1967; *H. J. Krupp,* Theorie der personellen Einkommensverteilung. Allgemeine Grundzüge und verteilungspolitische Simulationen, Berlin 1968.

[2] Versuche in dieser Richtung unternehmen *R. Jochimsen,* Marktform und wirtschaftliche Entwicklung, Z. f. g. St., Bd. 122 (1966) und *S. Bäder,* Bestimmungsgründe für Marktformenänderungen (Diss.), Freiburg 1970.

[3] *A. L. Reuter,* Konzentration und Wirtschaftswachstum, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 29, Köln, Opladen 1967, S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verteilungsänderungen ein, Änderungen des Kapitalkoeffizienten werden durch Struktureffekte und den technischen Fortschritt erklärt. Konzentrationsprozesse sind daher in diesen Modellen nur erfaßbar, wenn sie mit Verteilungsvorgängen gekoppelt sind oder mit strukturellen Wandlungen, die im Zuge technischer Fortschritte zur Ausbildung gelangen. Wird hingegen mit der *Cobb-Douglas*-Funktion oder der CES-Funktion gearbeitet, so sind Verteilungswirkungen nicht mehr relevant, sofern nicht auf exogene Veränderungen der Produktionselastizitäten bzw. des Distributionsparameters in der CES-Funktion ausgewichen wird. Da die Wachstumsrate im „golden age" unabhängig von der Investitionsquote ist und die Stärke des technischen Fortschritts neben der Faktorvermehrung bestimmend für das Wachstum wird, bleibt nur noch der Zusammenhang zwischen technischem Fortschritt und Konzentration Problem. Insoweit ähneln sich sogar beide Modellvarianten und geben einen wichtigen Hinweis für die Problematik in der Realität, wo sich die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen im Industrialismus vor dem Hintergrund einer „technischen Konzentration" abspielt[4].

In theoretischer Hinsicht befriedigen jedoch die Modelle nicht, vor allem, was die hinter den Aggregatgrößen sich verbergenden mikroökonomischen Prozesse anbelangt. Hierbei sind in erster Linie die Antriebe zur Konzentration zu nennen und die Folgewirkungen realisierter Konzentrationsprozesse im Wettbewerb der Einheiten einer Gruppe bzw. der Sektoren und Industrien untereinander. Die neoklassische Wachstumstheorie verbaut sogar mit der Prämisse des vollständigen Wettbewerbs und der Entlohnung der Faktoren nach der Grenzproduktivität den Zugang für eine sinnvolle Konzentrationsdebatte, selbst wenn die exogene technische Fortschrittsrate letzten Endes als externer Wettbewerbseffekt deklariert wird, da die Zusammenhänge zwischen technischem Fortschritt und Konzentration abseits der definierten Modellvariablen diskutiert werden müssen. Es sind aber gerade die Fragen nach der Initiierung technischer Fortschritte, der Ausbreitungsgeschwindigkeit, der zeitlichen Verwendungsdauer usw., die geklärt werden müssen, wenn die Bedeutung des technischen Fortschritts für Wachstum und Wettbewerb voll erkannt werden soll, und wir wissen nur zu gut, wie schwierig es ist, geeignete Untersuchungsmethoden zu finden, die eine zweifelsfreie Beantwortung aller dieser Fragen garantieren.

Andererseits ist bekannt, daß die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate aus den Entscheidungen vieler Einheiten, ihren wirtschaftlichen

---

[4] *W. G. Waffenschmidt*, Technik und Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 20, II, Berlin 1960, S. 791 ff. sowie in diesem Band, S. 301 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anstrengungen und Wachstumserfolgen hervorgeht. Konzentration hat aber wiederum differenziertes Wachstum der Einheiten einer Gruppe zur Voraussetzung. Um eine theoretisch brauchbare Ausgangsbasis zu finden, müssen wir daher auf mikroökonomische Wachstumsüberlegungen zurückgehen.

Als Orientierungshilfe soll ein in Analogie zum *Harrod*-Modell entwickeltes Modell dienen, wobei im mikroökonomischen Bereich die Verwendung limitationaler Produktionsfunktionen keine Bedenken hervorruft[5].

Der Gewinn einer Unternehmung wird durch die definitorische Gleichung (1) ausgedrückt

$$G_t = x_t (p - k) \tag{1}$$

wobei G_t den Gewinn, x_t die Produktion in der Periode t, p den Preis und k die Durchschnittskosten bezeichnen.

Die Finanzierung der Investition wird durch eine unternehmerische Ersparnisfunktion ausgedrückt, wobei λ ein Gewinn-Investitionskoeffizient ist, der im Zusammenhang mit der Gewinnausschüttungsquote und dem Verschuldungsgrad zu sehen ist:

$$S_t = \lambda G_{t-1}. \tag{2}$$

Die Investitionen werden gemäß der Annahme über die Produktionsfunktion durch die Outputsteigerung und den betrieblichen Kapitalkoeffizienten c erklärt[6]:

$$I_t = c (x_t - x_{t-1}). \tag{3}$$

Mit der Gleichgewichtsbedingung

$$I_t = S_t \tag{4}$$

erhalten wir aus (1) — (3) die lineare Differenzengleichung erster Ordnung

$$x_t = \left(1 + \frac{\lambda (p - k)}{c}\right) x_{t-1} \tag{5}$$

---

[5] Vgl. *K. Brandt,* Konkurrenzprobleme im wirtschaftlichen Wachstum, Z. f. g. St., Bd. 119 (1963), S. 233 f. Ähnliche Modellstellungen sind zu finden bei *M. Byé,* Selffinanced Multiterritorial Units and their Time Horizon, Int. Ec. P., Nr. 8 (1958); *H. Albach,* Zur Theorie des wachsenden Unternehmens, in: Theorien des einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Wachstums, hrsg. v. *W. Krelle,* Schr. VfSp. (NF), Bd. 34, Berlin 1965; *G. Schmitt-Rink,* Unternehmungswachstum und -schrumpfung, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 181 (1967).

[6] Aus $I_t = c (x_t - x_{t-1})$ und $I_t = \Delta K_t$ sowie $x_t - x_{t-1} = \Delta x_t$ folgt $\Delta K_t = c \Delta x_t$, d. h. für im Zeitablauf konstantes c ist $K_t = c x_t$ Ausdruck einer limitationalen Produktionsfunktion.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit der Lösungsfunktion

$$x_t = \left(1 + \frac{\lambda (p - k)}{c}\right)^t x_0. \tag{6}$$

Hiernach ist die Wachstumsrate einer Unternehmung

$$w = \frac{\lambda (p - k)}{c}$$

abhängig von dem Finanzierungskoeffizienten λ, dem Kapitalkoeffizienten c und der Gewinnmarge $p - k$. Da c die Kapital-Output-Relation angibt, ist der Quotient $\frac{p - k}{c}$ die Gewinnrate (Rendite), und für $\lambda = 1$ expandiert die Unternehmung mit ihrer Gewinnrate.

Sehen wir von λ ab, so zeigt sich im Vergleich der Wachstumsraten der Firmen, daß die Wachstumsmöglichkeiten von den Profitraten abhängen und diese sind selbst wieder Ausdruck des Markterfolges, soweit Nachfrage, Preispolitik und die Durchsetzung einer günstigen Kostenstruktur im Wettbewerb über Gewinniveau und Gewinnposition entscheiden[7].

Mit Hilfe der Oligopoltheorie lassen sich diese Ergebnisse abstützen. Wir dürfen dabei nur nicht allein auf das Gleichgewicht der Gruppe schauen, sondern auf Veränderungen von Gleichgewichtspositionen und das Interesse der Wettbewerber, solche Änderungen herbeizuführen.

Im homogenen Oligopol muß sich bei preispolitischen Aktionen die niedrigste Offerte aus dem Bereich aller Angebote durchsetzen, wegen der Preisgleichheit sind Wettbewerbsvorteile nur durch Kostenstrukturunterschiede zu erzielen, falls nicht wegen Kapazitätsbeschränkungen einzelner Wettbewerber auch unterschiedlich große Marktanteile entstehen. Preisführer und Preisfolger müssen einen Wechsel in den Positionen am Markt herbeiführen, wenn der Wettbewerb in Bewegung bleiben soll. Die Preisfolger streben naturgemäß danach, die Vorzugsstellung des Preisführers einzuholen, von hierher entsteht ein Druck auf die Kosten mit der Tendenz zur Angleichung der Kostenstrukturen

[7] Die Beschränkung des Modells auf die Einproduktunternehmung bedeutet keine Einschränkung der Ergebnisse, da die Gewinnrate der Mehrproduktunternehmung als gewogenes arithmetisches Mittel der Gewinnraten der in das Sortiment eingehenden Produkte zu verstehen ist. Als Gewicht dient hierbei der Anteil der Ausbringung eines speziellen Produktes an der Gesamtausbringung der Unternehmung. Es ist nämlich

$$\frac{p - k}{c} = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{p_i - k_i}{c_i} \cdot \frac{x_i}{x}\right)$$

wobei allerdings vorausgesetzt werden muß, daß sowohl die Kostenzurechnung auf das Produkt x_i gelingt, als auch die Spezifizierung des produktbezogenen Kapitalkoeffizienten c_i. Vgl. *D. Brenner*, Ansatzpunkte einer Theorie der wachsenden Unternehmung, (Diss.) Freiburg 1969, S. 73.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Gewinnprofile. Vorzugsstellungen setzen voraus, daß Wettbewerber aus der Gruppe ausbrechen, und das gelingt im homogenen Markt nur mit Hilfe des technischen Fortschritts, wobei jedoch nicht außer acht gelassen werden darf, daß wegen der labilen Marktlage mit hoher Koalitionsbereitschaft zu rechnen ist oder versucht wird, den hohen Abhängigkeitsgrad der Wettbewerber durch Heterogenisierung, d. h. Marktformenänderung herabzusetzen.

Dieses Vorprellen, Sichangleichen bzw. Überholen entspricht der Wettbewerbstheorie *Schumpeters, Downies* u. a.[8], die hier auf das Oligopol übertragen wird. Sie gilt nicht nur für das homogene, sondern mit Modifikationen auch für das heterogene Oligopol, bei dem zusätzlich das Problem der Präferenzenbildung und -Beeinflussung zu beachten ist. Läßt man für das heterogene Oligopol eine Gleichgewichtszone als Lösungsraum zu[9], so können die Schnittpunkte der Reaktionsfunktionen als Untergrenze[10] der gerade betrachteten Aktionsparameter gelten. Alle Veränderungswirkungen von Kosten und Nachfrage sind dann nur auf diese Untergrenzen von Preisen, Qualitäten usw. ausgerichtet.

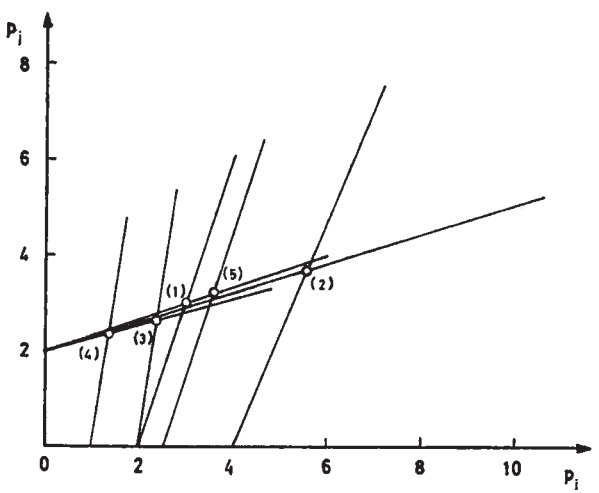


Abb. 1

[8] *J. A. Schumpeter,* Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig 1912; *J. Downie,* The Competitive Process, London 1958; *J. M. Clark,* Competition as a Dynamic Process, Washington 1961; *E. Heuss,* Allgemeine Markttheorie, Tübingen, Zürich 1965; *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, Bd. II, Marktprozesse, Tübingen 1966; *E. Hoppmann,* Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs, in: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, hrsg. v. *H. K. Schneider,* Schr. VfSp. (NF), Bd. 48, Berlin 1968.

[9] Vgl. *W. Krelle,* Preistheorie, Tübingen, Zürich 1961, S. 250 f.

[10] Über die notwendigen Einschränkungen siehe *E. Heuss,* Die Wettbe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für das Dyopol und den Preis als Aktionsparameter zeigt Abb. 1 die Reaktionsfunktionen und die Auswirkungen von Nachfrage- und Kostenänderungen eines der beiden Konkurrenten auf die minimale Preiskombination, dargestellt durch den Schnittpunkt der Reaktionsfunktionen der beiden Akteure. Zugrunde gelegt wird eine lineare Preis-Absatzfunktion

$$x_i = -ap_i + bp_j + c$$

in der x_i die Absatzmenge des Anbieters i ist, p_i der Preis dieses Anbieters und p_j der Preis des Rivalen. Für den Konkurrenten j gilt eine gleiche Funktion, die durch Vertauschung von i und j gewonnen wird. In der Ausgangslage sind die Koeffizienten a, b und die Konstante c für beide Konkurrenten gleich[11]. Bei Vernachlässigung von Kosten oder der Annahme, daß die Grenzkosten gleich null sind, erhalten wir den Schnittpunkt der Reaktionsfunktionen der Ausgangssituation (1). Für die folgenden Situationen wird die Absatzfunktion des j beibehalten, für i werden immer nur einzelne Parameter geändert. So führt eine Vergrößerung von c zur Situation (2), wobei sich die Reaktionsfunktion von j mit ändert, da die Vergrößerung der Sättigungsmenge von i die zu $x_i = 0$ gehörige Absatzfunktion von j gegenüber der Ausgangslage nach rechts verschiebt. Während jedoch für j Ausgangspunkt und Neigung der Reaktionsfunktionen faktisch unverändert bleiben und nur die Monopolpunkte als Endpunkte der Reaktionsfunktion ihre Lage ändern, treten bei i Parallelverschiebungen bzw. Änderungen in den Neigungen auf. Die Vergrößerung der Sättigungsnachfrage, ausgedrückt durch die Konstante c, bringt i größere Vorteile, da $\Delta p_i > \Delta p_j$ ist, umgekehrt ergeben sich Nachteile für i in den Situationen (3) und (4). In (3) ist der Koeffizient b, der die Stärke der Substitutionsbeziehung ausdrückt, verkleinert worden, in (4) dagegen ist der absolute Betrag von a, der die Empfindlichkeit der Nachfrage dem eigenen Preis gegenüber mißt, erhöht worden. Beides führt zu einer Senkung der Preisuntergrenzen, von der i stärker als j betroffen wird. Situation (5) bezieht sich auf die Parameter der Ausgangslage, es sind lediglich für i positive Grenzkosten in Rechnung gestellt worden[12]. Dadurch erhöhen sich für beide Konkurrenten die Preisuntergrenzen, wobei aber für i wegen der Kostensteigerung, die das p_j-p_i-Feld überlagernden Gewinnindifferenzkurven einen niedrigeren Index erhalten, so daß die tatsächliche Gewinnlage aus der Abbildung nicht ersichtlich wird. Für unsere Überlegungen ge-

---

werbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols, Anhang I. Die Preisuntergrenze beim Oligopol, in: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, hrsg. v. *H. K. Schneider*, a. a. O., S. 63 f.

[11] Für das Beispiel ist in der Ausgangssituation $a = 1$, $b = 1/2$, $c = 4$. Untersucht werden alternativ folgende Parameteränderungen: $c = 8$; $b = 1/4$; $a = 2$.

[12] Gegenüber $K'_i = 0$ in der Ausgangslage wird mit $K'_i = 1$ gearbeitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nügt es, festzuhalten, daß zur Festigung der Marktstellung die absatzpolitischen Instrumente der Nachfragebeeinflussung oder die Kostenreduzierung notwendig werden und daß beide im Zusammenhang mit dem oben geschilderten Innovations- bzw. Nachahmungswettbewerb gesehen werden müssen.

Daß gerade der Innovationsprozeß nicht nur auf Preisstellung und Kostenniveau abgestellt werden darf, ist selbstverständlich. Deswegen spielt λ in der Wachstumsformel der Unternehmung eine so große Rolle. Die Gewinnrate gibt Wachstumsmöglichkeiten an, die auch genutzt werden müssen. Weniger gewinnträchtige Firmen können bei starker Wachstumsbereitschaft durch Fremdkapitalaufnahme den Wachstumsnachteil kompensieren. Aber bei gleicher Gewinnrate zweier Unternehmungen und gleicher Ausschüttung kann eine stärkere Verschuldung der einen im Vergleich zur anderen Unternehmung nur aus erwarteten Effizienzverbesserungen abgeleitet werden, und diese sind Ausdruck des geschätzten Markterfolges technischer Fortschritte.

Mehr können jedoch auch die mikroökonomischen Wachstumsmodelle nicht hergeben, sie zeigen nur, daß die Unternehmungen im Wettbewerb mehr oder weniger stark auf Wachstum eingestellt sind. Hierbei sind bei schon getroffener Produkt- bzw. Qualitätswahl zwei Momente von Bedeutung, die Preiskomponente und die Kostenkomponente. Die Abschirmung der Firmenposition durch eine möglichst große Substitutionslücke, durch starke Bindung der Nachfrage an das eigene Produkt, geeignete Qualitäts- und Werbepolitik erlauben eine günstige Preisstellung gegenüber Konkurrenzangeboten. Läßt sich auch eine im relevanten Produktionsbereich niedrige Kostenstruktur durchdrücken, so wird von der Kostenseite her die Gewinnmarge hoch gehalten, ist auch der Kapitalkoeffizient niedrig, so ist nicht nur die Gewinnmarge, sondern auch die Gewinnrate hoch. Gruppennachfrage, Verteilung der Nachfrage auf die Unternehmungen und die Kostenstrukturen in ihrer Abhängigkeit von der verwandten Produktionstechnik bestimmen also über die Expansionsfähigkeit der Unternehmungen. Solange hierbei die Unternehmungen gleich stark expandieren, sind die spezifischen dynamischen Wettbewerbsfaktoren ausgeschaltet. Sie kommen erst bei unterschiedlichen Expansionsraten voll zur Wirkung und sind durch Wettbewerbsvorteile in der Preis- und Kostengestaltung zu erklären.

Diese Wettbewerbsvorteile wollen diejenigen, die sie gerade innehaben, schützen, die anderen abbauen oder temporär selbst in Anspruch nehmen[13]. Vor diesem Hintergrund der Differenzierung und Egalisierung spielt sich der Konzentrationsprozeß ab[14]. In welcher Form das ge-

---

[13] *K. Brandt,* Konkurrenzprobleme im wirtschaftlichen Wachstum, a. a. O., S. 223.

[14] *J. Downie,* The Competitive Process, a. a. O., S. 80 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schieht, kann generell nicht gesagt werden, solange nicht der Nachweis erbracht ist, daß die Unternehmensgröße mit der Gewinnrate einerseits und der Häufigkeit technischer Neuerungen andererseits stark positiv korreliert[15]. *Marx* nahm dies an, da nach ihm aufgrund des Ausgleichs der Durchschnittsprofitrate bei tendenziellem Fallen der Profitrate die kapitalintensiven Produktionen begünstigt sind, so daß die Akkumulation von einer Konzentration des Kapitals begleitet wird[16]. Daß auch heute noch vieles für Wettbewerbsvorteile der Großen spricht, zeigt die so viel beachtete These von *Penrose*, die auf die erfolgreiche Vergangenheit abstellt — einem *Darwin*schen Ausleseprozeß nicht unähnlich — daneben die bessere Marktverknüpfung und das größere Stehvermögen hervorhebt, die in der Tat, wenn sie wirklich auf Dauer vorliegen, im heterogenen Wettbewerb zu einer vergleichsweise hohen und wenig bedrohten Preisstellung im Sinne der oben gebrachten Wachstumsformel führen[17]. Aber es fehlt die Bestätigung dafür, daß die Begünstigung der Großen im Wachstum für alle Sektoren und zu allen Zeiten gilt. Daher müssen die besonderen Milieubedingungen der Marktgruppen und Industrien berücksichtigt werden, weil nur sie im Zusammenspiel mit den individuellen Expansionsmöglichkeiten über die Stärke auftretender Konzentrationsprozesse entscheiden.

Bevor jedoch auf diese Fragen näher eingegangen wird, müssen wir zeigen, wie denn überhaupt Konzentrationsprozesse herzuleiten sind, wenn unterschiedliche Wachstumsbedingungen in der Gruppe gelten und welche Schwierigkeiten hierbei die Messungsprobleme aufgeben.

II. Konzentration bei größenabhängigem und größenunabhängigem Wachstum

Bekanntlich sprechen absolute und relative Konzentrationsmaße auf bestimmte Formen von Positionsänderungen der Einheiten unterschied-

---

[15] Zur theoretischen Problematik dieser These siehe *H. G. Krüsselberg*, Marktwirtschaft und ökonomische Theorie, Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik, Freiburg 1969, S. 198 f.; vgl. auch die empirischen Untersuchungen von Stekler und Mansfield: *H. O. Stekler*, Profitability and Size of Firm, Berkeley 1963; *E. Mansfield*, Size of Firm, Market Structure and Innovation, J. Pol. Ec., Vol. LXXI (1963).

[16] *K. Marx*, Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie, 3. Bd., Buch III, Der Gesamtprozeß der kapitalistischen Produktion, unv. Nachdruck der Ausgabe des Marx-Engels-Lenin-Instituts, Moskau, von 1932, Berlin 1951, S. 238 f., S. 246.

[17] *E. Penrose*, Towards a Theory of Industrial Concentration, Ec. R., Vol. 32 (1956), S. 67 ff. Der Gewinn ist jedoch nach ihrer Ansicht keine Wachstumsbeschränkung, da das für das Wachstum der Firmen entscheidende Management die Finanzierungsmittel auch aufbringt, siehe hierzu *dieselbe*, The Theory of the Growth of the Firm, Oxford 1959, S. 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich an[18], je nachdem, ob die Zahl der Einheiten konstant ist oder nicht, bzw. ob die Zahl der Einheiten insgesamt groß oder klein ist. Es gibt daher kein für alle Zwecke gleich geeignetes Konzentrationsmaß. Außerdem sind Situationen denkbar, in denen z. B. absolute Maße Konzentrationsanstieg, relative Maße dagegen Konzentrationsrückgang anzeigen, wie das in Gruppen mit sinkender Mitgliederzahl und gleichzeitig stattfindender Größenangleichung der Fall ist. Hierbei fällt die Beurteilung oft schwer, selbst wenn man neben den verwandten Konzentrationsmaßen versucht andere Beurteilungskriterien (Marktposition, Marktverhalten) zu finden, um den Prozeß hinsichtlich seiner wettbewerblichen Wirkungen durchsichtig zu machen[19].

Eine weitere Schwierigkeit, die gerade für langfristige Vergleiche nicht ausgeschaltet werden kann, bietet die Wahl der Maßeinheit „Betriebs- bzw. Unternehmensgröße". Wird auf die Ausbringung abgestellt, müssen die heterogenen Produkte über Äquivalenzziffern oder monetäre Gewichtung vergleichbar gemacht werden. Wird der Umsatz zu Grunde gelegt, müssen nach Möglichkeit Preisschwankungen ausgeglichen werden und beim Faktoreinsatz entstehen um so eher Verzerrungen, je mehr der technische Fortschritt zu einer Veränderung der Faktorintensitäten führt. Trotzdem sind die zur Verfügung stehenden Maße verläßlich genug, die Tendenz von Konzentrationsänderungen anzugeben, während davor gewarnt werden muß, allein mit Hilfe eines einzigen Maßes Konzentrationsprozesse quantitativ beurteilen zu wollen, indem von einer Verdoppelung, Verdreifachung usw. der Konzentration innerhalb eines bestimmten Zeitraumes gesprochen wird, statt von einer entsprechenden Veränderung eines speziell gemessenen Konzentrationsgrades.

Was den Prozeß selbst anbelangt, ist die Aussage bei konstanter Zahl der Einheiten am leichtesten. Ist die Wachstumsrate der Einheiten von der Größe abhängig, so wachsen entweder die in der Ausgangssituation Großen oder die in der Ausgangssituation Kleinen schneller. Daß die unterdurchschnittlich Großen dauernde Expansionsvorteile haben, ist

---

[18] Hierzu insbesondere *H. Arndt* und *G. Ollenburg*, Begriff und Arten der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 20, I, Berlin 1960, S. 3 ff.; *H. Kellerer*, Zur statistischen Messung der Konzentration, daselbst; Round Table Gespräch über die Messung der Konzentration. Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Bad Kissingen 1960, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *F. Neumark*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 22, Berlin 1961 —. Vgl. auch in diesem Band die Artikel von *H. Arndt* und *G. Ollenburg* sowie von *H. Kellerer* und *E. Schaich*, S. 3 ff. resp. S. 41 ff.

[19] Mein Vorschlag, von Konzentration bereits immer dann zu sprechen, wenn bereits ein Maß Verstärkung anzeigt, ist auf Kritik gestoßen, dürfte wohl auch nicht für alle Situationen den wahren Sachverhalt richtig treffen. Vgl. *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt*, a. a. O., S. 1477; *H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration, Tübingen 1968, S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenig wahrscheinlich und findet in der ökonomischen Theorie nur dann eine Stütze, wenn für eine bestimmte Produktion ein absolutes Maximum in der Größe nachgewiesen werden kann. Für Betriebe ist das aufgrund starrer technologischer Gegebenheiten eher möglich als für Unternehmungen, die wegen der Ausweichmöglichkeiten des multiplant selbst bei Ausschalten der Konzernierung kein Größenlimit kennen, sondern allenfalls Restriktionen, die ihre Wachstumsrate begrenzen, was *Penrose* im Zusammenhang mit der Managerkapazität richtig hervorgehoben hat[20]. Bei gegebenen Wachstumsvorteilen der zuvor Kleinen finden bei Nachfrageausdehnung der ganzen Gruppe Größenangleichungen statt, die im Endzustand eine Gleichverteilung bewirken, wobei relative und absolute Maße einen Dekonzentrationsprozeß anzeigen, weil die Größenstreuung reduziert wird und gleichzeitig der Anteil der ersten m Einheiten zurückgeht, weil ihre gleichgebliebene Produktion auf eine größere Gruppenausbringung oder allgemeiner auf einen größeren Merkmerkmalsbetrag zu beziehen ist.

Umgekehrt bedingt eine überdurchschnittliche Wachstumsrate der in der Ausgangssituation großen Einheiten ein Anwachsen des Produktionsanteils der m größten Einheiten und in der Regel auch der Größenstreuung. Die Konzentration steigt, wobei vom Markt her entschieden wird, wann dieser Konzentrationsprozeß mit einer konstant bleibenden Zahl der Einheiten nicht mehr verträglich ist, weil die im Wachstum zurückbleibenden Einheiten einem Verdrängungsprozeß unterliegen, der als stärkste Komponente der Konzentration anzusehen ist.

Wachstumsvorteile der Großen werden mit Kostenvorteilen aus der Betriebsgrößendegression und höherer Effizienz als Folge realisierter technischer Fortschritte in Verbindung gebracht, sie sind daher die eigentlichen Stützpfeiler derjenigen Theorien, die von einer permanenten Konzentration im Industrialismus ausgehen. Dieser theoretische Ansatz ist so bekannt, daß eine nähere Beschreibung unterbleiben kann[21]. Nicht weniger interessant und, an den realen Phänomenen gemessen, überzeugend ist eine andere Version, die gerade derartige Wachstumsvorteile der Großen bestreitet, d. h. entweder davon ausgeht, daß temporär Wachstumsvorteile der Großen und Kleinen mehr oder weniger regelmäßig miteinander abwechseln und dementsprechend Konzentrationsprozesse von Dekonzentrationsprozessen abgelöst werden[22],

---

[20] *E. Penrose*, The Theory of the Growth of the Firm, a. a. O., S. 43 ff.

[21] Vgl. *E. Salin*, Soziologische Aspekte der Konzentration, in: Die Konzentration ..., hrsg. v. *F. Neumark*, a. a. O., S. 17. Warum diese These von der Unentrinnbarkeit der Konzentration angezweifelt werden muß, zeigt *J. H. Müller*, Konzentration und Wettbewerb, daselbst, S. 118.

[22] *J. Downie*, The Competitive Process, a. a. O., S. 80 ff. *Krüsselberg* bringt diesen Prozeß m. E. zu Recht mit der Zirkulation der Eliten im Sinne von *Pareto* in Zusammenhang. *H. G. Krüsselberg*, Marktwirtschaft und ökonomische Theorie, a. a. O., S. 228.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder aber das Wachstum generell als größenunabhängig ansieht. Die Vorstellung eines größenunabhängigen Wachstums stützt sich vornehmlich auf das Gesetz von *Gibrat*[23]. Nach ihm ist die Größe einer Unternehmung zwar von der erfolgreichen Vergangenheit abhängig, auf die später *Penrose* so großen Wert legt, aber neben der Vergangenheitsgröße wirkt nur noch eine Zufallsvariable ε, so daß gilt

$$x_t = x_{t-1}(1 + \varepsilon_t)$$

mit der Wachstumsrate

$$\frac{x_t - x_{t-1}}{x_{t-1}} = \varepsilon_t.$$

Die Wachstumsrate, oder, was dasselbe bedeutet, der Logarithmus der Größe ist von dem Zufallsterm ε abhängig, wobei über die gesamte Lebensdauer der Unternehmungen viele kleine solcher Zufallsgrößen wirksam werden, die selbst wieder gegen eine Normalverteilung konvergieren. Können diese dem Zufall unterliegenden Faktoren nur lange genug wirken, müssen die Unternehmungsgrößen einer log-Normalverteilung gehorchen und das bedeutet, daß alle Einheiten die gleiche durchschnittliche Wachstumsrate haben und bei Gruppierung in verschiedenen Größenklassen auch die Streuung der Wachstumsraten um den Durchschnitt für alle Größenklassen gleich hoch ist.

Bei gleichen Wachstumsraten haben alle Einheiten auch gleiche Fortschrittschancen, die Struktur der Größenschichtung bleibt, was die relativen Positionen anbelangt, unverändert, obwohl wegen der wachsenden Durchschnittsgröße die Streuung der absoluten Größen ansteigt. Da nach dem *Gibrat*'schen Gesetz nur die durchschnittliche Wachstumsrate für alle gleich ist, ist es mit der log-Normalverteilung verträglich, daß in jedem Größenbereich Einheiten existieren, die am Wachstumsprozeß stärker oder weniger stark beteiligt sind[24].

Nicht immer wird hierbei die Bedingung aufrecht zu erhalten sein, daß die Streuung der Wachstumsraten in allen Größenklassen dieselbe ist. Dann zeigen sich doch wieder temporäre Vorteile in bestimmten Größenbereichen, wobei aber diese Vorteile nicht eindeutig den unterdurchschnittlich bzw. überdurchschnittlich Großen zugerechnet werden können, sie liegen das eine Mal hier, das andere Mal dort, vergrößern oder verkleinern, je nachdem wo sie gerade auftreten, die Streuung

---

[23] *R. Gibrat*, Les Inégalités Economiques, Paris 1931. Zum Gesetz von Gibrat s. a. *P. E. Hart*, The Size Growth of Firms, Economica, N.S., Vol. XXIX (1962); *E. Mansfield*, Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms, AER, Vol. 52 (1962); *J. Steindl*, Random Processes and the Growth of Firms, London 1965.

[24] Vgl. dazu die empirische Studie von *P. E. Hart* and *S. J. Prais*, The Analysis of Business Concentration, J. Roy. Stat. Soc., Ser. A., Vol. 119 (1956).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwischen den individuellen Wachstumsraten und verändern von hierher den Konzentrationsgrad.

Da die Differenz in der Größe zweier Zeitpunkte bezogen auf die Ausgangsgröße das Wachstum innerhalb der durch die beiden Zeitpunkte begrenzten Periode angeben, kann auch der zeitliche Größenvergleich unmittelbar zur Beurteilung von Konzentrationsvorgängen herangezogen werden[25]. Die Methode hat den Vorteil, daß sie die Vorgänge unmittelbar in einer „Konzentrationskurve" sichtbar macht, und daß hierbei nicht nur Veränderungen global für die Gruppe als Ganzes erfaßt werden können, sondern wenigstens in kleinen Gruppen die Veränderungen jeder einzelnen Einheit. Als Nachteil muß jedoch in Kauf genommen werden, daß immer nur auf zwei Zeitpunkte abgestellt werden kann und die eventuell vorhandene differenzierte Entwicklung zwischen diesen Zeitpunkten nicht zur Darstellung gelangt.

Trägt man auf der Abszisse die Größen der n Einheiten zum Zeitpunkt t_0 ab, und ordnet ihnen als Ordinate die zugehörige Größe in t_i (im Beispiel $i = 1 \ldots 5$) zu, so besteht die Konzentrationskurve aus einem Punkt, wenn in der Ausgangslage und im Vergleichszeitpunkt alle Einheiten gleich groß sind. Bei Größenstreuung, aber im Zeitverlauf unverändert gebliebener Größe geht die Konzentrationskurve durch den 0-Punkt des Koordinatensystems und hat eine Neigung von 45°; haben alle Einheiten ein gleich starkes Wachstum, so findet keine Konzentrationsveränderung statt, die Konzentrationskurve geht ebenfalls durch den 0-Punkt des Koordinatensystems, sie verläuft bei positivem Wachstum steiler, bei negativem hingegen flacher als 45°[26].

Einige fiktive Beispiele mögen für eine Gruppe von $n = 5$ Firmen die Konzentrationskurven erläutern und den gebräuchlichen Konzentrationsmaßen gegenüberstellen. Tabelle 1 zeigt die angenommenen Größen x_i ($i = 1 \ldots 5$) für die Zeitpunkte t_0 bis t_5.

Tabelle 1

	t_0	t_1	t_2	t_3	t_4	t_5
x_1	1	2	1	2	6	6
x_2	1,5	3	2	4	5	6
x_3	2	4	3	6	4	5
x_4	2,5	5	4	6,5	3	5
x_5	3	6	5	7	2	6
$\bar{x}$	2	4	3	5,1	4	5,6

[25] *S. J. Prais,* The Statistical Conditions for a Change in Business Concentration, R. Ec. Stat., Vol. XL (1958), S. 268 f.; *K. Brandt,* Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1480 ff.

[26] Der Tangens des Winkels α mißt hierbei den Wachstumsfaktor r, aus dem sich die Wachstumsrate $w = 1 - r$ ermittelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

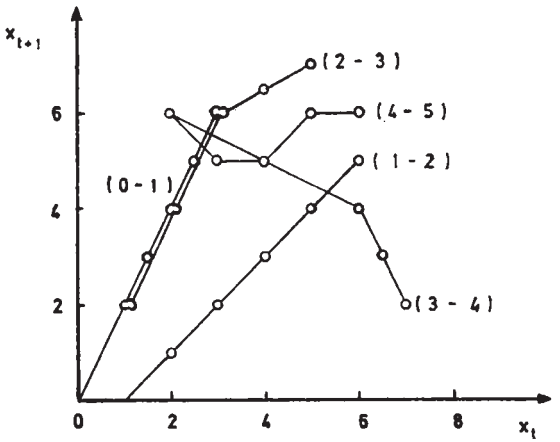


Abb. 2

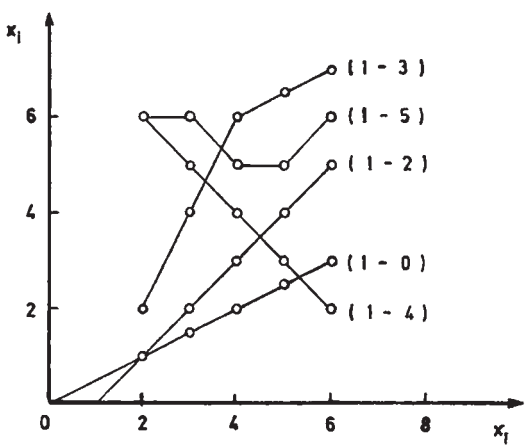


Abb. 3

Die zugehörigen Konzentrationskurven zeigen die Abb. 2 und 3. In Abb. 2 sind die fortlaufenden Veränderungen dargestellt, die die Größen in t_1 gegenüber t_0, in t_2 gegenüber t_1 usw. erfahren. Abb. 3 enthält dagegen als Ausgangsgrößen immer die Werte der Reihe t_1, denen die Werte der Reihen t_0 bis t_5 gegenübergestellt werden. Zum Vergleich wurden einige ausgewählte Konzentrationsmaße für die obigen Reihen berechnet. Sie sind in Tabelle 2 zusammengestellt worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

	t_0	t_1	t_2	t_3	t_4	t_5
s	0,707	1,414	1,414	1,855	1,414	0,490
V	0,354	0,354	0,471	0,364	0,354	0,087
$\overline{E}$	1	2	2	2,5	2	0,6
a_1	0,30	0,30	0,33	0,27	0,30	0,21
a_2	0,55	0,55	0,60	0,53	0,55	0,43
H	0,225	0,225	0,244	0,226	0,225	0,202

Hierbei bezeichnet s die Streuung, ausgedrückt durch die Standardabweichung, V ist der Variationskoeffizient, der gegenüber der Streuung auch noch die Durchschnittsgröße berücksichtigt, $V = \frac{s}{\bar{x}}$. Mit $\overline{E}$ wird die mittlere Entfernung der Einheiten gemessen, die die Summe der Größenabstände aller Einheiten zueinander in Beziehung setzt zur Zahl der Entfernungen überhaupt. Bezeichnet man mit d_{ij} den Größenabstand zwischen der Einheit i und j und ist die Anzahl der Einheiten n, so ist

$$\overline{E} = \frac{\sum d_{ij}}{\frac{1}{2}\, n\,(n-1)}\,.$$

Gegenüber diesen relativen Konzentrationsmaßen stehen mit den Anteilsziffern der m größten Einheiten

$$a_m = \frac{\sum\limits_{i=1}^{m} x_i}{X} \quad \text{mit} \quad X = \sum_{i=1}^{n} x_i$$

und $m = 1$ bzw. $m = 2$ sowie dem *Herfindahl*-Index $H = \frac{V^2 + 1}{n}$ absolute Konzentrationsmaße zur Verfügung[27].

Der Vergleich zeigt uns folgendes: Geht die Gruppe vom Zustand (0) in den Zustand (1) über, so haben sich für alle Einheiten die Größen gerade verdoppelt. Die Konzentrationskurve (0 — 1) in Abb. 2 zeigt unveränderte Konzentration mit wachsender Durchschnittsgröße an. Aus Tab. 2 ersehen wir, daß das Anwachsen der Durchschnittsgröße die Streuung erhöht, jedoch bleiben Variationskoeffizient, die Anteilquoten der m größten Einheiten und der *Herfindahl*-Index unverändert. Ledig-

[27] Bei konstanter Anzahl der Einheiten n zeigt der Herfindahlindex nur dann Konzentrationsänderungen an, wenn V eine Änderung erfährt. Da V aber ein Maß für die relative Konzentration ist, leisten in diesem Falle absolute und relative Konzentrationsmaße gleich gute Dienste.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich die mittlere Entfernung der Einheiten vergrößert sich, da bei gleicher Wachstumsrate für alle, aber Größenstreuung in der Ausgangssituation, die absoluten Abstände zwischen den Größen ansteigen.

Anders ist der Übergang vom Zustand (1) in den Zustand (2) zu erklären. Die Konzentrationskurve schneidet die Abszisse, was ein Anzeichen für Konzentrationssteigerung ist. Gleichzeitig geht aus der Abb. 2 hervor, daß alle Einheiten kleiner geworden sind, die Schrumpfungsraten sind jedoch um so niedriger, je größer die Ausgangsgröße ist und das ist der Grund für den Konzentrationsprozeß im rückläufigen Wachstum. Interessant an diesem Beispiel, daß die Streuung in beiden Streuungsmaßen, der Standardabweichung und der mittleren Entfernung der Einheiten, unverändert geblieben ist, alle anderen Maße weisen in die gleiche Richtung.

Die Zustandsänderung (2) auf (3) folgt im unteren Größenbereich der geschilderten Bewegung von (0) auf (1), Abweichungen treten nur im oberen Größenbereich auf. Da die Konzentrationskurve (0 — 1) einen unveränderten Konzentrationsgrad anzeigte, bei der Kurve (2 — 3) die flachere Neigung in den oberen Größen hervortritt, muß insgesamt das unterdurchschnittliche Wachstum der bisher größten Einheiten einen Dekonzentrationsprozeß bewirkt haben, was die in Tab. 2 ausgewiesenen Konzentrationsmaße bestätigen, wenn man von den Streuungsmaßen absieht.

In den Situationen (3 — 4) und (4 — 5) sind die Konzentrationskurven negativ geneigt. Das ist immer dann der Fall, wenn die anfangs kleinen Einheiten so schnell wachsen, daß sie die zuvor großen überholen und im Endstadium vorne liegen. Hierbei zeigt der Übergang von (3) auf den Zustand (4) einen Konzentrationsanstieg in den absoluten Maßen, mit Ausnahme des Herfindahl-Index, einen Rückgang in den relativen Maßen, da trotz der Positionsverbesserung der beiden größten Einheiten, die im Endzustand allerdings andere Einheiten als im Ausgangsstatus sind, eine Größenangleichung aller Einheiten stattgefunden hat. Der Prozeß (4) — (5) zeigt eindeutig einen Konzentrationsrückgang an, da die in der Ausgangslage Großen nicht oder mäßig gewachsen sind, während die Kleinen stark aufholten und insgesamt eine Angleichung in den Größen stattfand.

Beziehen wir die gleichen Vorgänge immer auf dieselbe Ausgangslage der Situation (1), so zeigt uns Abb. 3, welche Veränderungen in den Größenpositionen jetzt der Betrachtung zugrunde liegen. Die Situation (1 — 0) in der Abb. 3 zeigt die gleiche Struktur wie (0 — 1) in Abb. 2, nur daß in Umkehrung des Wachstumsprozesses jetzt die Schrumpfung mit gleichbleibendem Konzentrationsgrad betrachtet wird. Der Vorgang (1 — 2) ist derselbe, wie der an Hand der Abb. 2 geschilderte. Bei (1 — 3)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht die Konzentration, was die Anteile der m größten Einheiten anbelangt, zurück, da die relativ großen Einheiten langsamer als die übrigen wuchsen. Aber der Prozeß ist dadurch gekennzeichnet, daß im unteren Größenbereich x_1 bis x_3 die Wachstumsraten bei den vergleichsweise großen Einheiten am größten sind. Im oberen Größenbereich sind dagegen die Wachstumsraten um so kleiner, je größer die Größe der Ausgangslage ist.

Es findet also bereichsweise Größendifferenzierung und Größenangleichung statt, d. h. in einem Teilbereich Konzentrationssteigerung, in einem anderen Konzentrationssenkung, wobei aber die Position der größten Einheiten eine Abschwächung erfahren hat, obwohl insgesamt für die Gruppe die Größenstreuung stärker geworden ist.

Die Kurve (1 — 4) verdient gerade für kleine Gruppen besondere Aufmerksamkeit. Sie zeigt eine völlige Situationsumkehr der Größenstruktur gegenüber der Ausgangslage an. Die Kleinen sind überdurchschnittlich groß geworden, die Großen sind auf die Ausgangsgrößen der zuvor Kleinen zurückgefallen. Sämtliche Konzentrationsmaße sind unverändert geblieben. Die zugehörige Konzentrationskurve hat die Neigung — 1, sie zeigt, ebenso wie die Neigung + 1 in den schon geschilderten Fällen, fehlendes Wachstum für die Gruppe an. Die negative Neigung macht darüber hinaus deutlich, daß die konstante Gruppengröße mit stark differenzierendem positivem und negativem Wachstum der zur Gruppe gehörenden Einheiten verbunden ist. Dieser Positionswechsel der Einheiten wird durch die Konzentrationsmaße nicht erfaßt, obwohl er in kleinen Gruppen in derartigen Situationen allein als Ausdruck nicht sterilen Wettbewerbs gewertet werden muß.

In (1 — 5) liegen die Verhältnisse ähnlich. Es treten jedoch bei keiner Einheit Schrumpfungen auf. Vielmehr haben die Großen ihre Größe halten können, sie sind aber von den Kleinen eingeholt worden, teilweise sogar überholt worden. Daß wegen der Größenangleichung insgesamt Dekonzentration eintritt, ist selbstverständlich, denn die Kurvenabschnitte je zweier benachbarter Einheiten zeigen entweder eine horizontale Lage, also volle Größenangleichung, oder negative Neigung, d. h. Situationsumkehr oder eine positive Neigung von + 1, d. h. kein Wachstum für die betreffenden Einheiten. Der Dekonzentrationsprozeß ist in diesem Falle also dadurch ausgelöst worden, daß Größenangleichungen durch starkes Wachstum der unterdurchschnittlich Großen stattfanden, was natürlich bedeutet, daß der Anteil der ersten bzw. der ersten zwei Einheiten sinkt, bei gleichzeitiger Verringerung der Streuung zwischen den Einheiten.

Gerade die beiden letzten Beispiele verdeutlichen, wie schwer es fällt, aus Konzentrationsmessungen auf Wettbewerbsprozesse im Wachs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tum zu schließen. Man wird vermuten, daß im Schritt von (1) auf (4) wegen der vollständigen Situationsumkehr der Wettbewerb stärker war als im Übergang von (1) auf (5). Da wir aber nur einen Zustandsvergleich durchführen, können wir über die einzelnen Prozeßstadien, die zum Zustand (5) geführt haben, nichts sagen, und die Kenntnis dieser Zwischenstadien wäre gerade notwendig, wenn man über den Wettbewerb als Prozeß vollen Aufschluß gewinnen will. Soll die hier verwandte komparativ-statische Analyse für die empirische Überprüfung nutzbringend angewandt werden, ist die Zerlegung in möglichst kleine Zeitabschnitte zu empfehlen, da in den schrittweise erfolgenden Veränderungen der Konzentrationsgrade der Zugang zum Wachstumswettbewerb zu finden ist.

So kann man sich bei den zuletzt gebrachten Beispielen vorstellen, daß zunächst der Schritt von (1) auf (5) erfolgt und daß dieser Schritt ein Zwischenstadium anzeigt, in welchem die Assimilation der Firmen das Geschehen bestimmt. In diesem Stadium haben die Kleinen Wachstumsvorteile, aber diese Wachstumsvorteile wirken noch nicht lange oder stark genug, um die zuvor Großen zu überholen. Die Kleinen holen jedoch die Großen ein, daher ist dieser Angleichungsprozeß von Dekonzentration begleitet. Im zweiten Schritt, der von (5) auf (4) überführt, hält die Mobilität, hier verstanden als Wechsel in den Größenpositionen, an. Die in der alten Ausgangslage (1) Kleinen, die jetzt in der Situation (5) bereits dem Gruppendurchschnitt entsprechen, behalten ihre Wachstumsvorteile. Sie brechen aus der Gruppe mit relativ gleichen Größen aus, und das bedeutet natürlich ansteigende Konzentration, die jedoch, und das verdient besonders hervorgehoben zu werden, hier Folge hoher Mobilität der Firmen ist.

Gerade in kleinen Gruppen mit konstanter oder relativ konstanter Zahl der Einheiten muß daher mehr als in allen anderen Fällen neben Konzentrationsmaßen auf Mobilitätsmaße zurückgegriffen werden, um die für den Wettbewerbsprozeß entscheidenden strukturellen Wandlungen erfassen zu können. Je nach dem Zusammentreffen von hohen bzw. niedrigen Konzentrationsgraden mit hohen bzw. niedrigen Mobilitätsindizes ergeben sich verschiedene Möglichkeiten, die wettbewerblich unterschiedlich zu beurteilen sind[28]. So wird man einen Rückgang in der Konzentration bei hoher Firmenmobilität wettbewerblich günstig be-

---

[28] Diskussionsbeitrag *Brandt* zum Round Table Gespräch, in: Die Konzentration ..., hrsg. v. *F. Neumark*, a. a. O., S. 377. Einen anderen Weg schlägt Marfels vor, der auf die Bestimmung von Wachstumselastizitäten als relative Anteilsveränderung der i-ten Einheit zur relativen Veränderung des gesamten Merkmalsbetrages verweist. *C. Marfels*, Probleme der Messung der Unternehmenskonzentration, (Diss.) Berlin 1966, S. 82 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

urteilen, ja bereit sein, unter gewissen Abschwächungen dies auch noch für unveränderte Konzentration und hohe Mobilität gelten lassen. Umgekehrt sind dann ansteigende Konzentration bzw. unter gewissen Abschwächungen auch unveränderte Konzentration und niedrige Mobilität im Hinblick auf die Wettbewerbsintensität ungünstig zu beurteilen. Nun können aber auch Konzentrationsrückgang und niedrige Mobilität bzw. Konzentrationssteigerung und hohe Mobilität aufeinandertreffen. Hier wird es schwieriger, eine zutreffende Beurteilung zu finden. Im ersten Falle, der Dekonzentration bei konstanter Firmenzahl und niedriger Mobilität, wird man einen oligopolistischen Angleichungsprozeß erwarten dürfen, der der Tendenz nach auf die Gleichverteilung der Größen hinzielt, vorher jedoch bereits auf ein bestimmtes Niveau der Größenverteilung abgefangen wird und dann einen Mobilitätsindex von null erhält, d. h. keine Positionsveränderungen der Einheiten mehr kennt. Es bildet sich der sterile oligopolistische Wettbewerb heraus, der mit seiner Preisstarre oder, allgemeiner, der geringen Bereitschaft der Wettbewerber zu strategischen Verhaltensänderungen, das Quasigleichgewicht bei Wettbewerb unter wenigen mit konstanter Gruppennachfrage erklärt[29]. Im zweiten Fall, also steigender Konzentration und hoher Mobilität wird man Verdrängungsprozesse erwarten dürfen, bei denen die Überlebenden im Endzustand einen hohen Konzentrationsgrad erreichen, wobei während des ganzen Prozesses die Mobilität hoch gewesen ist, da Austritte aus der Marktgruppe den Mobilitätsindex nach oben in Bewegung setzen. Bleibt dagegen die Zahl der Einheiten konstant, so kommt der Verdrängungsprozeß trotz steigender Konzentration und hoher Mobilität nicht zur Auswirkung. Die Marktgruppe bleibt aber dauernd in Bewegung, was durch permanenten Positionswechsel angezeigt wird. Dieser ständige Wechsel in den Positionen am Markt bei gleichzeitig sich vergrößernder Streuung in den Größen oder Anteilverschiebungen dürfte aber nur möglich sein, wenn ruinöse und kämpferische Verhaltensweisen in der Marktgruppe die Oberhand gewinnen.

Wie bei den Konzentrationsmaßen gibt es auch bei den Mobilitätsmaßen unterschiedliche Ansatzpunkte. Da die Positionen in der Gruppe und ihr temporärer Wechsel erfaßt werden sollen, bietet sich als Maß ein von *König* vorgeschlagener Mobilitätsindex an[30].

Bezeichnet a_i den Anteil der i-ten Einheit am gesamten Merkmalsbetrag, also je nach dem verwandten Merkmal den Markt-, Produktions-

---

[29] Ähnlich äußert sich unter Einschluß von Elastizitätsüberlegungen *E. Heuss,* Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols, a. a. O., S. 54.

[30] Diskussionsbeitrag *H. König* zum Round Table Gespräch, in: Die Konzentration . . ., hrsg. v. *F. Neumark,* a. a. O., S. 387.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder Umsatzanteil, und ist d_i die Differenz zwischen den Anteilen der i-ten Einheit zu verschiedenen Zeitpunkten, d. h. ist

$$d_i = \left| a_{i\,(t)} - a_{i\,(t-1)} \right| ,$$

so ist der Mobilitätsindex gleich der Summe der Differenzen aller n Einheiten der Gruppe:

$$\mu = \sum_{i=1}^{n} d_i \, .$$

Der Index μ kann nicht negativ werden ,er ist gleich oder größer als null und kann den maximalen Wert von zwei nicht überschreiten:

$$0 \leq \mu \leq 2.$$

Hat μ den Wert null, so sind die Anteile aller Einheiten konstant geblieben, es ist keine Mobilität vorhanden. Der Maximalwert $\mu = 2$ tritt nur bei extremen Positionsänderungen ein, wenn alle ursprünglich zur Gruppe gehörenden Einheiten ausscheiden und andere, neu in die Gruppe oder den Markt eintretende Einheiten deren Positionen übernehmen. Bei unveränderter Firmenzahl mit denselben Einheiten ist das nicht möglich, hier zeigen bereits Werte um eins sehr starke Mobilität an.

Wir greifen zur Beurteilung der Mobilität noch einmal auf die letzten Beispiele zurück. Gehen wir vom Zustand (1) auf (4) über, so zeigt Tabelle 2 in der Spalte t_4 zwar unveränderte Konzentration an, aber der Mobilitätsindex hat mit $\mu = 0{,}8$ einen relativ hohen Wert. Vergleichen wir dagen den Zustand (1) mit (5), so weist Spalte t_5 in Tabelle 2 zwar einen Rückgang in der Konzentration aus, aber die Mobilität ist niedrig, der Wert für μ beträgt nur $\mu = 0{,}36$.

Stellen wir uns hingegen vor, daß aus der Situation (1) zunächst die Situation (5) hervorgeht, und in zeitlicher Folge aus (5) die Situation (4), so ist im Endzustand (4) der Konzentrationsgrad gegenüber der Ausgangslage (1) unverändert. Er ist im ersten Schritt von (1) auf (5) gesenkt worden, um dann wieder auf seine alte Höhe anzusteigen. Berechnen wir für beide Schritte den Mobilitätsindex, so erhalten wir für (1 — 5) den Wert $\mu = 0{,}36$ und für (5 — 4) den Wert $\mu = 0{,}27$. Bei dieser schrittweisen Zerlegung des gesamten Prozesses in zwei Stufen ist also in der ersten Stufe ein Rückgang der Konzentration mit vergleichsweise höherer Mobilität verbunden, während in der zweiten Phase steigende Konzentration von sinkender Mobilität begleitet ist. Diese Kombination haben wir oben schon für den Wettbewerb negativ eingestuft, weil der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überholvorgang die Größendifferenzierungen wieder verstärkt und damit die für den Wachstumswettbewerb typischen Vorzugspositionen neu entstehen läßt. Er ist aber für den dynamischen Wettbewerb insgesamt notwendig, da er, wie wir wissen, die Antriebe zum Fortschritt stimuliert.

III. Veränderungen in der Zahl der konkurrierenden Einheiten

Bei den bisher verwandten Beispielen wurde auf eine konstante Firmenzahl abgestellt und nur gelegentlich darauf verwiesen, daß Eintritte in die Gruppe und Austritte aus derselben im Zusammenhang mit dem Absatz- oder Nachfragewachstum der Gruppe starken Einfluß auf die Konzentration haben müssen. Während bei konstanter Zahl der Einheiten die Konzentration vom Wachstum der Einheiten im Vergleich zum Wachstum des gesamten Merkmalsbetrages der Gruppe abhängt, bzw. wenn die Gruppe kein Wachstum hat, von der Möglichkeit einzelner Einheiten trotzdem weiter zu wachsen, d. h. sich auf Kosten anderer Einheiten dominante Positionen zu verschaffen, muß nunmehr berücksichtigt werden, ob die Zahl der Einheiten wächst oder schrumpft und wie diese Veränderung in der Zahl der konkurrierenden Einheiten in Verbindung steht zur Entwicklung der Produktion, des Absatzes oder Umsatzes der ganzen Gruppe. Hierbei sind offenbar zwei Situationen im Hinblick auf historische Marktentwicklungen besonders wichtig. Erstens ist jener Prozeß zu nennen, bei dem die Gruppe kein Wachstum zeigt, aber durch Eintritt neuer Einheiten die marktrelevanten Größen der alten Einheiten verkleinert werden oder umgekehrt Einheiten zum Austritt gezwungen werden, wobei ihr bisheriger Gruppenanteil den Überlebenden zufällt. Als zweite Möglichkeit ergibt sich die expandierende oder schrumpfende Gruppe mit variabler Zahl, wobei sowohl Eintritte wie Austritte zu berücksichtigen sind, also je nach den besonderen Bedingungen die Gruppe konzentrationsbedroht ist oder nicht.

Am einfachsten zu behandeln sind natürlich solche Fälle, bei denen alle Veränderungen im Gruppenumfang und Gruppengefüge allein von den eintretenden bzw. austretenden Einheiten ausgelöst werden. Das ist gleichbedeutend mit der Annahme, daß die alten Einheiten ihre einmal erreichte Größe beibehalten, während der gesamte Merkmalsbetrag der Gruppe sich verändert. Ob und in welchem Ausmaß Veränderungen des Konzentrationsgrades eintreten, ist abhängig von der Durchschnittsgröße der eintretenden bzw. austretenden Einheiten und der Größenstreuung in dieser Teilgruppe. Sind z. B. in der Gruppe der newcomer Durchschnittsgröße und Streuung gleich den Werten der Ausgangsgruppe, dann bleibt die relative Konzentration unverändert, da der Variationskoeffizient keine Veränderung erfährt. Die absolute Konzen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tration ändert sich hingegen, sie sinkt, da mit dem Wachstum der Gruppe die zuvor dominanten Firmen nur ihre Größe, nicht ihren Anteil halten konnten und allenfalls einer der newcomer in die Gruppe der Dominanten vorstoßen konnte. Deutlich bringt diese Abnahme der absoluten Konzentration der *Herfindahl*-Index zum Ausdruck, da bei konstantem V mit wachsendem n der Quotient H kleiner werden muß. Mit umgekehrtem Vorzeichen sind entsprechend Austritte zu beurteilen.

Daß die zu- oder abgehende Teilgruppe die gleiche Struktur wie die Gesamtgruppe hat, wird nur in wenigen Ausnahmefällen zutreffen. Zeigen die Zu- oder Abgänge keine Streuung, so entscheidet allein die Größe, in der die Gründungen bzw. Abgänge erfolgen und ihre Zahl im Vergleich zur bisherigen Gruppengröße. Hierbei wird die relative Konzentration um so mehr gesenkt (bei Austritt gehoben), je stärker die Zugänge (Abgänge) in den mittleren Größen sind, gleichzeitig weist die Veränderung der absoluten Konzentration in dieselbe Richtung[31]. Anders, wenn Gründungen oder Austritte zu den extrem kleinen oder großen Einheiten stoßen. In beiden Fällen wird die Streuung vergrößert, die größere Ungleichheit verweist auf ein Ansteigen der relativen Konzentration. Während jedoch auch bei Neueintritt kleiner Einheiten durch das Anwachsen des gesamten Merkmalsbetrages eine Anteilsverkleinerung der größten Einheiten, die ja selbst nicht wachsen, zu verzeichnen ist, ist das bei Neueintritt extrem großer Einheiten nicht der Fall, wenn wenigstens eine der eintretenden Einheiten eine alte große Einheit aus ihrer Position verdrängen kann. Für die Gesamtbeurteilung muß allerdings auch hier wieder auf die Bedeutung der Mobilität verwiesen werden[32].

In der Regel werden die Eintritts- und Austrittsgruppen Größenstreuung aufweisen und die Veränderung des Merkmalsbetrages der Gruppe wird nicht allein durch die eintretenden oder ausscheidenden Einheiten bestimmt sein, da die alten Einheiten weiter wachsen oder schrumpfen. Hier ist die Beurteilung schwieriger. Sind beispielsweise die Durchschnittsgrößen der Ausgangsgruppe und der Eintrittsgruppe (Austrittsgruppe) einander gleich, ist aber die Streuung der Eintreten-

---

[31] Einer Konzentrationsabschwächung durch Neugründung stellt sich allerdings im Wachstum eine Barriere entgegen, als mit wachsender Durchschnittsgröße mit stärker werdenden Zugangsbeschränkungen gerechnet werden muß. *J. H. Müller*, Konzentration und Wettbewerb, a. a. O., S. 130. Ähnlich äußert sich Wittmann bezüglich Finanzierungsbeschränkungen, *W. Wittmann*, Konzentrationsprobleme in der Betriebssphäre, in: Die Konzentration ..., hrsg. v. *F. Neumark*, a. a. O., S. 277.

[32] Zum Zusammenhang Mobilität und Ein- bzw. Austritt, gemessen durch den Zu- bzw. Abgang bei den größten Unternehmungen siehe *M. Neumann*, Kapitalbildung, Wettbewerb und ökonomisches Wachstum, Berlin, Heidelberg, New York 1968, S. 181.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den kleiner (der Austretenden größer) dann wird insgesamt eine Angleichung erzielt, wie umgekehrt bei gleichen Streuungen in der Zugangsgruppe (Abgangsgruppe) und der Ausgangsgruppe aber unterschiedlichen Durchschnittsgrößen die Streuung in der gesamten Gruppe steigt (sinkt), während für die absolute Konzentrationsveränderung hierbei keine allgemein gültigen Aussagen gemacht werden können, da die Vergrößerung der Streuung im Eintrittsfalle (Verkleinerung im Austrittsfalle) von einer wachsenden Zahl der Einheiten (sinkende Zahl im Austrittsfalle), begleitet ist, so daß im Herfindahl-Index entgegen gerichtet wirkende Kräfte zum Ausdruck kommen.

Wenn bei steigender Firmenzahl die Konzentration absolut gemessen ansteigt, so kann man demnach davon ausgehen, daß die angestiegene Größenstreuung (Variationskoeffizient) stärker wirkt als die Vergrößerung der Zahl der Einheiten. Umgekehrt sinkt die Konzentration, wenn die Streuungszunahme durch den Zuwachs in der Zahl der Einheiten überkompensiert wird, jedenfalls solange auf den Herfindahl-Index als Maß abgestellt wird, wohingegen für die Anteilmessung der m größten Einheiten andere Aussagen gelten können.

Wir sehen dies an dem folgenden Beispiel. In Tab. 3 sind wieder die Größenverteilungen für verschiedene Situationen t_0 bis t_2[33] angegeben, die Firmenzahl n wächst, wobei einmal der Merkmalsbetrag der Gruppe nicht mitwächst, während er das andere Mal ebenfalls eine Ausdehnung erfährt. Im Beispiel ist mit x_j $(j = 1, 2)$ die Größe der als gleich groß gedachten ersten beiden Einheiten angegeben, mit x_k $(k = 3 \ldots n)$ die Größe einer Einheit des Restes, wobei aus Vereinfachungsgründen auch hier gleiche Größe für alle Einheiten der Restgruppe unterstellt wird.

Tabelle 3

	t_0	t_1	t_2	t_3
n	5	10	10	10
x_j	9	9	18	24
x_k	4	1,5	3	1,5
Σx	30	30	60	60

Im Übergang von t_0 auf t_1 verdoppelt sich die Anzahl der Einheiten, der (Produktions-)Umfang der Gruppe bleibt unverändert. Da die beiden ersten Einheiten ihre Größe beibehalten, kann dies nur auf Kosten des Restes gehen, dessen Durchschnittsgröße sinkt von 4 auf 1,5 ab. Betrach-

[33] Die Größenverteilung in t_3 wird weiter unten erklärt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten wir dagegen den Übergang von t_0 auf t_2, so ist nicht nur die Zahl der Einheiten, sondern ebenfalls auch der Umfang der Gruppe gestiegen. Das Beispiel ist so gewählt worden, daß t_2 gegenüber t_1 unter gleichen Wachstumsbedingungen für alle Einheiten steht, so daß t_2 gegenüber t_1 einen unveränderten Konzentrationsgrad anzeigt. Gegenüber t_0 geht aber t_2 aus einem anderen Prozeß hervor, da nicht nur die Größe der ersten beiden Einheiten verdoppelt wurde, sondern der Gesamtmerkmalsbetrag auch. Bei einer Verdoppelung der Zahl der Einheiten insgesamt, ist dies wiederum nur möglich bei Größenreduzierung einer jeden Einheit des Restes. Der Vergleich der Konzentrationsmaße, die in Tab. 4 wiedergegeben sind, ist aufschlußreich.

Tabelle 4

	t_0	t_1	t_2	t_3
V	0,41	1	1	1,5
a_2	0,6	0,6	0,6	0,8
H	0,23	0,2	0,2	0,33

Die gestiegene Zahl der Einheiten hat in beiden Fällen die Konzentration, gemessen im Anteil der beiden größten Einheiten, unverändert gelassen, wohingegen die relative Konzentration, gemessen durch den Variationskoeffizienten, angestiegen ist, aber die Konzentration, ausgedrückt durch den *Herfindahl*-Index, hat sogar eine Senkung erfahren. Wie ist das zu erklären?

Wenn der Anteil der m größten Einheiten bei gestiegener Zahl der Einheiten gleich bleibt, so kann die Position der Restgruppe im Vergleich zum Marktpotential der Führungsgruppe doch gestärkt worden sein. Vergleichen wir jedoch die absoluten Zahlen miteinander, so sehen wir aus dem Beispiel, daß auch diese Relation unverändert geblieben ist, da die zwei größten Einheiten in t_0, t_1 und t_2 immer das 1,5fache der Ausbringung der Restgruppe für sich verbuchen können. Trotzdem eröffnet sich hier ein neuer Problemkreis, wenn man auf das zahlenmäßige Gewicht der Restgruppe abstellt, das sich im Beispiel von $\frac{3}{5}$ auf $\frac{8}{10}$ verbessert hat. Dieses Gewicht der Teilgruppen berücksichtigt *Marfels* im Vergleich mit den Anteilziffern der m größten Einheiten. Er teilt die Konzentration in zwei Komponenten auf. Den Anteil der m größten Einheiten nennt er die „Dominanzkomponente", der er die auf die Größe des Restbereiches und die Zahl der Einheiten zugeschnittene sog. „Streuungskomponente" gegenüberstellt. Beide zusammen erklären nach ihm erst die Konzentration. Bei konstanter Firmenzahl sind beide Kom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ponenten einander entgegen gerichtet, steigt die eine, muß die andere sinken[34]. Es gibt aber auch Situationen, wo der Anteil der m größten Einheiten konstant bleibt, aber die Anzahl der Firmen ein Ansteigen der „Streuungskomponente" mit sich bringt, Prozesse, wie sie den Beispielen der Tabelle 3 entsprechen, und solche Vorgänge will *Marfels* in ihrer Gesamtwirkung noch als Dekonzentration ansprechen[35].

Der Anteil a_m ist auf Werte $\frac{m}{n} \leq a_m \leq 1$ beschränkt, wobei $\frac{m}{n}$ die Gleichverteilung anzeigt und um so näher an Null heranrückt, je größer n ist. Als Ausdruck für die „Streuungskomponente" verwendet Marfels das Verhältnis des Anteils der Restgruppe zum Anteil der m größten Einheiten also den Quotienten $\frac{1 - a_m}{a_m}$, wobei er aber, um das Gewicht der Firmenzahl zum Ausdruck zu bringen, die Anteile am Merkmalsbetrag mit den Anteilen der beiden Teilgruppen an der Zahl der Einheiten gewichtet und die Werte auf den Bereich [0,1] normiert[36]. Wir wollen diese normierten Werte mit a^*_m bezeichnen. Bei konstanter Firmenzahl n gehört zu jedem Wert von a_m ein bestimmter Wert a^*_m, d. h. es läßt sich eine andere als die oben verwandte Art von Konzentrationskurve gewinnen, die mit $a_m = 1$ und $a^*_m = 0$ den stärksten mit $a_m = 0$ und $a^*_m = 1$ den schwächsten Konzentrationsgrad anzeigt. Für variables n erhalten wir eine Schar solcher Kurven. An diesen Kurven zeigt steigendes a^*_m an, daß die Konzentration gesunken ist, und zwar weil der Anteil der Restgruppe gegenüber den m größten Einheiten gestiegen ist, oder weil die Anzahl der Einheiten größer geworden ist.

Die den Werten der Tabelle 3 entsprechenden Konzentrationskurven für $n = 5$ und $n = 10$ Einheiten sind in Abb. 4 wiedergegeben. Im Übergang von t_0 auf t_1 bzw. t_2 ist a_m $(m = 1, 2)$ unverändert geblieben, aber die wachsende Zahl der Einheiten hat eine Steigerung von a^*_m bewirkt, die nach Marfels über die „Streuungskomponente" oder die Verstärkung der Position des Restes, wie wir besser sagen sollten, die Konzentration

[34] C. *Marfels*, a. a. O., S. 41. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei bemerkt, daß die Streuungskomponente im Sinne von Marfels nicht auf statistische Streuungsmaße zur Erfassung der relativen Konzentration hinausläuft.

[35] C. *Marfels*, a. a. O., S. 58.

[36] Bezeichnen wir die gewogene Anteilquote des Restes mit A^*_m, so gilt:

$$A^*_m = \frac{(1 - a_m)\,\frac{n - m}{n}}{a_m\,\frac{m}{n}} = \frac{(1 - a_m)\,(n - m).}{a_m \cdot m}$$

Die Normierung auf Werte zwischen null und eins wird erreicht, indem man von A^*_m auf a^*_m übergeht, mit

$$a^*m = \frac{A^*_m}{A^*_m + 1} = \frac{(1 - a_m)\,(n - m)}{(1 - a_m)\,(n - m) + a_m \cdot n}\,,$$

vgl. C. *Marfels*, a. a. O., S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

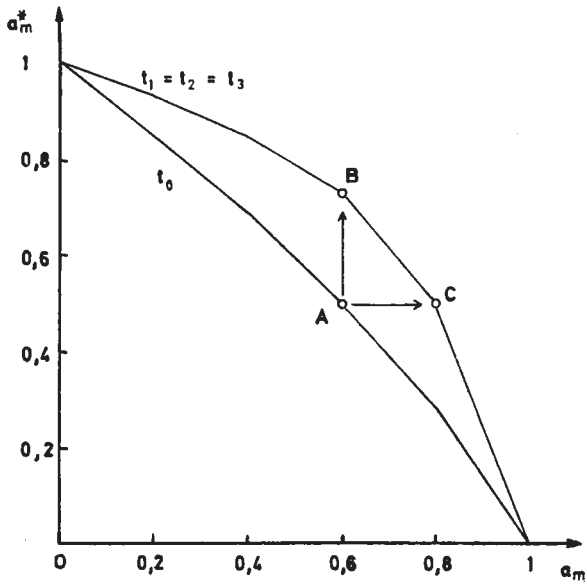


Abb. 4

rückläufig werden läßt, ein Vorgang, der sich, wie wir gesehen haben, im *Herfindahl*-Index unmittelbar niederschlägt. In der Abbildung ist diese Bewegung durch $A \rightarrow B$ gekennzeichnet. Der Übergang von t_1 auf t_2 läßt die Situation unverändert, es bleibt also für alle möglichen Fälle, den Übergang von t_0 auf t_1 oder t_1 auf t_2 oder t_0 auf t_2, der Punkt B der Abb. 4 relevant. Was ist nun für die Situationsveränderung von A nach B bedeutungsvoll? Offensichtlich letzten Endes wieder die Mobilität der Einheiten, da ja die m größten Einheiten ihren Anteil halten konnten und sowohl Situation t_1 wie auch noch t_2 gegenüber der Situation t_0 für jede einzelne Einheit der in t_0 schon vorhandenen Einheiten der nicht dominanten Teilgruppe eine Verringerung der Größe nachweist. Die Positionsstärkung der m größten Einheiten ist also nur durch den Neueintritt verhindert worden, wenngleich auch zu Lasten der schon vorhandenen kleinen Einheiten. Aus dem Neueintritt resultiert auch vorwiegend die hohe Mobilität, der Mobilitätsindex hat für den Übergang von A nach B den Wert $\mu = 0{,}5$, obwohl nicht extrem hoch, kommt ihm als Ausdruck für die Eintrittswirkung neuer Einheiten hier große Bedeutung zu, denn selbst derjenige, der *Marfels*' Komponentenzerlegung der Konzentrationsvorgänge nicht folgen will, wird zugeben müssen, daß Situation A und B nun einmal nicht gleich zu beurteilen sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es würde zu weit führen, alle denkbaren Fälle wechselnder Zahl der Einheiten in ihrer Konzentrationswirkung bei konstantem, wachsendem oder schrumpfendem Merkmalsbetrag darzustellen. Wir wollen vielmehr die Situation A nur noch mit einer fiktiven Situation C vergleichen. Sie unterscheidet sich von der Situation B dadurch, daß die Konzentration, gemessen durch a_m, ansteigt, während im Vergleich zur Ausgangslage A nunmehr a^*_m konstant gehalten wird. Die Reihe der Größen, die diese Situation hervorbringt, entspricht beispielsweise der Spalte t_3 der Tabelle 3. Gegenüber der Ausgangslage t_0 ist die Zahl der Einheiten, wie in t_1 und t_2 auch, verdoppelt worden. Außerdem ist wie in t_2 der gesamte Merkmalsbetrag im gleichen Ausmaße wie die Zahl der Einheiten gewachsen. Jedoch haben jetzt die beiden größten Einheiten ihren Produktionsanteil vergrößern können, der Konzentrationsgrad ist auf $a_m = 0{,}8$ gestiegen. In Tab. 4 sehen wir, daß dieser Vorgang der Anteilverbesserung der m größten Einheiten, gleichgültig ob auf gleichzeitiges Wachstum der Gruppe abgestellt wird (Situation t_3 gegenüber t_0) oder nicht (Situation t_3 gegenüber t_2) mit gleichgerichteten Veränderungen der übrigen Konzentrationsmaße verbunden ist. Natürlich macht der Übergang von A nach C deutlich, daß steigende Konzentration auch bei hoher Mobilität eintreten kann, der Mobilitätsindex beträgt immerhin $\mu = 0{,}65$, aber er ist größer als im Übergang von B auf C, wo μ nur 0,4 ausmacht, und nach dem zuvor Gesagten ist der Situationswechsel von B auf C ungünstiger zu beurteilen als der von A auf C, da im ersten Falle auch noch a^*_m eine Absenkung erfährt.

Die Überlegungen an Hand der obigen Konzentrationskurven zeigen, daß auch bei wechselnder Zahl der Einheiten die Verwendung relativer Konzentrationsmaße neben den absoluten ihre Bedeutung behält, und daß immer wieder nebenher auf andere Beurteilungskriterien zurückgegriffen werden muß, wenn ein hinlänglich genaues Bild der Vorgänge gewonnen werden soll. Im Vergleich der Konzentrationskurven ergibt sich deutlich, daß bei unveränderter „Streuungskomponente" a^*_m steigende Zahl der Einheiten immer auch steigende absolute Konzentrationsgrade mit sich bringt, und unveränderte Konzentrationsgrade bei steigender Zahl der Einheiten nur mit steigenden a^*_m-Werten verträglich sind. Für sinkende Betriebs- oder Unternehmungszahlen gelten genau die umgekehrten Ergebnisse. Da die Fusion das Aufsaugen einer Einheit durch eine andere darstellt, lassen sich Fusionsvorgänge mit denselben Methoden erfassen, wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß für die überlebenden Einheiten ein Wachstum vorgetäuscht wird, das in Wirklichkeit nicht als „intensives" Firmenwachstum existiert, während das Wachstum der Gruppe richtig die tatsächliche Vermehrung des Merkmalsbetrages der Gruppe erfaßt. Daß Fusionsvorgänge gleichzeitig relativ hohe Mobilitätsindizes hervorbringen, da die sterbende

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einheit in die Größenklasse null zurückfällt und die überlebende das Potential der sterbenden Einheit als einmaligen Wachstumsschub ausweist, sei nur am Rande vermerkt.

Viel schwieriger ist es für Konzentrationsuntersuchungen auf Unternehmungsebene, die Konzernierungsvorgänge im Wachstumsprozeß der Firmen mit zu erfassen, da sie Teil des Konzentrationsprozesses sind. Sie verschließen sich den hier behandelten Methoden, es sei denn, man würde jede Mehrheitsbeteiligung als Fusion werten, was nicht gerechtfertigt erscheint, so daß eine gesonderte Konzernwirkungslehre, die auf die wirtschaftlichen Folgen der Konzernbildung abstellt, gefordert werden muß, ähnlich wie bei den Kartellen, die eigene theoretische Problemkreise aufgeben und im Hinblick auf Konzentrationsvorgänge ebenfalls besonders zu behandeln sind, trotz mancher Ähnlichkeiten, die gegenüber der Konzentration wachsender selbständiger Einheiten bestehen mögen[37].

IV. Wachstumsbedingungen der Sektoren und ihr Einfluß auf die Konzentration

Es wurde schon zum Ausdruck gebracht, daß zur Erklärung von Konzentrationsprozessen auf die besonderen Entwicklungsbedingungen einer Industrie oder Marktgruppe zurückgegriffen werden muß, da ein dauernder Wachstumsvorteil der großen Einheiten in allen Sektoren historisch nicht nachgewiesen werden kann. Die Konzentrationsvorgänge sind also industriespezifisch zu sehen. Wenn in einer Industrie die Durchsetzung optimaler Techniken zum Großbetrieb zwingt, so ist das zunächst technische Konzentration, die über die wirtschaftliche Konzentration so gut wie nichts sagt, wenn man nicht die ökonomischen Entwicklungsbedingungen des betreffenden Sektors, vor allem auch im Vergleich zu anderen Sektoren berücksichtigt. Die Ausdehnung der technisch optimalen Größe und ihre Aufnahme durch die Unternehmungen ist gleichbedeutend mit einem Anheben der Durchschnittsgröße der Industrie, zu einem Konzentrationsanstieg kommt es dabei nur, wie wir gesehen haben, wenn nicht alle Einheiten mithalten können. Das ist zwingend der Fall, wenn die Nachfrage der Industrie konstant bleibt, so daß weniger Einheiten zur Versorgung der Nachfrage ausreichen. Bei wachsender Nachfrage ist das hingegen nur möglich, wenn unterschiedliche Wachstumsraten der Einheiten die Streuung um die Durchschnittsgröße verstärken, trotz wachsender Industrienachfrage Verdrängungs-

[37] Zur Domination im Kartell siehe *D. Eckel,* Das Kartell, Ein Modell der Verhaltenskoordination, Berlin 1966, S. 290; über Kartellwirkungen und Konzentration *H. König,* Kartelle und Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt,* a. a. O., S. 319 ff. sowie *H. O. Lenel,* Die Problematik der Kartelle und Syndikate, in diesem Band, S. 185 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

prozesse vorhanden sind und/oder die großen Einheiten auch die schnell wachsenden sind und in monopolistischer Abschirmung der von ihnen verwandten technischen Verfahren Marktanteilvergrößerungen gewinnen können. Es ist jedoch nicht anzunehmen, daß die Bedingungen in allen Phasen der Marktabwicklung die gleichen sind, so daß die Entwicklungsphasen einer Industrie mit ins Spiel gebracht werden müssen.

Die Behauptung, daß das industrielle Wachstum das Unternehmungswachstum beeinflusse und von hierher auf die Konzentration einwirke, darf nicht mißverstanden werden. Das Wachstum der Industrie geht natürlich aus dem Wachstum von Unternehmungen, d. h. der Erweiterung bestehender oder Gründung neuer Unternehmungen hervor[38]. Aber die Bedingungen für das Wachstum in der Gruppe sind unterschiedlich, je nach der Entwicklungsphase, in der sich die Gruppe in bezug auf bestimmte Produktionsverfahren, Produkte oder Produktgruppen befindet, wobei naturgemäß über den Erfolg des Wachstums einer einzelnen Unternehmung entscheidet, wie diese die Entwicklungsbedingungen zu nutzen versteht oder sich besser als andere an sie anzupassen vermag.

Eine Schwierigkeit für die Analyse ergibt sich jedoch dadurch, daß wir nicht für jede Industrie den Wachstumsverlauf und die Zeitdauer der einzelnen Phasen kennen. Wir sind vielmehr gezwungen, auf Typisierungen auszuweichen, mit denen die häufigste Formgestaltung zum Ausdruck gebracht werden kann, wobei davon ausgegangen wird, daß einer Entstehungsperiode oder Experimentierungsphase eine Blüteperiode folgt, die auch als Expansions- und Ausreifungsphase angesprochen wird und diese wieder von einer Stagnationsphase abgelöst wird, die evtl. sogar mit Rückbildung und Schrumpfung verbunden ist[39]. Von diesem vereinfachenden Typus weichen die historischen Wachstumsformen einzelner Industrien, vor allem, wenn für die Abgrenzung ein hoher Aggregationsgrad gewählt wird, mit mehr oder minder großen Modifikationen ab. So kann z. B. bereits eine Stagnationsphase eingeleitet gewesen sein, die durch Produktionsverbesserungen aufgrund umwälzender Erfindungen bei unverändertem Gebrauchszweck der Produkte wieder in die Expansionsphase zurückgeführt wird, oder es entstehen langfristige Wachstumsschwankungen in der Blüteperiode, weil zeitliche Verdrängungsprozesse von Produktionsmethoden stattfinden, die temporär nebeneinander herlaufen. Auch für die Entstehungsphase mögen Unterschiede zu beachten sein, da es nicht gleichgültig ist, ob aus neuen Techniken hervorgehende neue Produkte auch von neuen Unternehmungen getragen werden oder alte Unternehmun-

---

[38] *S. J. Prais*, The Financial Experience of Giant Companies, Ec. J., Vol. 67 (1957), S. 263.

[39] Vgl. die Typisierungsvorschläge von *E. Heuss*, Allgemeine Markttheorie, a. a. O., S. 26 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen über ihren bisherigen Produktionsbereich auf neue Märkte vorstoßen. Sieht man von diesen Besonderheiten ab, so sind für die typischen Phasen unterschiedliche Konzentrationsgrade zu erwarten, die unmittelbar mit der Wettbewerbssituation in diesen Phasen in Verbindung gebracht werden können.

In der ersten Phase, der Entstehungsperiode, gelingt den initiativen Unternehmern eine relativ starke monopolistische Abschirmung. Sie ist um so größer, je mehr durch Patentschutz oder Geheimhaltung die Zahl der konkurrierenden Einheiten klein gehalten werden kann und je mehr Investitionsmittel für die Gründung der erforderlichen neuen Einheiten benötigt werden. Selbst wenn die Nachahmung rasch einsetzt, bleiben zunächst Wachstumsvorteile der Pionierunternehmer, so daß mit einer beachtlichen Kostenstreuung gerechnet werden kann, kurz, der Konzentrationsgrad ist hoch[40]. In der zweiten Phase der Entwicklung, in der die imitierenden Unternehmer stärker hervortreten, sind bei hohem Nachfragewachstum zwei Faktoren vorhanden, die der Konzentration entgegenwirken. Einmal entsteht mit den Rationalisierungen und Verbesserungen an der Grundtechnik eine Angleichung in den Kostenstrukturen, so daß die Größenstreuung verringert wird, weiter ist aber in dieser Phase der Markt aufnahmebereit für neue Einheiten, die ein Ansteigen der absoluten Konzentrationsgrade verhindern oder sogar Dekonzentration auslösen[41]. Nur wo sich aufgrund restriktiver Praktiken auch in der Expansionsphase oligopolistische Marktstrukturen halten, werden die Konzentrationsgrade vergleichsweise hoch bleiben, trotzdem wird hierbei in der Regel die Marktgruppe intensivem Wettbewerb unterliegen[42]. In der Stagnationsphase ist dagegen die Industrie wieder für Konzentrationsprozesse prädestiniert. Das Nachfragewachstum ist gering, Verbesserungen in den Kostenstrukturen treten nur noch vereinzelt auf, so daß Verdrängungsprozesse in Gang gesetzt werden, vor allem, wenn eine Fehleinschätzung der Wachstumsverlangsamung die notwendige Drosselung in den Erweiterungsinvestitionen verhindert hat. Kommt es nicht zum Ausscheiden der kostenungünstigen Firmen, wird zu Ausweichhandlungen in Form von Kartellierung, Konzernierung und Fusion gegriffen. In beiden Fällen ist mit einem Ansteigen der Konzentration zu rechnen.

---

[40] Empirische Belege gibt *B. Bock*, Concentration Patterns in Manufacturing, New York 1959, S. 53.

[41] *J. Niehans*, Strukturwandlungen als Wachstumsprobleme, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, hrsg. v. *F. Neumark*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 30, I, Berlin 1964, S. 38; siehe auch *J. M. Blair*, On the Causes of Concentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt*, a. a. O., S. 815 ff., S. 829 ff.

[42] *E. Heuss*, Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols, a. a. O., S. 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Obwohl die Entstehungs- und Stagnationsphase einer Industrie die Konzentration begünstigen, sind beide aus wettbewerbstheoretischer Sicht nicht gleich zu beurteilen. Ein hoher Monopolgrad in der Entstehungsphase läßt überhaupt erst hohe Konzentration zu. Die hohen Gewinnprofile fördern die Fortschrittsbereitschaft und gelten die Risiken der initiativen Unternehmer ab. Sie garantieren das Interesse am technischen Fortschritt. Wegen der hohen Wahrscheinlichkeit, daß durch weiteres Industriewachstum die Durchschnittsgewinne heruntergeschleust[43] und die Gewinnstreuung verringert wird, sind sie unbedenklich, jedenfalls solange die Wettbewerbsintensität in der Expansionsphase groß genug ist, die Vorsprungsgewinne tatsächlich wieder zum Verschwinden zu bringen[44]. Anders dagegen ist der hohe Monopolgrad in der Stagnationsphase zu beurteilen. Er ist Folge der zuvor aufgetretenen Konzentrationsprozesse und wird durch restriktive Verhaltensweisen, insbesondere Verhaltensabstimmung aufrecht erhalten. Die Dominanz der großen Einheiten, die überwiegend auch am kostengünstigsten produzieren, ist hoch, die Mobilität hingegen gering. Daher ist das Bestreben der Firmen zu verstehen, die verdienten Gewinne nicht mehr, wie noch in der Expansionsphase, in dieser Industrie zu investieren. Es entsteht ein Zwang, in andere Industrien einzudringen, gleichzeitig aber die hohen Gewinne in der monopolisierten Industrie zu schützen. Das Eindringen in andere Sektoren kann einzelwirtschaftlich als „imperialistische Aktion" verstanden werden[45]. Hierbei werden gerade diejenigen Industrien aufgesucht, die aus der Experimentierungs- in die Expansionsphase überwechseln. Es entsteht ein starker Zug zum horizontalen Konzern, der die Bedingungen für die Konzentration in den Sektoren, die aufgrund der Nachfrageentwicklung nicht für die Konzentration prädestiniert sind, verbessert. Einen anderen Ausweg für die monopolistische Abschirmung in der stagnierenden Industrie bietet die vertikale Konzernbildung mit dem Ziel, die erreichten Vorzugsstellungen durch Vermachtung auf den vor- bzw. nachgelagerten Märkten abzusichern. Je stärker die Konzernierung sich durchsetzt, desto mehr werden die Entwicklungsmöglichkeiten der potentiellen Konkurrenten eingeengt, sie werden auf die „Zwischenräume" zurückgedrängt[46], die von den Konzernen nicht beachtet werden oder sie müssen sich mit Abhängigkeitspositionen zufrieden geben, bei denen sie als Abnehmer oder Lieferer dem Diktat der Giganten unterworfen sind.

---

[43] *H. G. Krüsselberg,* Marktwirtschaft und ökonomische Theorie, a. a. O., S. 198.

[44] *J. Niehans,* Das ökonomische Problem des technischen Fortschrittes, Schw. Z. Vw. u. Stat., Bd. 90 (1954), S. 156.

[45] *J. Downie,* The Competitive Process, a. a. O., S. 106.

[46] *E. Penrose,* Towards a Theory of Industrial Concentration, a. a. O., S. 70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nur in seltenen Fällen wird jedenfalls die imperialistische Aktion wettbewerblich positiv zu bewerten sein, nämlich dann, wenn die alten Unternehmungen sich in der Neuerungsphase einer anderen Industrie selbst kreativ entfalten und hier die Fortschrittsrate oder die Ausbreitungsgeschwindigkeit neuer Techniken steigern. Allein das wäre auch ein Grund dafür, zu vermuten, daß die großen Unternehmungen einen hohen Anteil am technischen Fortschritt haben. In Wirklichkeit sind sie wohl kaum besonders stark an den grundlegenden Erfindungen beteiligt[47]. Vielmehr forcieren sie oft die Nachfolgeerfindungen, die allerdings für die Kostenreduzierung im Expansionsstadium keine geringe Rolle spielen. Diese Entwicklung kann von den Großunternehmen um so eher getragen werden, je mehr bei der Nachahmung ein großer technischer Apparat für die Weiterentwicklung notwendig ist[48] und je leichter ihnen die Finanzierung durch Gewinntransferierung aus stagnierenden Produktionsbereichen fällt. Da im sich verschärfenden Wettbewerb beim Übergang zur Expansionsphase die ursprünglichen Gründer oft nicht mithalten können oder wollen, sind auch hier Fusionen nicht selten. Sie unterstützen die Tendenz zu einer früh auftretenden starren oligopolistischen Struktur, die in dieser Phase des Marktes noch eine starke Differenzierung der Kosten zuläßt. Die eindringenden Großen machen sich dies zunutze und sind in der Lage „externe Barrieren" gegenüber den Konkurrenten aufzubauen. Gelingt es ihnen, bei gleichzeitig anhaltendem Nachfragewachstum über längere Zeit Diskontinuitäten in der technischen Entwicklung[49] zu ihren Gunsten durchzusetzen, so wird die ursprünglich konzentrationsfeindliche Tendenz dieser Entwicklungsphase aufgehoben und in ihr Gegenteil verkehrt, wobei die wettbewerblichen Wirkungen dieses Prozesses nicht ohne weiteres abgesehen werden können. Jedoch werden mit großer Wahrscheinlichkeit Marktführerpositionen entstehen, die immer die Gefahr folgender Wettbewerbsbeschränkungen infolge verknöcherter Industriestrukturen nach sich ziehen.

Aus den obigen Darlegungen wird deutlich, daß die Konzentration nicht allein als intraindustrieller Vorgang verstanden werden darf, sondern daß interindustrielle Beziehungen mitspielen[50]. Sie sind letzten

---

[47] *J. Jewkes, D. Sawers, R. Stillerman,* The Sources of Invention, London, New York 1960.

[48] *J. Schlegel,* Technischer Fortschritt und weites Oligopol, Schmollers JB, Jg. 87 (1967), S. 49 ff.; *E. Kaufer,* Ökonomie von Forschung und Entwicklung, in: Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg 1968, S. 404, S. 455 ff.

[49] *P. Sylos-Labini,* Oligopoly and Technical Progress, Cambridge 1962, S. 54 ff.

[50] Es entstehen Substitutionsprozesse, die über die Sektoren und die in diesen wirksam werdende Verfahrenskonkurrenz wesentlich sind für das Ansteigen der globalen Kapitalintensität im Industrialisierungsprozeß, siehe *W. G. Waffenschmidt,* Technik und Konzentration, a. a. O., S. 807.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Endes sogar für den globalen Konzentrationsgrad einer Volkswirtschaft bzw. eines großen Aggregates wie z. B. der gewerblichen Produktion, entscheidend. Veränderungen des globalen Konzentrationsgrades treten also ein, wenn bei konstantem Anteil der Sektoren am Sozialprodukt bzw. Merkmalsbetrag des Aggregates sich die sektoralen Konzentrationsgrade verändert haben oder wenn bei konstant bleibenden sektoralen Konzentrationsgraden die Gewichte der Sektoren eine Veränderung erfahren haben, bzw. sich beide Effekte, sofern sie gegeneinander gerichtet sind, nicht zufällig kompensieren. Der Struktureffekt darf aus der Konzentrationsdebatte nicht ausgeschlossen werden[51], er ist gesamtwirtschaftlich gesehen ein Konzentrationsphänomen sui generis und erhellt einige spezifische Gründe für Konzentrationserscheinungen im Industrialismus. Aber eben deswegen kann auch auf die Frage, ob eine hohe Wachstumsrate des Volkseinkommens der Konzentration entgegensteht, während eine niedrige Wachstumsrate die Konzentration begünstigt, keine eindeutige Antwort gegeben werden, da diese Frage nur dann mit ja zu beantworten ist, wenn keine nennenswerten Struktureffekte zum Tragen kommen. Ob das der Fall ist, hängt von den Wachstumsindustrien ab, jenen Sektoren also, die vornehmlich den technischen Fortschritt in grundlegenden Neuerungen vollziehen und mit ihrer Entfaltung ein größeres Gewicht für den gesamten Wertschöpfungsprozeß erhalten. Es ist einleuchtend, daß im frühen Industrialismus die Verdrängung des Handwerks durch das Ausscheiden kleiner Einheiten in den bisher tragenden Sektoren und das starke Wachstum der substituierenden Industrien mit gleichzeitig wachsenden Durchschnittsgrößen über den Struktureffekt ein Ansteigen der Konzentration der gesamten gewerblichen Produktion nach sich ziehen. In hoch industrialisierten Volkswirtschaften tritt dagegen der Struktureffekt nur dann pointiert hervor, wenn die großbetrieblich strukturierten Industrien gleichzeitig die Wachstumsindustrien sind, wobei dieser Effekt verstärkt oder abgeschwächt wird, je nachdem sich die Konzentrationsgrade dieser Industrien in Abhängigkeit von den oben geschilderten Marktentwicklungsphasen anheben oder senken. Da in der Regel davon ausgegangen werden darf, daß eine Wachstumsindustrie sich in der Expansionsphase des Marktes befindet, sind in Volkswirtschaften mit vielen jungen Industrien und demzufolge starker technischer Entfaltung die Struktureffekte wahrscheinlich stärker beteiligt

---

[51] *E. Penrose*, The Theory of the Growth of the Firm, a. a. O., S. 255. Zur Frage der Rechtfertigung der Einbeziehung von Struktureffekten in die Konzentrationsmessung siehe *G. Sieber*, Betriebskonzentration, Unternehmenskonzentration und Konzernierung, Köln 1962, S. 31, S. 47; *D. Schwarz*, Die Rolle der Grundgesamtheit bei Konzentrationsanalysen, in: Theoretische und empirische Beiträge zur Wirtschaftsforschung, hrsg. v. *A. E. Ott*, Tübingen 1967, S. 267.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als die Veränderung der sektoralen Konzentrationsgrade. In den reifen Industrienationen ist das hingegen nicht mehr der Fall. Hier sind genügend alte Industrien vorhanden, die hohe Konzentrationsgrade haben. Ist außerdem die durchschnittliche Wachstumsrate des Sozialproduktes niedrig, weil Fortschrittsstimulierungen über die Wachstumsindustrien fehlen, oder jedenfalls sehr klein sind, dann muß mit einem steigenden globalen Konzentrationsgrad gerechnet werden. Kommen hierbei auch noch die geschilderten imperialistischen Aktionen zum Tragen, indem die Unternehmungen der alten Industrien versuchen, in den noch vorhandenen engen Wachstumsraum vorzustoßen, wird sich über den wachsenden Konzernanteil an der Gesamterzeugung notwendigerweise die Konzentration erhöhen. Gleichzeitig werden die Entfaltungschancen der kleinen Unternehmungen eingeengt und Neugründungen erschwert. Das ist der Grund dafür, daß in reifen Industrieländern eine immanente Tendenz hervortritt, den großen gegenüber den kleinen Einheiten Wachstumsvorteile zu bieten. Insofern kann auch nicht davon ausgegangen werden, daß der branchenüberschreitende Markteintritt in jedem Falle konzentrationssenkend und profitnivellierend wirkt[52].

Über die Folgewirkungen der Konzentration auf das Wachstum lassen sich noch weniger verläßliche Aussagen machen[53]. Die Ansätze sind zu suchen, in den strukturellen Verschiebungen der sektoralen Zuordnung und ihrem Einfluß auf die makroökonomische Produktionsfunktion, in Verteilungswirkungen, soweit die Konzentration mit stärkerer Marktvermachtung einhergeht und in der Beeinflussung der technischen Fortschrittsrate. Da sich der Einfluß der Konzentration auf die Industriestruktur von anderen Einflußfaktoren nicht trennen läßt, bleibt der Zusamenhang so gut wie unbekannt[54]. Wir können nur ex post die eingetretenen Änderungen der sektoralen Produktionsstruktur registrieren, jedoch nicht sagen, in welchem Ausmaße der Strukturwandel von der Nachfrageentwicklung, dem technischen Fortschritt oder von Konzentrationsbewegungen bewirkt wurde. Verteilungswirkungen kommen in einer Veränderung der globalen Gewinnquote bzw. der sektoralen Gewinnstruktur zum Vorschein. Soweit die gesamtwirtschaftliche Gewinnquote langfristig als konstant angesehen werden kann, muß mit einem unveränderten globalen Monopolgrad operiert werden, was gleichbedeutend ist mit der Aussage, daß die Konzentration insgesamt keine Durchmonopolisierung der Wirtschaft nach sich zieht. Folgt man der

---

[52] Vgl. *H. G. Krüsselberg,* Marktwirtschaft und ökonomische Theorie, a. a. O., S. 200.

[53] Vgl. die Zusammenstellung der möglichen Wirkungen bei *H. Arndt,* Mikroökonomische Theorie, Bd. II, Marktprozesse, a. a. O., S. 239 ff. und *A. L. Reuter,* Konzentration und Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 13.

[54] *J. Niehans,* Strukturwandlungen als Wachstumsprobleme, a. a. O., S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Argumentation *Streißlers*, daß auf lange Sicht die Gewinnquote sinkt[55], und zwar infolge kapitalsparender Fortschritte einerseits und einer Gewichtsverringerung der Schwerindustrie in der Input-Output-Struktur andererseits, so müssen an dieser Entwicklung wenigstens teilweise auch die oben genannten Struktureffekte aus der Konzentration beteiligt sein. Die sektoralen Verteilungswirkungen der Konzentration schlagen sich dagegen in partieller Monopolisierung nieder und diese zieht Gewinnumverteilungen, also Variationen in der Branchen-Gewinnstruktur nach sich. Wie weit an den Verschiebungen der sektoralen Gewinnstruktur neben der Konzentration wiederum andere Faktoren, vor allem der technische Fortschritt, beteiligt sind, ist schwer zu sagen, obwohl dies für die Beurteilung der Folgewirkungen große Bedeutung hat. Soweit die partielle Monopolisierung mit der geschilderten Konzernierung parallel läuft, und das ist die Hauptthese dieses Aufsatzes, sind Kapitalfehlleitungen nicht zu vermeiden, die Lenkung der Kapital- und Güterströme über den Preis wird verzerrt[56]. Das hohe Profitniveau in den konzernierten Unternehmungen bringt diesen über die Selbstfinanzierung Startvorteile bei dem Eindringen in die Wachstumssektoren, die die Wettbewerbsbeziehungen negativ beeinflussen und unter Umständen das Wachstumstempo dieser Sektoren und von hier aus der ganzen Volkswirtschaft verlangsamen. Je weniger aber die Konzernunternehmungen aufgrund der monopolistischen Reservate gezwungen sind, sich an kreativen Neuerungen zu beteiligen und je mehr sie durch imperialistische Aktionen die Entstehungsphase einer Wachstumsindustrie abzukürzen vermögen, desto mehr erlahmt der Wille der übrigen zu technischen Neuerungen. Die Gefahr sinkender Investitionsbereitschaft bei geringem Antrieb zur Entwicklung neuer Techniken ist daher in reifen Industrieländern mit verknöcherten Strukturen und niedriger Mobilität nicht gering einzuschätzen.

Es bedarf keiner Frage, daß wir gerade bezüglich der Folgewirkungen der Konzentration so stark auf Spekulationen angewiesen sind, daß man vor einem abschließenden Urteil zurückscheut. Da auf jeden Fall Wettbewerbsbeschränkungen ausgelöst werden, steht und fällt die Frage nach den Wirkungen der Konzentration auf das Wachstum mit der Antwort auf die Frage, ob mehr oder weniger Wettbewerb das Wirtschaftswachstum steigert oder senkt. Auch diese Frage kann nicht generell beantwortet werden, sondern nur durch Untersuchung der

---

[55] *E. Streißler*, Wandlungen der Einkommensstruktur im Wirtschaftswachstum, in: Lohnpolitik und Einkommensverteilung, hrsg. v. *H. Arndt*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 51, Berlin 1969, S. 201, S. 207 ff.; *ders.*, Long Term Structural Changes in the Distribution of Income, ZfN, Bd. 29 (1969), S. 64 ff.

[56] *A. L. Reuter*, Konzentration und Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 112; *E. Heuss*, Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols, a. a. O., S. 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wettbewerbseinflüsse auf einzelne Wachstumsfaktoren, wofür die theoretische Analyse bislang so gut wie keine, die empirische Forschung nur wenige Anhaltspunkte geliefert hat.

V. Statistische Ergänzungen

Die Prüfung der Hypothese von der partiellen Monopolisierung im Zuge von Konzentrationsprozessen scheitert an der fehlenden Konzernstatistik, an mangelnden Daten über Fusionen im langfristigen Entwicklungsprozeß, aber auch an der Unmöglichkeit, andere als aus der Konzentration abzuleitende Konzernierungsbestrebungen zu isolieren. Es kommt hinzu, daß über die Entwicklung einer Industrie und ihre Wachstumsformen allenfalls Darstellungen zu finden sind, die das Gesamtwachstum unter Berücksichtigung bestimmter struktureller Wandlungen erfassen, nicht aber die Konzentration, insbesondere nicht im Hinblick auf die typischen Entwicklungsphasen[57]. Auch für größere gemischte Aggregate steht dieserart kein verläßliches Material zur Verfügung. Der größte Teil der empirischen Konzentrationsuntersuchungen ist zu kurzfristig, als daß er für Wachstumsüberlegungen, soweit auf die langfristigen Wachstumsphasen abgestellt wird, aussagekräftig wäre, zumal nicht ausgeschlossen werden kann, daß mit konjunkturbedingten oder mittelfristigen Wachstumsschwankungen der Volkswirtschaft in bestimmten Sektoren Schwankungen der Konzentrationsgrade einhergehen. So bleibt das historische Bild von der Entwicklung der letzen 100 Jahre äußerst lückenhaft, um nicht zu sagen völlig unbestimmt. Auch im folgenden können nur einige Zahlen angegeben werden, die mehr beispielhaft Größenvorstellungen vermitteln, ohne daß ihnen strenge Beweiskraft zugemessen werden soll.

Einen ausgezeichneten Überblick über die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Großbritannien von 1885—1950 geben *Hart* und *Prais*[58]. Ihre Darstellung bezieht sich zwar nicht auf eine Industrie, sondern ein gemischtes Aggregat, da auf die Größenverteilung der börsenfähigen Gesellschaften abgestellt wird, sie verfolgen aber einen relativ langen Zeitraum, der für Industrie und Handel offensichtlich typische Ausprägungen zeigt. Ihr Vorgehen gewinnt weiter dadurch an Bedeutung, daß Übergangsmatrizen für Epochen von rund 10 Jahren gebildet werden und neben Wachstumswahrscheinlichkeiten die Ein-

---

[57] *W. G. Hoffmann*, Wachstum und Wachstumsformen der englischen Industriewirtschaft von 1700 bis zur Gegenwart, Jena 1940; *F. Mothes*, Das Wachstum der Eisenbahnen, ZfÖ, Bd. 1 (1950).

[58] *P. E. Hart* and *S. J. Prais*, The Analysis of Business Concentration, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Austrittswirkungen der Firmen mit verfolgt werden[59]. Da von der log-Normalverteilung ausgegangen wird, ist die Messung auf relative Konzentrationsmaße beschränkt. Die aus dem Material gewonnenen *Lorenz*kurven zeigen eine stärkere Durchbiegung zu den Achsen und damit relativen Konzentrationsanstieg von 1885 bis 1939 mit zwischengeschalteten Werten für die Jahre 1896, 1907 und 1924, wohingegen für das Jahr 1950 die Lorenzkurve zwischen die Jahre 1907 und 1924 zu liegen kommt[60]. Daß hierbei nach dem 2. Weltkrieg die Konzentration wieder ansteigt und für den Zeitabschnitt 1939—1950 die Besonderheiten der kriegsbedingten Produktion berücksichtigt werden müssen, wird von Hart an anderer Stelle herausgestellt[61], wobei die Varianz σ^2 der Größenverteilung wie folgt angegeben wird:

Tabelle 5

Jahr	1907	1924	1939	1950	1955
Varianz	3,79	5,61	6,01	4,11	5,07

Hierbei ist bemerkenswert, daß der Wert für die Streuung von 1955 immer noch unter dem für das Jahr 1924 liegt. Bedenkt man, daß in diese Zeitspanne von 30 Jahren die Weltwirtschaftskrise und der 2. Weltkrieg fallen, so ist offenbar trotz dieser exogenen Einflüsse die Größenstreuung der Unternehmungen, von Schwankungen abgesehen, relativ unverändert geblieben.

Die beschränkte Aussagekraft relativer Maße der Konzentration ist bekannt, die Bedenken gegen ihre einseitige Verwendung sind um so größer, je stärker Veränderungen im gesamten Merkmalsbetrag den Prozeß beeinflussen. Daher ist es für Vergleichszwecke besonders interessant, nach absoluten Konzentrationsmessungen für lange Zeitreihen zu suchen. Einen Anhaltspunkt bietet Hart, der für Großbritannien Konzentrationsraten der Gewinne der 50 größten Firmen der gewerblichen Produktion bezogen auf den Zeitraum von 1908 bis 1950 vorlegt[62]. Seinen Angaben zufolge ändert sich der Anteil der Bruttogewinne der 50 größten Firmen am Gesamtgewinn der Gruppe wie folgt:

---

[59] Vgl. *Hart* and *Prais*, The Analysis of Business Concentration, a. a. O., S. 162 ff. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse findet sich bei *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1489 ff.

[60] *Hart* and *Prais*, ebenda, S. 155.

[61] *P. E. Hart*, Concentration and its Measurement in the United Kingdom, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *H. Arndt*, a. a. O., S. 664. — Vgl. auch in dieser Auflage den Beitrag von *P. E. Hart* im zweiten Band, S. 243 ff.

[62] *P. E. Hart*, Business Concentration in the United Kingdom, J. Roy. Stat. Soc., Vol. 123 (1960), S. 52.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Jahr	1908—1910	1924	1938	1950
Konz.-Rate	18	24	27	24

Die Entwicklung verläuft parallel zu der oben geschilderten. Die Zahlen sprechen immerhin im Zusammenhang mit der Hypothese von der relativen Konstanz der globalen Gewinnquote für den geschilderten Prozeß der partiellen Monopolisierung mit der Gewinnverlagerung zu den größten Firmen. Dies gilt wahrscheinlich auch für die ganze Volkswirtschaft, steigt doch nach Hart der Konzentrationsgrad der Gewinne der ein Prozent größten Unternehmungen von 54 % im Jahre 1927 auf 60,5 % im Jahre 1953[63], wobei selbstverständlich der Beobachtungszeitraum schon wieder zu kurz ist, um verbindliche Aussagen für den gesamten Industrialisierungsprozeß machen zu können, abgesehen davon, daß Vergleiche zu anderen Volkswirtschaften fehlen.

Für die USA geben *Collins* und *Preston* die Konzentrationsgrade der *m* größten Firmen eines ausgewählten Aggregates (Manufacturing, Mining, Distribution), das selbst wieder auf die größten Einheiten bemit Unterbrechung in den beiden Weltkriegen, nach diesen Entwickschränkt wurde, für den Zeitraum von 1909 bis 1958 an[64]:

Tabelle 7

Konz.-Rate	1909	1919	1929	1935	1948	1958
der 4	32,2	23,9	21,0	23,5	21,4	22,7
der 8	39,4	32,2	31,0	34,3	31,8	33,9
der 20 größten Einheiten	55,2	49,8	51,3	53,7	52,5	54,1

Hierbei wird auf die Firmengröße (Kapitalbasis) abgestellt. Obwohl die Entwicklung für die größten vier bzw. größten acht Einheiten nicht einheitlich verläuft, da temporärer Wechsel in den Konzentrationsgraden vorhanden ist, zeigt der Anteil der größten zwanzig Einheiten, lungsbrüchen immer wieder leichten Konzentrationsanstieg, wobei allerdings der Wert von 1958 noch unter dem des ersten Beobachtungs-

[63] *P. E. Hart*, ebenda, S. 53.
[64] *N. R. Collins* and *L. E. Preston*, The Size Structure of the Largest Industrial Firms, AER, Vol. 51 (1961), S. 989.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jahres 1909 liegt. Die Entwicklung sagt natürlich wenig über den Gesamtprozeß, da die Untersuchung auf die Spitzengruppe beschränkt bleibt, ist aber für Gefügeänderungen bzw. die Stabilität in dieser Gruppe um so aufschlußreicher, als im ganzen Zeitraum Eintritte und Austritte vorhanden sind und die Wachstumsrate der ganzen Gruppe ständig über der Wachstumsrate der überlebenden, d. h. der im untersuchten Zeitabschnitt nicht ausgeschiedenen Firmen, liegt[65]. Unter Berücksichtigung von Fusionen und Konzernierungsprozessen, die in dieser Spitzengruppe der 100 größten Frmen beobachtet werden[66], kann man zu dem vorsichtigen Schluß gelangen, daß bei nachlassender Mobilität auch der Positionswechsel innerhalb der Gruppe unbedeutender wird und mit der Größennivellierung die Tendenz zu einer verknöcherten Struktur obsiegt.

Für die deutsche Entwicklung hat der Verfasser an anderer Stelle versucht, über die langfristigen Konzentrationstendenzen wenigstens im Bereich der Betriebskonzentration der gewerblichen Produktion Hinweise zu geben, die auf starke Kritik gestoßen sind[67]. Obgleich sich das Ergebnis, welches aus graphisch gewonnenen Lorenzkurven abgeleitet wurde, gut in das Bild einpaßt, das *Hart* und *Prais* für die Unternehmenskonzentration gegeben haben, ist nicht zu leugnen, daß die wenigen Stützwerte, die zur Verfügung stehen, an sich nicht ausreichen, um eine hinlänglich vertrauenswürdige Aussage zu machen. Als Anhaltspunkt dürfte das Material trotzdem brauchbar sein, jedenfalls solange keine verläßlicheren langfristigen Schätzungen vorgelegt werden. Aus diesem Material hat *Schwarz* zum Vergleich für die von mir angegebenen Variationskoeffizienten die entsprechenden *Herfindahl*-Indizes berechnet[68], die abweichend vom relativen Konzentrationsmaß der Streuung nur für das Jahr 1950 einen Konzentrationsanstieg ausweisen, der aus der abnehmenden Zahl der Einheiten in diesem Jahre zu erklären ist.

Angaben über Betriebsgrößen und Beschäftigte in Industrie und Handwerk liegen inzwischen bis zum Jahre 1967 vor. Die Daten sind zur Bestimmung von Lorenzkurven benutzt worden[69], wobei die vorhande-

---

[65] *Collins* and *Preston*, ebenda, S. 992.

[66] *Collins* and *Preston*, ebenda, S. 998.

[67] *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1492 ff.; *G. Sieber*, Betriebskonzentration, Unternehmenskonzentration und Konzernierung, a. a. O., S. 15 ff.; *D. Schwarz*, Die Rolle der Grundgesamtheit bei Konzentrationsanalysen, a. a. O., S. 264 ff.

[68] *Schwarz*, ebenda, S. 265.

[69] Quellenangaben für die Jahre 1882—1956 siehe: *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1513 ff. Für die Jahre 1963 bzw. 1967/68 wurde benutzt: Statistisches Jahrbuch BRD 1965, S. 240 f., Statistisches Jahrbuch BRD 1969, S. 204 sowie Mitteilungen des Statistischen Bundesamtes No. IV A/35. Da Struktureffekte mit erfaßt werden, sind weder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen Stützwerte zu einem linear-gebrochenen Kurvenzug interpoliert wurden. Da angenommen werden muß, daß eine nichtlineare Approximation eine tiefer liegende Lorenzkurve ergibt, wird mit Hilfe dieses Verfahrens die Ungleichheit in der Größenverteilung eher zu niedrig als zu hoch ausgewiesen. Aus den linear approximierten Kurven wurde der *Gini*-Koeffizient als Anteil des Flächeninhaltes oberhalb der Lorenzkurve an der Gesamtfläche berechnet, sowie der 90 %-Wert, dessen Differenz zum 100 %-Wert angibt, wieviel Prozent der Beschäftigten auf die größten zehn Prozent der Betriebe fallen[70]. Die Entwicklung der beiden Kennziffern gibt Tab. 8 und Abb. 5 wieder:

Tabelle 8

Jahr	Gini Koeffizient	Anteil der 10% größten Betriebe an den Beschäftigten
1882	41,00	47,34
1885	56,13	61,73
1907	65,44	70,87
1925	70,56	73,73
1933	61,06	66,47
1939	66,11	70,70
1950	77,11	73,36
1956	74,70	74,89
1963	76,62	74,73
1967	77,23	74,56

Beide Reihen zeigen langfristig einen Konzentrationsanstieg an, mit Ausnahme der Daten für das Jahr 1933. Die ursprünglich vorhandene parallele Bewegung des *Gini*-Koeffizienten und des Anteilkoeffizienten der 10 % größten Einheiten ist nach dem 2. Weltkrieg nicht mehr festzustellen, die relativ stetige Entwicklung, die der Anteilkoeffizient zeigt, macht der Gini-Koeffizient nicht mit, die Ursachen hierfür müßten ge-

---

Gebietsbereinigungen noch Trennung des Mischkollektivs notwendig. Daß eine solche Trennung u. U. zu einer besseren Annäherung an die log-Normalverteilung führt, zeigen *M. E. Kamp* u. a., Ein Verfahren zur Bestimmung von Größenstrukturen und ihrer Veränderungen in der gewerblichen Wirtschaft, Untersuchungen der Konjunkturabteilung des Institutes für Mittelstandsforschung, H. 2, Bad Godesberg 1960, S. 41 ff.

[70] Für die Durchsicht und Ergänzung des Datenmaterials danke ich Herrn Diplomvolkswirt *U. Schmidt*, für die Durchführung der Berechnungen Herrn Dr. *W. Schulz*. Das gleiche gilt für die weiter unten gebrachte Regressionsanalyse. Zur linearen Approximation der Lorenzkurve und Bestimmung des Anteils der 10 % größten Einheiten siehe *D. Schwarz*, Die Konzentration des Betriebsvermögens in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland 1953, 1957 und 1960, Schriftenreihe des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Bd. 13, Tübingen 1969, S. 74 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

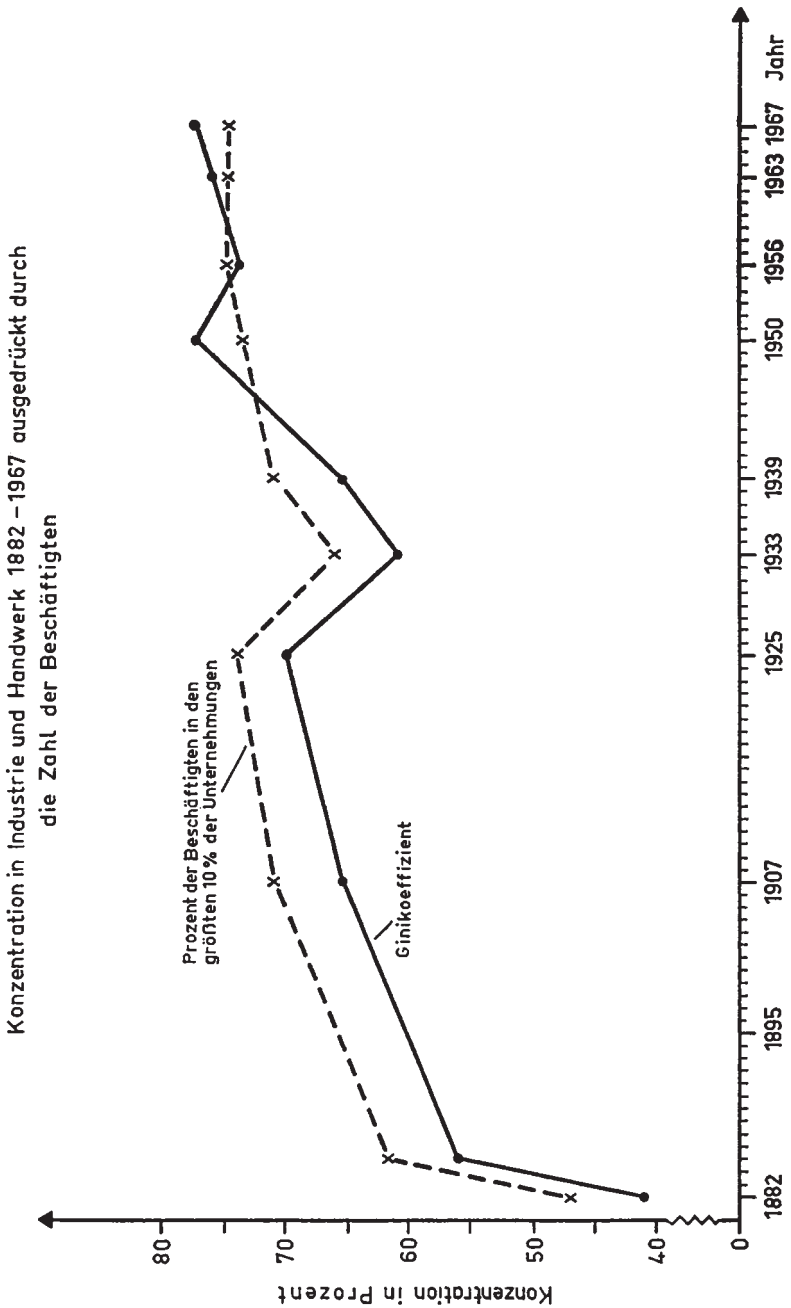


Abb. 5

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondert untersucht werden, zu vermuten ist, daß die Größenstreuung im gesamten Aggregat vergleichsweise größer ist als in der Spitzengruppe der 10 % größten Einheiten. Für die Unternehmenskonzentration in Deutschland lassen sich entsprechende Berechnungen nicht durchführen. Vergleiche der Entwicklung der Betriebs- und Unternehmenskonzentration nach dem 2. Weltkrieg führen aber auch hier zu der Vermutung, daß die Entwicklung ähnlich verlaufen ist[71].

Was darüber hinaus not tut, sind wie gesagt Einzeluntersuchungen von Industrien, für die sich hoffentlich doch noch mehr Material aus der historischen Forschung gewinnen läßt, als das gegenwärtig den Anschein hat. Für die Stahlindustrie und die Petroleum-Raffinerien legt *Mansfield* Übergangsmatrizen vor[72]. Sie beziehen sich auf den Zeitraum von 1916 bis 1954 bzw. 1921—1957 und geben ein anschauliches Bild von den Wachstumsvorgängen der Einheiten in den einzelnen Größenklassen unter Einschluß von Eintritt und Austritt, wobei das *Gibrat*'sche Gesetz keine Bestätigung findet, da die Wachstumschancen der Firmen in den oberen Größenklassen geringer als die der übrigen eingeschätzt werden, sich allerdings auch hier die mit den theoretischen Überlegungen konform gehende Erscheinung zeigt, daß die großen Firmen geringeren Schwankungen im Wachstum unterliegen und die kleineren Einheiten stärker vom Austritt aus der Gruppe bedroht sind. Vergleicht man absolute Konzentrationsziffern der Stahlindustrie der USA, so stößt man auf abnehmende Werte, mit einer Anteilreduzierung der größten vier Gesellschaften von 1904 68,4 % auf 1964 55,4 % und der größten acht Gesellschaften von 80,4 % auf 76,1 % im selben Zeitraum[73], wobei berücksichtigt werden muß, daß Zwischenwerte nicht angegeben sind. Betrachtet man die Stahlindustrie als Prototyp einer Industrie mit bereits verknöcherter Struktur, so muß auch dieses Ergebnis zur Vorsicht in der Interpretation theoretischer Überlegungen mahnen, solange nicht der Hintergrund für die spezifischen Entwicklungsbedingungen der untersuchten Industrien genügend erhellt worden ist.

Daß mit Hilfe von Übergangsmatrizen unter Anwendung der Regressionsrechnung gute Ergebnisse zur Beurteilung von Konzentrationsprozessen im Wachstum gewonnen werden können, habe ich in meiner Untersuchung aus dem Jahre 1960 gezeigt[74]. Hierbei werden einmal die

---

[71] Vgl. *G. Sieber*, Betriebskonzentration, Unternehmenskonzentration und Konzernierung, a. a. O., S. 66, S. 96.

[72] *E. Mansfield*, Entry, Gibrats Law, Innovation, and the Growth of Firms, a. a. O., S. 1041 ff.

[73] Hearings — Subcommittee on Antitrust and Monopoly, United States Senate, Economic Concentration, Second Session, Part 7, Washington 1968, S. 3812.

[74] *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1482 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Größen des Vergleichsjahres als Funktion der Größen des Basisjahres aufgefaßt, das andere Mal zur Gewinnung der zweiten Regressionsfunktion die Größen des Basisjahres als Funktion der Größen des Vergleichsjahres angeschrieben. Die Regressionsfunktionen entsprechen den im Kapitel II benutzten Konzentrationskurven für kleine Gruppen, jedoch mit dem Unterschied, daß nunmehr auf logarithmisch lineare Funktionen abgestellt wird und an Stelle der Größenangaben für jede einzelne Einheit auf Mittelwerte von Größenklassen und ihre Besetzungszahlen zurückgegriffen wird[75]. Die Neigung der Regressionsgeraden dient als Indikator für Konzentrationsänderungen. Sind die Neigungen beider Geraden größer 1, so liegt ein Konzentrationsanstieg, sind beide Neigungen kleiner 1, so liegt ein Konzentrationsrückgang vor, ist dagegen eine Neigung kleiner, die andere größer 1, so muß das geometrische Mittel beider Neigungen als Indikator benutzt werden[76]. Wenn also die Konzentrationsgerade (1), die die Größen des Beobachtungsjahres als Funktion der Größen des Basisjahres angibt, eine Neigung kleiner 1 aufweist, so heißt das, daß im Durchschnitt die in der Ausgangslage großen Einheiten unterdurchschnittlich gewachsen sind, ist die Neigung größer 1, so sind diese Betriebe dagegen überdurchschnittlich gewachsen. Entsprechend zeigt die Gerade (2) den Wachstumsprozeß aus der Sicht des Beobachtungsjahres, d. h. eine Neigung größer 1 zeigt an, daß die im Beobachtungszeitpunkt großen Einheiten mit einer überdurchschnittlichen Rate wuchsen.

In der Untersuchung aus dem Jahre 1960 wurden den Mittelwerten einer Größenklasse die aus der Übergangsmatrix berechneten Durchschnittswerte (arithmetisches Mittel) gegenübergestellt und aus dieser Wertzuordnung die Regression berechnet. Da mit der Mittelwertbildung bereits viel Information verloren geht, ist nunmehr die Diagonalregression aus den Originaldaten der Übergangsmatrix bestimmt worden. Es stehen außerdem Daten für zwei Zeitabschnitte, das Wachstum von 1950 auf 1958 und das Wachstum von 1954 auf 1961 zur Verfügung[77]. Die Regressionsfunktionen gehorchen der Gleichung

$$\log y = \log a + b \log x$$

---

[75] Zur theoretischen Begründung dieses Verfahrens siehe *S. J. Prais*, The Statistical Conditions for a Change in Business Concentration, a. a. O., S. 269 ff.

[76] Weitere Ausführungen siehe *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, a. a. O., S. 1484.

[77] Zugrunde liegen Übergangsmatrizen für 1769 Mitgliedsfirmen des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten für den Zeitraum 1950—1958 bzw. 1950 Firmen für den Zeitraum 1954—1961. Das Wachstum wird an den Beschäftigtenzahlen gemessen. Quelle VDMA, Wirtschaftsbilder, 26. 11. 1958 und VDMA-Statistik, 22. 5. 1962. Da in der Untersuchung von 1960 die Mittelwerte, auf die sich die damalige Rechnung stützte, angegeben sind (Konzentration

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die der Einfachheit halber in der Form

$$Y = a_i + b_i X \qquad (i = 1,2)$$

geschrieben werden soll. Hierbei bezeichnet a_1 und b_1 das Absolutglied bzw. die Steigung der ersten Regressionsgeraden, bei der die Werte des Beobachtungsjahres als Funktion der Werte des Basisjahres ausgedrückt sind. Entsprechend bezeichnet a_2 und b_2 die Parameter der zweiten Regressionsgeraden, bei der die Werte des Beobachtungsjahres als unabhängige Variable auftreten. Aus

$X = a + bY$ ergibt sich durch Invertierung

$$Y = \frac{a}{b} + \frac{1}{b} X$$

bzw.

$$Y = a_2 + b_2 X.$$

Für den ersten Zeitabschnitt 1950—1958 lautet die Regression:

(1) $$Y = 0{,}4404 + 0{,}8990\, X$$

(2) $$Y = 0{,}0668 + 1{,}1695\, X$$

Aus der Sicht des Jahres 1950 sind die 1950 in den oberen Größenklassen befindlichen Betriebe unterdurchschnittlich gewachsen, aus der Sicht des Jahres 1958 dagegen die 1958 Großen durch überdurchschnittliches Wachstum in diese Größenklassen hineingekommen. Das geometrische Mittel aus den beiden Steigungen

$$\sqrt{b_1 b_2} = \sqrt{1{,}0514} = 1{,}0254 > 1,$$

---

und wirtschaftliche Entwicklung, S. 1484) seien dieselben für den zweiten Zeitabschnitt vergleichshalber angeführt:

Ø Größe 1954	25	75	150	350	750	1500	3500	8500
errechnete Ø Größe 1961	57,7	137,5	271,3	509,8	1197,8	2391,5	4452,4	8500
Ø Größe 1961	25	75	150	350	750	1500	3500	8500
errechnete Ø Größe 1954	28,9	56,0	100,6	241,5	422,6	955,7	2140,2	6500

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

d. h., insgesamt muß für diesen Zeitraum von einem leichten Anstieg der Konzentration ausgegangen werden[78]. Für den zweiten Zeitabschnitt 1954—1961 sind folgende Werte ermittelt worden:

(1) $$Y = 0{,}2828 + 0{,}9463\,X$$

(2) $$Y = 0{,}2270 + 1{,}2012\,X$$

Bezüglich des Wachstums der unterdurchschnittlich bzw. überdurchschnittlich großen Einheiten aus der Sicht des Jahres 1954 sowie der

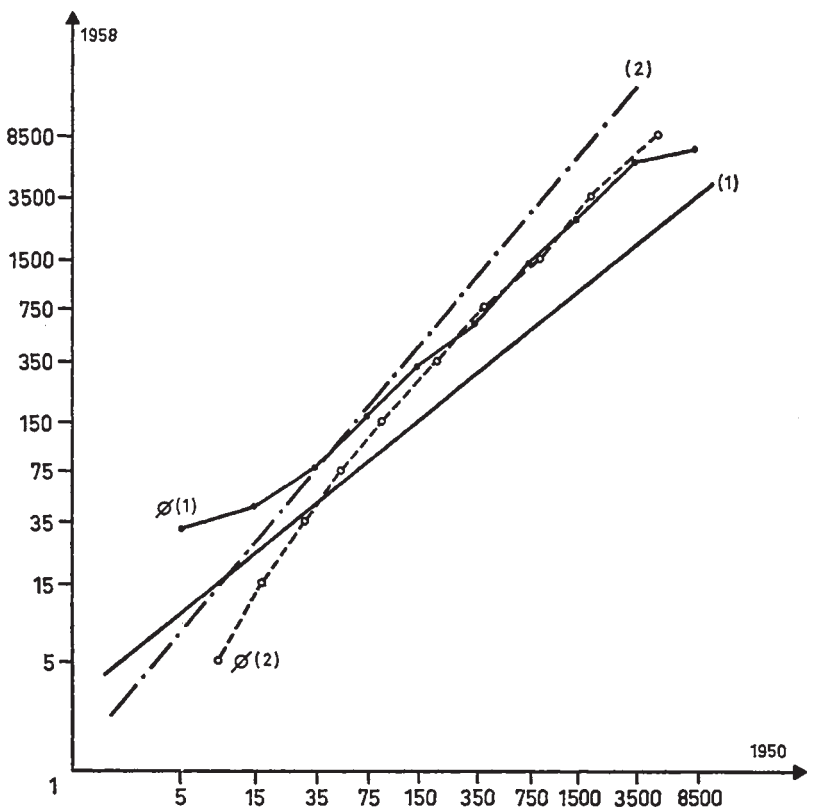


Abb. 6

[78] Das Ergebnis weicht leicht von der Berechnung aus dem Jahre 1960 ab. Dort lag das geometrische Mittel der beiden Steigungen unter 1. Die Abweichungen sind auf die größere Ungenauigkeit zurückzuführen, die durch das Zurückgreifen auf die berechneten Mittelwerte an Stelle der Einzelwerte entstand.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sicht des Jahres 1961 gilt das gleiche wie im ersten Zeitabschnitt. Das geometrische Mittel aus den beiden Steigungen hat sich jedoch leicht erhöht, es beträgt

$$\sqrt{b_1 b_2} = \sqrt{1{,}1367} = 1{,}06617 > 1,$$

d. h., auch im zweiten Zeitabschnitt ist ein leichter Konzentrationsanstieg zu verzeichnen, er ist jedoch vergleichsweise etwas höher anzusetzen als im ersten Zeitabschnitt, so daß man für den Gesamtzeitraum eine schwache, aber sich leicht verstärkende Konzentrationstendenz ablesen kann. Zum besseren Verständnis sind die graphischen Abbildungen der Regressionsgeraden für beide Beobachtungszeiträume in Abb. 6 und 7 wiedergegeben. Die eingezeichneten Punkte kennzeichnen die für die Regressionsrechnung nicht benutzten, aus der Übergangsmatrix berechneten Durchschnittsgrößen.

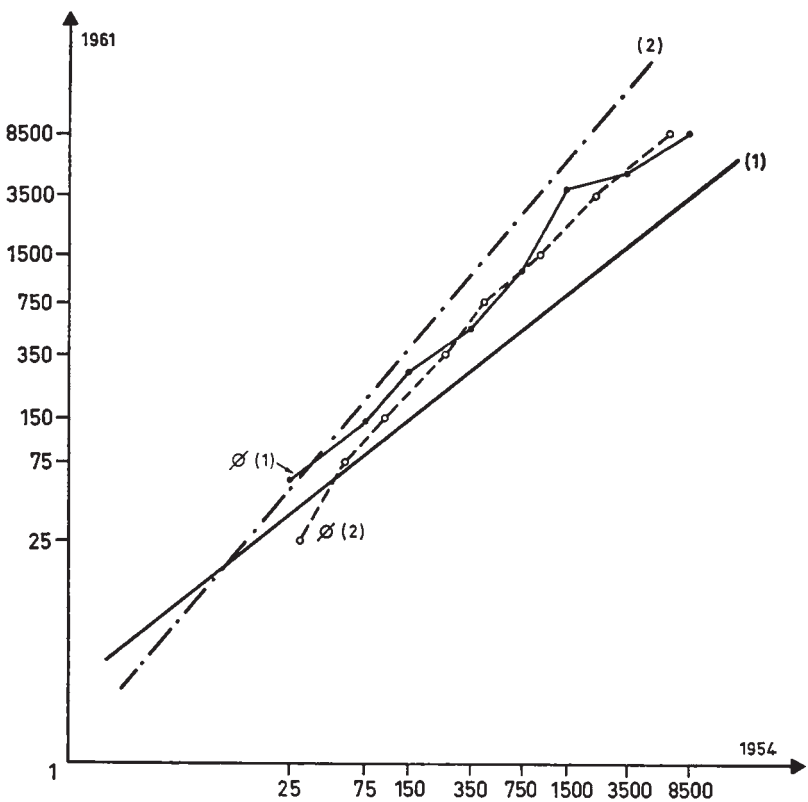


Abb. 7

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Frage, ist die Konzentration im Wachstum der Betriebe und Unternehmungen Schicksal oder Schuld, läßt sich naturgemäß mit diesen wenigen Hinweisen nicht beantworten. Vielleicht ist es noch zu früh, diese Frage überhaupt zu stellen. Dennoch haben unsere, ebenfalls nur fragmentarisch vorgetragenen theoretischen Überlegungen gezeigt, daß der Vorgang der Konzentration nicht nur schicksalhaft sein kann, von hierher bieten sich die Ansätze zu einer wirtschaftspolitischen Steuerung, die für die Aufrechterhaltung des globalen Wachstums ebenso nötig ist wie für den strukturellen Ausgleich im Wachstum der Sektoren untereinander.

Literatur: Heflebower, R. B. and *Stocking, G. W.* (Ed.), Readings in Industrial Organization and Public Policy, Homewood, Ill., 1958. — *Kaplan, A. D. H.*, Big Enterprise in a Competitive System, Washington 1959. — *Linhardt, H.* (Hrsg.), Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Berlin 1959. — *Mason, E. S.*, Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge, Mass. (1957) 1959[2]. — *Prais, S. J.*, Size, Growth and Concentration, in: Studies in Company Finance, ed. by *B. Tew* and *R. F. Henderson*, Cambridge 1959. — *Arndt, H.* (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schr. VfSp. (NF), Bd. 20, Berlin 1960[1]. — *Hart, P. E.*, Business Concentration in the United Kingdom, J.Roy.Stat.Soc., Ser. A, Vol. 123 (1960), S. 50 ff. — *Hax, K.*, Unternehmungswachstum und Unternehmungskonzentration in der Industrie, Z.f. h. F. (NF), Jg. 13 (1961), S. 51 ff. — *Mansfield, F.*, Technical Change and the Rate of Imitation, Econometrica, Vol. 29 (1961), S. 741 ff. — *Neumark, F.* (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schr.VfSp. (NF), Bd. 22, Berlin 1961. — *Wittmann, W.*, Überlegungen zu einer Theorie des Unternehmungswachstums, Z. f. h. F. (NF), Jg. 13 (1961), S. 493 ff. — *Bain, J. S.*, Barriers to New Competition, Cambridge 1962. — *Baumol, W. J.*, On the Theory of Expansion of the Firm, AER, Vol. 52 (1962), S. 1078 ff. — *Hymer, S.* and *Pashigian, R.*, Firm Size and Rate of Growth, J.Pol.Ec., Vol. LXX (1962), S. 556 ff. — *Watkins, M. W.*, Competition as a Dynamic Process, AER, Vol. 52 (1962), S. 1070 ff. — *Münzner, H.*, Probleme der Konzentrationsmessung, Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 47 (1963), S. 1 ff. — *Weiss, L. W.*, Factors in Changing Concentration, R.Ec.Stat., Vol. XLV (1963), S. 70 ff. — *Hamberg, D.*, Size of Firm, Oligopoly and Research, Canadian J.Ec. and Pol.Sc., Vol. 30 (1964), S. 62 ff. — *Leyland, N. H.*, Growth and Competition, OEP (N.S.), Vol. 16 (1964), S. 9 ff. — *Neumark, F.* (Hrsg.), Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schr.VfSp. (NF), Bd. 30, Berlin 1964. — *Shepherd, W. G.*, Trends of Concentration in American Manufacturing Industries, 1947—1958, R.Ec.Stat., Vol. XLVI (1964), S. 200 ff. — *Armstrong, A.* and *Silberstone, A.*, Size of Plant, Size of Enterprise and Concentration in British Manufacturing Industry 1935—58, J.Roy.Stat.Soc., Ser. A, Vol. 128 (1965), S. 395 ff. — *Grossack, I. M.*, Towards an Integration of Static and Dynamic Measures of Industry Concentration, R.Ec.Stat., Vol. XLVII (1965), S. 301 ff. — *Krelle, W.* (Hrsg.), Theorien des einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Wachstums, Schr. VfSp. (NF), Bd. 34, Berlin 1965. — *Lenel, H. O.*, Wachstum der Wirtschaft und Wachstum der Unternehmung, Ordo, Bd. XV u. XVI (1965), S. 141 ff. — *Arndt, H.*, Mikroökonomische Theorie, 2 Bde., Tübingen 1966. — *Schmookler, J.*, Inventions and Economic Growth, Cambridge 1966. — *Neumann, M.*, Konglomerate Konzentration und der industrielle Monopolisierungsgrad, Z.f.g.St.. Bd. 123 (1967), S. 668 ff. — *Schneider, H. K.* (Hrsg.), Grundlagen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wettbewerbspolitik, Schr. VfSp. (NF), Bd. 48, Berlin 1968. — *Görgens, E.*, Wettbewerb und Wirtschaftswachstum, Freiburg 1969. — *Salin, E.* u. a. (Hrsg.), Notwendigkeit und Gefahr der wirtschaftlichen Konzentration in nationaler und internationaler Sicht, Basel, Tübingen 1969. — *Petry, H.*, Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße, JB f.Nat.u.Stat., Bd. 183 (1969/70), S. 269 ff. — *Kieser, A.*, Unternehmungswachstum und Produktionsinnovation. Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. v. *E. Kosiol*, Berlin 1970.

Summary

Concentration and Economic Growth

The process of concentration is related to the growth of firms. By means of microeconomic growth models, growth conditions can be set up.

Variation and adjustment of the sizes of firms in competition explain concentration processes.

Variations of the absolute and relative concentration measures are examined for the cases of growth, dependent and independent of size. Furthermore, the problem of market entry and exit is taken into consideration. The significance and measures of fluctuation of firms are demonstrated. Sectoral growth is relevant in addition to the differentiated conditions of the firms' growth within a market group. Stagnation favours formations of trusts, barriers to market entry and limitation of competition. Concentration leads to partial monopolizing, affects factor productivities, investments, technical progress and also the macroeconomic rate of growth.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Technik und Konzentration

Von *W. G. Waffenschmidt,* Heidelberg

I. Problemwandel
II. Fragliches Verständnis für Technik
III. Entwicklungsstufen
IV. Konzentration des technischen Kapitals und soziale Spannungen
V. Technologie der Information
VI. Vagheit der Wortsprache
VII. Die Sprache der Natur in Licht-, Schall- und elektrischen Wellen
VIII. Elektronik
IX. Konzentration in Mathematik und Mechanik
X. Informationsweise der Chemie
XI. Modelle der technischen Produktion
XII. Substitution der Arbeit durch technisches Kapital
XIII. Der Wachstumspfad
XIV. Modelltransformation in die Geldwirtschaft
XV. Statik und Progreß
XVI. Deutsches Realmodell
XVII. Beispiele technischer Konzentration
XVIII. Gesellschaftlich-rechtliche Ordnung der technischen Entwicklung
XIX. Erfindungen und Patentwesen
XX. Die neuen Techniken
XXI. Dynamik der Technik

I. Problemwandel

Eine Abhandlung, die 10 Jahre nach ihrem Erscheinen neu aufgelegt wird, muß überarbeitet und ergänzt werden, hier weniger, weil förderliche Kritiken zu beachten wären, als deshalb, weil sich Stoff und Beurteilung des Themas verändert haben: Der Streit der Interessenten und die Bedrohung ihrer Freiheit durch die Konzentration der Macht lockern sich. „Monopolkapitalismus“ wird loses, politisch extremiertes Schlagwort, sich andererseits die wegen ihrer Machtposition angegriffenen Konzerne mit Rationalisierungsargumenten verteidigen.

Dazu kommt die Verschiebung von wissenschaftlichen Betrachtungen des Zustands auf das qualitative und quantitative „Wachstum“, wobei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch die Verbindung zur fortschreitenden Technik enger wird. Substitutionswettbewerb überrundet Monopole. Die statistischen Zahlen makro und mikro werden durch technische Berichte ergänzt. Erklärt doch repräsentativ der Leiter eines chemischen Großbetriebes: „Ein Drittel unseres Umsatzes, also etwa 3 Mrd. DM, stammt aus Produkten, die es vor zehn Jahren noch nicht gab, von deren Existenz man vielleicht noch gar nichts ahnte“[1]. Auch ganz neue Techniken, etwa die der „Laser“ (Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation), sind entstanden. Neue Verfahren in der Metallurgie sind in breiter Linie im Gang. Die Nachrichtentechnik, gekoppelt mit der Raumfahrt, hat nicht nur spektakuläre Perfektionserfolge in den letzten zehn Jahren erzielt, sie hat auch mit den Nachrichtensatelliten das technisch komplizierte Farbfernsehen über Kontinente hinweg als „Nachricht an alle“ ermöglicht. In größter Breite sind neue Kunststoffe hinzugekommen, die das Merkmal „Ersatz“ ganz abgestreift haben. Der Prozeß erfolgt im dialektischen Spiel zwischen Vorteil und Nachteil. Davon werden nicht nur die Personen, sondern auch die einzelnen Techniken betroffen und verlangen immer weitere Kompensationen. Medikamente, Kunstdünger, Schädlingsbekämpfung in Asien, Afrika, Südamerika führen eine Zunahme der Bevölkerung herbei, aber sie machen damit gemäß *Malthus* eine Beseitigung des Elends fraglich. In unserer Hochkultur führt die Vermehrung der verhältnismäßig preisstabilen Kraftwagen zum Zusammenbruch des städtischen Verkehrs und zu ihrem radikalen Ausschluß aus der City. Nicht mehr der optimale Zustand der einzelnen Technik, auch nicht soziologisch ihre forcierte Konzentration, sondern Harmonisierung des Ganzen wird Zentralproblem des technischen Fortschritts. Dabei ist nicht nur die Konzentrationsfreundlichkeit, sondern auch die auffallende Konzentrationsneutralität der Technik und der Techniker zu beachten.

II. Fragliches Verständnis für Technik

Wenn man nun meint, daß Politiker und Wirtschaftler das Wesen der wirklichen Technik ihrer Bedeutung entsprechend verstehen, so ist man enttäuscht. Gerade im Schrifttum unseres Themas erscheint sie einer Rationalität vielfach überhaupt nicht zugänglich. Ihre Wirksamkeit gleicht der einer fremden, unheimlichen, autonomen, magischen Gewalt, die von oben als „deus ex machina“ auftritt. Man beobachtet, „daß der technische Fortschritt als Phänomen ungeklärter Herkunft nach wie vor in einem Niemandsland angesiedelt ist“ und erklärt, daß es nicht gelungen ist, den technischen Fortschritt inhaltlich zu bestimmen, geschweige denn in die ökonomische Theorie zu integrieren[2]. Bei dem mit

[1] Dr. *Sammet*, Farbwerke Höchst, Vortrag dort, Dez. 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ihr verbundenen „Zwang zur Größe“[3] denkt man vorzüglich an die technische Komponente. Mit metaphysischem Akzent schreibt man: „Der Glaube an die konzentrationsfördernde Wirkung des technischen Fortschritts ist so alt wie die Geschichte der Industrialisierung“[4]. Technik wird als Schicksal betrachtet, ebenso wie die Konzentration. „Konzentration ist technologisch bedingt und Grund für ihre Unausweichlichkeit“[5].

Andererseits besteht seitens des Technikers keine große Neigung zu Erörterungen über Konzentration. In Konzernen findet er die personale und wirtschaftliche Machtkonzentration mit technischer Dezentralisation und Selbständigkeit verbunden. In jedem Großbetrieb steigert sich Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung laufend. In gleicher Weise für horizontale Breitengliederung wie für vertikale Tiefengliederung ist die technische Potenz mitentscheidend, und zwar ebenso für die Güte des Produkts wie die Zweckmäßigkeit der Verfahren. Die wirtschaftlichen Erfolge sind mit technischen nicht identisch. Bezeichnenderweise werden mehr kaufmännische Manager „gefeuert“ als technische Direktoren. Dann wieder ist die wirksame Verschiebung von Aktienpaketen und die Kreditvirtuosität der Konzernkonstrukteure journalistisch spektakulärer Stoff. Alldem gegenüber sollen hier die Elemente der geistig-technischen Gestaltung hervorgehoben werden. Sie zeigen sich schon im historischen Entwicklungsprozeß von Stufe zu Stufe, mit ihrer inneren Folgerichtigkeit und der äußeren Zufälligkeit.

„Technik“ ist zunächst dem Thema gemäß begrifflich und informatorisch als Sachgestaltung gemeint, als Manipulieren an den Dingen

---

[2] *W. Besters* in einer Einleitung zur Habilitationsschrift von *H. Walter*, Der technische Fortschritt in der neueren ökonomischen Theorie, Berlin 1969, meint, „daß der technische Fortschritt als Phänomen unerklärter Herkunft nach wie vor in einem Niemandsland angesiedelt ist“ (S. 6), und daß es „nicht gelungen ist, den technischen Fortschritt inhaltlich zu bestimmen, geschweige denn, in die ökonomischen Theorien zu integrieren“ (S. 6). In der Tat ist trotz der Rezeption der logischen analytischen und weiteren mathematischen Instrumente, die dem Techniker geläufig sind, der Abstand der Mentalitäten zu groß, als daß einschlägige Lehrbücher (z. B. *W. G. Waffenschmidt*, Technik und Wirtschaft der Gegenwart, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1952²) die Kluft hätten verringern oder gar überbrücken können. Auch die knappe Sprache technisch orientierter Bücher liegt dem Wirtschaftler und Soziologen nicht. Die Leichtigkeit des geistigen und die Schwere des sachlichen Gestaltens wirken sich aus. Für die Allgemeinheit ist eben Technik nur dann ein Problem, wenn einmal ihre Erzeugnisse — obwohl fool proof — defekt werden, der Kraftwagen, der Fernseher, die Beleuchtung. Die Bedeutung von technischem Fortschritt und Wachstum zurechtzurücken, ist ein entschuldigender Grund, daß wir uns nicht ängstlich an den Sinn gehalten haben, den der Wirtschaftler und Soziologe dem Thema beilegt, an die Kartelle, Konzerne, Trusts.

[3] *I. Mosberger*, Zwang zur Größe? (Zur Theorie von der Zwangsläufigkeit zur Konzentration), Abhandlung zur Mittelstandsforschung, Köln 1967, S. 36 ff.

[4] *H. Grüter*, Konzentration und technischer Fortschritt, Die Aussprache 1968, S. 126.

[5] *A. L. Reuter*, Konzentration und Wirtschaftswachstum, Köln 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selbst, getrennt vom Handel, der an den Dingen nichts Wesentliches ändert. In der Praxis steht der Techniker, sei es im Handwerk oder in der Fabrikation, im „Betrieb" und nicht im „Vertrieb", wo Kaufleute die Beziehungen der Lieferanten und Kunden zu den Produkten regeln und Juristen die Beziehung der Subjekte untereinander behandeln, oft im dialektischen Streit mit den Technikern. Solche Sachbezogenheit steht im Gegensatz zu dem Wortgebrauch „technologisch" in dem verbreiteten Sinn der operativen „Art und Weise des Vollzugs". Bezeichnet man doch mit Technologie gemeinhin die Transformation des geistig Gestalteten, die Überführungsart des Plans in die Wirklichkeit, wenn man in übertragenem Sinn auch von „Sozialtechnologie", „politischer Technologie" und dgl. spricht.

III. Entwicklungsstufen

In folgenden Phasen zeigt sich die sachtechnische innere Entwicklung makro und mikro.

a) In der primitiven Stufe des zivilisatorischen Prozesses ist sie gekennzeichnet durch das Sammeln des zufällig entdeckten Brauchbaren und durch das Spiel des pröbelnden und bastelnden handwerklichen Gestaltens.

b) Ihr folgt die Phase des bewußteren schöpferischen, wenn auch vorlogischen, prärationalen aber lebenskräftigen genialen Herausfühlens des Neuen. Es zeigt sich schon im einfachen täglichen Schaffen mit erstaunlichen Leistungen, selbst bei Kindern und Primitiven. In der Sagengeschichte wird es für große Taten meist als außermenschliche Gabe angesehen, Halbgöttern zugeschrieben und oft mit tragischen Folgen verknüpft. Als metarationale Komponente kommt es auch heute legal zum Ausdruck, wenn etwa das Patentamt bei der Prüfung zu der Forderung von „Neuheit und Fortschritt" auch den Nachweis von mehr als nur konstruktivem Können verlangt. Das ist die „from heaven" fallende Komponente.

c) In der höheren Stufe wird dann die Technik „angewandte Naturwissenschaft" mit scharfen sachtechnologischen Theorien und rational klarem, konstruktivem Planen. Soziologisch wird hier der Techniker repräsentiert durch den akademischen Diplom-Ingenieur.

Diese Stufeneinteilung bleibt ein logisch brauchbares Ordnungsinstrument auch für die Deutung des Konzentrationsprozesses, obwohl der Wirtschaftler und Soziologe Bedenken gegen solche Theorien hat, weil die geschichtliche Wirklichkeit Rückstufungen aufweist und weil sich die Entwicklung in den verschiedenen Umwelten synchronsukzessiv überdeckt und weil Übersprünge vorkommen (Japan).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Prähistorie gibt schon aus der Eiszeit und ihren Höhlenbildern anschauliche Hinweise auf den verfahrenstechnisch bedingten Zusammenschluß der Jägerhorden analog den Erscheinungen in der Tierwelt (Wölfe). Viel später kam es zur Ausbildung der Informationstechnik mit Schriftsymbolen der Keilschriften und Hieroglyphen. Nach deren schwieriger Entschlüsselung erfahren wir sachlich, wie von den in fruchtbaren Stromtälern seßhaft gewordenen Völkern die Naturkräfte gebändigt wurden, wobei soziologisch die Technik mit Massenkonzentrationen in den Dienst der stets die Monopolmacht erstrebenden, rivalisierenden politischen, militärischen, bürokratischen, theokratischen Eliten gestellt wurde.

Dann und dort, wo die Technik der Dienstleistung am Menschen in der Breite grundsätzlich eine freie Kombination von rationalem und realem Gestalten verlangte, organisierte sich vom Altertum bis zur Neuzeit — anfänglich parallel zum Sklavensystem — das „Handwerk" in Zünften. Hier kommen dann deutlicher die allgemein mentalen Gegensätze von Statik in ihrer erfahrungsmäßigen Gebundenheit gegenüber Dynamik und Neuheit — in ihrer Freiheit des einzelnen schöpferischen Geistes — zum Ausdruck. Intern aber regiert der Empirismus. Gegen den aufkommenden technischen Fortschritt bestimmt eine Zunfturkunde aus dem Jahre 1523 mit sozialen Nebenbedingungen: „Niemand soll etwas Neues erdenken oder erfinden oder gebrauchen, sondern jeder soll aus bürgerlicher und brüderlicher Liebe seinem Nächsten folgen"[6].

Bis aber die Freiheit die kompakte konservative Mentalität der stramm organisierten Zünfte durchbrechen konnte, waren lange innenpolitische Kämpfe durchzufechten. Als sich dann im 18. Jahrhundert die industrielle Technik, die schon nach dem allgemeinen Wissen der Griechen 2000 Jahre vorher hätte entstehen können, befreit vom Zunftzwang entwickelte, geriet sie in sozialpolitische Konflikte. Der Anfang des englischen Industriekapitalismus war technisch noch primitiv: Ein Barbier und ein Pfarrer dachten trivial, daß die den Mühlen gemäße Mechanisierung der bislang handgetriebenen Spinn- und Webstühle einfach und leicht sein müsse. In der Tat gelang ihnen die Verwirklichung. Erst nach einer dem Menschenleben entsprechenden Zeit war dann die Entwicklung so weit, daß die Erfindungen im breiteren Umfang zum technischen „Kapitalismus" entwickelt und rezipiert werden konnten.

Bald nachher kam es dabei zu einem rationalen Prozeß, als die Naturwissenschaft mit der Logik des Naturgesetzes bei der Erfindung der Dampfmaschine des Universitätslaboranten *Watt* Pate stand. Die Verbindung brachte eine Fruktifizierung der physikalischen akademischen

[6] *H. Dietzel,* Technischer Fortschritt und Freiheit der Wirtschaft, Bonn 1922.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grundlagenforschung und bedeutete nicht weniger, als daß ein neuer, konstruktiver Geist in die Technik einzog. Sie gab dem schöpferischen Ingenium Wegweiser zum Finden einer logischen Lösung. Sie gab zu dem handwerklichen Probieren Elemente und Beziehungsgesetze zu deduktiver Fortbildung und geistiger Konzentration über die reine Erfahrung hinaus. Es war von *Galilei* bis *Kepler* ein Gegengeschenk der Wissenschaft an die Instrumententechnik.

IV. Konzentration des technischen Kapitals und soziale Spannungen

Die Entwicklung des „technischen Kapitals" der Maschinen, Geräte, Apparate, Fabriken ... geht Hand in Hand mit dem die Verwirklichung entscheidenden wirtschaftlichen Konzentrationsprozeß, dem auf der „monetären Technologie" aufgebauten Geldkapital. Schon die Entwicklung der Wattschen Dampfmaschine setzte erhebliche Investitionen voraus, die der erste Finanzier *Roebuck* verlor. Der zweite Geldgeber *Boulton* mußte die für seine Zeit außerordentlich große Summe von rund 40 000 englischen Pfund aus seinem erstarkten Handel aufbringen. Auch damals war der technische Fortschritt keineswegs ein „deus ex machina". Vielmehr vergingen rund 25 Jahre von der Saat bis zur Ernte. Parallel dazu vollzog sich soziologisch die technische Expansion des Fabrikwesens und seiner Kapitalmachtballung sowie seiner finanziellen Konzentration.

Sozialpolitisch ist bezeichnend, daß die sachfanatischen, ihre Einkünfte in Investitionen konzentrierenden technischen Unternehmer mit wenigen Ausnahmen für die Auswirkungen auf die Arbeiter und das Handwerk kein Gefühl hatten, so wie sie es gewohnt waren, für sich selbst puritanisch geizig und an ihre eigene Arbeit maßlose Forderungen zu stellen. Sie waren in der Tat selbst Objekte des Mechanismus im technischen und wirtschaftlichen System. Die „klassische Nationalökonomie" hat es — von den Soziologen aus gesehen naiv — beschrieben. Nach ihr sorgt die Natur für das gehäufte Angebot von Arbeit mit der Bevölkerungsvermehrung. Das technische Kapital aber mußte auf dem Umweg über den Ertrag akkumuliert werden, indem der Überschuß über den Aufwand für die Investition diesem Kapital zugerechnet wird und nicht dem konsumierenden, aber nicht sparenden Arbeiter. Von den Sozialisten jedoch wurde nicht die sachliche Akkumulation des technischen Kapitals, nicht einmal die finanztechnologische Häufung des geldwirtschaftlichen Kapitals, sondern die personale Machtballung, also das politische Element der Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeiter, als Kern des Systems betrachtet. Auffallend ist dabei der geringe Anteil, den die Sachtechniker ihrerseits an diesen politischen Kämpfen nahmen, abgesehen etwa von *Owen,* der den Vorteil des guten tech-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nischen Zustands der Produktionsfaktoren, auch den der Arbeit, erkannte und musterhaft demonstrierte. Sieht man von dem Intermezzo der Maschinenstürmer in der kapitalistischen Frühzeit ab, so zeigt sich sozialpolitisch eine deutliche Distanz von einer Feindschaft gegenüber dem „technischen" Kapital selbst.

Auch *Marx* beurteilt den sachlichen Fortschritt der Technik an sich positiv. Soziologisch — personbezogen — beleuchtete er die als sachlich-natürlich hingenommene Entwicklung mit dem geistestechnologischen Apparat des deutschen Idealismus — *Kant, Fichte, Schleiermacher, Hegel* — und entwarf ein sprachlich geballtes Instrumentarium, das die Neomarxisten heute in Schlagworten gegen die kapitalistischen Gegner auf die ganz andere Umwelt anwenden. Der innere Gegensatz des technischen zum wirtschaftlichen Kapital und zu der soziologischen Macht überträgt sich auch im Osten auf die eigenen neokommunistischen Gesellschaften[7]. Sie werden hin- und hergezogen im Kampf um die bevorzugte Zuleitung der Geldmittel fachlich entweder in das technische Kapital der mit seiner Städtekonzentration geballten Industrie oder zur Zusammenfassung der gestreuten Landwirtschaft in zentralen Organisationsformen. Dabei schwankt man zwischen Schwerindustrie und Agrarchemie, verbindet ballende Kraftzentralen mit streuenden elektrischen Überlandleitungen und dgl. Der weitere Zwiespalt, der zwischen „Brot und Kanonen", ist nicht geringer als in den kapitalistischen Staaten. Die Auseinandersetzung um den Ausgleich der bürokratischen Macht gegenüber den Regierten und erst recht zwischen den Bürokratien der Polizei, des Wehrwesens, der Politik, der technischen und wirtschaftlichen Ressorts, bleibt auch kommunistisches Problem bei *Lenin, Stalin* und *Chruschtschow*.

V. Technologie der Information

Ein neues technologisches Kapitel — über die Sprache als Denkinstrument — schließt sich hier an. Unsere Epoche ist durch eine „zunehmende Verdichtung der menschlichen Gesellschaft" und im „elementaren Streit von Wirklichkeit und Geist" mit „Wechselwirkungen zwischen Sprache und Kulturprozeß"[8] gekennzeichnet. In der Erforschung der Wahrheit, nicht nur in der Textdeutung, will die philosophische „Hermeneutik" klären, was wesentlich hinter Sprache und Schrift steht. Dabei nimmt allerdings der Techniker dem Philosophen

[7] *H. Klages*, Marxismus und Technik, Technik im technischen Zeitalter, Diss. 1965, S. 143; *G. Hortleder*, Leninismus, Technik, Industrialisierung, in: Humanismus und Technik, Berlin 1968, S. 37; *P. Knirsch*, Technischer Fortschritt und Planungswirtschaft, Osteuropahandbuch, Köln 1965.

[8] *M. Bense*, Wechselwirkungen zwischen Sprache und Kulturprozeß, Information, Berlin 1969, S. 92.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Philologen die Behauptung: „Der Mensch denkt in der Sprache" nicht ab, wenigstens nicht als für seine Sachgestaltungsweise ausschließlich gültig. Er tut das so wenig wie der Musiker zugeben wird, in der Partitur zu denken. Im Ursprung stehen für ihn vielmehr vorsprachliche eidetische Bilder und Anschauungen. Zur Verdeutlichung des wichtigen Bereichs, der mit dem „vorsprachlichen Denken" gemeint ist, erhalten wir unvorhergesehenen Beistand von den Tierbiologen[9]: „Das Tier benennt nicht, aber es denkt unbenannt. Sein unbenanntes Denken paßt zu seinem Gebrauch wie jedes Organ zu seinem und aus denselben Gründen. Nur wir Menschen haben, indem wir zu sprechen begannen, sowohl in unserer frühen Kindheit wie auch in unserer Stammesgeschichte eben die Elemente unbenannten Denkens, die wir mit Tieren gemeinsam haben, benannt. Deshalb paßt, ebenso wie tierisches unbenanntes Denken, auch unsere Sprache zu ihrem Gebrauch für die Wiedergabe von Umweltdingen und dem, was in uns vorgeht. Aber zugleich hebt uns die Sprache, die die Tiere nicht haben, weit über jedes Tier hinaus. Denn nun beginnt ein ständiges Wechselspiel zwischen unbenanntem und benanntem Denken, ein unaufhörliches Geben und Nehmen beider, wobei ein einziges neues Wort den Rahmen oft geradezu explosionsartig erweitert. Aber die Worte sind doch nur wie ein Schleier vor dem unbenannten Bild, das uns vor dem inneren Auge steht, nie aber das Bild selbst. Und das Bild ist noch lange nicht Wirklichkeit."

Das gilt allgemein, besonders aber auch für das technisch-schöpferische Denken und wirkt sich fachlich soziologisch aus. Der Techniker ist typisch wortkarg und bevorzugt andere Informationsmittel als das Gespräch, etwa die Zeichnung und das mechanische Modell zur Darstellung seiner erfinderischen Ideen. Ein sprachgewandter Kollege ist ihm suspekt. Der Sozialpsychologe bezeichnet deshalb den Techniker mitunter als kontaktschwachen Einzelgänger. In der Konferenz ist er schweigsam, wenn er aber spricht, will er logisch scharf den Nagel auf den Kopf treffen. Die Nationalökonomie war vor ihrer Mathematisierung für ihn ein „Geschwätz". Freilich kommt er gesellschaftlich in seiner Umwelt so wenig wie der Naturwissenschaftler und auch der Mathematiker um die Wortsprache herum, und für die rechtlich scharfe Formulierung seiner Patentansprüche braucht er die Hilfe eines sprachlich versierten Patentanwalts.

VI. Vagheit der Wortsprache

Sieht man in der Sprache eine „Technologie" als Art und Weise des Ausdrucks von Gedanken, so erhebt die Philosophie und die Rechts-

[9] *O. Köhler*, Vom unbenannten Denken, dtv, München 1968, S. 116.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lehre zwar den Anspruch auf absolute Geltung ihres sprachlichen Denkinstrumentariums, doch erweist sich das wichtige Mittel des „Begriffs" als relativ in der Zusammenfassung von Vielheiten. Nicht allein formal, sondern auch inhaltlich leiten die Wörter ihre verschiedene Bedeutung aus der Umwelt ab, in die sie hineingedacht sind. Wörterbücher zeigen das. In dieser Relativität erscheint dem Techniker die Tagessprache allgemein und besonders für das Erdenken der Sachgestaltung ungenügend, vage und fahrig.

Das gilt auch für den Naturwissenschaftler. Als solcher bekennt *C. Ch. v. Weizsäcker:* „Wir reden in etwas laxer Sprechweise ... davon, daß die Materie aus Atomen besteht und die Atome aus Kern und Hülle ... Die Behauptung, daß die Materie an sich aus den Teilen besteht, in die man sie zerlegen kann, ist etwas leichtfertig"[10]. Diese Leichtfertigkeit erhält einen weiteren in der Technik besonderen positiven Sinn, wenn der in der Sprache denkende Mensch ohne solche „List der Vernunft" die nicht oder noch nicht exakt logisch faßbaren wirklichen Wesensinhalte in die Geisteswelt transformieren und rational behandeln, gestalten soll. Auch die Worte unseres Themas „Technik und Konzentration" oder „Technologie" sind in dem leichten Sinn der sprachlichen Information gebraucht. Für die Vorstellung des physikalischen Mikroraumes erweist sich die vage Benennung von „Atom" (oder auch „panta rhei") der genialen Vorsokratiker als Sammelname für eine ganz neue Welt. Sprachökonomisch muß zugegeben werden, daß durch die Wortverdichtung und Vereinfachung das Lexikon gegenüber der babylonischen horizontalen und vertikalen Dezentration und Sprachentropie einigermaßen in Grenzen gehalten wird.

VII. Die Sprache der Natur in Licht-, Schall- und elektrischen Wellen

Gewiß fragt man sich, wieso die Information einen solch auffallend breiten Raum einnehmen kann. Jedoch zeigt sich rein äußerlich, daß die Technik mit aller Macht in das abstrakte Gebiet der Kommunikation — generell der Beziehungsgestaltung eingebrochen ist. Zunächst ist sie gewiß als einfache Sachgestaltung zu betrachten, als zielhafte Herstellung eines Objekts. In der Analyse des Gestaltungsaktes zeigt sich dann, daß die Beziehungen zwischen mehreren Objekten behandelt werden, sei es, daß ein Objekt in mehrere geteilt wird oder aus mehreren zusammengesetzt wird, sei es, daß das eine Objekt Ziel, das andere Mittel ist. In der Symbolsprache wird aus der Einheit 0 die Zweiheit 0/0 und dann die Beziehung 0 — 0 möglicherweise mit Pfeilrichtung $0 \rightleftarrows 0$. Der herausgenommene Beziehungsbereich ist in seiner abstrakten Art

[10] *W. G. Waffenschmidt,* Wirtschaftsmechanik, Stuttgart 1957, S. 3 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur geistig faßbar, doch öffnet sich gerade hier der Technik ein Raum für die „Denkmaschine". In der Vielheit der Erscheinungen des Beziehungsbereichs findet der Naturwissenschaftler und Techniker Einheitliches, und zwar in der Wellenform von 0 zu 0. Das wird zunächst beim Schall veranschaulicht, dann aber auf die ganze Phänomenologie ausgedehnt.

„Licht" ist eine vage Bezeichnung für vielgestaltige optische Information. Die technologische Analyse demonstriert sie als Schwingungen und zeigt auch ihre Selbständigkeit. Im Makroraum der Astralwelt, ausgehend von den Gestirnen, entdeckt man elementare Phänomene, die auf eine solche „Sprache der Natur" hinweisen. So finden die Astronomen eine „Nova", einen plötzlich einige Tage aufleuchtenden Stern. Er mag vor Millionen Jahren explodiert sein und hat bei seinem Zerfall Photonenmassen in den Weltraum geschleudert. In ihrer Bewegungsform bilden sie den Lichtschein als Information an alle, die ihn sehen wollen. Der Lichttechniker analysiert mit Hilfe der *Fraunhofer*schen Linien das Spektrum; er liest diese Wellenschrift der Natur und bezieht daraus über die elementare Substanz des Sterns Informationen, die selbständig Millionen von Jahren über eine Entfernung von Millionen Lichtjahren unterwegs waren. Sie sind für eine Synthese als Rezept deutbar, denn aus ihr kann der Techniker dem Philosophen (*Nietzsche*) in der sich folgenden Umkehr des Vorgangs kühn beistehen zur Rekonstruktion und auch uns interessierenden Vorstellung einer „ewigen Wiederkehr der Welten" in Wellenfolgen von Ballung und Zerstrahlung.

VIII. Elektronik

In ganz andere Tiefenschichten wird die Lichtwellentechnologie der Natur mit den Erzeugnissen der Elektrotechnik übertragen. In wenigen Generationen wird die Menschheit mit dem Charakter der Elektrowellen vertraut gemacht, vorweg durch die Informationsinstrumente der Massenmedien, vom Morsetelegramm bis zum Farbfernsehen und der die Licht- und Schallwellen in Elektronik konzentrierenden und magnetisch konservierenden „Kassetten". Der „Verdichtungsprozeß der menschlichen Gesellschaft" ergreift aber über das Sachliche hinaus die elementare technologische Erkenntnis der Geistestätigkeit, wenn man aus den encephalographischen Bildern erklärt: Denken ist ein elektronischer Vorgang.

Die Analyse der Diagramme zeigt nur wenige markante Wellenformen: Alpha-, Beta-, Gamma-, Theta-Wellen, denen man Schlafen, Erwachen, Suchen zuordnen kann. Die Umwelt ist in ihrem phänomenalen Bereich voller Wellen, seien sie von Substanzen beim Schall

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

getragen, seien sie ohne deren Greifbarkeit bei Licht und Elektrizität wirksam. Wir wissen, daß unsere Sinnesorgane nur einen sehr beschränkten Umfang der Wellen aus dem vielfältigen Gewirr aussieben können, aber wenn wir uns in die Antennenleitung einschalten, hören wir am verstärkten Ton, daß die Sendewellen durch unseren als Kondensator wirkenden Körper hindurchgehen. Die Einheitlichkeit der Phänomenerklärungen hat — bei aller Zweideutigkeit hinsichtlich des Zwiespalts von Welle und Kügelchen in der Atomtheorie — zu einer gewaltigen Konzentration der technologischen Grundlagen geführt. Aus ihnen erwuchs im Übergang vom Wissen zum Wirken die Transformation einer Wellenart in die andere mit einer Virtuosität, die sich fast täglich übersteigert.

Mit dieser technologischen Konzentration geht eine soziologische Expansion Hand in Hand. Die elektronisch Schall und Licht sendenden Massenmedien stellen geistige und politische Mächte dar. Technische Vereinfachung der Empfangsapparate mit Druckknopfbedienung, elektronischer Konzentration und Reduktion im Größenausmaß und auch im Preis brachte in den letzten zehn Jahren einen weltweiten Wandel in der Information auch der Primitiven.

Wir werden bei der Nuklear-Chemie der Organismen auf die Art und Weise der Natur hingewiesen, mit der sie aus der unendlichen Vielfalt des Möglichen das Notwendige aussiebt. So die Technologie wie die Natur die Schall- und Lichtwellen in neuronische und dann in cerebrale Wellen transformiert und weiter in verschiedene Zentren leitet, führt das technische Genie zum „Denkmaschinenbau“ mit Parallelen von Transistoren und Nervensynapsen, von elektrischem Körperstrom und Stadtstrom bis zum Mysterium des Gedächtnisses und des Magnetspeichers.

IX. Konzentration in Mathematik und Mechanik

Die Endsilbe des Wortes Mathematik hat einen technischen Akzent im Gegensatz zu dem rein erkennenden Mathema. Das erlaubt auch von einer Technologie der Mathematik in ihren Algorithmen und Lösungsverfahren zu sprechen, mit der sie sich den Anwendungsbedürfnissen anpaßt. Ihren skeptisch betrachtbaren Axiomen, die sie extrem abstrakt logisch „beweist“, steht die wirtschaftliche und technische Anwendung auf schwierige mechanische Zusammenhänge gegenüber. In den letzten zehn Jahren sind mit der Unternehmensforschung und der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Kerngebiete entstanden, in denen die ursprüngliche Bilanzstatik zu kinetischer und energetischer Wirtschaftsdynamik mit den in der Naturwissenschaft üblichen Rechenmethoden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickelt wurde. Dabei kommt zu dem Zahleninstrumentarium der Mengen das der Kombination, Variation, Permutation für Struktur- und Verlaufsdarstellungen. Die sprachlogischen Schlüsse werden verschärft durch die Logistik; der vage, logisch-exogene Zufall wird in der Wahrscheinlichkeitslehre für operative Entscheidungen umgeformt. Die Mathematik ist, wenn auch nicht in diesem Ausmaß, in andere Anwendungsgebiete eingebrochen, in die Physiologie, Neurologie, Psychologie, die Medizin und Pharmakologie, die Soziologie, sogar auch in die Philologie. Obwohl sie gegenüber der Phantasie und der sprachlichen Weitschweifigkeit mit der Transformation in den Geistbereich die Anwendungsgebiete stabilisiert, statisiert und konzentriert, unterliegt sie selbst Aufspaltungstendenzen, vorweg in der normativen Bestimmung der Zeichen, wie sie die einzelnen mathematischen Arbeitsgruppen auch in der Wirtschaft handhaben. So kommt es, daß sich auch hier Erscheinungen des Turmbaus von Babel wiederholen und ein naturwissenschaftliches oder wirtschaftswissenschaftliches Forschungsteam Wochen braucht, um die Diktion eines anderen zu verstehen. Nicht selten hat man dabei den Eindruck, daß die mathematische Information vom Instrument zum Selbstzweck wird, l'art pour l'art.

Für die schöpferische technische Gestaltung — das Erfinden — ist die abstrakte Mathematik sekundär. Wie in der Sachtechnik, so erdenkt der Wirtschaftler anschaulich, und zwar nach zwei Richtungen, entweder in der Vorstellung wirklichen Geschehens oder aber auch in gezeichneten Bildern, wobei diese nicht auf konkrete Gegenstände beschränkt bleiben, sondern auch abstrakte Beziehungen darstellen können. Das mag mit geometrischen Analogien geschehen, indem etwa Linien, Flächen nicht nur substantiell Gegenstände, Geld- und Warenmengen, sondern auch ihre Beziehungen, Preise, Löhne, Umsatz und dgl. abbilden. Zur Erweiterung und Sicherung des Kalküls scheinen dann alle Mittel der höheren Mathematik gerechtfertigt, nur sollten die Ergebnisse — wie die jeder reinen Ideologie — der Kontrolle durch die Wirklichkeit mit ihren statistischen Abbildungen unterworfen werden und ihrerseits als Kontrollinstrument eingesetzt werden.

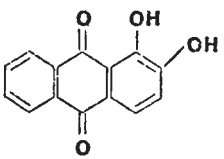
X. Informationsweise der Chemie

Die Orientierung an den Zielgrößen der Anwendungsgebiete verlangt Anpassung des mathematischen Instrumentariums. Das wird uns deutlich in der Chemie. Sie ist in der geistigen Konzentration noch nicht so weit in mathematisch extreme Algorithmen vorgestoßen wie die Physik, bleibt vielmehr für ihre Struktursysteme bei einfacheren Formeln und Graphen, wobei der bekannte Benzolring *Kekulés* einen Eckpunkt der Entwicklung darstellt. Zur Veranschaulichung läßt sich das Wachstum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

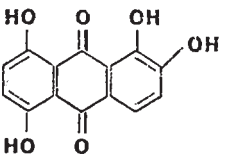
der Gebildestrukturen aus den Elementen erkennen, aber auch die schwierige umgekehrte Aufgabe stellt sich aus der Vielfalt des Möglichen, das für die wirtschaftliche Verwendung Nötige herauszuholen. Um das zu veranschaulichen, zeigt die Darstellung der Alizarinfarbstoffe (Abb. 1), wie gemäß der Wertigkeit von Wasserstoff und Sauerstoff die

Alizarin
Alizarinrot



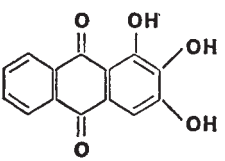
1,2-Dihydroxyanthrachinon

Alizarinbordeaux



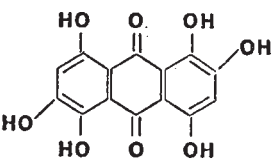
1,2,5,8-Tetrahydroxyanthrachinon

Alizarin R
(Anthragallol)



1,2,3-Trihydroxyanthrachinon

Anthracenblau WR



1,2,4,5,6,8-Hexahydroxyanthrachinon

Abb. 1

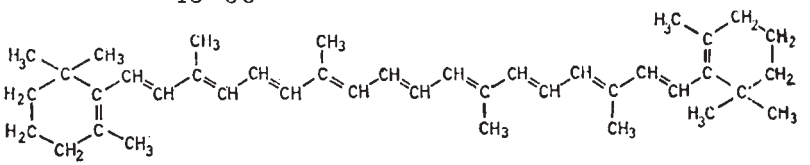
Strukturbilder der Farbstoffe[11] Leitsätze für die technische Realisierung ergeben. Mit Kohlenstoff entsteht der schon verwickeltere Aufbau von Carotin und Vitaminen (Abb. 2). Wenn weiterhin die Aufspaltung der Möglichkeiten unabsehbar ist und die Ratio überfordert wird, kommt die Metaphysik zum Durchbruch und der Techniker hat das Gefühl, daß ihm eine „innere Stimme" den Weg weisen muß, oder daß das Neue mit einer von der Sache her kommenden Dynamik durch alle Schwierigkeiten ans Tageslicht drängt, und zwar, wenn nicht durch eine, dann durch die andere Person. Das führt dann von der logischen zur stochastischen technischen Gestaltung.

---

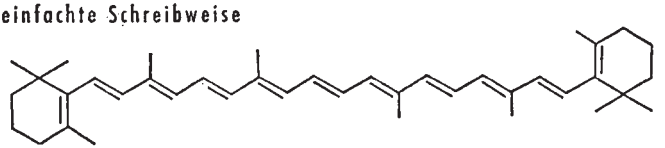
[11] Die *BASF*, Ludwigshafen 1969, S. 186, 206, 207.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ß-Carotin ($C_{40}H_{56}$)



Vereinfachte Schreibweise



Vitamin A und seine Derivate

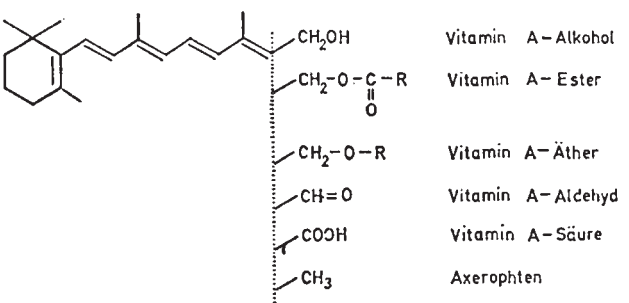


Abb. 2

Was die „Natur" als biologische Chemie in dieser Kombinatorik und Auswahl leistet, davon gibt der einfachste Bereich der Nukleonen eine Vorstellung[12]. In ihrem das Leben bildenden Raum rechnet die Mathematik mit 2 mal 10^{40} Kombinationen der Eiweißmoleküle als denkbar aus. (Im Vergleich dazu ist unser Universum nur einen Zeitraum von 10^{17} Sekunden alt.) „Sollen acht verschiedene Aminosäuren zu einem Protein ... zusammentreten, so wäre dies auf rund 10^{91} verschiedene Arten denkbar. Bei allen zwanzig Aminosäuren kommt man schon auf 10^{130} Sequenzen, und wenn diese zwanzig gar ein Gebilde von Molekulargewicht 35 000 zu formen hätten, wäre die Zahl der verschiedenen Sequenzen 10^{390}." Diese Zahl mit den 390 Nullen bezeichnet hier

[12] *M. Eigen,* Göttingen, Vortrag in der rhein.-westf. Akademie d. Wiss., 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Spielfeld der „mystischen" Technik, in dem sich Ursache und Ziel, Möglichkeit und Notwendigkeit, Information und Substantiierung, Aufspaltung und Konzentration treffen. Offenbar ist die „Technik der Natur" als Art und Weise, wie sie mit Anpassung an den Reiz das Lebenswerte realisiert, außerhalb jedes Leistungsvergleichs mit der konstruktiven technologischen Ratio des Menschen.

In der Informationstechnik der Chemie stehen die Namen ihrer Verbindungen der systematischen Bezeichnung mit den Buchstaben der Elemente und deren Wertigkeit gegenüber. Die Produkte, etwa Heilmittel, mögen noch so verschieden genannt sein, die gleiche Formel im chemischen System der Elemente zeigt ihre Gleichheit. Solcher gewissermaßen horizontalen Information steht die vertikale Struktur gegenüber, deutlich wenn die Chemie zur Physik übergeht, und wenn sie die Elemente im molekularen und atomaren Verhalten mit neuen Ordnungen und Modellen betrachtet. In diesen Informationsbereichen trifft der Techniker teils analytische Auswahl aus den von der Natur schon geschaffenen Stoffen, so beim Herausholen der natürlichen Farben aus den Pflanzen (z. B. früher Indigo), teils erfolgt synthetische Gestaltung der Eigenschaften wie Lichtechtheit der Farben.

XI. Modelle der technischen Produktion

Bisher kam es darauf an, aus der Mentalität des Technikers und der Eigenart seiner Gestaltungsweise die auffallend neutrale Haltung zur Konzentration ins Licht zu setzen. Nun stellen wir uns auf den sachlichen Bereich um, in dem sich der wirtschaftlich und gesellschaftlich virulente Konzentrationsprozeß vollzieht, wobei wiederum Vereinfachung Nebenbedingung ist. Für die Unternehmung, die Nahtstelle, an der beide Gebiete zusammenstoßen, sucht die Theorie[13] in Zuordnungen Klarheit zu schaffen, mathematisch in Koordination und für die Mechanik mit Modellen. Aber auch hier zeigt sich der Gegensatz der dargebotenen Vielheit in der Natur und der verlangten Einfachheit der Information. Die Graphik verwendet in ihren Bildern wenige Worte für die Bezeichnung von Punkten, Linien, Flächen, und wenn deren Vagheit stört, so setzt sie massiv Buchstaben etwa x für „Arbeit" und y für „Kapital" und nimmt die Formeln der analytischen Geometrie als Brücke zur Abstraktion. Darin ist auch sie „vage".

Die Wirklichkeit besteht eben aus Singularitäten. Die „Arbeit" löst sich auf in viele Arten von Arbeitern und Angestellten, das „Kapital" in die Maschinen, Geräte, ja in die ganzen Betriebe; das „Material" setzt sich zusammen aus einer unabsehbaren Vielheit der Arten; in der

[13] *W. G. Waffenschmidt,* Produktion, Meisenheim 1955, S. 43 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Agrartechnik löst sich der Boden in die Grundstücke verschiedener Bonität und Lage auf. Kapital ist nicht nur das Integral ungleicher Teile, es ist auch genetisch verschieden und wird bald kausal als „geronnene Arbeit", bald zielhaft als „Umwegarbeit" betrachtet. Es kann sich wieder vertikal in degressive Reihen auflösen, wenn etwa eine Maschine von anderen Maschinen erzeugt wird usw.

Der Mathematiker kann sich in der gesicherten Igelstellung der reinen Form im abstrakten 4, 5, ... n-dimensionalen Raum bewegen, wenn er das Gestaltungssystem ausdehnt und zu räumlichen auch zeitliche Änderungen hinzunimmt. Dagegen ist nichts zu sagen, und die Fruchtbarkeit zeigt sich in der Naturwissenschaft und ihrer technischen Anwendung. Die notwendige Kontrolle der ideenplatonistischen und rein mathematischen Rationalität durch den Vergleich mit der Wirklichkeit und der Statistik ist auch hier noch weithin unerfülltes Postulat der Vernunft[14].

Um Verständnis dafür zu schaffen, daß die sachliche und die wirtschaftliche Technologie, sei es in ihrer Konzentrationsneigung, sei es in ihrer Neutralität, nicht „vom Himmel" fällt, müssen wir weiter ausholen, wobei auch das volkswirtschaftliche Wachstum bedacht werden kann.

In der theoretischen Konzentration und hier in der vereinfachenden anschaulichen graphischen Darstellung, wie sie dem wertneutralen Techniker liegt, wird die Produktmenge abhängig von nur zwei Faktoren, Arbeit A und Kapital K, betrachtet, bildlich also in einem ebenen System und mit zwei Koordinaten (Abb. 3). Auch für drei Koordinaten Arbeit, Kapital, Material ist das System noch anschaulich räumlich darzustellen und in unsere geometrische Vorstellungswelt mit Hilfe der Perspektive projizierbar (Abb. 4)[15]. Die Einführung von weiteren Variablen, insbesondere der Zeit, läßt sich noch in dem dreidimensionalen geometrischen Bildraum mit Hilfe der Zahlen als vierter mathematischer Dimension einfangen. Die weiteren Dimensionen verlangen dann in der graphischen Darstellung Auflösung in Reihen und Ketten gegenüber der komplizierten einheitlichen analytischen Gesamtgleichung dieser vieldimensionalen Systeme. In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung trennt man weitergehend die realen Waren-, Geld-, Kredit- und Arbeitsströme von den aus der Theorie abgeleiteten Regelungs-, Lenkungs- und Schaltungsmodellen.

---

[14] *H. Albert,* Plädoyer für kritischen Rationalismus, in: Das 198. Jahrzehnt, Hamburg 1969; *W. G. Waffenschmidt,* Denkformen und Denktechnik, Meisenheim 1961.

[15] Diese dreidimensionalen Modelle sind verhältnismäßig spät in das Instrumentarium der Wirtschaftstheorie aufgenommen worden. Vgl. *W. H. Waffenschmidt,* Das Wirtschaftssystem Fords, Berlin 1926, S. 38.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

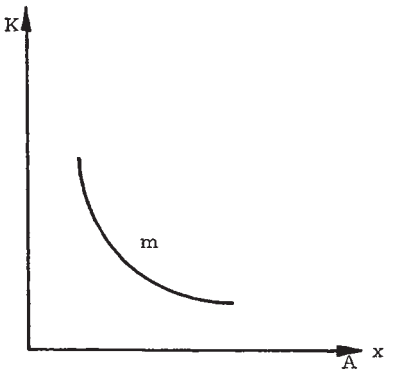


Abb. 3

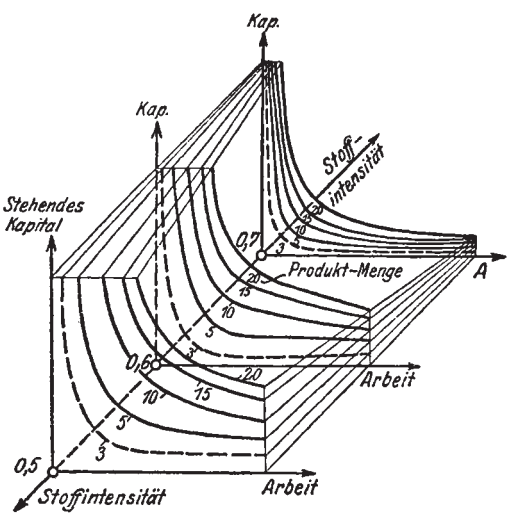


Abb. 4

In unserem vereinfachten graphischen Modell ist zunächst dargestellt, wie eine Produktmenge mit verschiedenen Kombinationen von Arbeit und Kapital erzeugt werden kann, und zwar im arbeitsintensiven Betrieb I mit viel Arbeit und wenig Kapital, im kapitalintensiven Betrieb II mit viel Kapital und wenig Arbeit (Abb. 5). Das kann ein rein betriebstechnisches Ergebnis von Versuchen oder Erfahrungen sein. Auch für größere Produktmengen ergeben sich die notwendigen Kom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

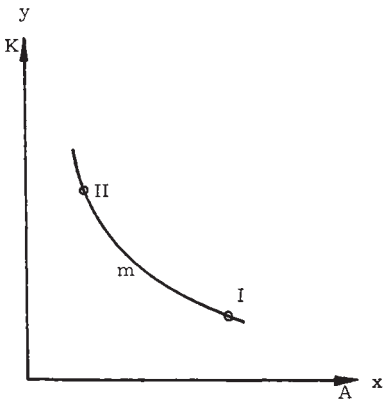


Abb. 5

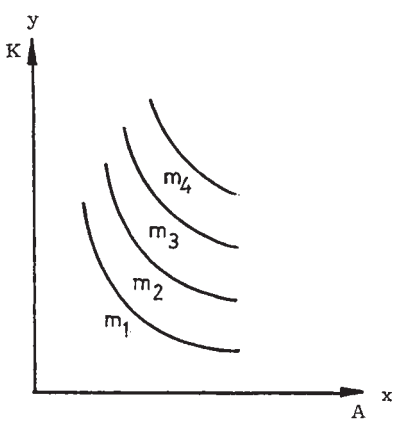


Abb. 6

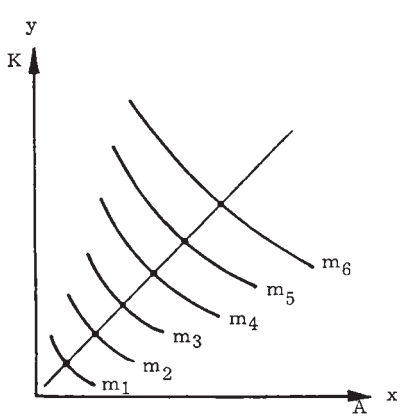


Abb. 7

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

binationen von Arbeit und Kapital. So entsteht ein geometrisches Bild des Produktionshügels (Abb. 6), in dem unsere Isoquanten analog den Höhenlinien der Landkarte, die in die zweidimensionale Zeichenebene projizierten Produktmengen aus der dritten Dimension — der Höhe — angeben. Steigt die Produktmenge als Sachertrag linear gleichmäßig mit dem Aufwand, dem Einsatz von Faktoren, so ist der Abstand der Isoquanten gleich groß (Abb. 7). Gilt das Gesetz des abnehmenden Ertrags, so weitet sich ihr Abstand mit steigender Produktmenge (Abb. 8). Er wird kleiner für zunehmenden Ertrag gemäß der Steilheit des Hügels (Abb. 9), ein Fall, der als entscheidender autonomer Beitrag der Technik

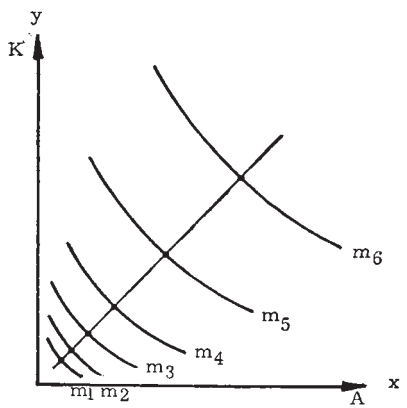


Abb. 8

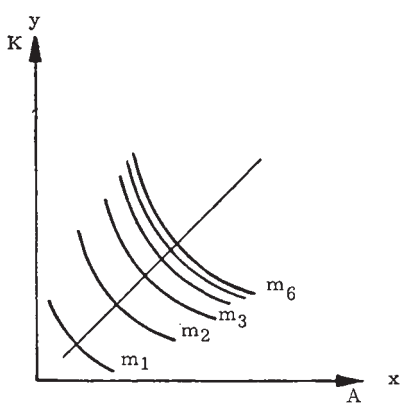


Abb. 9

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zum Thema „Konzentration“ betrachtet wird. Im Ganzen entsteht ein informatives geistiges Abbild der vielen denkbaren Produktionsmöglichkeiten, die der Techniker auf Befehl auch ausführen kann. Dieses rationale Modell ist zunächst konzentrationsneutral. Keine Menge, weder als Produkt noch als Arbeit oder als Kapital im Groß- oder Kleinbetrieb, hat eine Präferenz. Solche kann aber bewußt oder unbewußt eintreten. Die Sozialpolitiker der Vollbeschäftigung mögen die Vergrößerung auf der Arbeitskoordinate präferieren. Die Techniker in ihrer gefühlsmäßigen Freude am Automatismus und der Sachlichkeit auch hinsichtlich des Faktoreinsatzes neigen zur Bevorzugung technischen Kapitals.

XII. Substitution der Arbeit durch technisches Kapital

In unserem Bild ist für die bestimmte Produktmenge jede Mehrung nach der einen Seite mit einer Minderung nach der anderen verbunden. Das stellt sich dann als „Substitution“, hier etwa von Arbeit durch Sachkapital, oder nach der Diktion von *Marx* von lebendiger Arbeit durch geronnene Arbeit dar (Abb. 10). Bei der „vertikalen Konzentration“ erstreckt sich das auch auf das Material, das nun nicht mehr von außen bezogen, sondern selbst produziert wird, oder auch auf das Produkt, das weiter im Unternehmen selbst verarbeitet wird.

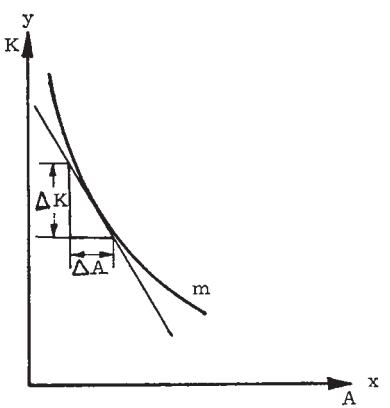


Abb. 10

In dem Produktionshügel sucht nun der homo sapiens rationalis aus den vielen Möglichkeiten einen Punkt des Gleichgewichts als „sachliche Lösung“ zu bestimmen, in dem der Einsatz der Produktionsfaktoren und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die erzielte Produktionsmenge „die logisch und wirklich zielgemäß richtige" ist. Man sucht den Ruhepunkt auf verschiedenen Holzwegen, zunächst durch die Betrachtung unserer „Substitution". Die Isoquante sagt ja nicht nur aus, daß man eine bestimmte Produktmenge mit verschiedenen Kombinationen der Faktoren erzeugen kann, sondern sie sagt bestimmt an jeder Stelle aus, wieviel Kapital *k* man braucht, um eine Arbeitsmenge *a* zu ersetzen oder auch umgekehrt, wieviel Arbeitsmengen man braucht, um eine Kapitaleinheit zu ersetzen (Abb. 11). Nach dem (zum Nullpunkt) konvexen Verlauf der Isoquanten benötigt in unserer Abbildung der arbeitsintensive Betrieb (I) wenig Kapital, um eine Arbeitseinheit zu sparen, der kapitalintensive Betrieb (II) dagegen viel. Es spricht für den angenommenen Verlauf der Isoquanten, daß in der Tat die Betriebe für eine wegfallende Arbeit einen um so größeren Kapitaleinsatz benötigen, je kapitalintensiver sie schon sind.

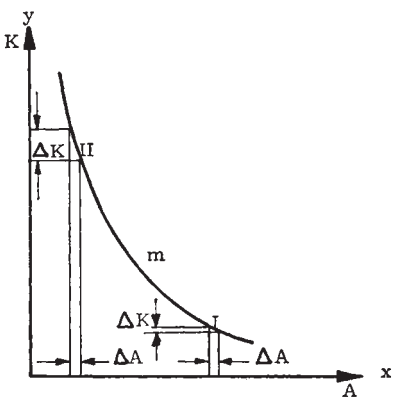


Abb. 11

Damit sollte gezeigt werden, wie der Techniker rein sachtechnologisch das Bezugssystem abbildet, das die Abhängigkeiten visuell darstellt. Er könnte das auch mit anderen Informationsinstrumenten tun, mit Wortsätzen, Zahlentabellen, Buchstabengleichungen oder analog in hydraulischen, pneumatischen, elektrischen, computer-elektronischen Mechanismen. Je nach der Veranlagung des homo sapiens kommt es darin zu entsprechenden Präferenzen. Hinsichtlich der menschlichen Erkenntnis zeigt sich allgemein die Erscheinung, daß die Form mit dem Inhalt, das Bild mit dem Abgebildeten wie die Schrift mit dem Beschriebenen schlechtweg gleichgesetzt wird. Der technische Charakter des Instruments verschwindet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

XIII. Der Wachstumspfad

In das theoretische Beziehungsgerüst werden leichthin sachliche Daten auch als wirklich geltend eingefügt, so ein „bestimmtes" Substitutionsverhältnis Δy zu Δx. Die Annahme eines solchen Ausgangspunktes ist verlockend, denn damit ist für die Entwicklung der wichtige Wachstumspfad festgelegt (Abb. 12). Auf jeder Isoquanten ist dann ein einziger Punkt bestimmt, in dem das Verhältnis Δa zu Δk dem vorgeschriebenen $\Delta \bar{a}$ zu Δk gleich ist.

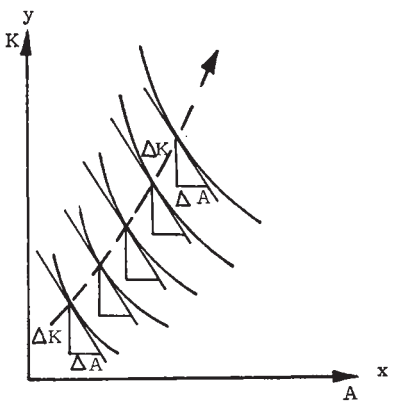


Abb. 12

Ein anderer komplizierter Versuch geht dahin, den gesuchten Wachstumspfad von einer Isoquanten zur anderen auf dem Weg über die Ertragszurechnung zu finden. Jeder Pfad, geometrisch jede „Fallinie", verläuft jeweils senkrecht zur Tangente im Berührungspunkt (Abb. 13).

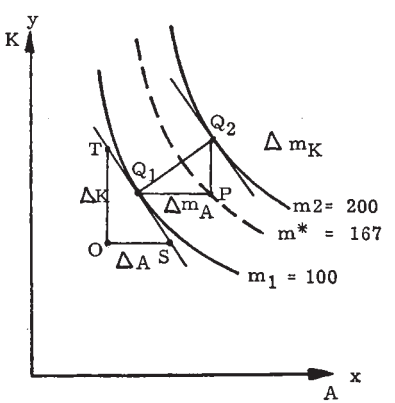


Abb. 13

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es entsteht ein dem Substitutionsdreieck ähnliches Dreieck, wenn man die Fallinie von einer Isoquanten m_1 zur anderen m_2 in eine horizontale (Δm_a) und vertikale Teilstrecke (Δm_k) aufteilt. Dabei ist es für die klassische Nationalökonomie wichtig, jedem Faktor seinen Anteil an der Produktmenge zuzurechnen. Ist zum Beispiel bekannt, daß eine wegfallende Einheit Arbeit durch zwei Einheiten Sachkapital zu ersetzen ist, so wird angenommen, daß bei einer Steigerung der Produktion von 100 auf 200 die Vergrößerung von a in Richtung der Arbeit x die Produktion um 67 Einheiten auf $m_1 = 167$ bringt und dann die Vergrößerung des Kapitals k die Produktion um $33\,m_2$ auf 200 erhöht. Ist also die Zurechnung $\Delta m_k : \Delta m_a$ auf die Faktoren bekannt, so kann man aus den ähnlichen Dreiecken TOS und Q_1PQ_2 den gesuchten Wachstumspfad bestimmen. Das ist offenbar eine wirtschaftspolitisch wichtige Konzeption. Aber in der Technik selbst ist diese Zurechnung nicht gegeben. Die Voraussetzungen sind für sie exogen, wirtschaftliche Daten. Damit ist eine autonome technische Konzentrationstendenz nicht nachweisbar.

XIV. Modelltransformation in die Geldwirtschaft

Man kann das sachtechnische Produktionsmodell, wie wir es gezeichnet haben, unschwer selbst in die geldwirtschaftliche Form überführen. Lediglich die Bezeichnungen sind entsprechend zu ändern. Statt der Arbeit x setzt man die Arbeitskosten, statt des Kapitals y setzt man die dafür ausgegebenen Geldsummen oder ihre Schätzung als Geldkapital. Statt des Produkts setzt man den dafür erzielten Gelderlös. Für die Bestimmung des Wachstumspfads sagt aber dieses geldwirtschaftliche Modell auch nicht mehr aus als das sachtechnische. Es bleibt bei der Notwendigkeit, daß die Mathematik bei der Wirtschaftsmechanik und die Technik bei der Wirtschaft Daten ausleiht. In beiden Fällen ist übrigens eine Vergleichbarkeit von Arbeit und Kapital angenommen, die man bezweifeln kann. Weder technisch sind Maschinen mit menschlicher Arbeit gleichzusetzen, zu subtrahieren oder zu addieren, noch geldwirtschaftlich haben beide gleiche Dimension, denn Kapital wird in Mark, die Arbeit in Mark je Woche gemessen. Das gilt auch für die lebendige und die geronnene Arbeit. Einen Ausweg bietet die Umrechnung von Kapital auf Kapitalgebrauchskosten.

Einen anderen Ausweg aus dem mathematischen Dilemma bietet dem Techniker die Wirtschaftsmechanik, und zwar die Marktmechanik mit der Bestimmung des Lohnsatzes λ auf dem Arbeitsmarkt und des Kapitalkostensatzes $\varkappa$ auf dem Kapital- und Geldmarkt. Nunmehr lassen sich in Abb. 14 alle uns interessierenden Größen bestimmen; sach-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

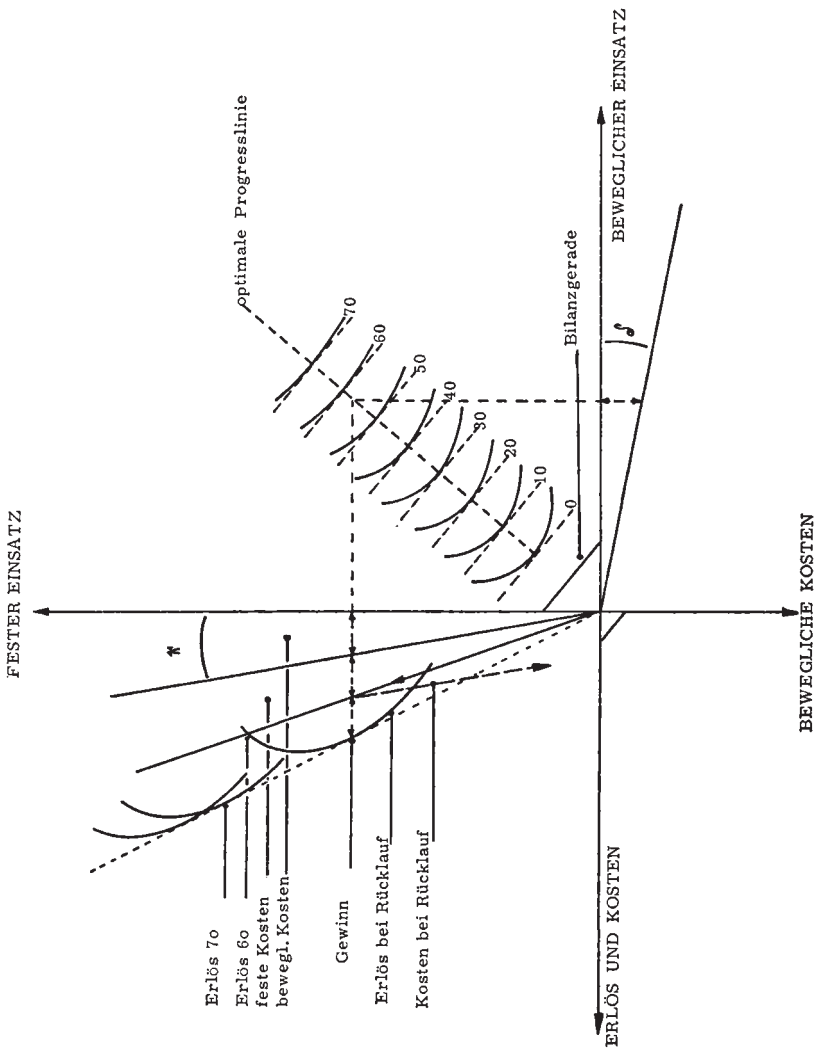


Abb. 14

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gedacht der (stehende) Kapitalaufwand und der (laufende) Arbeitsaufwand im ersten Quadranten, dann geldgedacht die zugehörigen laufenden Arbeitskosten als Jahreslohnkosten im vierten Quadranten und die etwa jährlich auflaufenden Kapitalgebrauchskosten im zweiten Quadranten. Wenn man sie auf den Wachstumspfad und die Isoquanten bezieht, so sind sie auch auf die laufende Produktmenge beziehbar. Nun kann man rechnen. Beide Kostenarten, die für Arbeit und die für Kapital, lassen sich für die Produktmengen addieren, und man erhält so die Gesamtkosten, abhängig z. B. von dem Kapitaleinsatz. Das Verhältnis des Kapitalgebrauchskostensatzes $\varkappa$ zu dem Arbeitskostensatz λ analog der „Bilanzgeraden" im dritten Quadranten bestimmt den gesuchten Wachstumspfad durch die zu ihr parallelen Tangenten. Hier ist jeweils die gesparte Arbeitsmenge, multipliziert mit dem Lohnsatz, gleich der dafür mehr ausgegebenen Kapitalmenge mal dem Kapitalgebrauchskostensatz, und jeder andere Punkt der Isoquanten bringt höhere Kosten. Steigender Lohnsatz von λ_1 auf λ_2 verschiebt den Wachstumspfad als kostenoptimale Leitlinie nach der Seite der gesteigerten Kapitalintensität; steigender Kapitalgebrauchskostensatz tut das in umgekehrter Richtung. Bei alledem ist das Bild sowohl als volkswirtschaftliches Makromodell wie als betriebswirtschaftliches Mikromodell zur Erörterung der Konzentrationsmotive verwendbar.

Dabei sind drei Fälle zu unterscheiden.

1. Die bei fallendem Zins oder steigenden Löhnen zunehmende Steilheit der Bilanzgeraden veranlaßt steigenden Kapitaleinsatz.

2. Es liegen Konzentrationstendenzen vor, wenn auf dem Wachstumspfad der Abstand der Isoquanten mit der Produktmenge abnimmt und der Hügel steiler wird. Dann produziert der größere Betrieb mit niedrigeren Stückkosten als der kleinere.

3. Was für den Wirtschaftler „like mannah from heaven" kommt, sieht der Techniker darin, daß der autonome technische Fortschritt, graphisch mit einer Verschiebung (shifting) der Isoquanten gegen den Nullpunkt, bei dem gleichen Arbeitseinsatz und Kapitaleinsatz größere Produktmengen erzeugt als bisher. Damit wird der rationalisierte Betrieb den anderen überlegen. Die Isoquantenschrumpfung kann gleichmäßig oder ungleichmäßig sein, insbesondere können sich im Wachstum die weiter vom Nullpunkt entfernt liegenden Isoquanten ihm rascher zubewegen als die ihm nahen. Das führt zu einem weiteren Vorsprung der Großbetriebe und zum Zusammenschluß der Kleinen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

XV. Statik und Progreß

Nun kommt es zu Aufspaltungen der Lehre. Zu technischen Konzentrationstendenzen kommen die aus dem Produktmarkt bestimmten wirtschaftsdynamischen Variationen der Einnahme bzw. Absatzfunktion und damit eine Verschiebung der Gewinnfunktion. Sie ist maßgebend für die Investition und das Wachstum auf dem Pfad von Jahr zu Jahr.

Für die Berechnung stellt die formale zunehmend mathematische Behandlung der weiteren Einbeziehung technisch-wirtschaftlicher Funktionen erschwerende Bedingungen, die zur Vereinfachung drängen. Kommt dazu noch ein ungleichmäßiger Verlauf der Funktionen, so wird die Wachstumstheorie, der ja der Wachstumspfad zugehört, schwer durchschaubar. Dann neigt man in der herrschenden Theorie dazu, die Modelle mit linearen Funktionen aufzubauen. Die Kostenfunktionen, die Einnahmefunktionen sind dann gradlinig, die Isoquanten verlaufen gleichförmig konvex und für gleiche Mengenunterschiede in gleichem Abstand, so daß man auf dem linearen Wachstumspfad eine Skala für die Produktmengen auftragen kann.

Bei der Präferenz des statischen Gleichgewichts ist dem Wirtschaftstheoretiker die Vorstellung des unabsehbaren oder gar des explosiven Wachstums unbehaglich. Er sucht Ruhepunkte, indem er von der Linearität abgeht, sei es, daß er progressiv steigende Kosten annimmt, sei es, daß er degressive Einnahmen zugrunde legt. In der zeitlichen Entwicklung mag man dann wieder eine Hüllfunktion über die zeitpunktbezogenen Funktionen legen und damit dynamisch lineare Anschauungen zulassen (Abb. 14).

Eine weitere, im Progreß allzu leicht vernachlässigte Problematik ist die des Rückschritts. Der Techniker verspürt ihn in seinem praktischen operativen Bereich sehr wohl. In der Depression muß der Betrieb „kurzarbeiten“ und Arbeiter entlassen. Er verlangt vom kaufmännischen Vertrieb energisch Bemühungen um den Absatz. Auch für die Kalkulation zeigen sich erklärlicherweise die Wirkungen. Sie lassen sich an unserem theoretischen Modell (Abb. 14) verfolgen. Der mörderische Wettbewerb um den Absatz reduziert die Marktpreise. Dadurch sinkt die Einnahme, die Erlöslinie. Die Kostenreduktion erfolgt keinesfalls auf dem Wachstumspfad rückwärts, vielmehr erweisen sich die Kapitalgebrauchskosten als typisch fest. So entstehen Verluste aus der technisch ungenutzten Kapazität. Nur die Arbeitskosten als Repräsentant der variablen d. h. reduzierbaren Kosten, gehen zurück und auch diese nur teilweise. Kommt es weiter zu betriebspsychologischen Auswirkungen, Leistungsabfall, Bummelei, so verstärken sich die Produktionsschwierigkeiten. Die Technik sieht dem nicht untätig zu, vielmehr werden zur Kostenverringerung und Dämpfung des Preiszerfalls Maß-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmen der Rationalisierung, Mechanisierung, Automatisierung ausgelöst. Sie bedeuten Konzentration auf das technische und wirtschaftliche Kapital. Volkswirtschaftlich, verbandswirtschaftlich, kartellwirtschaftlich sind derart ausgelöste produktionssoziologische Konzentrationen „Kinder der Not" und in dieser Richtung liegt die übliche „technologische Theorie der Konzentration".

XVI. Deutsches Realmodell

Im Wechselspiel zwischen Logik und Wirklichkeit ist die Theorie nur halbe Wahrheit, wenn sie nicht zu „verifizieren" ist, und unsere theoretischen Abhandlungen hätten kein Gewicht, wenn sie nicht durch ein reales Modell (Abb. 15) zu belegen wären, sei es auch nur in der gekennzeichneten produktiven hier unverschleierten Vagheit. Schon die Daten der deutschen Produktionswirtschaft 1860 bis 1960 muß man mit jener Kühnheit behandeln, die jede Projektion der Realität in das Geistige verlangt. Abgesehen von den statistischen Erhebungs- und Bearbeitungsfehlern, spricht die geänderte Umwelt gegen jene Vergleichbarkeit der Zahlen, wie sie die Buchhaltung voraussetzt. Erleichternd wirkt der Umstand, daß praktisch meist nur kurze Zeiträume betrachtet und grobe Aussagen erwartet werden. Die Techniker müssen also hier mit erheblichen „Toleranzen" arbeiten. Unter diesen Vorbehalten lassen sich die Daten der Statistischen Jahrbücher für das Deutsche Reich bzw. für die Bundesrepublik Deutschland von 1880 bis 1959 und 1969 verwenden. Sie sind zu ergänzen durch die Lohnindexzahlen und die Zinsstatistiken. Die Abbildung zeigt konzentriert in die Koordinaten instruktiv den säkularen Trend mit mäßigen Variationen innerhalb friedlicher Zeitabschnitte, jedoch scharfen Abbrüchen in Kriegszeiten.

Die Kurven gleicher Erzeugnismengen sind (meist mit je 10 Mrd. DM Abstand) in das Diagramm eingezeichnet. Diese Abstände der Isoquanten gleicher Stufen werden immer kleiner, woraus der für die Konzentrationsproblematik wichtige Schrumpfungsprozeß der Isoquanten ersichtlich wird, sei es durch schnelleres Wachstum der Großbetriebe, sei es durch technische Produktivität, sei es durch Einbeziehung kleinerer Unternehmungen in große. Der Streckenzug a — a' stellt die Ausweitung der deutschen Wirtschaft bis zum ersten Weltkrieg dar. Der Streckenzug b — b' beginnt aufgrund der Kriegswirkungen 1920 mit kleineren Faktoreinsätzen als vor dem 1. Weltkrieg. Der Streckenzug c — c' stellt schließlich die Expansion der westdeutschen Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg dar. Die Lage des Wachstumspunktes auf den Isoquanten zeigt, wie das Sozialprodukt mit einem geringeren Einsatz von Arbeit und Kapital erstellt wird als zu Beginn des ersten Welt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

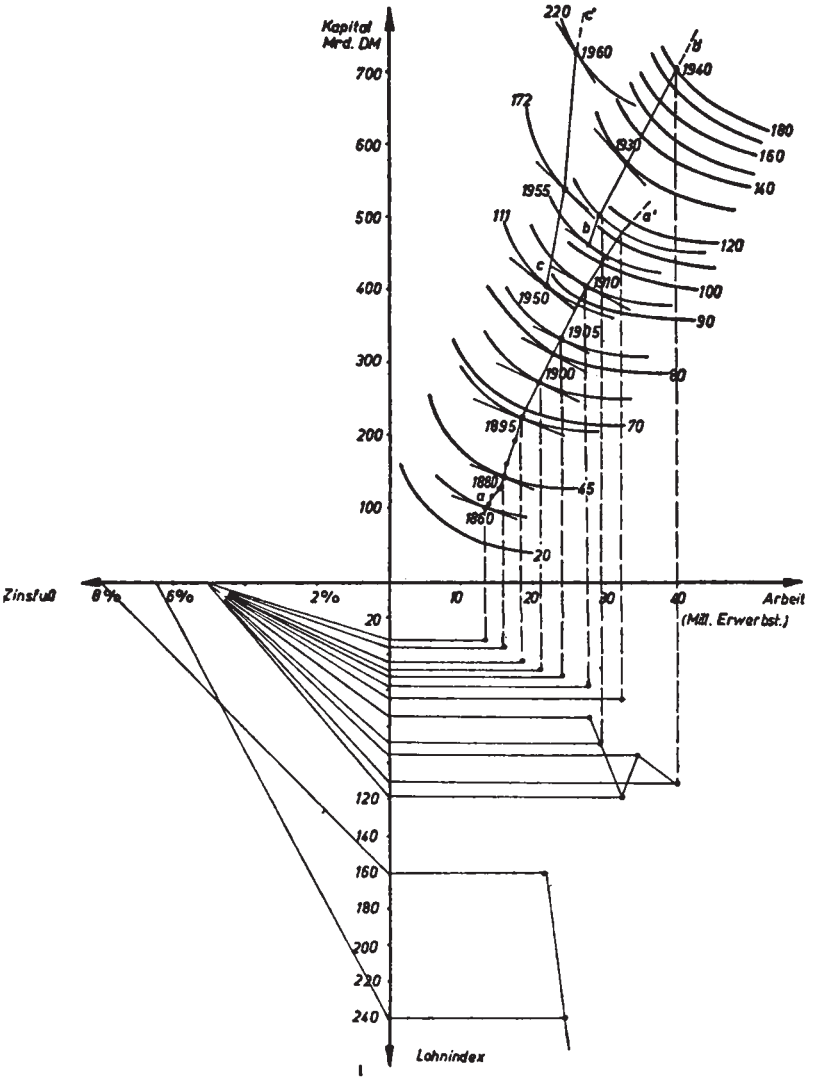


Abb. 15

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

krieges. Der Pfad dreht sich entgegen dem Uhrzeigersinn. Daß um 1920 und 1950 nach den Regressionen immer wieder die Stabilität einer wildbewegten Kriegsumwelt folgt, zeigt die erstaunliche Zähigkeit der wirtschaftlichen und technischen Elementarverhältnisse gegenüber der Politik. Der Theoretiker sieht hier „Beweise" für die Richtigkeit seiner Lehre, für den Praktiker bleibt es bei der bescheideneren Auffassung, daß man sich die Entwicklung in der Tat so vorstellen kann und daß Idee und Logik des theoretischen Bildmodells mit den realen Entwicklungsmodellen zu vereinbaren sind. Sie mögen sich auch mit metarationalen vernunftgemäßen Erwartungen decken. Im ganzen präsentiert sich so die Produktionstheorie, der Mentalität der Techniker entsprechend, konzentriert in graphischer „Sprache" geformt.

Gegenüber der integralen Entwicklung volkswirtschaftlicher Mengen zeigen sich auch Substitutionen von Einzelbranchen, die verbal zu interpretieren sind. Das konzentrische Wachstum in einem Zweig junger Technik mag einen älteren aus dem Progreß langsam ausschalten. Eine zusätzliche Million Kraftwagen je Jahr in der Periode von 1920 bis 1935 verdrängt in USA drei Jahre später 230 Meilen Eisenbahnstrecke. Das ist eine im liberalen System typische Wirkung der Verfahrenskonkurrenz, hier im Verkehrswesen.

XVII. Beispiele technischer Konzentration

Die Substitution von Arbeit durch Kapital vollzog sich, wie das Modell zeigt, durch die Ausweitung der Produktionsmengen so, daß Entlassungen überkompensiert wurden. Ein anschauliches Beispiel für derartige gelenkte kompensierte Substitutionen stellt das Wachstum der Flaschenfabrikation dar. 3500 Jahre lang war die Technik des Glasblasens fast gleich geblieben. Um 1900 setzte die Einführung von Halbautomaten ein. Etwa um 1918 wurden sie durch Vollautomaten ersetzt. Die Zahl der kleineren Betriebe fiel auf ein Drittel, die der größeren stieg auf das 17fache. Der Prozeß wurde organisch gesteuert, indem ein Kartell, nachdem es die *Owen*schen Glasblasmaschinenpatente aufgekauft hatte, sie zunächst „in die Schublade legte" und dann systematisch kontrolliert in die Produktion einführte. Die Arbeiterzahl blieb konstant, die Kapitalintensität stieg gewaltig, die „Produktivität je Arbeiter" erhöhte sich auf das fast 50fache. Die Arbeitskosten fielen auf 3 % der früheren Handarbeitstechnik. Die gesellschaftliche Konzentration (Kartell) ermöglichte also eine Kompensation vollständig. Es ist jedoch bedenklich, einen „klassischen" Sonderfall als typisch zu betrachten.

Unser Realmodell der volkswirtschaftlich-technischen Produktion hat die geometrische Darstellung mit der Zahlenzuordnung gemischt, vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weg mit den Jahreszahlen. Anders als in unserem Modell ist es üblich, in die „Zeit" als „Catchall" viele materielle Abhängigkeiten zu verlegen, die die Sachkoordinanten nicht erfassen. In der Wirtschaft dient dazu auch der vage „technische Fortschritt" auf dem Wachstumspfad. Seinem Anteil an der Produktion werden sehr hohe Zahlen zugewiesen, meist „die Hälfte bis zwei Drittel der Produktionssteigerung". Als Faktor saugt er gewissermaßen wie ein Schwamm alle „unerklärbaren Produktionssteigerungen" auf.

Im neueren Schrifttum spielen zwei Phänomene bei der Analyse des Catchall als statische „Verkörperung" des dynamischen technischen Fortschritts eine vorwiegend mathematische Rolle, nämlich erstens kapitalseitig in zahlenmäßiger Erfassung die Qualitätsverbesserung des sachlichen technischen Instrumentariums von Jahr zu Jahr und zweitens die der menschlichen Arbeit. Beides ist auf die Altersgenerationen, die Jahrgänge (vintage), bezogen[16]. Jeder Besitzer eines Kraftwagens weiß, daß a) allgemein die Leistung der Maschine mit der Benutzungszeit abnimmt (Abb. 16 a), aber b) für jedes Kalenderjahr steigt mit einem gleichmäßig wachsenden technischen Fortschritt die Anfangsleistung der neu angebotenen Maschinen gegenüber dem Vorjahr. Damit liegt auch die ganze Degressionslinie a) höher als bisher (Abb. 16 b).

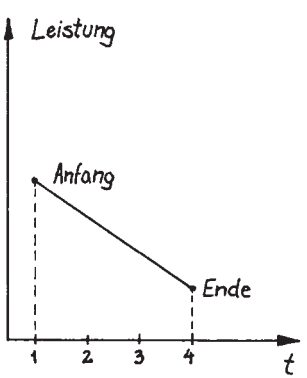


Abb. 16 a

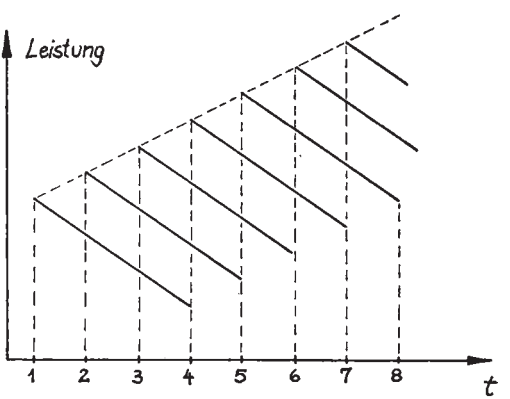


Abb. 16 b

[16] Über Vintage berichten:

a) *H. Frisch,* Gebundener technischer Fortschritt und wirtschaftliches Wachstum, Berlin 1968;

b) *H. Walter,* Investitionen und technischer Fortschritt in der neueren Wachstumstheorie und die Problematik wirtschaftspolitischer Rezepte, in: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Th. Wessels zum 65. Geburtstag, hrsg. v. *H. Besters,* Berlin 1967, S. 221 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dabei wird wieder der ganze Progreß der Grundlagenforschung und der Wissenschaft in das Jahr für Jahr investierte Kapital projiziert und darin verkörpert, „embodied". In gleicher Art wird auch der Arbeiter behandelt, indem a) im Altersprozeß ein Leistungsabfall angenommen wird, aber b) durch die allgemeine Schulbildung die Leistungsfähigkeit des neu eingestellten jungen Arbeiters gegenüber dem der früheren Jahre gesteigert wird.

XVIII. Gesellschaftlich-rechtliche Ordnung der technischen Entwicklung

Um den technischen Fortschritt in die gesellschaftliche Organisation einzugliedern, gehen wir zurück auf die Darstellung der Entwicklungsstufen (oben III.). Die Biologen erklären, daß sich in der Entwicklung des Individuums ähnliche Abschnitte unterscheiden lassen wie in der seiner Gattung.

XIX. Erfindungen und Patentwesen

Analog unterscheiden wir etwa gegenüber der Gesamtentwicklung der Technik in der Einzelerfindung entsprechende Abschnitte

a) *ideel*

1. die allgemeine, vage, rein phantastische Idee,
2. die Anpassung des Planes an die Forderungen der Realität,
3. die rationale rechnerische Nachprüfung,

b) *real*

4. die kleine Versuchsstufe im Laboratorium,
5. die Großversuchsstufe,
6. die fabrikatorische Herstellung und Einführung der Neuheit,
7. die Rezeption seitens des Marktes mit freiem Eingang der Bestellungen,
8. die Absterbestufe.

Auch diese Einteilung der Stufen ist problematisch, weniger wegen der Überschneidungen und Zurücksetzungen als deshalb, weil die Romantik des äußeren Zufalls und der persönlichen Neigung oft ausschlaggebender sind als die uns beherrschende Rationalität. Das bestätigt sich, wenn man irgendwelche Erfindungen herausgreift[17]. Allenthalben zeigen sich dabei Beziehungen zu Konzentration und Monopol.

---

[17] Beispiele romantischen Erfindungsverlaufs: *H. Vogt,* Die Erfindung des Lichttonfilms. München 1964; *P. A. Zimmermann,* Magnetbänder, Magnetpulver, Elektroden, BASF Ludwigshafen 1969: *A. v. Nagel,* Stickstoff, BASF Ludwigshafen 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Gesellschaft, und zwar nicht erst die hochkapitalistische, sondern schon die merkantilistische Gesellschaft hat die Erfindungen in ihre Wirtschaft eingeordnet mit einem uns berührenden formalen, legalen Mittel, dem Monopol, und zwar schon zu Zeiten *Elisabeths* durch *Francis Bacon* mit der naturrechtlichen Vorstellung, daß, wer geistig technisch sät, auch wirtschaftlich ernten soll. Dadurch, daß das Patent die rechtliche Briefform bekam, wurde es handelsfähig. Patente werden wie Waren in den Konzentrationsprozeß der Gesellschaft eingebracht als handelbare Papierscheine wie Aktienpakete. Das geht bis zu Versuchen mit Erfinderbörsen. Die Auswirkung zeigt wiederum Abwege, wobei in diesem Patentwesen drei Sonderstufen für das Konzentrationsproblem eine kämpferische Rolle spielen:

1. das Wegelagererpatent und Sperrpatent,
2. das Schubladenpatent und
3. das Umgehungspatent.

Keines konnte und kann die Entwicklung des Fortschritts aufhalten, und das Umgehungspatent wird auch als legales Kampfmittel gegen die beiden anderen betrachtet. Gegen solche technische Monopolmacht wendet sich auch die Gesetzgebung, und zwar mit dem Instrument der Lizenz, die gegebenenfalls erzwungen wird. Die rechtliche Machtlage aus dem Patentmonopol wird damit zu einem wirtschaftlichen Kampf um die Höhe der Lizenzgebühren und daraus entsteht dann leicht eine dauernde Geschäftsverbindung, weil es mit der nominalen Potenz des Patentpapiers und dem Wissen nicht getan ist, vielmehr die Ausführung eine Unsumme von Erfahrungswerten und das handwerkliche Können voraussetzt, die der Lizenzgeber mitliefern muß und das auch tut, um seine Einnahmen aus den Stückzahlgebühren zu steigern.

Auch im Erfindungswesen kommt seit *James Watt* zum Produktionsfaktor Genialität der Faktor Finanzkapital. Die Erfindung wird kaufmännisch-organisiertes Investierungsgeschäft, und mit der Steigerung der Erwartungen ist steigender Einsatz verbunden. Auf fruchtversprechendem Gebiet wird eine Menge junger Leute anzusetzen sein, um dem Zufall des Findens gesteuerte Chancen zu geben. So hören wir, daß etwa 1945 bei Du Pont de Nemours, USA, ein Team von etwa 2000 Forschungspersonen eingesetzt war. „Polymerisation" wird in richtiger Erwartung der Kunststoff- und Kunstfaserexpansion allgemein als Schwerpunkt bestimmt. Schon damals wurden 35 Millionen Dollar plus 15 Millionen Patentkosten im Jahr ausgegeben. Man rechnet damit, daß $^{6}/_{10}$ des Umsatzes in 25 Jahren auf jeweils noch unentwickelte Produkte entfallen. Heute spricht man schon, wie wir wissen, von „einem Drittel der Produkte, die es vor 10 Jahren noch nicht gab ...". Die Folgen makro aus der Integration des mikro Gestalteten zeigen sich bei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spielhaft in der raschen Steigerung der Weltkunstseidenproduktion seit 1900 von 1000 Tonnen und einem Preis von 25 M/kg auf 500 000 Tonnen und einem Preis von 1,50 M/kg im Jahr 1957. Dann folgt die internationale Massenkonjunktur mit beginnender Aufspaltung der einst als Ersatz diskriminierten Kunstfaserarten, wobei die Meßtechnik den Gütevergleich mit der Naturfaser förderte. Im Kräftespiel der Unternehmungen sind die typischen Entwicklungen 1918 bis 1933 geradezu Romane der technischen Entwicklung und Konzentrationsmachtkämpfe über Kontinente hinweg, wie sie ein Reporter auch nicht abenteuerlicher schreiben könnte. Zwischen 1924 und 1928 soll es z. B. der deutschen Kunstseidenindustrie gelungen sein, durch Einbringen von einigen entscheidenden aus den 2000 damals vorliegenden Patenten mit „Beteiligungen" die USA-Kunstseidenindustrie zu „kontrollieren".

Im technischen Bereich selbst ist das Patentwesen machtmäßig neutral, denn Neuheit und Fortschritt sind allgemeine Zielgrößen. Wohl aber ist es Tummelplatz der Macht. Um 1912 kennzeichnet *Edison* vor einem Kongreßausschuß die Lage im Patentwesen der USA folgendermaßen: „Die endlosen Verzögerungen und ungeheuren Kosten, die mit gerichtlichen Verfahren verbunden sind, werden von Kapitalisten ausgenutzt, um Erfindungen für Nominalbeträge aufzukaufen, die zur Förderung wirklich wertvoller Erfindungen völlig unzureichend sind. Der Erfinder ist jetzt ein abhängiger Mensch, ein Mietling der Korporation." *Baekeland* meint: „Wehe, dreimal wehe dem armen Erfinder, der versucht, seine Rechte gegen reiche Patentverletzer geltend zu machen, die von geschickten Rechtsanwälten unterstützt werden! Der Anreiz der Erfinder ... wird dadurch paralysiert." Der Taufpate und sprachbewanderte Propagandist der Kybernetik, der Mathematiker *Norbert Wiener*, schrieb einen Roman über ein solches Schicksal.

XX. Die neuen Techniken

In der Abhandlung von 1960 haben wir Techniken der Elektronik, des Atom- und Computerbereichs überblickt, die in ihrer Eigenart und Neuheit für oder gegen die Konzentration besondere Voraussetzungen schufen. Die Ausgangsstellung, in der auch sie als Dienerinnen der Naturwissenschaft Apparate zu Beobachtung und Experiment darboten, haben sie überschritten und sie sind eigene Wege gegangen. Auch wirtschaftlich haben sie sich nach einer Periode staatlicher und wehrpolitischer Eingliederung und Gleichschaltung in beachtlichem Maß freigemacht. In das kapitalistische Wirtschaftssystem passen sie sich nur schwer ein. Das liegt auch an der Art ihrer Produkte. Bei substantiellen Gütern und auch bei Leistungen, die an Körperliches gebunden sind, von der Arbeit bis zur Elektrizität, ist eine Freie Marktordnung un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwer durchzuführen. Bei der elektronischen Nachrichtenübermittlung aber ist die an Alle gerichtete und von ihnen abnehmbare Leistung mit einer Preisbildung nach Angebot und Nachfrage schwer zu entgelten. Das führt zu extravaganten Formen wie staatliche festgesetzte Taxen für Empfangsgeräte oder Alleinfinanzierung durch Reklamesendungen etwa beim Piratensender.

Die Produzenten der Apparaturen repräsentieren oft neue technische Systeme. Sie stehen als Oligopolisten im scharfen Wettbewerb über die Landesgrenzen hinweg, wobei z. B. wie beim Farbfernsehen diejenige Technik, in die die andere transformiert werden kann, im Vorteil ist. Wie auf dem Computer- und Informationssektor die neue Technologie unseren marktwirtschaftlichen Konzentrationsproblemen davonläuft, beleuchtet der Bericht einer auch im Raum der allgemeinen Grundlagenforschung oligopolistisch konkurrierenden Gesellschaft:

„Das Institut für Plasmaphysik Garching der Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften und Professor *Werner Heisenberg* haben eines der größten Computersysteme der Welt erhalten.

Das neue Computersystem gehört einer Größenordnung an, die in Europa außer in Garching nur noch einmal vertreten ist. Der Computer erreicht eine Leistung von maximal 16,6 Millionen Operationen — beispielsweise Additionen — in der Sekunde. Von einem Betriebssystem gesteuert, laufen mehrere Programme gleichzeitig ab. 27 Datenstationen — darunter 12 Bildschirmeinheiten — sind im Institut in Garching verstreut aufgestellt, so daß die Forscher direkt mit dem Rechner arbeiten können. Außerdem ist der Anschluß eines anderen Großrechners ... im Kernforschungszentrum Karlsruhe vorbereitet. Die beiden Computer werden über eine der ersten Datenfernverbindungen in Deutschland, die eine Übertragungsleistung von 40 800 Bits pro Sekunde erreicht, miteinander kommunizieren. Vorgesehen ist auch eine Datenfernverbindung zu einer Datenstation in Göttingen. Über Datenfernverbindungen bereits angeschlossen sind weitere Datenstationen gleichen Typs ... Neben all diesen Einheiten und Systemen wird der Anschluß eines automatischen Abtastgeräts für Blasenkammeraufnahmen vorbereitet, das bisher während seiner Betriebszeit allein schon einen Großrechner ausgelastet hat."[18]

XXI. Dynamik der Technik

Im zivilisatorischen Kampf um Überwindung geistloser Arbeit — die gerade deshalb mechanisierbar ist — schaltet sich die Technik mit der maschinellen Übersetzung der wirklichen Daten in die Computer-

[18] *IBM*-Nachrichten 1969, S. 729.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sprachen ein. Wir alle bereiten den Vorgang vor, wenn wir etwa im Bankverkehr Wortbuchstaben und Zahlen in die Kästchen der Vordrucke zum Lesen durch die Maschinenoptik einmalen müssen.

In einem weltweiten Konzentrationsprozeß hat die erfinderische Organisation die Menschen über Kontinente durch das fernmündliche Selbstwählersystem mit bekannten einfachen Techniken verbunden. Allgemein aber gehen technische Fortschritte nicht ohne Gefahren vonstatten. Die vorwärtsstürmende Chemie bietet nicht nur Mittel zur Gesundheit und Fruchtbarkeit an. Wasser- und Luftverunreinigung sind ein Beispiel dafür, daß Verdienste im einzelnen auf Kosten des Gesamten gehen können und Abwehr technischer Alleingänge unabdingbar machen. Rundfunk- und Fernsehtechnik haben gewiß zivilisatorische Missionen zu erfüllen, aber wer zweifelt daran, daß sie auch zur Verbreitung der Technologien von Bösem beitragen. Durch die Gefahren läßt sich jedoch der technische Fortschritt nicht zurückdrängen. Selbst in dicht besiedelten Gebieten baut man Atomreaktoren, wenn auch mit jeder erdenklichen Sicherheitsvorkehrung.

Bei alledem ist nicht verwunderlich, daß die klassische Schaltung, Leitung und Regelung durch das Geldwesen nicht ausreicht. Soziologisch tritt die alte Furcht vor „Automation" und Substitution der Arbeit durch Kapital immer mehr zurück.[19] Auch die alte Unternehmerfigur des „Herrschers" ist überholt. Macht und Gewalt der technischen, wirtschaftlichen, politischen Eliten treten hervor, aber auch hier sind Vorstand und „leitende Angestellte" selbst Arbeitnehmer, und ideologisch entwickelt die wissenschaftliche „Unternehmensforschung" eine machtneutrale und hochgradig mathematische rationale Technologie des Verhaltens und Gestaltens. Der akademische Versuch einer technischen Elite zur Machtkonzentration als „Technokratie" zu propagieren, war vom „Finanzkapitalismus" 1930 in USA rasch erstickt worden, als das Team um *Howard Scott* in Fühlung mit dem Soziologen *Thorsten Veblen* an der Columbia-Universität das sachrationale Programm aufstellte, in sechzehnstündiger Wochenarbeit der 25 bis 45 Jahre alten Männer „bei Einführung technischer Ordnung" die Gesellschaft reichlichst zu versorgen.[20]

Wir kommen zum Schluß und müssen es bedauern, wenn Erwartungen nicht erfüllt werden, die der technischen Aktivität einen wesentlichen Schuldanteil an den verpönten Konzentrationsprozessen zuschreiben, vielmehr Gründe einer Passivität aus dem „Wesen" der Technik entwickelt und andere Tendenzen als präferent gezeichnet wurden.

---

[19] *G. Friedrichs* (Hrsg.), Automation und technischer Fortschritt in Deutschland und den USA, Frankfurt 1963.

[20] *E. Krämer,* Was ist Technokratie?, Berlin 1933.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kehren wir zurück zu den Andeutungen einer gewagten Technologie des Geistes und der Gedankenkonzentration und -dezentralisation, so bot uns die naturwissenschaftliche Analyse Analogien an. Wir erinnern an die endlose Variation der Eiweißchemie, der formal die geistigen zerebralen Vorgänge der Plandaten vergleichbar sind. Auf dem Gebiet der Information steht einer Aufspaltung der Wortsprachen des Menschen die Aufspaltung der an sich mathematisch konzentrierten Computersprachen in Fortran, Algol, Cobol usw. bis zu den Dialekten der Simulationssprachen gegenüber.

Als Gegenkraft zu solcher Dezentration wirkt der Verstand. Es liegt in seinem Wesen, daß er den logischen Gesetzen allein folgen will und das Einheitliche, Einfache sucht. Für die Technologie des Erkenntnisvorgangs erinnern wir an die ungemein vereinheitlichende und mit der Wirklichkeit übereinstimmende Idee der Wellenform und ihrer Transformation, zunächst die des Lichts und Schalls in elektrische Wellen, seien es die der sachlichen Apparatur, seien es die im neuronischen Bereich des Lebewesens und seiner Sinne; ihr folgt die Umwandlung in elektronische Wellen des Gehirns beim Menschen zum verstandesmäßigen Empfang und zum Gedächtnis. Die Speicherung im Magnetband samt seiner Wiedergabe der Licht- und Schallwellen sind spektakuläre technologische Sachanalogien. Alle aber liegen lediglich im technologischen Vollzugsbereich. Darüber hinaus stößt die Ratio an ihre Grenzen. Der tiefere Sinngehalt und Ursprung der geistigen Dynamik ist uns verborgen. In einem vertraulichen Abendgespräch am weißen Tisch meinte ein sehr bekannter Philosoph auf die einfache Frage, wie man das schöpferische Ingenium des erfindenden Technikers zur Sprache bringen und erklären solle: „Das möchte ich können."

Literatur: Eucken, W., Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft, Ordo, Bd. 3 (1950), S. 3 ff. — *Couffignal,* L., Les Machines à penser, Paris 1952. — *Hommes,* J., Der Technische Eros, Freiburg 1952. — *Wieser,* W., Organismen, Strukturen, Maschinen, Frankfurt 1959. — *Jünger,* F. G., Die Perfektion der Technik, Frankfurt 1960. — *Domar,* E. D., On the Measurement of Technological Change, Ec. J., Vol. 71 (1961), S. 709 ff. — *Gunzert,* R., Konzentration, Markt und Marktbeherrschung, Frankfurt 1961. — *Manstein,* B., Im Würgegriff des Fortschritts, Frankfurt 1961. — *Ritschl,* H., Wirtschaftssystem und technischer Fortschritt, Kyklos, Vol. 15 (1962), S. 295 ff. — *Ifo-Schriften,* Soziale Auswirkungen des technischen Fortschritts, München 1962. — *Koeck,* W., Existenzfrage der Industriegesellschaft — Spektren und Chancen des technischen Fortschritts, Econometrica, Bd. 30 (1962), S. 360 ff. — *Walter,* H., Automation und technischer Fortschritt, Köln 1962. — *Pollock,* F., Die sozialen und ökonomischen Auswirkungen ... des Elektronenrechners „Zeugnis", Adornodenkschrift, Frankfurt 1963, S. 378. — *Borchardt,* K., Zur Problematik eines optimalen Konzentrationsgrades, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 176 (1964), S. 129 ff. — *Braunstein,* P., Der technische Fortschritt und sein Einfluß auf das wirtschaftliche Wachstum (Diss.), Wien 1964. — *Doebel,* R., Vertikale Preisbindung und Konzentration, Köln 1964. — *Galbraith,* J. K., The Economics of Technical

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Development, in: Monopoly Power and Economic Performance, New York 1964. — *Klug*, O., Die Konzentration in der Wirtschaft, ZfN, Bd. 23 (1964), S. 253 ff. — *Giersch*, H., Wachstum, Inflation und Konzentration, Aussprache (1965), S. 203 ff. — *Hax*, K., Optimale Unternehmungsgrößen in einer sich wandelnden Wirtschaft, Z.f.betr.F. (NF), Jg. 17 (1965), S. 418 ff. — *Hearings before the US-Senate*, Economic Concentration, Part. 3, Concentration, Invention, and Innovation, Washington 1965. — *Ifo-Institut*, Ergebnisse und Methoden der Ifo-Untersuchungen über den technischen Fortschritt (Schnelldienst), München 1965. — *Spencer*, D. L., An External Military Presence Technological Transfer, Kyklos, Vol. 18 (1965), S. 451 ff. — *Zimmermann*, P. A., Patentwesen in der Chemie, Ludwigshafen 1965. — *Arndt*, H., Mikroökonomische Theorie, 2 Bde., Tübingen 1966. — *Fleck*, F. H., Die Messung des technischen Fortschritts im Rahmen des gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozesses, Wien 1966. — *Johnston*, R. E., Technical Process and Innovation, OEP, Vol. 18 (1966), S. 158 ff. — *Lave*, L. B., Technological Change, Prentice Hall 1966. — *Weizsäcker*, C. Chr. v., Zur ökonomischen Theorie des technischen Fortschritts, Göttingen 1966. — *Huffschmid*, J., *Michaelis*, J., *Plan*, W. R., Bibliographie, Konzentration und Konzentrationspolitik 1960—66, Berlin 1967. — *Lenel*, *H. O.*, Ursachen der Konzentration, Tübingen (1962) 1968². — *Barth*, H. J., Zum Einfluß der schleichenden Inflation auf das wirtschaftliche Wachstum, Tübingen 1969. — *Gries*, W., Der Einfluß von Ausbildung und Forschung auf das Wirtschaftswachstum (Diss.), Mannheim 1969 (242 Literaturangaben). — *Vaal*, J., Technischer Fortschritt und Faktorsubstitution in der westdeutschen Textilindustrie 1950—1965, Tübingen 1969.

Summary

Technology and Concentration

In the literature on concentration technology is indeed appreciated throughout but it remains to be a stranger there, a "deus ex machina". For that reason the comprehension of technology shall be promoted by the presentation of its contribution to civilization and the development of inventions. In the interplay of technology between means and purpose one can indeed ascertain reasons for concentration in large machineries and business units, but technical capital against which nothing is said by Marx too, draws a dash towards economic "monopoly capital". As an applied science the technology of today is independent of the ideology of the arts, economics and sociology. This is also shown by the graphic and mathematic formulation compared with the verbal language. With various examples of growth the longterm interplay between technology and economy on its many decades long lasting path is demonstrated theoretically and statistically. It was a short exception when technicians—together with sociologists—as "technocrats", strived for economic power.

Neutrality of technology is shown by the fact that "cartels for rationalization purposes" can only laboriously allege technological reasons for their existence. On the whole it is proved that technological progress on the growth path of civilization does not "fall down from heaven".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Production Techniques and Plant and Company Concentration*

By *John M. Blair***, Washington, D. C.

I. The Size Mystique
II. The Trend Towards a Larger Scale of Operations
III. The Early Decentralizing Technologies
IV. The Changing Importance of Large Plants
V. Single-Plant vs. Multiple-Plant Operations
VI. The Divergence between Plant and Company Concentration

For nearly two centuries greater size has been viewed as the means to economic progress. In classical economic theory, in institutionalist, thinking and in Marxist doctrine, economic progress is to be achieved through the use of more efficient technologies which, it is assumed, require, larger plants, heavy capital investment, a larger scale of operations generally, which in turn result in bigger (and fewer) companies and inescapably higher concentration. Over a period of two centuries the veneration of size has come to take on the character of a mystique. And, like most mystiques, it has come to enjoy an independent life of its own, continuing to grip men's minds long after the circumstances which originally gave rise to it have disappeared.

I. The Size Mystique

The mystique had its origins in the new technologies of the Industrial Revolution which exerted a far-reaching impact not only on the structure of industry but on the nature of economic thinking. The size of the most efficient or "optimal" plant was increased dramatically by the introduction of steam as the source of power, of steel as the basic raw material, of the assembly line and specialized machinery as the methods of processing and fabrication, and of the railroad and steamship as the means of transportation.

Up to the middle of the 19th century, industry had generally relied upon water wheels as the major source of power. The slow movement

---

* *Editor's note:* In volume II of the first edition *J. M. Blair* contributed the paper "On the Causes of Concentration", pp. 1815 ff.

** These questions will be treated at full length by John M. Blair in his forthcoming book „Economic Concentration: A Study of Industrial Structure" which will be published by Harcourt Brace Jovanovich, Inc. New York, N. Y. The following representations are borrowed from chapter five of the book.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of the big wheels and the relatively small amount of power which they generated imposed severe limitations upon the size of plants. With the introduction of steam, however, power in infinitely greater quantities could be created and transmitted by pulleys and belt-lines over a much larger area of floor space. Moreover, the use of steam greatly increased the speed with which industrial machinery could be operated, which, in turn, made possible the use of new types of cutting and drinlling machinery that could not be operated at high speeds.[1]

Just as the substitution of steam for water gave a powerful impetus toward centralization, so the substitution of steel for wood provided a new material which could be most efficiently fabricated in relatively large plants. In almost every way, wood had been undesirable for mass production. It is not malleable; it cannot be melted and poured into a designed shape; it is bulky and breakable; it defies complete standardization; and it requires a relatively high degree of skill in fabrication.

With steam turning the wheels of industry and steel providing a uniform, consistent and durable material, highly specialized machines and processes were developed to take advantage of the opportunities for mass production. Existing machine tools such as the lathe, became high-speed and automatic while entirely new forms of cutting, milling, forming and shaping machines were developed. The capacity and size of the modern-day battering ram, the stamping machine, was steadily enlarged, requiring the use of increasingly costly dies and presses. The "continuous process", involving enormous capital outlays, was introduced as the means of production in steel, glass, paper and other materials industries. These and similar mechanical improvements extended the different stages of production which could be conducted in a single plant, requiring greater capital outlays and contributing in one way or another to the trend toward large-scale operations.

Since steam provided sufficient power to make possible the performance of a series of consecutive functions and steel offered a homogeneous material to which they could be applied, it now became possible to apply to a far greater extent than heretofore the principle of the division of labor. Workers could be assembled in groups, each performing a simple repetitive function, which in sequence transformed a raw material into a finished product. The day of the master craftsman and artisan who, himself, performed all of the functions was over. His place was taken by unskilled or semi-skilled workers, brought together in larger plants and producing *en masse* what had formerly been made by one individual on a custom basis.

---

[1] Cf. *National Industrial Conference Board,* Mergers in Industry, 1929, pp. 17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

At the same time that the Industrial Revolution was transforming the industrial process, a similar revolution was taking place in transportation, as the railroad replaced the canal, the wagon and the oxcart. Materials taken from a few large deposits moved along inflexible routes to the increasingly congested terminal centers, drawing with them population and manufacturing enterprise. The world's important markets, if not there already, necessarily came to be located on the railroad tracks. Similarly, the advent of the steamship greatly increased the quantities of raw materials which could economically be brought into a manufacturing center as well as finished goods which could be distributed to the far corners of the world.

II. The Trend Towards a Larger Scale of Operations

From the beginnings of the Industrial Revolution up through the first third of this century the route to greater efficiency was through the use of larger plants and more expensive machinery and equipment. Although concentration in terms of ownership and control was often well in excess of what was required by technology, the fact that control over the market was moving in the same general direction as technology gave it an aura of inevitability. Hardly any field of enterprise failed to provide striking examples of the achievement of greater efficiency through the use of larger plants and more costly machinery and equipment. Examples cited by Harry *Jerome* in his classic study of mechanization[2] were more or less typical. In the cement industry the major development was the introduction of the rotary kiln and its subsequent enlargement; between 1909 and 1929 the average annual capacity of cement kilns increased threefold—from 93,000 to 283,000 barrels.[3] In paper-making capacity was enlarged in each of the processes of production; the daily capacity of Fourdrinier paper machines, for example, rose from 11.4 tons in 1904 to 23.6 tons in 1929—mouther. Jerome observed, "Changes in mechanical equipment frequently occur in this way. The general principles of the paper machine were well established... and much of the improvement in equipment has been by means of augmenting the capacity of the machine units..."[4] In the plate glass industry a revolutionary development was the introduction in 1921 of a machine which replaced intermittent stages of production with a continuos flow from raw material to finished product. Some idea of their capacity can be gathered from the fact that in 1927 there were only four plate-glass plants in the country using this process; yet according to the 1929 Census

[2] *H. Jerome,* Mechanization in Industry, National Bureau of Economic Research, 1934.
[3] Ibid., pp. 80, 245.
[4] Ibid., pp. 89—90.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

the capacity of the continuous flow machines was about half the total of the entire industry.[5] In tire-making a "chief development" was the introduction of larger rolls with the result that "... one operator handled probably 300 pounds where formerly he had tended only a 100-pound batch."[6]

Speaking of industry generally during the first two decades of this century Jerome observed, "One generally observable trend in the character of mechanized equipment is the enlargement of the capacity of the machine unit, either by increasing the physical size of the machine or the speed at which its parts function."[7]

The pervasive increase in size was, in the view of *P. Sargant Florence,* the natural consequence of the operation of three principles which explain how "large scale production ... results in maximum efficiency ..." Under the first, which he termed the principle of bulk transactions, "the total monetary, physical or psychological cost of dealing in large quantities is sometimes no greater (and in any case less than proportionably greater) than those of dealing in small quantities ..." The second, referred to as the principle of massed reserves is "... the statistical theory of probable error that the greater the number of items involved the more likely are deviations in their amounts to cancel out and leave the actual result nearer to the expected result. The probable deviation is orders for similar items that a reserve guard's against is thus proportionately less when orders are many, and the cost of reserves per unit of output falls correspondingly." Finally, under the principle of multiples, "The smaller the scale of operation and the fewer the total number of persons dividing and diffusing their labor, the less chance there is of all of them being fully made use of as specialists ..."[8]

It was in the twin pillars of our industrial economy, steel and automobiles, that the trend toward bigness in plant and equipment reached some sort of apotheoses. In the steel industry, according to Jerome, "the essential principles of operation have remained the same since the early furnaces of the Middle Ages, but in scale and method of operation, design, auxiliary equipment, and effective utilization of materials the changes of the past four decades are among the most spectacular in the annals of technology."[9] It is steel which has most frequently been cited

---

[5] Ibid., p. 103.
[6] Idem., p. 113.
[7] Idem., pp. 244. *Jerome* also noted, "The increase in the physical size of factory machinery has been furthered by the development of mechanical handling devices capable of lifting and moving materials or products in larger units than could be readily handled by manual methods" (p. 248).
[8] *P. S. Florence,* The Logic of Industrial Organization, London 1933, pp. 11—20.
[9] *H. Jerome,* op. cit., p. 60.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

as the proof positive of the greater efficiency of large-scale operations. Gains in efficiency have been achieved through increases in size in each of the three stages of steel production: the making of raw steel in the form of ingots, the breakdown of the ingots into smaller semi-finished forms, and the rolling of the latter into finished steel products. Until the recent advent of the oxygen conversion process raw steel was produced mainly in the open hearth, which is essentially a great brick oven with refactory lining and equipped to employ the outgoing fumes to heat the incoming air. The liquid metal is then poured from the open hearth into large ingot molds. The next step is the inferno of the blooming mill which breaks down the 5-ton ingot into semi-finished forms blooms, billets and slabs suitable for use in the final stage, the rolling mill. The blooming mill must be a large, costly, and rugged facility since up to 20 "passes" may be required to reduce an 18 × 21 inch ingot to a 4 × 6 inch bloom.

Increases in size and capacity in the first two stages took place gradually over half a century. From the time of its introduction in 1870 the efficiency of the open hearth has been increased simply by enlarging its size. In contrast, the increase in the scale of operations in the third stage occurred almost overnight with the introduction in 1927 of the continuous strip rolling mill. In a typical continuous strip mill the hot slab, which comes from the blooming mill, travels along on rolls, passing first through a number of huge "roughing" stands, elongating the slab into a continuous strip. It is then carried into a series of finishing stands which reduce its size so dramatically that a single strip may be going through the rollers of six stands simultaneously.[10] Over 1,000 of the traditional, hand-operated rolling mills were quickly put out of existence by these mechanical marvels, each of which had an output of at least 50 times that of the old-style mill.[11] The combination of large open hearths, giant blooming mills and continuous strip mills created a barrier to entry which only a few could surmount. The result was a concentrated structure now giving way only slowly to new capital-saving techniques which, albeit belatedly, are being installed in each of the industry's three stages of production.

Along with steel the automobile industry provided the most dramatic example of the "economies of scale". During the early and middle twenties more than half of the U. S. output of automobiles was produced by one company which, in turn, had only two plants, both located in Detroit, Michigan. The company was Ford, and the plants were its older facility at Highland Park, the original site of the moving assembly line,

---

[10] *Temporary National Economic Committee,* Monograph No. 22, Technology in Our Economy, Part 2, by *John M. Blair,* 1941, p. 111.

[11] *H. Jerome,* op. cit., p. 64.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

and the new "industrial colossus" at River Rouge. The product of the elder Henry Fords restless imagination, River Rouge was intended to centralize at one site not only the assembly and manufacture of parts and components but the production of basic materials and supplies as well. Brought together at one site were facilities to produce iron, fabricate wood, provide water power, consume coal, generate power, manufacture automotive parts, components and supplies, assemble vehicles, and in so doing be able to handle vast quantities of incoming materials and countless thousands of outgoing automobiles: "As elements of production all were in a large sense one, and he believed the company could relate and control them, forging a new and superior type of industry."[12]

By the mid-twenties River Rouge employed 75,000 workers producing coke, pig iron, steel, castings, forgings, parts and components for cars and tractors and carrying on the final assembly. Occupying over 1,000 acres were 93 separate structures, 23 of which were "main buildings". Railroad trackage covered 93 miles, conveyers 27. A force of 5,000 did nothing but keep it clean, wearing out 5,000 mops and 3,000 brooms a month, using 86 tons of soap on the floors and walls and 330 acres of windows: "The Rouge was an industrial city, immense, concentrated, packed with power."[13] But it soon became evident that size had been pushed well beyond the optimal point: "By its very massiveness and complexity it denied men at the top contact with and understanding of those beneath, and gave those beneath a sense of being lost in inexorable immensity and power."[14] The constant and unremitting tempo of the huge quantities of the materials coming in and automobiles going out took its toll not only on workers but on management itself. According to a former Ford official, Philip E. Haglund: Everybody was on edge. They ran around in circles and didn't know what they were doing. Physically everybody was going like a steam engine but not so much mentally. As long as their feet were on the go they were working hard. The more a man ran around the better he was ... Officials had no offices only desks in the open factory at which they stood. They couldn't keep records, and lower officials could not discuss their problems together.[15]

Partly because of these diseconomies it became increasingly evident that manufacturing complete cars at one site and shipping them all over the country was more expensive than shipping parts and components for final assembly to scattered, decentralized plants. Even while River Rouge was under construction the elder Ford was establishing

---

[12] *A. Nevins & E. Hill,* Ford, Expansion and Challenge: 1915—1933, New York 1957, p. 201.
[13] Ibid., p. 293.
[14] Ibid., p. 295.
[15] Idem., p. 296.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

branch assembly plants; by 1928, 35 were being erected in the United States and others abroad.[16] That this has been the subsequent trend of production is indicated by the fact that in 1963 General Motors and Ford shared between them over 130 separate manufacturing plants in motor vehicles and parts.[17]

For years most of this mighty industrial complex has been shut down; today only the foundry is in use. Although impressed by its size and ability to operate, *Nevins* and *Hill* acknowledged that in its subsequent decline and fall "sheer bigness was a factor . . . The coming and going of a still larger army of workers and the shipping of a greater volume of raw materials and finished products to and from a single site both threatened to create problems of congestion."[18]

In some industries which, as will be seen, appear to be exceptions to the rule, the trend toward a larger scale of operations continues up to the present time. In such industries the raw material, itself, is usually homogeneous and readily lends itself, as a liquid or gas, to a continuous flow operation in which the successive stages of processing are performed and controlled automatically; conspicuous examples are petroleum refining and the production of chemicals and petro-chemicals.

New and improved petrochemical plant designs have dwarfed anything known only a few years ago. Thus, by increasing their capacity three or four times, the unit capital cost of building an ammonia plant has been reduced during the last decade from $40—$50,000 a ton to $12—15,000. Moreover, operating costs are also lower since the new plants, owing to computerization, can be operated with a reduced work force. Similarly, ethylene, one of the basic building blocks in petrochemicals is now being produced in larger and larger plants, some of which have thruputs of over half a billion pounds a year.

But such increases in the scale of operations have not been without their disadvantages, some of which have been pointed out by *H. S. Robinson*.[19] For the very large plants the design of equipment is special and tailor-made; "off-the-shelf" items or at least semi-common items are rarely used. "Everything is 'jumbo' in size and the only one of its kind that will do the job . . . If anything goes wrong, the plant is usually idled until that unit can be repaired." As the size and complexity of the

---

[16] Ibid., p. 298.

[17] According to the Census of Manufactures the four largest producers had 138 plants classified in this industry.

[18] Op. cit., p. 295, 298.

[19] *Cf.*, "Loss Risks in Large, Integrated Chemical Plants", Address before American Institute of Chemical Engineers, Houston, Texas, Feb. 20, 1967, and "Is Operating Process Safety Keeping Pace with Changing Technology", Address before 32nd Midyear Meeting of the American Petroleum Institute, Los Angeles, Calif., May 16, 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

equipment increases, there is a corresponding increase in the period of idleness: "Lead time for ordering equipment, if anything, is getting longer. Not only is this true of the large, expensive items, but often minor parts can hold up the entire plant for weeks. Replacing an ammonia convertor may take 12 to 18 months for delivery." Speaking from the point of view of the insurance companies who have to cover the losses incurred during breakdowns, Robinson said: These are 'go or no go' plants in that if any link in the rather simple chain of operations is impaired, the entire plant is shut down. Our recent experience tells us that many of these plants are almost as much 'no go' as 'go'.

The losses from equipment failures are at their greatest in integrated plants which conduct a series of operations formerly carried on by separate plants. When there is a breakdown or failure anywhere in an integrated plant, the entire plant shuts down. As contrasted to nonintegrated units the integrated plant, by its very design, offers little flexibility with which to by-pass and store intermediate products for later processing.

III. The Early Decentralizing Technologies

Although from the dawn of the Industrial Revolution through the first third of this century the general direction of technological change was toward a larger scale of operations, technology, like a great river, is always in motion; its only constant is change. And, like a river, technology can change, even reverse, its course. When an easier and simpler route presents itself, it can move in a direction opposite to what had been true of the past and would be logically expected for the future. Up to the nineteen thirties observers of the industrial scene could be forgiven for having failed to foresee that what had been true of the past would not be true of the future. There was little warning that the effect on size of the emerging new technologies would be quite different from the technologies of the past. By making possible economic production with a smaller capital outlay, these new technologies lowered the barriers to entry, thus creating a potential stimulus to competition. By enabling small plants to match, or even exceed, the productive efficiency of large plants, they brought about a radical geographic decentralization of production.

The early "capital-saving" or "decentralizing" technologies fall into much the same categories which underlay the Industrial Revolution—power, machines and transportation. Just as steam had replaced water wheels as the primary source of industrial power, so was steam replaced by electricity as single-purpose, highly-specialized machines operating in sequence had replaced the skilled craftsman, so were they replaced

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

by newer, more flexible and adaptable multi-purpose machines; and as railroads had replaced the canal, the wagon and the oxcart, so have railroads suffered from the inroads from truck and water transportation.

Electrification has been the essential prerequisite to industrial decentralization. While steam had a centripetal effect by drawing industrial plants in around the source of power, electricity has had a centrifugal effect by diffusing power out to the plants, thereby making possible their location according to other economic factors. As compared to direct steam power, the difference in cost according to the quantity used is negligible with electricity. Electricity can be turned on and off and used in such quantities as desired. And because it can be transmitted over great distances the generation of electric power for industrial use is feasible in areas which do not have access to adequate supplies of low-cost fuels.

The importance of electricity as a decentralizing technique was noted as early as 1921 by the British Standing Committee on Prices which, in commenting on the increasing importance of small plants in the furnishing industry, stated: "Certain economic factors aid this development, as for instance, the availability of electric power in the small workshop."[20] Similarly, Jerome, writing in the early thirties, observed that electric motors appeared to be something of an exception to the general trend toward "increasing physical size of machine units. Noting that between 1909 and 1919 there had been relatively little change in the horsepower of electric motors, he concluded, "Apparently the increasing use of individual electric motors for small machine units has more than offset the tendency of the increasing size of many types of power- driven equipment to require larger electric motors."[21]

The decentralizing effects of electricity extend to the individual machine which can be located wherever it can be most advantageously operated. This mobility of equipment is in striking contrast to the inflexible and centralizing effects of steam, which tended to crowd together as many machines as possible along great line-shafts hung from the ceilings and carrying pulleys to which the individual machines were belted.[22]

---

[20] *J. F. Grant,* The Survival of the Small Unit in Industry, Ec. J., Dec. 1922, p. 493.

[21] *H. Jerome,* op. cit., p. 247.

[22] The resultant inefficiencies were that much of the power applied was lost through friction and slippage in the belt system; machines were located not in accordance with the flow of work or other desirable economic arrangements, but rather in order to secure power with the least possible loss in transmission; breakdowns in the main shaft or in important belt lines brought the entire plant to a standstill; travelling cranes or similar means of internal transport could not be used because of the shafting and belting, etc.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

By greatly widening the area in which plants can be located, by freeing the individual machines from the long line-shafts, by making possible the introduction of the individual, independently-operated, multiple-purpose machine and by making possible the use of industrial measuring, recording and controlling instruments and controls electricity set in motion a profound transformation of the whole structure of industry.

Decentralizing technologies also began to appear in the area of machinery and processes. The most important mechanical capital-saving technique ist the independently-operated, multi-purpose machine. Powered by electricity and practically independent of its surroundings the multi-purpose machine can operate intermittently and quickly change the nature of its product, thereby enabling the small plant to adapt its output to changes in demand. With one set of fixtures, jigs, chucks, etc., it can make one product; with a slight adjustment of these fixtures, it can turn out an entirely different product; the permutations and combinations of its possible output are endless. As measured by the three basic criteria of machine operations—speed, precision and versatily—one multi-purpose machine with automatic adsustments may represent the equivalent of a whole series of specialized machines; a few multi-purpose machines may replace whole factories.

The world of chemistry also gave rise to a number of processes which speeded up operations, reduced waste and improved the value of products with only relatively small capital expenditure. An early example of the capital-saving potentialities of chemical processes was cited by the British Standing Committee on Prices—the substitution of "wood", "unbrewed", or "artificial" vinegar for the regular or "brewed" vinegar. The production of the latter "... requires an expensive plant, the maintenance of a brewery, and, before the brewed vinegar is passed out for sale, the whole process, including maturing, requires many months and a considerable expenditure in labor and fuel." In contrast, the production of "unbrewed" vinegar involved only the simple dilution of acetic acid with water and the addition of carmel; only experts could taste the difference. "Unbrewed vinegar is easily made on a small scale in domestic fashion, without any works maintenance or appreciable outlay of capital ... So long as any small trader can, on his own premises, produce unbrewed vinegar at a cost not appreciably higher than that at which the larger makers can produce, there is obviously little or no possiblility of makers selling such vinegar in a district which necessitates any considerable expenditure in distributive costs."[23]

---

[23] *J. F. Grant,* op. cit., p. 492.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The decentralizing technologies received a tremendous impetus from a revolution in transportation which made it possible for the small plant to obtain supplies and get its products to the market. With the advent of the motor truck it was no longer necessary to channel raw materials over great distances from a relatively small number of rich sources into a frew giant clusters of industrial facilities located on the railroads' tracks. And no longer was the mass distribution of the finished products limited to those markets which can economically be served only by the railroads. In essence, the truck tended to transform the inflow of materials and the outflow of finished products from a giant national pattern into smaller regional and local patterns. Within these smaller markets areas, the decentralized plant, obtaining its materials and distributing its finished products by truck, frequently gained important advantages over the distant, larger plants, harnessed to the inflexible railroad lines. The truck-serviced, decentralized plants tapped nearby sources of low-cost raw materials which had never been exploited merely because they did not exist in sufficient quantities to justify the expense of a railroad line. But of even greater importance it enabled the decentralized plant to service nearby markets and to share in their growth and expansion.

Quite apart from the truck, the automobile has had its own decentralizing effects. No longer was it necessary for a plant to be located within a large industrial center in order to be assured of an adequate supply of labor. Rather, the workers, using their automobiles, could commute over long distances between their homes and the plant. By means of the automobile, workers have been enabled to come to the plant, whereever it is, instead of the plant being brought to the workers. Indeed, because of the growing problem of traffic congestion the location of large plants within a major city has become a rarity.

IV. The Changing Importance of Large Plants

Although based only on common observation, there can be little question but that larger plants came to play an increasingly important role throughout the 19th Century and the early part of this century. Unhappily, the early Census data on size of plant are available only in terms of employment in terms of number of wage earners — a measure which is particularly susceptible to the bias resulting from the more rapid pace of mechanization of the larger plants. Moreover, the largest size class for which data were shown consisted of plants with more than 1,000 workers, which embraced many plants that would be regarded as a medium-size.

Stimulated no doubt by the expansion and centralization of output in World War I, plants with over 1,000 wage earners sharply increased their

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

share of manufacturing employment from 18.0 % in 1914 to 26.5 % in 1919. After World War I their share fell back in 1923 to 23.3 % and then rose at a moderate rate through the remainder of the decade, reaching a level of 24.4 % in 1929.

Nonetheless it is interesting to note that there were 25 *fewer* such plants in 1929 than in 1919. Between 1929 and 1939 there was a further decline of 106 in the number of such plants and their share of the total number of workers fell again — from 24.0 to 22.3 percent. For this period figures are available in terms of the larger, and more meaningful, class interval—plants with more than 2,500 workers. Again the trend is in the same direction. There were 19 fewer such plants in 1939 than in 1929 and their share of the total number of workers was down slightly — from 10.9 to 10.5 percent.

Indeed, most of the increase which did cover the long-term period between 1914 and the late 1930's was due simply to the emergence of a small number of a few large-scale, massproduction industries in which large plants predominated from almost the very outset. No less than one-third of the entire increase of plant size during this period was due to the expansion of only five major large-scale industries, which nearly trebled their importance — steel mills, motor vehicle bodies and parts, rubber tires, electrical machinery, and chemicals.

What is the total picture? It is one of a slow but definite increase in the size of establishment since the turn of the century. This increase should be considered, however, against the background of a general increase in population and wealth, as well as a trebling in the aggregate volume of production. To a considerable degree, the increase has been the result not of a universal trend toward size, but rather the increasing importance of certain of the large-scale industries.[24]

It is a little known fact that during this long-term period between 1914 and 1937, when the large plant was capturing the imagination of observers everywhere, the average size of plants was actually decreasing in a significant number of industries. Out of 204 industries for which comparable data are available, the average size of plant (as measured by wage earners per establishment) decreased in no less than 63, or roughly one-third of the total.

The type of information on size of plant currently available from the Census Bureau dates from 1947. During a period of great expansion, such as the economy has enjoyed since 1947, the logical expectation would be that smaller plants would grow to medium-size units, medium-size plants would become large establishments and the scale of operations would

[24] *TNEC* Monograph No. 27, p. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

increase all along the line. And at first it would appear that this is what has happened. The number of plants with 2,500 employees or more rose from 504 in 1947 to 544 in 1963 while their share of total value added by manufacture increased from 17.2 percent to 22.8 percent.

But as an indication of what took place in industry generally this is an illusion, resulting largely from an abnormally rapid expansion in 5 defense industries plus motor vehicles. Four of the 5 industries—ordnance, aircraft, aircraft engines and aircraft equipment—are direct defense industries, while defense orders figure prominently in the demand for radio, tv and communications equipment. Because most defense activity is based on "negotiated" rather than "competitive" bids, the free play of market forces is of distinctly secondary importance in determining the size of the optimal plant. In as much as a Defense Department contract covers all costs plus a profit, the plant involved in the award may be larger—or smaller—than the optimal size. By its very nature automobile production, which also enjoyed a vast expansion during this period, is an industry of large plants. The effect of excluding these six industries can be seen in the following Table.

Table 1

Proportion of Output Accounted for by Plants with 2,500 or More Employees

		1947			1963		
SIC	Industry	No. of Plants	Val. Add. by Mftre ($ Mills.)	(% of Mftg.)	No. of Plants	Val. Add. by Mftre ($ Mills.)	(% of Mftg.)
19	Ordnance	2	41		26	2,316	
3721	Aircraft	17	538		21	3,343	
3722	Aircraft Engines	6	59		17	1,665	
3729	Aircraft Equip.	—			10	863	
3662	Radio, TV & Commun. Equip.	12	218		43	2,676	
3717	Motor Vehicles & Parts	69	2,190		82	7,546	
	Total: 6 Ind.	106	3,046		199	18,409	
Total	Mftg.	504	12,835	17.3	544	41,819	21.8
Total	Mftg. less 6 Ind.	398	9,789	13.2	345	23,410	12.2

Source: Bureau of the Census.

If these six industries are excluded, the number of manufacturing plants with 2,500 or more employees actually fell during this period of great economic expansion from 398 in 1947 to 345 in 1963, while their

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

share of total value added by manufacture declined from 13.2 to 12.2 percent.

Has this downward trend in the role of large plants also been true of *individual industries*? Using as his basis of measurement the change in value added accounted for by the largest employment size classes, William G. Shepherd found that between 1947 and 1958 the share of the largest plants decreased in 78 of 133 industries: "Apparently there are strong pressures in many industries toward smaller employment-size of plants including changes in transportation and information handling, both of which encourage greater decentralization."[25] With the elimination of 10 of the 133 industries, he found that, "... the share of the largest-size plants in all other industries declined from 14.2 to 13.2 percent of value-added." As a group these 10 "... grew much more rapidly (183 %) during 1947—1958 than did the rest of the industries (81 %)." Six of the 10 were heavily involved with defense procurement. Summarizing his findings he states: "Altogether one concludes that there has been no widespread shift at all toward larger plants (as measured by number of employees). The relatively few upward shifts have been focused in a few industries, and most of these are involved in defense production."[26]

As has been noted, conclusions concerning the role of large plants based on published Census statistics are open to criticism on the grounds that employment is not a satisfactory basis for size distributions, since large plants tend to be more mechanized than smaller establishments and hence use fewer employees per unit of output.[27] This problem has been obviated, however by the preparation of special Census tabulations showing for individual industries the proportions of the value added by manufacture accounted for by their 4, 8, 20 and 50 largest plants, ranked by *value of shipments*.[28] Apart from 120 small industries with a value of shipments of less than $100 million, plant concentration ratios for 1947 and 1958 were available for 125 industries. Using the share accounted for by the 8 largest plants as the basis of measurement, the industries with decreases in plant concentration outnumbered those with increases by 67 to 48, or nearly 40 percent. Omitting industries with only a minor

---

[25] *W. G. Shepherd*, "What Does the Survivor Technique Show About Economies of Scale", South. Ec. J., July 1967, pp. 113 ff.

[26] Idem., the defense industries were aircraft, aircraft engines, scientific instruments, photographic equipment, guided missiles, and sighting and fire-control equipment. The other four were, cigarettes, pharmaceutical preparations, petroleum refining, and blast furnaces and steel mills.

[27] The measure "total employees", which includes salaried workers as well as production workers, is less affected by this bias than the measure "number of wage-earners."

[28] Cf., Hearings on Economic Concentration, Pt. 4, pp. 1549—1551, 1720—1729.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

change in plant concentration—3 percentage points or less—the decreases outnumbered the increases by 49 to 27 (Table 2).[29]

Table 2

Change in Plant Concentration[a], 1947—58
(Percentage Points)
Number of Industries[b]

Change % Pts.	Increases	Decreases
10 & over	9	29
7—9	11	6
4—6	7	14
Total	27	49

a) Share of largest plants based on value of shipments.
b) Exclusive of industries with value of shipments in 1958 of less than $ 100 million and industries with change of 3 percentage points or less.

Not only did the decreases outnumber the increases by nearly two to one, but most of the decreases were quite substantial. In 29 of the 49 industries with decreases in plant concentration, the decline in the share accounted for by the 8 largest plants was 10 percentage points or more. Moreover, substantial decreases in plant concentration were not confined to a few sectors of the economy but were scattered throughout a broad diversity of industry groups, including tobacco products, textiles, furniture, rubber products, chemicals, stone, clay and glass, primary metals, machinery, electrical machinery, transportation equipment and miscellaneous products. The declining importance of large plants would therefore appear to stem not from the unique nature of particular industries but from a pervasive characteristic of modern technology.

V. Single-Plant vs. Multiple-Plant Operations

The pervasive tendency for the share of the largest plants to decline has *not* been accompanied by any similar tendency on the part of the largest companies.[30] Today, the position of the leading companies is infrequently based on their operation of one or a few large plants; rather it rests on their ownership of several—and sometimes numerous—separate plants. This has been established in an unusual study by Ralph A. *Nelson* who had been granted access by the Census Bureau to

[29] Ibid., p. 1550.
[30] Cf., Ch. III.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

individual plant and company reports.[31] The relative importance of single plants was compared with what Nelson termed "sister" plants, i. e., owned by the same company and operating in the same industry. In only 4 of 83 industries did the four leading companies in 1954 operate only one plant each; in 47 industries they operated more than three plants each. It was the companies other than the four largest which were single-plant producers. These firms operated on the average only 1.08 plants per company; for the four leading companies the average was 5.22. And this pattern was pervasive, companies other than the four largest being essentially single-plant producers in industries of high as well as low concentration. Yet even in the industries of lowest concentration (i. e., those with a concentration ratio of less than 30 percent), the four leaders averaged more than four plants per company, while in industries with ratios of over 70 percent the four leaders averaged more than seven plants per company.

Noting that the leading companies usually operated both many plants and large plants, *Nelson* found that "... the variance in the proportion of an industry's plants owned by its leading companies contributed more than the variance in the size of leading company plants relative to the whole industry". He concluded: "The inference to be drawn from these findings is that, with few exceptions, the concentration of an industry is only indirectly related to the operation of large plants. In most industries of high concentration not only is the operation of large plants a common practice in leading firms, but so also is the operation of many large plants. The operation of only one or two plants by leading companies is found mainly in the smaller industries. Efficient plant operation would appear to require high concentration in only a small minority of industries, industries that are most often small and of lesser economic importance."[32]

VI. The Divergence between Plant and Company Concentration

It is one thing to know that, in general, concentration in terms of ownership is based on multiple-plant operations. It is something else to know the extent to which this is true among the various industries. This can be determined by comparing concentration on a plant with concentration on a company basis. Where concentration in terms of ownership is high but is closely approached by the concentration of production facilities, oligopoly is obviously the inescapable consequence of the requirements of technology. It must obviously be accepted as an inevita-

[31] This was the result of an arrangement, to which there were certain restrictions, between the Census Bureau and the Social Science Research Foundation, under which Nelson was sworn in as a Census Bureau employee.

[32] Hearings on *Economic Concentration*, Pt. 1, p. 271.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ble economic fact of life. But if concentration in terms of companies is substantially higher than concentration in terms of plants, the explanation for oligopoly must be sought in factors other than technology.

On the basis of the 1963 Census of Manufactures it has been possible to measure the levels of both plant and company concentration and to determine the difference or "divergence" between the two for industries representing 78 percent of total manufacturing output.[33] The divergence between technology and ownership concentration was measured in terms of the percentage point difference between the shares held by the 8 largest plants and the 8 largest companies.[34]

In order to determine the relative importance of industries with varying degrees of divergence, four categories have been established: (1) industries with "extreme" divergences (i. e., the share held by the 8 largest companies exceeds that of the 8 largest plants by 40 percentage points or more); (2) those with "wide" divergences (company concentration exceeding plant concentration by 20—39 percentage points); (3) those with "moderate" divergences (between 10 and 19 percentage points), and (4) those with "narrow" divergences (under 10 percentage points). In the first two categories concentration of ownership and control has very little to do with technology; these are industries in which company concentration could be substantially lowered without impairing technological efficiency. This is less true of the industries in the third class and not true at all of those in the fourth. Two examples of each of these four divergence patterns are shown in the accompanying chart.

[33] 89th Cong., 2d Sess., *Concentration Ratios in Manufacturing Industry*, 1963, Pt. 1, Table 2, pp. 6—41. The data for company concentration are the concentration ratios for the 4, 8, 20 and 50 largest producers, as published in the report of the Bureau of the Census prepared for the Senate Subcommittee. The data on plant concentration were obtained partly from a special tabulation made by the Census Bureau for the Subcommittee and partly by derivation from information contained in the Census Bureau's publication, „Size of Establishments".

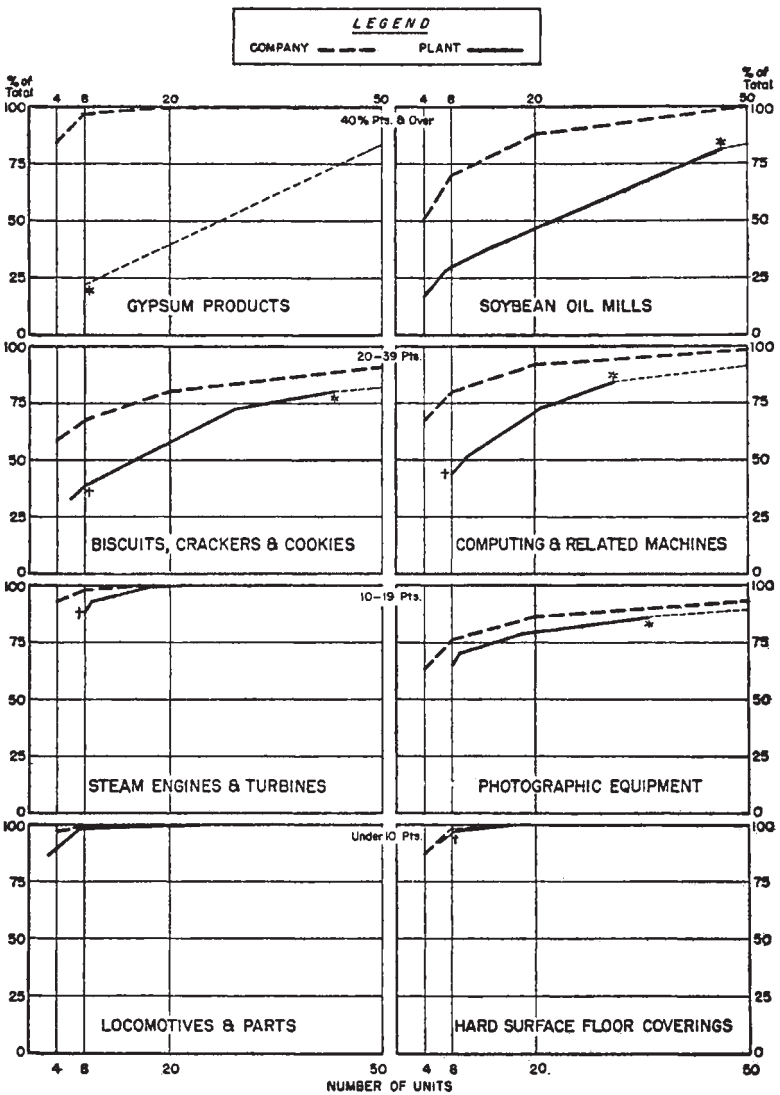
[34] Because of the Census disclosure rule, the use of any figure for plant concentration less than 8 would have necessitated omitting a considerable number of industries. Among the types of information published by the Census Bureau in terms of size classes is the value of shipments, which is the basis on which the company concentration ratios are compiled. The selection of which companies constitute the leading producers is in terms of value of shipments whereas the published distributions by size of plant are in terms of employment. However, a comparison of those industries for which figures were available for the 8 largest plants selected on both bases revealed only negligible differences between the two. Where the number of plants in the largest size class of the published distribution was less than 8, a value for 8 could readily be obtained by interpolation since data were almost invariably shown for at least one other size class. Where the number in the largest size class was in excess of 8, a value for 8 was derived by extrapolation but only if the number of plants in the largest size class was 9 or 10 and the number of plants in the next largest size class was less than 30. Extrapolating from a line drawn from two observations, one 10 or less and the other 30 or less, should provide reasonably accurate value for the 8 largest.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

CHART 1

EXAMPLES OF HIGHLY-CONCENTRATED INDUSTRIES WITH VARYING DIVERGENCES BETWEEN PLANT AND COMPANY CONCENTRATION

1963



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

"Extreme" divergence is illustrated by the two industries at the top of the chart, gypsum products and soybean oil mills. In the former the 8 largest companies account for 97 percent of the value of shipments; the 8 largest plants for only 22 percent. The divergence is thus 75 percentage points. The difference between plant and company concentration can also be seen in the fact that the proportion accounted for by the 50 largest plants is about the same as that of the 4 largest companies. The other example of extreme divergence, soybean oil mills, is illustrative of those industries in which company concentration is somewhat lower but still far above the level of plant concentration: here the share of the 8 largest companies, 70 percent, contrasts to a proportion for the 8 largest plants of only 30 percent.

Immediately below are examples of "wide" divergence, biscuits and crackers and computing machines. Although concentration in terms of the technological unit is somewhat higher than in the first category, it is still well below the level of company concentration. In both the share held by the 8 largest companies is about twice that of the 8 largest plants. The share held by the 20 largest plants is about the same as that of the 4 largest firms.

The next two industries, steam engines and turbines and photographic equipment, are illustrative of "moderate" divergence—not so narrow as to completely preclude deconcentration, but still so limited as to seriously restrict its extent. In the former a reduction in company concentration to the level of plant concentration would still leave the 8 largest companies with 88 percent of the value of shipments; in the latter they would still account for 65 percent.

In locomotives and parts and hard surface floor coverings, shown at the bottom of the chart, the limit to deconcentration set by the level of plant concentration is so high as to make deconcentration impossible. The plant and company concentration curves are virtually identical, yielding a divergence which is "narrow" by any standard. In both, a reduction of company concentration to the level of plant concentration would still leave the 4 largest companies with nearly 90 percent of the output.

Which of these different divergence patterns is of greatest importance in our industrial structure? For total manufacturing[35] the distribution is as follows:

---

[35] These industries represent 78 percent of the value of shipments in all manufacturing.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Pattern	Percent of Value of Shipments
„Extreme“	(40 % Pts. and over)	22.3
„Wide“	(20—39 % Pts.)	34.1
„Moderate“	(10—19 % Pts.)	22.4
„Narrow“	(Under 10 % Pts.)	21.3

From the point of view of public policy the important area is not toal manufacturing but the concentrated industries. It should occasion little surprise to note that where company concentration is low, it is not—and indeed cannot be—substantially above the level of plant concentration; deconcentration is manifestly impossible in an industry such as sawmills and planing mills in which the 8 largest firms account for only 6 percent of the output[36]. The accompanying chart shows the relative importance of the four patterns of divergence within the concentrated, moderately concentrated and unconcentrated groups of industries.[37]

In the concentrated industries, i. e., those in which the 4 largest firms account for 50 percent or more of the output, the most arresting showing is the comparative unimportance of the "narrow divergence" industries; in the aggregate they account for only 7.3 percent of the output of all concentrated industries. Of even less importance are the industries with "moderate" divergence, which make up only 6.3 percent of the total. In other words, taking the concentrated segment of our industrial economy as a whole, less than one-seventh of its output comes from industries in which high company concentration can be seen to be the direct and inevitable consequence of the "imperatives of technology". More than four-fifths of the output of the concentrated industries comes from fields in which the share of the 8 largest companies exceeds that of the 8 largest plants by at least 20 percentage points, while in more than half (54.7 percent) the divergence is at least 40 percentage points. To put it another way, the output of concentrated industries with "extreme" divergence, alone, is more than four times that of "narrow" and

[36] The same consideration would be expected to apply, but with less force, to the moderately concentrated industries. It therefore is a matter of some surprise to note that over half the output of the moderately concentrated group comes from industries with a divergence of 20 percentage points or more.

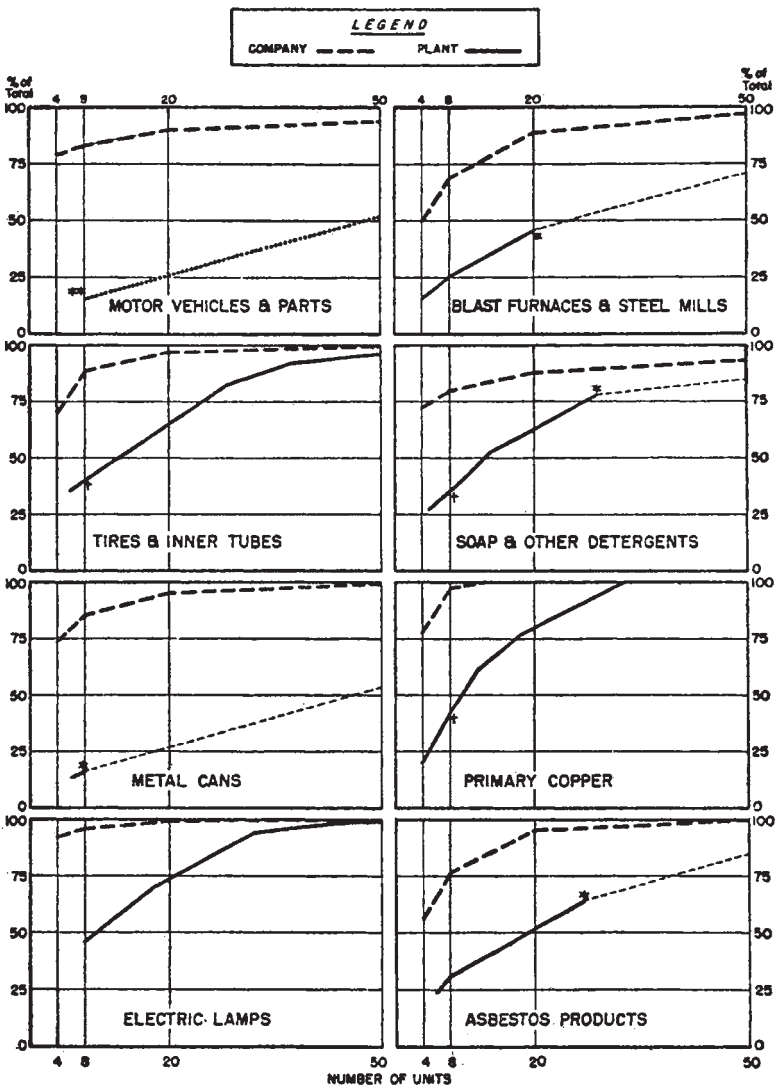
[37] The „concentrated“ industries are those in which the 4 largest firms account for 50 percent or more of the output; the „moderately concentrated“ industries are those where the share of the 4 largest is from 25 to 49 percent and the „unconcentrated“ are those where the share is under 25 percent.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

CHART 2

LARGE,[1] HIGHLY CONCENTRATED[2] INDUSTRIES WITH DIVERGENCES OF 40 PERCENTAGE POINTS OR MORE

1963



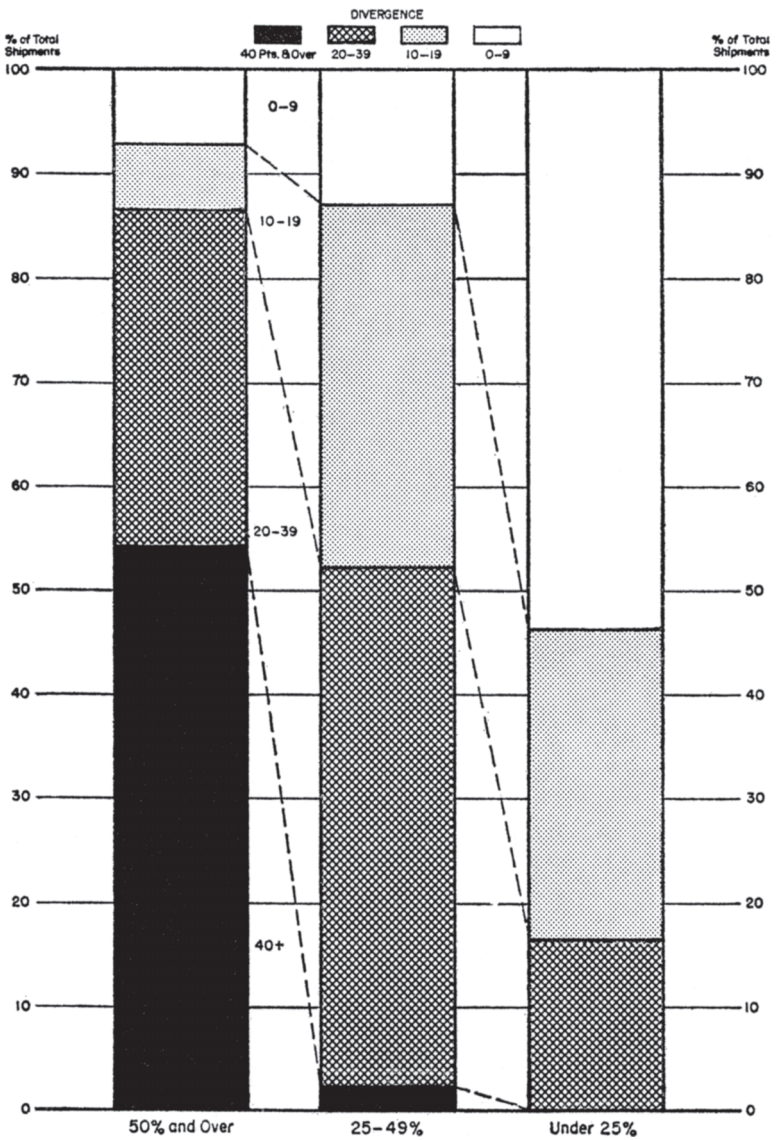
[1] Each with 1963 shipments of over $ 500 million.
[2] Industries with 4-Co. concentration ratios of 50 % and over.
Source: Computed from Census of Manufactures, 1963.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

CHART 3

DISTRIBUTION OF TOTAL VALUE OF SHIPMENTS BY CONCENTRATION RATIO AND DIVERGENCE BETWEEN PLANT AND COMPANY CONCENTRATION

1963



SOURCE: Computed from Census of Manufactures, 1963.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

"moderate" concentrated industries combined. For all but a minor segment of the industrial economy the explanation for concentration is clearly not to be found in multi-plant operations not in the requirements of technology to achieve economies of scale.

The dimensions of the problem area can be narrowed still further by examining the divergence in a few specific, concentrated industries with "extreme" divergence. Because of their size the restructuring of these industries would significantly lessen the importance of concentration in the economy as a whole; because each is dominated by one or two companies, they would readily lend themselves to restructuring. Chart 5 shows the divergence for 8 such industries. All but two had shipments in 1963 of more than $ 1 billion[38] and all had divergences of at least 40 percentage points. These eight accounted for 49 percent of the value of shipments of all concentrated industries and 89 percent of the output of all such industries with "extreme" divergence.

With two exceptions, the reduction in the share of the 4 largest companies to that held by the 4 largest plants would shift the industry all the way from the concentrated to the unconcentrated category. In two of these industries (motor vehicles and parts and metal cans) the share accounted for by the 4 largest plants is less than 15 percent; in four others (blast furnaces and steel mills, soap and other detergents, primary copper and asbestos products) it is less than 25 percent. Only in the case of tires and electric lamps would the shift be merely from concentrated to moderately concentrated. A long-standing argument against deconcentration has been that any conceivable reduction in the size of the leading companies would still leave substantial control in the hands of a few large producers; oligopoly would not be as "tight" but substantial monopoly power would remain. That argument, it should be clear, has little relevance to these industries.

The deconcentration to the level of plant concentration of just these eight industries would reduce the magnitude of the concentrated sector from one-third to one-sixth of the total industrial economy.[39] If a 4-company concentration ratio of 50 % or more can be equated with oligopoly, it can thus be seen that the technological requirements for efficiency are a minor cause of oligopoly in manufacturing as a whole.

---

[38] In the other two, electric lamps and asbestos products, shipments were in excess of $ 500 million.

[39] In 1963 shipments by industries with 4-company concentration ratios of at least 50 percent constituted 33 percent of the shipments of all manufacturing industries. Of this, 49 percent was accounted for by the 8 industries shown on Chart 3, which thus made up 16.3 percent of total manufacturing output. This estimate excludes the industries, representing 22 percent of the total value of shipments, for which divergence could not be measured. The assumption is that the distribution of these industries among the different divergence categories is similar to the distribution of those industries for which such information is available.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme der räumlichen Konzentration

Von *Helmut Meinhold*, Frankfurt/M.

I. Die räumliche Konzentration im Bilde der klassischen Standortstheorie
II. Argumente gegen die Duldung übermäßiger räumlicher Konzentration
III. Produktivitätswirkung räumlicher Dekonzentration

I. Die räumliche Konzentration im Bilde der klassischen Standortstheorie

Als *David Ricardo* das Gesetz der komparativen Kosten formulierte, hat er, in dieser Beziehung wohl unbewußt, zugleich einem Grundgesetz der räumlichen Wirtschaftsordnung Ausdruck gegeben, das länger als ein Jahrhundert unser räumliches Denken beherrscht hat und es auch heute noch weitgehend beeinflußt. Im Grunde genommen ist die räumliche Konzeption, die sich aus diesem Gesetz ableitet, sehr einfach. Auf der einen Seite haben wir die Tatsache, daß die Produktions- und Verteilungskosten aus verschiedenen Gründen (Verteilung der Rohstofflager, der natürlichen Verkehrswege, klimatische Unterschiede usw.) räumlich unterschiedlich sind, daß es also „natürliche" Standortsunterschiede gibt. Wären die Produktionsfaktoren unbeschränkt mobil und herrschten Konkurrenz und Gewinnstreben, so müßten die Standorte der verschiedenen Produktionen zu den Punkten hin tendieren, an denen sie die günstigsten „natürlichen" Produktionsbedingungen finden (im Ricardianischen Beispiel: Portugal). Eine Abweichung, von der Ricardo selbst abstrahiert, ergäbe sich nur daraus, daß diese verschiedenen räumlichen Konzentrationspunkte der einzelnen Produktionen untereinander in Verkehrsbeziehungen (teils zwischen arbeitsteiligen Produktionen, teils zwischen diesen und dem Konsumenten) stehen müssen, also Transportkosten entstehen, die oft geringer, mitunter aber größer sind als die natürlichen Produktionsunterschiede. *Alfred Weber* hat diese Abstraktion Ricardos abgebaut, es ergibt sich, daß (noch immer unter den Annahmen mobiler Produktionsfaktoren, Konkurrenz und Gewinnstreben) die Produktionen nicht unbedingt die Orte der günstigsten Produktionskosten, sondern bei entsprechendem Gewicht der Transportkosten die Transportkostenminimalpunkte an oder zwischen diesen Orten aufsuchen würden.

Es läßt sich — vor allem bei Ricardo, aber auch bei Alfred Weber — annehmen, daß den Klassikern der Standortstheorie vorschwebte, diese

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tendenz der Produktion zu den natürlichen Produktionsstandorten bzw. Transportkostenminimalpunkten würde eine sehr starke räumliche Konzentration der Wirtschaft bewirken. Schon im Ricardianischen Bild, in dem noch von den Transportkosten abstrahiert und Freihandel angenommen wird, werden sich auf der Erdoberfläche, abgesehen von der Landwirtschaft, nur wenige Optimalpunkte finden, vielleicht nur einer. Sofern die Transportkostenminimalpunkte zwischen diesen Optimalpunkten liegen — und zwar an den in der Zahl begrenzten Verkehrswegen —, ist zu vermuten, daß durch die Einfügung der Transportkosten in das Bild diese Konzentration noch stärker würde.

Es ist daher für alle Klassiker der Standortstheorie, zumal sie an den Annahmen des vollkommenen Marktes festhalten, von entscheidender Bedeutung, daß sie die Annahme der Mobilität der Produktionsfaktoren fallenlassen. Am radikalsten tut das Ricardo, wenngleich nur zwischen den Staaten, nicht innerhalb ihres Raumes. Infolge der von ihm angenommenen Immobilität der Produktionsfaktoren konzentriert sich die Produktion nicht an den Orten — oder: dem Ort — der *absoluten* Standortsvorteile, sondern da Kapital und Arbeitskraft infolge eben der Immobilität verteilt bleiben, vollzieht sich die Arbeitsteilung nunmehr nach dem Gesetz der *komparativen* Kosten. Daß Ricardo selbst dieses Gesetz nur für die internationalen räumlichen Beziehungen formuliert hat, braucht uns nicht im mindesten zu stören, es läßt sich im Prinzip genauso für die Beziehungen der Teilräume einer Wirtschaft, ja für die Beziehungen der einzelnen Orte untereinander formulieren. Das Wesentliche für unser Problem ist: 1. Nach diesem Bilde wandern die Produktionsfaktoren nicht zu dem Ort der größten Standortsgunst, der zugleich der Ort der absolut höchsten Faktoreinkommen wäre, sondern sie bleiben verteilt, auch wenn das ein Verzicht auf das höchstmögliche Faktoreinkommen ist (Ricardo untersucht nicht, wie das an sich höchstmögliche, sondern nur, wie das bei Immobilität höchstmögliche Faktoreinkommen zustande kommt, nämlich eben nach dem Gesetz der komparativen Kosten). 2. Die Produktion bleibt entsprechend dekonzentriert. Das ganze ist im übrigen ein interessanter Hinweis darauf, in welchem Umfang (und aus welchen Gründen, nämlich großenteils solchen, die als nichtökonomisch bezeichnet werden) Ricardo bereit war, vom Prinzip der ökonomisch-rationalen Faktorallokation abzurücken.

Alfred Weber lockert die Strenge dieser Annahme von der Immobilität der Produktionsfaktoren — das liegt ihm schon deshalb nahe, weil er im Gegensatz zu Ricardo den Binnenraum der Volkswirtschaft untersucht —, aber er hebt sie, jedenfalls für die Arbeitskraft, nicht auf. Nähme er Mobilität der Arbeitskraft an, so könnte es keine regionalen Lohnkostenunterschiede geben, die Standorte der Industrie müßten bei den (wenigen oder einem) optimalen natürlichen Standorten, unter

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berücksichtigung der Transportkosten, liegen. Da die Arbeitskräfte aber weder unbeschränkt mobil noch unbedingt immobil sind, ergibt sich das reale Bild regionaler Lohnkostenunterschiede, das ein Bild der Gegeneinanderbewegung ist. Die stärker transportkostenorientierten Produktionen bleiben am optimalen natürlichen Standort, können dort die höchsten Faktoreinkommen erwirtschaften und infolgedessen höhere Löhne zahlen, veranlassen also Arbeitskräfte, dorthin zu wandern. Da nicht alle Arbeitskräfte wandern, selbst wenn sie am Heimatort mit niedrigeren Löhnen zufrieden sein müssen, wandern die „lohnintensiven" Produktionen ihnen entgegen, indem sie die Orte niedriger Löhne aufsuchen. Nach Ricardo ausgedrückt würde das gleiche bedeuten: Die transportkostenorientierten Produktionen haben im Transportkostenminimalpunkt, die lohnintensiven im Lohnkostenminimalpunkt ihre komparativen Kostenvorteile, danach vollzieht sich die internationale (bzw. interregionale) Arbeitsteilung. Für unser Problem ergibt sich: je stärker die Produktionsfaktoren wanderungsbereit sind, um so größer wird die räumliche Konzentration an den Transportkostenminimalpunkten, da die die Deviation bewirkenden Arbeitskostenunterschiede um so schwächer werden.

Dieses — wir dürfen sagen: klassische — Grundbild erfährt je nach dem Blickpunkt des Betrachters die verschiedensten Variationen und Ergänzungen; wir dürfen uns hier auf die vier für uns wichtigsten beschränken: Bei *Thünen* ist nur der eine Produktionsfaktor (Boden) immobil, während die beiden anderen mobil sind; ganz folgerichtig wirken daher die dekonzentrierende Wirkung der Bodenimmobilität und die konzentrierende Wirkung der Mobilität von Arbeit und Kapital gegeneinander zur Gestaltung der Thünenschen Ringe, wodurch die Transportkosten vom Boden zum Konzentrationsort aller nicht bodengebundenen Produktionen zum entscheidenden Standortsfaktor der bodengebundenen Produktion werden müssen. *Ohlin* weist uns darauf hin, daß die Immobilität eines Produktionsfaktors (Arbeit) weitgehend kompensiert werden kann durch um so größere Mobilität des anderen (Kapital); wenn das Kapital absolut mobil ist, wird es die Orte aufsuchen, an denen es sich am günstigsten mit der Arbeitskraft kombinieren kann, an denen also die Löhne am niedrigsten sind; dort wird folglich die Nachfrage nach Arbeitskräften und damit der Lohn steigen, daraus ergibt sich eine Tendenz zur regionalen (bei Ohlin: internationalen) Angleichung der Faktoreinkommen, die um so stärker wird, je freier der Handel und je mobiler das Kapital ist. Wir folgern: um so geringer wird auch die Konzentration. (Demnach besäßen also nur die Immobilität von Arbeit und Boden dekonzentrierende Wirkung, während beim Produktionsfaktor Kapital umgekehrt die Mobilität die Dekonzentration fördern würde.) Die Theorie der zentralen Orte (z. B.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Christaller) lehrt uns, daß die beschränkte Mobilität von Produktionsfaktoren differenziert werden muß und infolgedessen nicht von gleichmäßigen Abweichungen von einem optimalen natürlichen Standort gesprochen werden kann: dieser bildet nur einen zentralen Ort ersten Grades, im Raum bilden sich dazu zentrale Orte niederer Grade. Endlich zeigt uns vor allem *Palander*, daß die beschränkte Mobilität der Produktionsfaktoren nicht allein zu dem auf *Weber* aufzubauenden Bild des Gegeneinanderwanderns von Arbeitskräften zum natürlichen Kostenminimalpunkt und der Produktion zum Arbeitskostenminimalpunkt nach Maßgabe des Prinzips der komparativen Kostenvorteile führt. Vielmehr gibt es darüber hinaus eine große Reihe von Minimalpunkten (z. B. Transportzeitminimalpunkte, Stromkostenminimalpunkte usw.). Legen wir in jeden dieser Minimalpunkte ein System von Isolinien, so ergibt sich aus der Kombination der verschiedenen Isoliniensysteme ein Gesamtbild, aus dem wir den jeweiligen optimalen Standort ablesen können. Auch dieses Bild aber weicht von der bisherigen Grundlinie nicht ab: je größer die Mobilität der Produktionsfaktoren, um so dichter werden diese Minimalpunkte beieinander liegen, um so größer wird also die räumliche Konzentration der Produktion sein.

II. Argumente gegen die Duldung übermäßiger räumlicher Konzentration

Es gibt eine ganze Reihe von Gesichtspunkten, die dafür sprechen, daß diese schon in der klassischen Standortslehre angedeutete Tendenz zunehmender räumlicher Konzentration sich mit wachsender Industrialisierung verstärken würde — noch mehr als es ohnehin geschieht —, wenn raumpolitisch nichts dagegen unternommen würde. Solche Tendenzen ergeben sich zum Teil aus Wirkungen des technischen Fortschritts, zum Teil aus der damit beobachtungsgemäß einhergehenden Wirtschaftspolitik. Zwar gibt es auch Gegentendenzen.

Die in den Ballungszentren außerordentlich hohen Bodenpreise haben Zentrifugalkräfte ausgelöst — aber mehr in Richtung auf eine Auflockerung der Ballungsgebiete in sich, weniger auf eine großflächige räumliche Dekonzentration. Stärker schon hat sich die Vollbeschäftigungspolitik ausgewirkt, indem der Mangel an Arbeitskräften Industrien veranlaßte, mit Teilen ihrer Produktion Gebiete aufzusuchen, in denen noch Arbeitskräfte vorhanden sind. Gerade dieses Motiv ist freilich, wenn es einziges und beherrschendes Dezentralisationsmotiv ist, von zweifelhafter Bedeutung — in Zeiten konjunktureller Rückschläge erweist sich leicht, daß solche Auslagerungen zurückgenommen werden, die Dekonzentrationsgebiete also konjunkturell gefährdet sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einige Gesichtspunkte, die für eine zunehmende Konzentration angeführt werden, mögen sich auch als zweifelhaft erweisen. So bedarf es einer sehr genauen Einzelprüfung, ob die Argumentation stimmt, daß die Konzentration teilweise mit der Nichtzurechnung der sozialen Kosten auf die betrieblichen Kosten zusammenhänge. Zweifellos ist der Aufwand für Einrichtungen, deren Kosten normalerweise von der Gemeinschaft getragen werden, je Flächeneinheit in Ballungszentren unvergleichbar höher, in nicht aufgelockerten Ballungsgebieten auch je Einwohner als in weniger industrialisierten Gegenden; auch vergrößert sich diese Differenz im Zeitablauf. Ob dieser Aufwand in aufgelockerten Ballungsgebieten auch je Nutzungseinheit der geschaffenen Gemeinschaftseinrichtungen oder gar je Einheit der Produktion größer ist — seine Zurechnung zu den Produktionskosten also dezentralisierend wirken würde —, hängt indessen weitgehend davon ab, in welchem Maß zentrale Einrichtungen dabei den Ballungszentren zugerechnet werden, wie qualitative Unterschiede in der Versorgung mit gemeinschaftlichen Einrichtungen berücksichtigt werden, vor allem aber welche Versorgung mit solchen Einrichtungen für die schwach entwickelten Gebiete als Mindeststandard angesehen werden soll und wie dicht diese Einrichtungen dort verteilt werden.

Schwer konzentrationsfördernd hat sich jedoch, im Zusammenhang mit anderen Vorgängen, im Endeffekt die Tatsache ausgewirkt, daß die Bedeutung „natürlicher" Standortsfaktoren im Vergleich zu denen, die man historische oder gesellschaftliche Faktoren nennen kann, im Zuge des technischen Fortschritts entscheidend rückläufig war. Der relative Rückgang der Verkehrskosten sowie die Wegverlagerung des Verkehrs von „natürlichen" Verkehrswegen einerseits durch den technischen Fortschritt im Verkehrswesen, andererseits und vor allem durch den steigenden Verarbeitungsgrad der Erzeugnisse, durch letzteres auch der sinkende Anteil der Rohstoffkosten an der Endproduktion, hat die Bedeutung der natürlichen Standortsfaktoren im (etwa nach Beschäftigtenzahlen gewogen) Durchschnitt der Industrien beträchtlich reduziert. An sich hätte sich damit eine Dekonzentration verbinden können — für die meisten Industrien ist es angesichts dieser Vorgänge heute, wenn nicht überall, so doch in Räumen wie Mitteleuropa, verhältnismäßig irrelevant, wo sich ihr günstigster natürlicher Standort befindet. Um so stärker haben sich indessen die gesellschaftlich bedingten Standortsunterschiede ausgewirkt, die sich weitgehend in den — irgendwie, z. B. durch frühere natürliche Faktoren, aber auch durch historische Vorgänge, Wahl von Residenzen, entstandenen — vorhandenen Zentren entwickelt haben. Ausbildungsgrad und zwischenbetriebliche Mobilität der örtlichen Bevölkerung und damit die Qualität des örtlichen Arbeitsmarktes, Intensität und Qualität der örtlichen Verkehrsbedienung, Nähe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu Lieferanten und Kundschaft, zentrale Vertriebs- und Ausstellungseinrichtungen, Nähe von Banken und Behörden, Ausbildungseinrichtungen, nicht zuletzt der kulturelle „Freizeitwert" zentraler Orte höheren Grades haben sich als Agglomerationsfaktoren höchster Bedeutung erwiesen.

Mehrere weitere Faktoren haben die so begründete regionale Konzentration unterstützt. Vor allem ist hier auf die Tatsache hinzuweisen, daß sich das wirtschaftliche Wachstum zum größeren Teil nicht in der Form von neuen Produktionsansiedlungen „auf der grünen Wiese" vollzieht, sondern durch Erweiterung und Erneuerung vorhandener Betriebe. In vielen Bereichen, so speziell in Deutschland, hat sich außerdem die Mobilisierung großer Bevölkerungsteile durch Krieg — auch wenn im ersten Zug Ansiedlungen in relativ leeren Räumen erfolgten, und wenn damit eine Reihe neuer regionaler Zentren entstanden sind — im Endeffekt zu erheblichen Teilen konzentrationsfördernd ausgewirkt, weil die mobilisierten Menschen in den Zentren der Produktion die besseren Chancen für ihre Wiedereingliederung sahen — und fanden.

Gerade diese Hauptursachen der Agglomeration aber führen auch dazu, daß diese, sobald einmal eingetreten, die Tendenz hat, sich zu kumulieren. Die aufgezeigten gesellschaftlichen Konzentrationsfaktoren sind selbst in erheblichem Maße an die Konzentration gebunden. Außerdem aber zeigt die Konzentration Wirkungen für die regionale Einkommensverteilung, die ihrerseits wieder die Tendenz hat, räumliche Konzentrationsvorgänge zu verstärken. Höhere Einkommen in Zentren wirken sich positiv auf die wirtschaftliche Lage der an den örtlichen Absatz gebundenen Wirtschaftszweige, insbesondere im sogenannten tertiären Sektor, aus; das begünstigt wieder die Absatzmöglichkeiten regionaler Industrien und rückt die umliegende Landwirtschaft in einen engeren Thünen'schen Ring; hinzu kommt die überhaupt zunehmende relative Bedeutung des tertiären Sektors.

Gegen die so deutlichen räumlichen Konzentrationstendenzen werden zahlreiche Argumente vorgebracht. Viele von ihnen lassen sich schwer formulieren, da sie auf weitgehend emotionalen, teilweise romantischen Vorstellungen beruhen. Andere — wie die undifferenzierte Behauptung, die gesundheitlichen Bedingungen seien bei räumlich dezentralisierter Bevölkerung günstiger — halten der Nachprüfung nicht stand. Ob in so kleinen Räumen wie denen der Bundesrepublik wesentliche strategische Gesichtspunkte für Dezentralisation der Produktion und Bevölkerung sprechen, entzieht sich dem fachlichen Urteil des Verfassers. Jedenfalls zwei Argumente aber bleiben bestehen:

1. Infolge der Immobilität des Bodens, der Bedeutung nicht hochindustrialisierter Gebiete als Erholungszentren usw. bleibt eine gewisse Bevölkerung in den „leeren" Räumen erhalten. Unterschreitet die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bevölkerungsdichte aber ein gewisses Minimum, so wird eine angemessene Versorgung dieser Bevölkerung mit Ausbildungseinrichtungen, ihre sanitäre und kulturelle Betreuung teilweise nahezu unmöglich, jedenfalls ist sie mit sehr hohen Kosten je Einwohner verbunden. Überdies wird in solchen „zu leeren" Räumen die Beschäftigungsmöglichkeit einseitig, es entstehen daraus konjunkturelle, kulturelle und soziale Gefahren.

2. Überdies spricht ein weithin dominierendes Werturteil der Bevölkerung ein Recht auf Immobilität zu — es soll den Menschen möglich sein, in den heimatlichen oder gewählten Räumen zu bleiben, ohne dafür wesentlich mindere Einkommen, als in den Ballungszentren erzielbar, mindere Ausbildungsmöglichkeiten usw. hinnehmen zu müssen.

   Selbst wenn hier ein Zielkonflikt bestünde — eine räumliche Dezentralisation der Produktion im Sinne dieser Argumente etwa mit Opfern an gesamtwirtschaftlicher Produktivität verbunden sein würde — könnte die politische Entscheidung daher zugunsten der Dezentralisation fallen, um wenigstens dieses Bevölkerungsminimum und das Recht auf Immobilität zu sichern. Tatsächlich ist indessen nicht gesagt, daß ein solcher Zielkonflikt wirklich besteht. Es ist durchaus denkbar, daß mit einer anderen, nämlich stärker dekonzentrierten räumlichen Verteilung von Produktion und Bevölkerung nicht eine geringere, sondern die gleiche oder vielleicht sogar eine erhöhte Produktivität des Faktoreinsatzes erreichbar wäre als bei gegebener räumlicher Verteilung — anders ausgedrückt, daß sich Vorteile der Dekonzentration ohne Nachteile für die Produktivität, vielleicht sogar mit Vorteilen erreichen ließen. Ist das der Fall, so kann ein Votum zugunsten einer Dekonzentration nicht schwerfallen. Es bedarf in diesem Falle keiner umständlichen Entscheidungsvorbereitung im Sinne der Gewichtung einander widerstrebender Zielsetzungen.

III. Produktivitätswirkung räumlicher Dekonzentration

Die Annahme, daß in sehr vielen Fällen eine räumliche Dekonzentration möglich wäre, ohne daß damit eine Verringerung der Produktivität der Faktoren verbunden wäre, die vielleicht sogar neben dem Positivum der Dekonzentration eine Steigerung der Produktivität mit sich brächte, läßt sich auf zwei Thesen begründen. Diese sind:

1. Es besteht zwar nach wie vor eine Vermutung dafür, daß der marktwirtschaftliche Lenkungsprozeß, so wie er de facto gestaltet ist, eine im Sinne der Faktorproduktivität ungefähr optimale räumliche Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilung der Faktoren bewirkt hat und weiterhin bewirkt. Diese Vermutung ist jedoch in einer Reihe konkreter Fälle wenn nicht exakt widerlegbar, so doch begründet in Zweifel zu ziehen. In solchen Fällen könnte also eine räumliche Umverteilung sogar mit einem Gewinn an Faktorproduktivität verbunden sein.

2. Da die wesentlichen Standortsvorteile vieler Produktionen heute nicht mehr „natürliche" Standortsfaktoren sind, sondern gestaltete, ergibt sich, daß eine andere historische Gestaltung als die tatsächlich eingetretene auch eine andere optimale Standortsstruktur zur Folge gehabt hätte — es sind also mehrere optimale Strukturen nebeneinander denkbar, unter denen die raumpolitisch günstigste ohne Produktivitätsverlust gewählt werden kann, wenn die Gestaltung der gesellschaftlichen Standortsfaktoren ohne Produktivitätsverlust veränderbar ist.

Der Beweis der ersten These — Widerlegbarkeit der Vermutung einer optimalen Standortsstruktur — läßt sich schwerlich aus Zufälligkeiten historischer Standortswahlen, und er läßt sich nur sehr unvollkommen aus historischen Wandlungen natürlicher Standortsfaktoren im Zusammenhang mit der Marktformentheorie erbringen. Maßgeblich ist hier vielmehr die mangelhafte Rechenhaftigkeit marktwirtschaftlicher (ebenso wie anderer) Produktivitätsrechnungen.

Die Zufälligkeit — jedenfalls im Sinne ökonomischer Rechnung — vieler Standortswahlen ist ohne weiteres zuzugeben, viele Niederlassungen von Betrieben und Betriebsansammlungen sind z. B. auf dynastische Entscheidungen, familiäre Bindungen u. ä. zurückzuführen. Für das Urteil über die Standortsstruktur ist das indessen weitgehend uninteressant. Es ist unwichtig, warum sich Herr X in A oder Herr Y in B niedergelassen hat, was interessiert ist, warum der Betrieb des Herrn X sich entwickelt hat und darum standortlich interessant geworden ist, der Betrieb des Herrn Y dagegen nicht. Bei dieser Frage mögen die Umstände wie die Tüchtigkeit des Herrn X eine Rolle gespielt haben, auch Präferenzen, die er vielleicht vorgefunden hat oder zu entwickeln vermochte, vielleicht gelang es ihm, eine Monopolstellung zu erreichen und zu erhalten — alles Umstände, die dazu beigetragen haben mögen, daß er Standortsnachteile, die am Ort seiner Niederlassung gegeben waren, zu überkompensieren vermochte. Das ist für die Ausführungen zu These 2 (Möglichkeit meherer gleichgünstiger Standortsstrukturen) zu berücksichtigen. Im allgemeinen — daher die in These 1 vorgebrachte Vermutung — ist davon auzugehen, daß solche Umstände (die ja selten a priori nur für einen einzigen gelten) vor allem denjenigen Standorten zugute kamen, bei denen eine Überkompensation von Standortsnachteilen nicht erforderlich war, vielmehr zugleich Standortsgunst vorlag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ähnliches gilt für den Wegfall „natürlicher" Standortsvorteile. Beispiele dafür, daß ursprünglich vorhandene natürliche Standortsvorteile durch den technischen Fortschritt, durch den Bau neuer Verkehrswege, durch politische Grenzziehungen verloren gegangen sind, lassen sich leicht in großer Zahl anführen. Wenn dennoch der Standort erhalten blieb, so ist damit keineswegs die gegenwärtige Standortsstruktur als ökonomisch willkürlich festgestellt. Es besteht vielmehr die Vermutung, daß sich inzwischen an diesem Ort gesellschaftliche Standortsvorteile entwickelt haben — der örtliche Arbeitsmarkt, Verkehrsbedienung, Vertriebseinrichtungen — die entweder den Standort auch unter gewandelten Umständen als vorteilhaft erscheinen lassen oder jedenfalls als so wenig unvorteilhaft, daß die Verlagerung der Produktion an andere Orte einen höheren Aufwand erfordern würde als die Gunst des neuen Standorts in absehbarer Zeit Faktoraufwand erspart. Wäre das nicht der Fall, so wäre vermutlich der Standort nach Wegfall der natürlichen Vorteile verschwunden oder wenigstens soweit geschrumpft, daß er im Rahmen der gesamten räumlichen Struktur soweit an Relevanz verloren hätte, wie er an Standortsgunst verloren hatte.

Diesen Vermutungen kann auch nicht allgemein die Tatsache entgegengehalten werden, daß die Unvollkommenheit der Märkte falsche — falsch im Sinne der optimalen Faktorproduktivität — Standorte begünstigt haben. Der Monopolist z. B. ist zwar nicht in gleichem Maße gezwungen wie der in scharfem Wettbewerb stehende Unternehmer, den optimalen Standort aufzusuchen, er wird daher vielleicht langsamer auf Änderungen der Standortsgunst reagieren; aber interessiert ist der Monopolist (gerade wenn er Gewinnmaximierung anstrebt) genauso an einer Kostensenkung, die durch Standortsverlagerung etwa möglich wäre, wie wenn Wettbewerb herrscht.

Aber bei alledem handelt es sich eben um Vermutungen, die nur in Modellen mit vorfixierten Annahmen Beweiskraft haben (genauso wie sie aber nur in entgegengerichteten Modellen mit vorfixierten Annahmen widerlegt werden können). Niemand kann empirisch beweisen, daß sich bei Verlagerung der Produktion an einen anderen Standort die gesellschaftlich gestalteten Standortsfaktoren dort nicht noch günstiger entwickelt hätten, als sie es am gegebenen Standort getan haben. Dazu sind die funktionalen Abhängigkeiten der gesellschaftlichen Standortsfaktoren und ihre funktionalen Beziehungen untereinander viel zu wenig exakt faßbar. Beweisbar ist indessen eines, was geeignet sein kann, die Vermutungen zu widerlegen. In die Standortsüberlegungen der Betriebe gehen in dieser Marktwirtschaft nur solche Faktoren ein — bzw. nur sie wirken sich via Wettbewerb auf die räumliche Produktionsstruktur aus —, die in der betrieblichen Kosten-Erlösrechnung sichtbar werden, während die (positiven und negativen) externen Effekte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Produktionsaufnahme oder -ausweitung nicht in die Rentabilitätsrechnung eingehen, wohl aber in der volkswirtschaftlichen Produktivitätsrechnung eine Rolle spielen müssen. Gemeint sind mit diesen externen Effekten die Wirkungen etwa einer neuen Niederlassung auf die Produktivität der sozialen Einrichtungen, des Faktoreinsatzes im tertiären Sektor usw. Wie bereits ausgeführt, würde dieser Mangel der in Marktwirtschaften üblichen Produktivitätsrechnung für die räumliche Verteilung der Produktion wahrscheinlich keine übermäßig große Rolle spielen, wenn man hier mit linearen Kostenfunktionen rechnen könnte; tatsächlich haben wir es aber, zumal in kleineren Gemeinden, bei den sozialen Kosten zu erheblichen Teilen mit Sprungkostenfunktionen zu tun: Schulen, Straßen, Wasserversorgung, auch Betriebe des tertiären Sektors sind vorhanden, müssen vorhanden sein, sind aber schlecht genutzt. Eine neue Niederlassung würde — auch wenn die von ihr verursachten sozialen Kosten in Ballungsgebieten bei einer Gesamtdurchschnittsrechnung vielleicht niedriger wären — im konkreten Fall in der kleinen Gemeinde nur eine bessere Nutzung dieser Kapazitäten, d. h. eine Produktivitätssteigerung, bewirken, während eine zweite oder dritte Niederlassung am gleichen Ort vielleicht genau den gegenteiligen Effekt hätte, indem sie eine Erweiterung der sozialen und tertiären Kapazitäten und damit wieder eine schlechtere Produktivität zur Folge hätte. In den Kostenerlösrechnungen der Betriebe, um deren Niederlassung es geht, kommt dieser Unterschied aber sehr selten zum Ausdruck — nur dann vor allem, wenn dem Betrieb, der eine erhebliche Senkung der marginalen sozialen Kosten verursacht, das durch Sondertarife, Steuernachlaß oder ähnliches zugute kommt; gerade dagegen aber sprechen fast immer wieder wettbewerbspolitische Gesichtspunkte, wenn es überhaupt statthaft ist. Andererseits ist nicht zu leugnen, daß die damit begründeten Produktivitätseinflüsse geeignet sein können, die betrieblichen Standortskalkulationen als volkswirtschaftlich falsch zu kennzeichnen. Bei der großen Bedeutung, die soziale Einrichtungen und tertiärer Sektor heute in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung haben, können die Unterschiede durchaus geeignet sein, errechnete Standortsvorteile oder -nachteile zu überkompensieren.

Das kann insbesondere dann der Fall sein, wenn der oben in der zweiten These formulierte Gesichtspunkt hinzukommt. Industrien, deren Standortsgunst ausschließlich oder doch entscheidend von gesellschaftlichen (also nicht natürlichen) Standortsfaktoren abhängig ist, können ohne — jetzt auch betriebswirtschaftlich gemessen — Produktivitätsverlust überall dort angesiedelt werden, wo sich eben diese gesellschaftlichen Standortsfaktoren ohne besondere Kosten entwickeln lassen. Das kann zumal dann angenommen werden, wenn die Verkehrsbedingungen an sich vorhanden sind, also nur noch die Qualität der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verkehrsbedienung (Häufigkeit, Schnelligkeit, Service) gehoben zu werden braucht und wo zugleich die Bevölkerung einschließlich des Einpendlerraums für die Entwicklung eines Arbeitsmarktes, der auch für ergänzende Industrien noch ausreicht, vorhanden und mobilisierbar ist.

Beide Gesichtspunkte zusammengenommen führen fast zwangsläufig zur Folgerung, daß das Problem der räumlichen Dekonzentration am besten durch die Heranbildung regionaler Kleinzentren lösbar ist, bei denen Infrastrukturplanung, quantitativ und qualitativ begrenzte Niederlassungsplanung, Einpendlerplanung und zeitlich begrenzte Ansiedlungssubventionen kombiniert werden. Nur in Kleinzentren (nicht auf dem Dorf) sind die für die Heranbildung der Agglomerationsvorteile so wichtigen Infrastruktureinrichtungen und der tertiäre Sektor überhaupt denkbar. Die Infrastrukturplanung wäre so auszurichten, daß nicht nur die für die ansässige Bevölkerung minimal notwendigen, sondern die für die Heranbildung von Agglomerationsvorteilen und damit die Heranführung von Industrien erforderlichen Infrastruktur- und Tertiäreinrichtungen geschaffen werden. Daher wären Orte auszuwählen, bei denen wesentliche Ansätze dafür bereits bestehen — und bei denen vor allem die ansässige bzw. leicht heranzuziehende Bevölkerung einschließlich der des Einpendlerraumes und der für die produktive Beschäftigung dieser Bevölkerung heranzuziehenden Industrien für die optimale Auslastung dieser Einrichtungen ausreicht. Die ergänzende Niederlassungsplanung hätte einerseits ebenfalls die optimale Auslastung dieser Einrichtungen und des regionalen Arbeitsmarktes, andererseits die Bildung von Agglomerationsvorteilen durch die Zuordnung der Betriebe zueinander, daneben die Herausbildung eines nach Berufen und konjunkturell ausgeglichenen Arbeitsplatzangebotes zu verfolgen. Dabei wäre anzustreben, daß die zur Realisierung der Niederlassungen zunächst erforderlichen Subventionen so terminiert werden, daß sie mit der Herausbildung der in der betriebswirtschaftlichen Rechnung sichtbar werdenden Agglomerationsvorteile auslaufen. Gelingt es, die Summe der damit notwendig werdenden Subventionen so zu begrenzen, daß sie nicht größer ist als die soziale Kostenersparnis durch optimale Auslastung der Infrastruktureinrichtungen (und der Kapazitäten im tertiären Sektor), so ist ein Zielkonflikt zwischen den Zielen der Dekonzentration und denen der optimalen Verteilung nach Produktivitätsgesichtspunkten nicht mehr gegeben. Er taucht erst auf, wenn die Dekonzentration weiter gehen soll als mit so begrenzten Subventionen erreichbar, und muß dann politisch entschieden werden.

Literatur: Ricardo, D., Principles of Political Economy, and Taxation, London 1817, Chapter VII. — *Thünen,* J. H. v., Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Hamburg 1826. — *Weber,* A., Über den Standort der Industrie, I: Reine Theorie des Standortes, Tübingen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1909) 1922². — *Hotelling*, H., Stability in Competition, Ec. J., Vol. 39 (1929). — *Christaller*, W., Die zentralen Orte in Süddeutschland, Jena 1933. — *Ohlin*, B., Interregional and International Trade, Cambridge 1933. — *Palander*, T., Beiträge zur Standorttheorie, Uppsala 1935. — *Preiser*, E., Die württembergische Wirtschaft, Stuttgart 1937. — *Lösch*, A., Die räumliche Ordnung der Wirtschaft. Eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalen Handel, Jena (1940) 1944². — *Predöhl*, A., Außenwirtschaft. Grundriß d. Sozialwiss., Bd. 17, Göttingen 1949. — *Meade*, J. A., The Theory of International Economic Policy, Vol. 1, Oxford 1951. — *Samuelson*, P. A., Prices of Factors and Goods in General Equilibrium, R. Ec. Stud., Vol. 21 (1953/54). — *Jürgensen*, H., Die westeuropäische Montanindustrie und ihr gemeinsamer Markt, Göttingen 1955. — *Stolper*, W. F., Standorttheorie und Theorie des internationalen Handels, Z.f.g.St., Bd. 112 (1956). — *Isenberg*, G., Regionale Wohlstandsunterschiede, Finanzausgleich und Raumordnung, Fin. Arch. (NF), Bd. 17 (1956/57). — *Predöhl*, A., Verkehrspolitik, Grundriß d. Sozwiss., Bd. 15, Göttingen 1958. — *Böventer*, E. v., Die Struktur der Landschaft, in: Optimales Wachstum und Standortverteilung, hrsg. v. E. *Schneider*, Schr. VfSp. (NF), Bd. 27, Berlin 1962. — *Böventer*, E. v., Theorie des räumlichen Gleichgewichts, Tübingen 1962. — *Jochimsen*, R., Theorie der Infrastruktur, Tübingen 1966. — *Bundesministerium für Wirtschaft* (Hrsg.), Intensivierung und Koordinierung der regionalen Strukturpolitik, in: BMWI-Texte, Bonn 1968. — *Müller*, J., Wirtschaftliche Grundprobleme der Raumordnungspolitik, Berlin 1969. — *Gäfgen*, G., Strukturpolitik, in: Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft, Freiburg (1908/12), 11. Bd., 1970⁶. — *Jochimsen*, R. und *Simonis*, U. E. (Hrsg.), Infrastrukturpolitik, Schr. VfSp. (NF), Bd. 54, Berlin 1970.

Summary

Problems of Spatial Concentration

Under the conditions of perfect competition most industries would be regionally even more concentrated than they in fact are. Industries requiring relatively more raw materials would be forced to settle down in areas where raw materials are found. Other industries would be concentrated in or between the same regions because their transportation costs would thus be minimized. According to Alfred Weber's theory of industrial location it is mainly due to the regional immobility of labour that industries are somewhat more scattered. This situation leads to decreasing wages in regions which are far from centers.

The aim of the economic policy is usually a higher degree of deconcentration. However, if we limit ourselves strictly to the criteria of regional economic efficiency of the productive resources, this objective can hardly be justified. But generally policy tends to guarantee the citizens the right of mobility, i.e., the right to stay where one wants to stay, without incurring a considerable loss of income due to discrepancies between wages in centralized and decentralized areas. Moreover the citizens opting to stay in decentralized zones should be provided with normal educational institutions, medical facilities, and other necessary public services. The important question is whether this kind of policy is in conflict with the optimum allocation of resources.

In the final analysis there is probably no basic conflict. Today, most modern industries are not very dependent on the local costs of raw materials and transportation; of course, this does not mean that these industries can be

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

located in non-industrialized agricultural areas or in extremely small towns. But if it is possible to fulfil the above-mentioned conditions in a greater number of regionally middle-sized centers which are wide-spread, it might be possible to decentralize industries without increasing costs—perhaps even with decreasing costs if high social costs in the present great centres are saved by decentralization and the infrastructural capacities in the deconcentrated regions are better used.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration und Kosten*

Von *Edmund Heinen*, München

I. Konzentration als unternehmerische Mittelentscheidung
A. Einführung
B. Unternehmerische Ziele und Konzentrationsentscheidungen
C. Stand der betriebswirtschaftlichen Konzentrationsforschung
II. Konzentrationsprozesse in kostentheoretischer Sicht
A. Konzentrationsentscheidungen und Betriebsgrößenvariation
1. Begriff der Betriebsgröße und Probleme ihrer Messung
2. Konzentrationsentscheidungen und Betriebsgrößenvariationen
B. Das Problem der optimalen Betriebsgröße
C. Konzentrationsprozesse als Kosteneinflußgröße
III. Bereichsorientierte Betrachtung der kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsprozessen
A. Betriebswirtschaftliche Teilbereiche und Teiltheorien
1. Eine geeignete Bereichsgliederung
2. Zur Problematik einer Auswahl betriebswirtschaftlicher Teiltheorien
B. Konzentration und Kosten in den betrieblichen Teilbereichen
1. Beschaffungsbereich
2. Produktionsbereich
3. Forschung und Entwicklung
4. Absatzbereich
5. Finanzierungsbereich
6. Informationsbereich
IV. Zum Problem aggregierter Gesamtkostenkurven
V. Konzentrationsbestrebungen und Verwirklichung unternehmerischer Zielvorstellungen

I. Konzentration als unternehmerische Mittelentscheidung

A. Einführung

Konzentrationsbestrebungen reflektieren die Bemühungen der verantwortlichen Entscheidungsinstanzen in der Unternehmung, sich den veränderten Bedingungen des wirtschaftlichen Prozesses anzupassen.

---

* Bei der Ausarbeitung dieser völlig neu bearbeiteten Fassung hat mich mein Mitarbeiter Dipl.-Kfm. *Claudius Wegenast* unterstützt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Untersuchung der Kostenkonsequenzen von Konzentrationsprozessen kann grundsätzlich vom einzelwirtschaftlichen und/oder gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus erfolgen. Beide Ausgangspunkte sind von großem theoretischem und praktischem Interesse. Insbesondere wirft die gesamtwirtschaftliche Analyse beim gegenwärtigen Stand der Theorie sehr schwierige und bisher noch weitgehend ungelöste Fragen auf. So konnte beispielsweise bisher noch keine Einigkeit über die Wahl eines geeigneten Kostenkriteriums zur Beurteilung volkswirtschaftlicher Konzentrationsprozesse erzielt werden. Umstritten ist auch das Problem der Übertragung volkswirtschaftlicher Zielvorstellungen auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen, insbesondere wenn sie sich auf das Gebiet der Kosten beziehen.

Die hier aus Gründen des Umfangs dieser Arbeit nur unvollständig erwähnten offenen Fragen einer gesamtwirtschaftlich orientierten Konzentrationsforschung beleuchten die Schwierigkeiten der Heranziehung volkswirtschaftlicher Aussagen für die vorliegende Untersuchung. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß die Lösung der anstehenden gesamtwirtschaftlichen Probleme der Konzentration von besonderer Bedeutung für eine fundierte wirtschaftspolitische Beurteilung und Steuerung von Konzentrationsprozessen ist. Trotz dieser Wichtigkeit erscheint es wegen der aufgezeigten Schwierigkeiten und des vorgegebenen Rahmens der Arbeit unumgänglich, die Betrachtung auf die einzelwirtschaftliche Ebene der Kosten zu beschränken. Nicht zuletzt dient ein Beitrag zur Klärung der in diesem Zusammenhang auftretenden betriebswirtschaftlichen Kostenfragen der Information sowohl der einzelnen, vor Konzentrationsentscheidungen gestellten Unternehmung als auch der mit Konzentrationsfragen befaßten wirtschaftspolitischen Instanz.

Demnach ist es die zentrale Frage dieser Arbeit, darzulegen, welcher Art die kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen im Unternehmen sein können, und welche Bedeutung der Frage nach den Kosten bei Konzentrationsentscheidungen im Zielsystem der Unternehmung zukommt.

Die Methodik der Untersuchung ist als vorwiegend deduktiv zu bezeichnen. Von Fall zu Fall werden dort, wo es notwendig ist, empirische Erkenntnisse herangezogen. Aussagen, die sich allein auf empirische Einzelerhebungen stützen, scheitern bisher noch an der vielschichtigen Struktur des Problems der Konzentration und ihrer Wirkung auf die betriebswirtschaftlichen Kosten. Einzelfälle der Realität und ihre Fakten lassen keine allgemeingültigen Schlüsse zu. Diese Erfahrung lehrt auch die umfassende Literatur, die sich mit empirischen Erscheinungen der Konzentration befaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die vorliegende Arbeit betrachtet Konzentrationsprozesse vom einzelwirtschaftlichen Standpunkt aus als unternehmerische Mittelentscheidungen. Eine grundlegende Darstellung kostentheoretischer Fragen betriebswirtschaftlicher Konzentrationsvorgänge in Teil II versucht den theoretischen Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen zu klären. Die Orientierung dieses Abschnittes am Gesamtbetrieb und der gesamtbetrieblichen Kostenfunktion wird in dem sich anschließenden Teil III der Arbeit aufgegeben. In isolierend-abstrahierender Betrachtung wird versucht, die Interdependenzen zwischen den die Kosten bestimmenden Größen innerhalb der einzelnen Betriebsbereiche herauszuarbeiten. Die getrennte Untersuchung der Kostenänderungen in den betrieblichen Teilbereichen erscheint notwendig, da nur auf diese Weise ihre wichtigsten Merkmale und Ursachengrößen festgestellt werden können. Die damit aufgeworfene Frage einer Aggregation der teilbereichsorientierten Kostenverläufe in einer betrieblichen Gesamtkostenkurve soll Gegenstand von Teil IV dieser Arbeit sein. Im Interesse einer realitätsnahen Beurteilung werden im letzten Abschnitt betriebliche Konzentrationsbestrebungen nicht mehr allein nach ihrem Einfluß auf die Kosten beurteilt, sondern im Rahmen der Verwirklichung unternehmerischer Zielvorstellungen betrachtet.

B. Unternehmerische Ziele und Konzentrationsentscheidungen

Die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre sieht in der Erklärung und Gestaltung von Entscheidungen der wirtschaftenden Menschen in der Betriebswirtschaft den Kern ihres Wissenschaftsprogramms[1]. Sie unterscheidet beispielsweise zwischen Zielentscheidungen und Mittelentscheidungen. Die Gesamtheit der Zielentscheidungen konkretisiert sich im Zielsystem der Unternehmung. Zwischen den einzelnen Elementen dieses Systems, den Teilzielen, können komplementäre, konkurrierende oder indifferente Beziehungen bestehen. Als echte „Führungsentscheidungen" bestimmen Zielentscheidungen die Unternehmungspolitik. In sog. Mittel- oder Zielerreichungsentscheidungen befinden die Entscheidungsinstanzen auf allen Ebenen der Organisationshierarchie der Unternehmung über die Wahl der möglichen Aktionsparameter, die als optimal i. S. der ausgewählten Ziele erachtet werden. Auf diese Weise ergeben sich Unter- und Oberziele der Unternehmung. Insbesondere müssen die Unterziele für die Entscheidungsträger, denen sie vorgegeben werden, operational sein und in einem Zweck-Mittel-Verhältnis zum Oberziel stehen (Prinzip der Suboptimierung)[2].

---

[1] Vgl. *E. Heinen*, Zum Wissenschaftsprogramm der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre, ZfB (1969), S. 207 ff.

[2] Zum Begriff des Zielsystems und der Zuordnung der Ziele, vgl. *E. Heinen*,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmerische Entscheidungen über Konzentrationsvorgänge stellen in diesem entscheidungstheoretischen Begriffssystem Mittelentscheidungen dar. Sie sind Teil der langfristigen Planungsentscheidungen im Rahmen der Gesamtplanung der Unternehmung. Gemäß der Themenstellung ist in diesem Zusammenhang allein das Unterziel der Kostenwirtschaftlichkeit zu betrachten; es wird beispielsweise als Suboptimierungsziel aus dem übergeordneten Gewinnziel abgeleitet. Daraus folgt, daß lediglich der Aspekt der kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen zu diskutieren ist. Alle übrigen Teilziele des Zielsystems bleiben ausgeklammert. Diese einseitige und zugleich unrealistische Beschränkung, die damit der Analyse der Konzentrationsentscheidungen auferlegt ist, wird im letzten Abschnitt aufgehoben.

Aus der Sicht der Einzelwirtschaft führen Konzentrationsvorgänge in der Regel zu einem Wachstum der Betriebswirtschaft[3]. Jedoch ist nicht jeder Wachstumsprozeß einer Unternehmung zwingend mit einem gleichgerichteten branchen- oder gesamtwirtschaftlichen Konzentrationsprozeß verbunden. Nur wenn einzelwirtschaftliche Veränderungen die gesamtwirtschaftlich bezogenen Maßgrößen der Konzentration beeinflussen, ist ein Zusammenhang gegeben. Als Beispiele hierfür können branchen- oder gesamtwirtschaftliche Relativzahlen (z. B. Marktanteile, „Concentration ratios", Gini-Koeffizienten u. a. m.) angeführt werden[4]. Der Schluß vom isoliert gemessenen Wachstum einer Einzelwirtschaft auf das Vorhandensein seines Konzentrationsvorganges ist demnach nicht zulässig.

Änderungen der Größe einer Betriebswirtschaft werden in der Fachdiskussion häufig mit „Variation der Betriebsgröße" oder „Variation der Unternehmungsgröße" bezeichnet. Betrieb und Unternehmung werden dabei nicht mehr als funktional oder organisatorisch getrennte Teileinheiten der Betriebswirtschaft verstanden. Beide Begriffe werden in der neueren Betriebswirtschaftslehre weitgehend synonym gebraucht. Aus diesem Grund ist es in diesem Zusammenhang nicht mehr sinnvoll, zwischen Betriebskonzentration und Unternehmungskonzentration zu unterscheiden.

In der Fachdiskussion unterscheidet man verschiedene Arten der Konzentration. Produktionstechnische und marktspezifische Kriterien

---

Das Zielsystem der Unternehmung, Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen, Wiesbaden 1966, S. 24, 59 ff., 67 ff.

[3] Von dem meist unrealistischen Fall gleichbleibender oder schrumpfender Unternehmensgröße bei absolut abnehmender Zahl von Anbietern und gleichzeitigem absolutem Rückgang der Nachfrage soll abgesehen werden. Im folgenden werden die Probleme wachsender Unternehmungen in Verbindung mit Konzentrationsprozessen in den Mittelpunkt gestellt.

[4] Vgl. die Arbeit von *H. Kellerer* und *E. Schaich*, Statistische Probleme der Messung von Konzentrationsphänomenen, in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehen dabei im Vordergrund. Nach ihnen sind Formen der homogenen und heterogenen Konzentration zu unterscheiden. Homogene Konzentrationsformen sind dadurch charakterisiert, daß die verbundenen Unternehmen hinsichtlich ihres Absatzprogramms und/oder ihrer Produktionstechnik Gemeinsamkeiten aufweisen. Bestehen zwischen den erzeugten Gütern substitutive Marktbeziehungen, so ist die Form der horizontalen Konzentration angesprochen. Sind unter einheitlicher Leitung mehrere Produktionsstätten auf mehreren Produktionsstufen zusammengefaßt, so liegt eine vertikale Konzentration vor. Das typische Beispiel für einen vertikalen Verbund findet sich bei Unternehmen der Schwerindustrie, die sowohl die Eisen- und Rohstoffgewinnung als auch die Verhüttung und Weiterverarbeitung umfassen. In Einzelfällen sind noch Handels- und Transportunternehmen in die vertikale Integration mit eingeschlossen. Im Gegensatz dazu liegt heterogene Konzentration dann vor, wenn Betriebe unter einem einheitlichen Zentrum der Willensbildung zusammengefaßt werden, die weder produktionstechnisch noch im Hinblick auf die Absatzprogramme wesentliche Gemeinsamkeiten aufweisen. Im angelsächsischen Schrifttum werden sie auch als „conglomerates" bezeichnet.

C. Stand der betriebswirtschaftlichen Konzentrationsforschung

Die Betriebswirtschaftslehre befaßt sich erst in jüngerer Zeit im Rahmen der mikroökonomischen Wachstumstheorie mit Fragen, die sich speziell aus einer Veränderung der Unternehmungsgröße oder, anders ausgedrückt, aus dem Wachstum der Unternehmungen ergeben. Die enge Beziehung dieser einzelwirtschaftlichen Teiltheorie zu volkswirtschaftlichen Konzentrationsbetrachtungen ergibt sich einerseits aus dem unmittelbaren Zusammenhang zwischen bestimmten volkswirtschaftlichen Datenänderungen und einer dadurch induzierten Unternehmungskonzentration. Andererseits bedingen bestimmte betriebswirtschaftliche Tatbestände die Wachstumsrate des Unternehmens und können damit indirekt als einzelwirtschaftliche Einflußgrößen volkswirtschaftlicher Konzentrations- und Wachstumsprozesse angesehen werden.

Die mikroökonomischen Wachstumsmodelle sind zweckmäßig nach entscheidungstheoretischen Aspekten zu differenzieren. Danach unterscheiden sich traditionelle und organisationale Modelle[5]. Die zuerst genannten Modelle betrachten die Unternehmung als Entscheidungseinheit, ohne die komplexe Struktur der innerbetrieblichen Entscheidungsprozesse einzubeziehen. Je nach Fragestellung sind die Ausgangspunkte

[5] Vgl. dazu *R. Brändle*, Unternehmungswachstum, betriebswirtschaftliche Wachstumsplanung und Konzentrationsforschung, Wiesbaden 1970, S. 28 ff., 45 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Erklärungsversuche kostentheoretisch, investitionstheoretisch oder auch finanztheoretisch orientiert. In ihrer erweiterten Form beziehen sie Ungewißheits- oder auch Unsicherheitssituationen mit ein. Die neuesten Entwicklungen auf diesem Gebiet, wie z. B. diejenigen von *Albach, Ansoff, Packer* und *Marris,* sind nicht mehr rein deskriptiver Natur (Erklärungsmodelle) wie die traditionellen Ansätze[6]. Sie versuchen einen praktischen Bezug zur Wachstumsplanung herzustellen, weisen also normative Ansätze auf (Entscheidungsmodelle). Dabei berücksichtigen sie nicht mehr allein die kostenmäßigen Konsequenzen von Wachstumsprozessen, sondern gehen vielmehr von investitionstheoretischen Überlegungen aus, die durch die Einbeziehung organisationaler Aspekte und absatzpolitischer Aktionsparameter ergänzt werden.

Im Gegensatz zu den Modellen der mikroökonomischen Theorie sind die organisationalen Modelle noch im Entwicklungsstadium. Unter ihnen lassen sich historisch orientierte Betrachtungen von aufgabenanalytisch oder kybernetisch orientierten Modellansätzen unterscheiden. Die Schwierigkeiten, die sich einer pragmatischen Relevanz dieser Modelle entgegenstellen, ergeben sich aus den unübersehbaren organisatorischen Beziehungsmöglichkeiten zwischen den Organisationsteilnehmern. Beziehungsmöglichkeiten dieser Art können z. B. im Verhandlungsprozeß der organisatorischen Zielbildung, der Informationsgewinnung, der Kommunikation, der Entscheidungsfindung und -durchführung auftreten.

Diese kurzgefaßte Übersicht zeigt, daß kostentheoretische Überlegungen in den Modellen der Wachstumstheorie nur Teil einer umfassenderen Betrachtung sein können. Allein die ersten mikroökonomischen Ansätze, die sich auf das Gesetz der Massenproduktion von *Bücher* stützen und das Theorem der kostenminimalen Betriebsgröße in den Mittelpunkt stellen, können als kostentheoretisch orientierte Wachstumsmodelle betrachtet werden. Unabhängig davon erlangen kostentheoretische Überlegungen für die wachsende Unternehmung zunehmendes Gewicht. Neuere Arbeiten auf diesem Gebiet befassen sich speziell mit der Frage der Abhängigkeit der Kosten von der wachsenden Betriebs- oder Unternehmungsgröße[7]. Es ist die Aufgabe betriebswirt-

---

[6] Vgl. *H. Albach,* Zur Theorie der wachsenden Unternehmung, in: Theorien des einzelwirtschaftlichen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, hrsg. v. *H. Albach* u. a., Schr.VfSp. (NF), Bd. 34, Berlin 1965, S. 53 ff.; *H. J. Ansoff,* Strategies for Diversification, in: New Decision Making Tools for Managers, hrsg. v. *E. C. Burks* u. *J. F. Chapman,* Cambridge/Mass. 1963, S. 309 ff., hier S. 393 ff.; *D. W. Packer,* Resource Acquisition in Corporate Growth, Cambridge/Mass. 1964 und *R. L. Marris,* A Model of the "Managerial" Enterprise, QJE, May 1963.

[7] Vgl. z. B. *W. Busse v. Colbe,* Die Planung der Betriebsgröße, Wiesbaden 1964; *W. Lücke,* Betriebs- und Unternehmungsgröße, Stuttgart 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlicher Konzentrationsforschung, diese Ansätze in ihre Aussagensysteme mit einzubeziehen.

II. Konzentrationsprozesse in kostentheoretischer Sicht

A. Konzentrationsentscheidungen und Betriebsgrößenvariation

1. Begriff der Betriebsgröße und Probleme ihrer Messung

In der Literatur findet sich keine einheitliche Auslegung des Begriffs der Betriebsgröße. Sein komplexer Charakter ergibt sich aus vielfältigen Tatbeständen, die von der Extension dieses Begriffs erfaßt werden. Begriffe sind ihrer Natur nach immer zweckgerichtet, das heißt vom Gegenstand der Untersuchung her bestimmt. Gemäß der Fragestellung läßt sich die Intension des Begriffs Betriebsgröße als Menge aller Merkmale einer Betriebswirtschaft beschreiben, die zum Vergleich des Umfangs betriebswirtschaftlicher Leistungspotentiale geeignet erscheinen (Beschäftigte, Kapazität, Kapitaleinsatz, Umsatz usw.). In seiner Extension umfaßt der Begriff alle konkreten Kombinationen dieser Merkmale. Die theoretische Forderung, die Betriebsgröße eindeutig quantitativ auszudrücken, konnte bisher nicht erfüllt werden. Die Zahl möglicher eindimensionaler oder mehrdimensionaler Maßgrößen des Produktionsfaktoreinsatzes ist unübersehbar. Die Praxis behilft sich beispielsweise mit den Maßgrößen „Kapazität der eingesetzten Potentialfaktoren" oder „Umsatz pro Rechnungsperiode". Über die Wahl der anzusetzenden Maßgröße bestimmt der Zweck der Untersuchung[8]. Erschwerend tritt hinzu, daß die eingesetzten Produktionsfaktoren und die gewählten Produktionsprozesse über einen gegebenen Vergleichszeitraum weder qualitativ konstant bleiben, noch in gleichbleibendem Mengenverhältnis zueinander variiert werden[9]. Quantitative Ergebnisse einer Messung der Betriebsgröße müssen daher zwangsläufig auf unrealistischen Annahmen beruhen. Der theoretisch mögliche Maßstab der Wertschöpfung im betrieblichen Kombinationsprozeß der Produktionsfaktoren scheitert an den Fragen seiner statistischen Messung.

Die schwierigen Fragen, die mit dem Versuch der Quantifizierung der Betriebsgröße in numerischen Größen verbunden sind, führten zum Versuch vektorieller Messung. Das Bemühen um eine quantitative Basis

---

[8] Zum Begriff der Betriebsgröße und deren Maßgrößen vgl. *W. Busse v. Colbe*, a. a. O., S 29 ff.; *E. Heinen*, Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Kostentheorie und Kostenentscheidungen, Wiesbaden (1959) 1970[3], S. 365 f.; *K. Becker*, Optimale Betriebsgrößen, Köln u. Opladen 1969, S. 9 ff. und die dort angegebene Literatur.

[9] Vgl. *H. Koch*, Betriebsgröße, in: HdSW, Bd. 2, Stuttgart u. a. 1959, S. 83; *E. Gutenberg*, Betriebsgröße, HdBw, Bd. I, Stuttgart (1926) 1956[3], Sp. 801 bis 802.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für theoretisch exakte Wachstumsmodelle der Betriebswirtschaft steht hierbei im Vordergrund. Die genannten Ansätze sind als Versuche zu werten, das vieldimensionale Gebilde Betriebsgröße meßtheoretisch exakt zu erfassen. Es würde den Rahmen dieser Übersicht sprengen, die Vorgehensweise genauer zu erörtern.

Ungeachtet der Fragen über die Messung der Betriebsgröße bestimmt die Art der Betriebsgrößenvariation die kostentheoretischen Konsequenzen für den Gesamtbetrieb. Die Wahl der Betriebsgrößenanpassung im Rahmen einer Konzentrationsentscheidung hängt von den gegebenen Daten der Umwelt und des Betriebes ab.

2. *Konzentrationsentscheidungen und Betriebsgrößenvariationen*

Konzentrationsentscheidungen sind — wie oben ausgeführt — langfristiger Natur. Ihre Auswirkungen sind daher vor allem im Bereich der Ausstattung der Betriebswirtschaft mit langfristig nutzbaren Potentialfaktoren (Gebäuden, Arbeitskräften, Maschinen u. a. m.) festzustellen. Da Potentialfaktoren direkt oder indirekt für die Betriebsgröße stehen können, ist es zulässig, Konzentrationsentscheidungen als langfristige, quantitative und/oder qualitative Variationen der Betriebsgröße zu interpretieren. Entscheidungen über zeitliche und intensitätsmäßige Anpassungsformen des Vollzugs betrieblicher Tätigkeit an veränderte Umweltbedingungen sind kurzfristiger Art und daher aus den Überlegungen über die kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen auszuschließen[10].

Eine Betrachtung der Abhängigkeit der Kosten von Betriebsgrößenvariationen muß von den vielfältigen Interdependenzen zwischen den betrieblichen Teilbereichen und den innerbetrieblichen und außerbetrieblichen Begrenzungsfaktoren der Betriebsgröße abstrahieren. Mit

---

[10] Diese hier vorgenommene Abgrenzung ist rein gedanklicher Natur, da sich zeitliche und intensitätsmäßige Anpassungsformen in Grenzfällen nicht von der rein quantitativen Anpassung der Betriebsgröße trennen lassen. Vgl. *E. Gutenberg,* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion, Berlin, Göttingen (1951) 1969[16], S. 349 ff.; *E. Heinen,* Betriebswirtschaftliche Kostenlehre . . ., a. a. O., S. 406 ff. Die Begriffe der kurz- und langfristigen Anpassung sind im Sinne der „short-run period" und „long-run period" von *Marshall* zu verstehen. Sie unterscheiden sich nicht durch die Länge der Kalenderzeit, sondern beziehen sich auf die Art der variierten Größen. Eine langfristige Anpassung ist dann gegeben, wenn eine Variation des Bestandes an Potentialfaktoren erfolgt. Unter der Annahme einer Anpassung der Beschäftigung bei unverändertem Potentialfaktorbestand ist von kurzfristiger Anpassung zu sprechen. Unter Betriebsgrößenveränderung ist hier die art- und mengenmäßige Variation des Potentialfaktorbestandes zu verstehen. Potentialfaktoren umfassen die Gesamtheit der im Betrieb langfristig *genutzten* Produktionsfaktoren, die durch ihre quantitative und qualitative Kapazität definiert sind. Vgl. *E. Heinen,* Betriebswirtschaftliche Kostenlehre . . ., a. a. O., S. 223.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hilfe der Aussagen der Produktionstheorie läßt sich die Abhängigkeit der gesamtbetrieblichen Kosten von der Betriebsgröße in sog. langfristigen Kostenfunktionen ausdrücken. Der Konstruktion dieser langfristigen Kostenfunktionen liegen bestimmte modelltypische Annahmen zugrunde, die von den Gegebenheiten der Wirklichkeit weitgehend abweichen.

Im Hinblick auf die Beeinflussung der Kosten unterscheidet man bei modellhafter Betrachtung grundsätzlich zwischen multipler und mutativer Betriebsgrößenvariation. Beide Variationsarten lassen sich noch untergliedern in partielle und totale Formen, je nachdem, ob sie sich auf Teilbereiche des Betriebes oder auf seine Gesamtheit beziehen. Wird nur die Zahl der bislang zur Produktion eingesetzten Potentialfaktoren geändert, nicht aber deren Art variiert, so liegt eine multiple Betriebsgrößenvariation vor. Dies gilt beispielsweise, wenn zu einer Drehbank in der Werkstatt eines Betriebes noch eine gleichartige zweite oder dritte hinzukommt (Fall der partiellen multiplen Betriebsgrößenvariation). Es trifft auch zu, wenn der Betrieb seine Produktionskapazität verdoppelt oder verdreifacht. Der zuletzt genannte Fall stellt in der Sprache der Kostentheorie eine totale multiple Betriebsgrößenvariation dar. Gemeinsames Kennzeichen aller bisher aufgeführten Variationsarten ist es, daß sich die Erweiterung sprunghaft, im ganzzahligen Vielfachen der bisherigen Kapazität der Potentialfaktoren vollzieht.

Multiple Betriebsvergrößerung in reiner Form impliziert gleichbleibende zeitliche und intensitätsmäßige Auslastung der Potentialfaktoren vor und nach der Betriebsgrößenvariation. Eine Veränderung der variablen sowie auch der gesamten Kosten pro Erzeugniseinheit ist daher nach Hinzufügung identischer Potentialfaktoren nicht zu erwarten.

In der betrieblichen Wirklichkeit werden die Annahmen multipler Betriebsgrößenvariation häufig durchbrochen. Die Unteilbarkeit der betrieblichen Potentialfaktoren und ihre Mindest- und Höchstkapazität machen in der Regel zeitliche und intensitätsmäßige Anpassungsformen der Ausbringung notwendig. Nur auf diese Weise läßt sich die kapazitative Disharmonie der eingesetzten Potentialfaktoren ausgleichen. Die hierbei entstehenden Leerkosten sind darauf zurückzuführen, daß die zur Verfügung stehenden Kapazitäten nicht ausgelastet sind. Dadurch erhöhen sich die Kosten je Ausbringungseinheit. Leerkosten lassen sich nur dann vermeiden, wenn die Ausbringung an Endprodukten ein gemeinsames Vielfaches der Kapazität jedes betrieblichen Teilbereichs oder gar jedes Potentialfaktors darstellt. Multiple partielle Betriebsgrößenerweiterungen bewirken somit in Verbindung mit anderen Anpassungsentscheidungen bis zur Erreichung der harmonischen Abstim-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mung der Teilkapazitäten fallende Stückkosten. Diese Aussage gilt jedoch nur, sofern die zusätzlichen Kosten der erweiterten Kapazitäten (intervallfixe Kosten, evtl. zusätzlich auftretende Leerkosten in anderen Betriebsbereichen) geringer sind als die abgebauten Leerkosten, bezogen jeweils auf die Erzeugniseinheit. Die Degression der Stückkosten ist nicht Folge der Unteilbarkeit der Aggregate, sondern des gestiegenen Harmonisierungsgrades der betrieblichen Teilkapazitäten.

Die Maxime kostenminimaler Ausbringung bei unterschiedlichen Teilkapazitäten der Betriebssektoren läßt sich um so leichter verwirklichen, je mehr in sich gleichartige Gruppen von Potentialfaktoren aufeinander abzustimmen sind. Tendenziell läßt sich daher sagen, daß Konzentrationsentscheidungen, die eine multiple Betriebsgrößenvariation bewirken, in Großbetrieben mit hohem Ausbringungsniveau zu Kosteneinsparungen führen können. Hier ergibt sich eine Überlegenheit des Großbetriebes gegenüber Kleinbetrieben[11].

Der Produktionsprozeß als Ganzes erfährt bei multipler Erweiterung „... in der Regel ein Reihe von *qualitativen* Veränderungen, die sich auch in einer Veränderung der Produktionsfunktion und der Kostenfunktion niederschlagen"[12]. Veränderungen solch qualitativer Art sind jedoch Kennzeichen mutativer Betriebsgrößenvariationen. Änderungen der Relation der Faktoreinsatzmengen und/oder der Qualität der Produktionsfaktoren sind die produktionstheoretisch interessierenden Merkmale des mutativen Übergangs zu organisatorisch und technologisch anderen Produktionsverfahren. Als typische Begleiterscheinungen mutativer Betriebsgrößenveränderung werden oft angeführt: rückläufige Kosten für die Ersatzteilhaltung, die zur Aufrechterhaltung der Produktion notwendig ist, Einsatz hochspezialisierter Aggregate und rationellere organisatorische Gestaltung des Fertigungsablaufs durch Arbeitszerlegung und -spezialisierung.

Mutative Betriebsgrößenerweiterungen führen in der Regel zu Kosteneinsparungen je Erzeugniseinheit. „Die Degression der Kostenfunktion ist das Anzeichen für die Unteilbarkeit der Produktionsfaktoren"[13]. Dieser Effekt wird seit *Schmalenbach* als „Größendegression" bezeichnet. Der Übergang von einem Produktionsverfahren auf ein qualitativ anderes Verfahren ist dann notwendig, wenn das neue Ver-

---

[11] Vgl. *J. Molsberger,* Zwang zur Größe? Zur These der Zwangsläufigkeit der wirtschaftlichen Konzentration, Köln und Opladen 1967, S. 62 ff.; *W. Busse v. Colbe,* Die Planung der Betriebsgröße, a. a. O., S. 90 ff.; *K. Hax,* Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. *F. Neumark,* Schr.VfSp. (NF), Bd. 22, Berlin 1961, S. 75 und 77.

[12] *P. Riebel,* Umgestaltung des Produktionsbereichs in wachsenden Industrieunternehmungen, Zf. f. betr. F. (1964), S. 221.

[13] *W. Busse v. Colbe,* Die Planung der Betriebsgröße, a. a. O., S. 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fahren im Bereich der erwarteten, größeren Ausstoßmengen kostengünstiger arbeitet, oder wenn die geplante Ausbringung nur durch den Einsatz qualitativ besserer Verfahren realisierbar ist.

Über die Veränderung der fixen und der variablen Kostenbestandteile je Stück bei mutativer Betriebsgrößenänderung lassen sich keine allgemeingültigen Aussagen machen. Die Annahme der klassischen Produktionstheorie über abnehmende Kosten je Erzeugnis beruht auf Prämissen, die sich in der Empirie bisher nicht bestätigen ließen. Dasselbe gilt für eine evtl. Veränderung der fixen Kosten. „Die Tatsache steigender Kapitalintensität ..." bei qualitativer Veränderung des Produktionsprozesses, die durch den technischen Fortschritt ermöglicht wird, „... besagt nichts über die Fixkostenintensität bei mutativer Anpassung"[14]. Die Ergebnisse von ingenieurwissenschaftlichen Untersuchungen, die fallende fixe Kosten je Stück in vielen Produktionszweigen als typische Erscheinung bei mutativer Betriebsgrößenvariation ausweisen, sind nicht unumstritten.

Die angeführten Aussagen der Produktionstheorie gelten sowohl für totale als auch für partielle mutative Betriebsgrößenveränderungen. In ihrer partiellen Form können multiple und mutative Anpassungen gleichzeitig im Betrieb vollzogen werden. Den genannten Möglichkeiten der Kosteneinsparungen bei erweiterter Betriebsgröße, sei sie mutativ oder multipel vollzogen, werden in der klassischen Produktions- und Kostentheorie tendenzielle Kostenerhöhungen gegenübergestellt, die nach Überschreiten eines bestimmten kostenminimalen Leistungsniveaus überwiegen. In Anlehnung an *Schmalenbach* wird dieser Effekt als „Größenprogression" bezeichnet. Viele betriebswirtschaftliche Autoren sehen ihre Ursache in der mangelnden Vermehrbarkeit des dispositiven Faktors oder der Betriebsleitung. Die hierdurch bedingte sinkende Grenzproduktivität dieses Produktionsfaktors führt zu steigenden Grenzkosten der Ausbringung und damit zu einem Anstieg der Stückkosten der Erzeugnisse. Andere Erklärungsversuche betonen die zunehmenden Schwierigkeiten der Koordinierung der betrieblichen Tätigkeiten und/oder die Abnahme der qualitativen Elastizität des Faktors „menschliche Arbeit", wie z. B. hochspezialisierter Mitarbeiter. Auch in steigenden Vertriebskosten, die sich aus den zunehmenden Marktwiderständen bei erweitertem Absatzvolumen ergeben können, sehen manche Autoren ein Symptom für die wieder ansteigenden Stückkosten ab einer bestimmten Betriebsgröße. Schließlich wird noch die wachsende Bedeutung der Risiken in einem sich ausdehnenden Unternehmen als Ursache der Größenprogression genannt[15].

---

[14] *Ebenda*, S. 107.

[15] Zu den verschiedenen Ansichten vgl. die Ausführungen bei *E. T. Penrose*, The Theory of the Growth of the Firm, Oxford 1959, S. 44 ff.; *H. Koch*, a. a. O.,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine Wertung der genannten Ansätze soll hier nicht vorgenommen werden. Ihre Ausagen werden in Teil III an Hand partieller Theorien zur Kostenentwicklung in den betrieblichen Teilbereichen bei verändertem Bestand an Potentialfaktoren untersucht.

B. Das Problem der optimalen Betriebsgröße

Die Frage nach der optimalen Betriebsgröße kann, wie die Bestimmung des Maßstabs der Betriebsgröße selbst, erst dann beantwortet werden, wenn das angestrebte Optimum formuliert und vorgegeben ist. In den klassischen Untersuchungen zum Problem der optimalen Betriebsgröße, die gesamtwirtschaftlich orientiert sind, wird als Maxime die Minimierung der Stückkosten angenommen. Mit der Erreichung dieses Zieles erscheint die volkswirtschaftliche Zielvorstellung der bestmöglichen Bedarfsdeckung als gesichert. Die kostenminimale Betriebsgröße wird daher als optimal angesehen. Vom Modell vollkommener Konkurrenz und des freien Marktzutritts ausgehend ist der Gleichgewichtszustand dann erreicht, wenn der Preis der Güter deren langfristigen Stückkosten entspricht. Unter den gegebenen Prämissen fällt die kostenminimale mit der gewinnmaximalen Betriebsgröße zusammen. Der Begriff der Kosten schließt dabei sämtliche mit der betrieblichen Leistungserstellung und -verwertung verbundenen Faktorverzehrsmengen ein, die zu Faktorpreisen zu bewerten sind.

Die Prämissen vollkommener Konkurrenz werden in den nachfolgenden modelltheoretischen Untersuchungen aufgehoben und durch monopolistische und oligopolistische Marktformen und/oder durch die Bedingungen des unvollkommenen Marktes ersetzt. Dadurch wird es notwendig, Veränderungen der Konstellationen auf den Nachfrage- und Beschaffungsmärkten bei variierender Ausbringungs- und Beschaffungsmenge zu erfassen. Der kostenminimale Output kann damit von der gewinnoptimalen Betriebsgröße abweichen. Entsprechend der klassischen Theorie der Unternehmung wird die Gewinnmaximierung als übergeordnete Zielsetzung betrachtet. Die Maxime der Kostenwirtschaftlichkeit verbleibt als Suboptimierungsziel in den Zielfunktionen der Modelle.

Allen Modellen gemeinsam ist ihr Bezug auf den Einproduktbetrieb[16]. Nur unter dieser Vorausetzung ist die Durchschnittskostenfunktion ein-

---

S. 89; *E. Heinen*, Betriebswirtschaftliche Kostenlehre ..., a. a. O., S. 455 f.; *W. Busse v. Colbe*, Die Planung der Betriebsgröße, a. a. O., S. 121 ff.; *N. Kaldor*, The Equilibrium of the Firm, Ec. J., Vol. 44 (1934), S. 66 ff.; *E. Gutenberg*, Betriebsgröße, HWB d. Bw., Bd. I, a. a. O., S. 36 und *M. Kalecki*, The Principle of Increasing Risk, Economica, Vol. 4 (1937), S. 442.

[16] Der Mehrproduktbetrieb ist unter der Bedingung starrer Relationen zwischen den Produktmengen dem Einproduktbetrieb in kostentheoretischer Sicht gleichgestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deutig definierbar, aus der das langfristige Stückkostenminimum abgeleitet werden kann. Für Mehrproduktbetriebe mit variierender Produktionsbreite und -tiefe ist eine derartige Kostenfunktion nicht sinnvoll. Unbefriedigend ist auch die statische Betrachtungsweise der beschriebenen Modelle. Sie definieren die kostenminimale Produktion als Zustand. Der langfristige Anpassungsprozeß der betrieblichen Kapazität in Richtung auf das Kostenminimum ist jedoch dynamischer Natur. Mit wachsender Betriebsgröße verändern sich die Daten wie auch die Aktionsparameter, unter denen sich der Produktionsprozeß vollzieht. Damit verändert sich zwangsläufig die optimale langfristige Kapazität, die nur in Verbindung mit den gegebenen Umweltbedingungen und den möglichen Handlungsalternativen bestimmt werden kann. Die genannten Beschränkungen, die erst durch wenige neuere Ansätze in der betriebswirtschaftlichen Theorie schrittweise aufgehoben werden, lassen Empfehlungen über die optimale Gestaltung des Gesamtbetriebes auf kostentheoretischer Basis illusorisch erscheinen. Investitionstheoretisch fundierte Untersuchungen zu diesem Fragenkomplex erscheinen aussichtsreicher[17]. Ihre Erörterung ist jedoch in diesem Rahmen nicht möglich.

C. Konzentrationsprozesse als Kosteneinflußgröße

Die Betrachtung langfristiger Kostenfunktionen bei wachsender Betriebsgröße zeigt lediglich die Entwicklung der Kosten auf. Über die funktionalen Beziehungen zwischen der Höhe der Kosten und den sie bestimmenden empirischen Tatbeständen, den Kosteneinflußgrößen[18], kann die Kostentheorie Auskunft geben. Zu unterscheiden ist zwischen den durch betriebliche Entscheidungen festlegbaren Aktionsparametern und den unbeeinflußbaren technischen, physiologischen und anderen Daten oder Koeffizienten. Die Unveränderlichkeit dieser Größen ist nur in bezug auf das gestellte Entscheidungsproblem zu sehen. Deshalb ist zu untersuchen, welche Kosteneinflußgrößen durch Konzentrationsentscheidungen berührt und wie diese Größen beeinflußt werden können. Im System der Kosteneinflußgrößen, das die Kostentheorie in der Erfüllung ihrer Erklärungsfunktion entwickelt hat, berühren Konzentrationsentscheidungen vorrangig die langfristig beeinflußbaren Kosteneinflußgrößen der Ausstattung mit Potentialfaktoren. Der Bestand an Potentialfaktoren eines Betriebes bestimmt die produktionstechnischen Möglichkeiten und damit das potentielle Fertigungsprogramm als

---

[17] Vgl. *K. Becker*, a. a. O., S. 16 ff. und die dort angegebene Literatur.

[18] Zur Systematisierung der Kosteneinflußgrößen und ihrer Erfassung in der Kostentheorie vgl. *E. Heinen*, Betriebswirtschaftliche Kostenlehre . . ., a. a. O., S. 363 ff. und 481 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kosteneinflußgröße. Aus den qualitativen und quantitativen Wahlmöglichkeiten des potentiellen Fertigungsprogramms leitet sich das aktuelle Fertigungsprogramm als Sachziel des Betriebes ab, das im Sinne der vorgegebenen Zielsetzung als dem Ausgleichsniveau gerecht betrachtet wird.

Änderungen der artmäßigen Zusammensetzung der Ausstattung (mutative Betriebsgrößenvariation) als Folge von Konzentrationsentscheidungen können sowohl horizontal die Produktionsbreite auf derselben Produktionsstufe nach Art und Menge beeinflussen, als auch vertikal die Produktionstiefe nach der Zahl der integrierten Fertigungsstufen variieren.

Im Gegensatz dazu bestimmt eine rein mengenmäßig vollzogene Veränderung der Ausstattung (multiple Betriebsgrößenvariation) lediglich die quantitative Kapazität des Betriebes. Die Zusammensetzung des aktuellen Fertigungsprogramms bleibt von ihr unberührt. Jedoch ist die gedankliche Fiktion einer multiplen Kapazitätserweiterung ohne mutative Begleiterscheinungen — wie oben bereits angeführt — in der Realität nicht zu verwirklichen. Mutative wie multiple Variationen der Betriebsgröße beeinflussen letztlich noch die räumliche Verteilung der kapazitativen Ausstattung des Betriebes. Dieser Teilaspekt der Kosteneinflußgröße der Ausstattung wirkt sich vornehmlich auf das innerbetriebliche Kostengefüge aus, in dem Kosten für Transport, Aufsicht, Zwischenläger u. a. m. von Bedeutung sind.

Als Folge der Interdependenzen zwischen den Kosteneinflußgrößen beeinflussen Konzentrationsentscheidungen darüber hinaus die kurzfristig veränderlichen Aktionsparameter des Produktionsprozesses und den Kostenwert als weitere Kosteneinflußgrößen. Arbeitsverteilung, Maschinenbelegung, Lagerhaltung und Auflagengröße sind Beispiele für die Kosteneinflußgrößen des Prozesses. Das Problem der Beeinflussung des Kostenwertes tritt besonders für Betriebswirtschaften auf, deren Betriebsstätten am gleichen Standort zusammengefaßt sind. Steigende Faktorkosten auf den einzelnen Beschaffungsmärkten können bei entsprechender Angebotsstruktur als Folge wachsender Betriebsgröße auftreten[19]. Die gesonderte Behandlung der Problemkreise der beiden Kosteneinflußgrößen erscheint mit speziellem Bezug zum Produktions- bzw. zum Beschaffungsbereich sinnvoll[20].

Sämtliche genannten direkten und indirekten Auswirkungen von Konzentrationsentscheidungen auf die Kosteneinflußgrößen haben ihr

---

[19] Zu den Zusammenhängen zwischen den Preisen der Produktionsfaktoren und alternativen Substitutionen vgl. *E. Gutenberg*, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, a. a. O., S. 287 ff., 392 ff. u. 403 ff.

[20] Vgl. S. 392 ff. dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pendant in der Produktionsfunktion und damit auch in der Kostenfunktion, die der Erstellung von Kostenprognosen dienen kann. Allerdings zeigen neuere kostentheoretische Untersuchungen, daß eine realitätsnahe, analytisch-synthetische Kostentheorie, die auch das Organisationsphänomen in ihrer Analyse einbezieht, Prognosewerte kostenmäßiger Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen nur innerhalb gewisser Bandbreiten gestattet[21].

Die bisherige Globalbetrachtung des Betriebes läßt jedoch keine Rückschlüsse auf Art und Richtung einzelner Kosteneinflußgrößen bei unterschiedlicher Betriebsgröße zu. Ihre genaue Analyse setzt eine isolierend-abstrahierende Betrachtung der Betriebsbereiche voraus, deren Kostenhöhe durch Konzentrationsentscheidungen tangiert wird.

III. Bereichsorientierte Betrachtung der kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsprozessen

A. Betriebswirtschaftliche Teilbereiche und Teiltheorien

1. Eine geeignete Bereichsgliederung

Gemäß den Hauptfunktionen einer Betriebswirtschaft bietet sich eine Bereichsgliederung in Produktion, Beschaffung, Absatz und Finanzierung an. Die angeführte Einteilung des Betriebes wäre unvollständig i. S. einer realitätsnahen Themenstellung, würden nicht der Bereich der Forschung und Entwicklung und der Informationsbereich mit einbezogen. Der Forschungs- und Entwicklungsbereich läßt sich auf jenen Sektor innerhalb der Unternehmungsorganisation abgrenzen, in dem planmäßig, methodisch und systematisch neues Wissen für die Unternehmung gewonnen wird. Der Informationsbereich stellt sich als ein Netz vielfältiger Kommunikationsbeziehungen zwischen den Organisationsteilnehmern in einer Unternehmung und der Außenwelt dar. In ihm werden Informationen aus der betrieblichen Umwelt und aus dem innerbetrieblichen Geschehen aufgenommen, verarbeitet und auf innerbetrieblichen und außerbetrieblichen Kommunikationskanälen weitergeleitet. Sie dienen der Steuerung, Koordination und Kontrolle der übrigen betrieblichen Teilbereiche als Teil des organisatorischen Gebildes „Betriebswirtschaft".

Gegenstand der Betrachtung ist die Beeinflussung der Kosteneinflußgrößen und damit der Kostenhöhe in den betrieblichen Teilbereichen bei wachsender Betriebsgröße. In Erweiterung der Kostenfunktion auf den

---

[21] Zur näheren Erläuterung vgl. *E. Heinen,* Betriebswirtschaftliche Kostenlehre . . ., a. a. O., S. 511 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesamten Betrieb sind die elementaren Aktivitäten[22] der Produktionsfunktion in ihrer Abhängigkeit von Konzentrationsentscheidungen zu bestimmen. Ihr indirekter Einfluß auf die Kostenhöhe erfolgt über die Kosteneinflußgrößen, die durch das quantitative und qualitative Zusammenspiel der mit Kosten bewerteten Elementaraktivitäten in der Produktionsfunktion festgelegt werden.

2. *Zur Problematik einer Auswahl betriebswirtschaftlicher Teiltheorien*

Die Auswahl unter den möglichen Aussagensystemen der betriebswirtschaftlichen Theorie wird durch zwei Kriterien bestimmt:

a) das Phänomen der Kosten muß das zentrale Problem der Teiltheorie sein,

b) die Kosten stehen in direkter oder indirekter Abhängigkeit von Konzentrationsentscheidungen.

Für bestimmte Funktionsbereiche der Unternehmung existieren beim gegenwärtigen Stand der Betriebswirtschaftslehre noch keine umfassenden Teiltheorien, die den oben angeführten beiden Kriterien gerecht werden. Aussagen zur Abhängigkeit der Kostenhöhe von Konzentrationsentscheidungen müssen sich daher teilweise auf Theorienansätze beschränken.

Aus den verschiedenen Möglichkeiten der Systematisierung der betrieblichen Teilbereiche sei die produktionswirtschaftlich-genetische Betrachtungsweise herausgegriffen. Danach ist der Beschaffungsbereich dem Produktionsbereich und dem Absatzbereich voranzustellen. Im Spannungsverhältnis zwischen Produktions- und Absatzbereich befindet sich die Forschung und Entwicklung. Ihre Aktivitäten wirken sich auf beide Bereiche aus. Der Finanzierungsbereich, in dem der realwirtschaftliche Produktionsvollzug seine monetäre Abbildung findet, umspannt zusammen mit dem Informationsbereich die betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten aller Funktionen.

B. Konzentration und Kosten in den betrieblichen Teilbereichen

1. *Beschaffungsbereich*

Im Bereich der Beschaffung der Produktionsfaktoren bewirken Konzentrationsentscheidungen Veränderungen der Kostenstruktur nach vier Aspekten, bei

---

[22] Der Begriff ist in Anlehnung an den Begriff der Elementarkombinationen gebildet, vgl. *ebenda*, S. 221.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) den Beschaffungspreisen der Kostengüter,

b) den Beschaffungsnebenkosten,

c) den Transportkosten,

d) den Lagerkosten.

Zu a):

Mit größer werdender Bezugsmenge ermäßigen sich in der Regel die Preise der Kostengüter. Gewährte Mengenrabatte der Lieferanten sind hier ebenso bedeutsam wie eingeräumte Lieferantenkredite und Qualitätsgarantien. Bei Abnahme größerer Mengen können feste Lieferzusagen ausgehandelt werden. Sie erlauben es, die Lagerbestände an Vormaterialien auf ein bestimmtes Minimum zu reduzieren. Als Folge davon werden Einsparungen an Lagerzins-, Lagerraum- und Lagerpersonalkosten möglich.

Die erwähnten Konsequenzen treffen vor allem für Betriebe mit einheitlichem Produktionsprogramm zu, die gleichartige Vormaterialien verarbeiten. Ihre teilweise starke Stellung im Beschaffungsmarkt ist geeignet, die Kostensenkungstendenzen zu verstärken. Gegenläufige Entwicklungen, die zu Kostensteigerungen bei wachsendem Bedarf führen, treten dann auf, wenn die Nachfrage sich auf einen bestimmten, nicht beliebig vermehrbaren Produktionsfaktor richtet, die Marktmacht der Anbieter also die der Nachfrager übersteigt. Der Unvollkommenheitsgrad des Beschaffungsmarktes tritt dabei tendenzverstärkend hinzu. Steigende Faktorkosten bei zunehmender Nachfrage nach menschlicher Arbeitskraft in einem örtlich begrenzten Bereich sind ein geeignetes und praktisch relevantes Beispiel hierfür. Mit zunehmender Betriebsgröße steigen sowohl die direkten Arbeitskosten (Löhne und gesetzliche Abgaben) als auch die indirekten Arbeitskosten (freiwillige soziale Leistungen, Fahrtkostenzuschüsse, Kosten für Werkswohnungen) überproportional an[23]. Diese Tendenz ist dann am stärksten ausgeprägt, wenn das Wachstum des Betriebes sich innerhalb eines örtlich eng umrissenen Standortes vollzieht, unabhängig davon, ob es sich um einen horizontalen oder vertikalen Verbund handelt.

Zu b):

Mit wachsender Betriebsgröße als Folge von Konzentrationsentscheidungen steigt der Bedarf an Produktionsfaktoren. Diese können zu größeren Bestelleinheiten (Einkaufsaufträgen) zusammengefaßt werden. Analog zur Auflagendegression im Produktionsbereich verringert

---

[23] Zum Problem steigender Faktorkosten vgl. auch *W. Wittmann,* Konzentrationsprobleme in der Betriebssphäre, in: Die Konzentration ..., hrsg. v. *F. Neumark,* a. a. O., S. 272.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich damit die durchschnittliche kostenmäßige Belastung je Stück der beschafften Produktionsfaktoren um die pro Einheit geringer werdenden Beschaffungsnebenkosten. Die obere Grenze der Bestellmenge ist unter dem Gesichtspunkt der Kostenwirtschaftlichkeit dann erreicht, wenn die abnehmenden fixen Beschaffungsnebenkosten je Einheit gerade durch die zunehmenden Kosten der erhöhten Lagerhaltung (Zinskosten, Lagerraumkosten, Lagerpersonalkosten usw.) aufgewogen werden (optimale Bestellmenge). Demnach gibt es eine nur im Einzelfall konkret zu bestimmende Grenze für den kostensenkenden Effekt von Konzentrationsentscheidungen hinsichtlich der Beschaffungsnebenkosten.

In der Produktionstheorie können die Beschaffungsnebenkosten — wie jede Kostenart — durch primäre, sekundäre oder tertiäre Elementaraktivitäten erfaßt werden[24]. Die kostenmäßige Belastung je Stück durch Beschaffungsnebenkosten läßt sich somit in die Kostenfunktion einbeziehen. Bezieht der Betrieb seine Produktionsfaktoren nicht oder nur zum Teil von Beschaffungsmärkten, sondern von vorgelagerten Zweigbetrieben, so lassen sich die Aussagen in modifizierter Form übertragen. Konzentrationsvorgänge, die zur Integration von Produktionsstätten führen, ermöglichen vielfach weitere Einsparungen im Beschaffungsbereich. Insofern erscheint bei vertikaler Konzentration z. B. die Verminderung von Fehlmengenkosten möglich. Bei horizontaler Konzentration können infolge einer zentralen Beschaffung vielfach Beschaffungskosten eingespart werden.

Zu c):

Mit zunehmender Größe ist der Betrieb in der Regel gezwungen, das Einzugsgebiet für seine Produktionsfaktoren räumlich auszudehnen. Die dadurch verursachte absolute und relative Zunahme externer Transportkosten wirkt einer Verringerung der Beschaffungsnebenkosten und der Faktorkosten entgegen. Die Bedeutung der Transportkosten für die gesamten Herstellkosten ist jedoch rückläufig, da sich mit zunehmender technischer Spezialisierung der Input-Koeffizient des Materialeinsatzes verringert[25]. Darüber hinaus ist die Rohstofforientierung vieler Industriezweige durch technische Intensivierung der Verfahrenswege und/oder die zunehmende Verwendung von Substituten in der Vergangenheit zurückgegangen. Durch Zuschlag der externen Transportstückkosten auf die Faktorkostenpreise der beschafften Güter lassen sich diese in die Kostenfunktion einbeziehen.

---

[24] Zu den Begriffen der primären, sekundären und tertiären Elementaraktivitäten oder Elementarkombinationen vgl. *E. Heinen*, Betriebswirtschaftliche Kostenlehre . . ., a. a. O., S. 261.

[25] Vgl. *J. Molsberger*, a. a. O., S. 81 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu d):

Lagerkosten können aufgeteilt werden in Lagerzinskosten (kalkulatorische Zinsen auf Gebäude, Lageranlagen und Lagerbestand) und Lagerverwaltungskosten (Abschreibungen, Betriebskosten und Versicherungsprämien). Die Höhe des (kalkulatorischen) Lagerzinssatzes ist unabhängig vom Wachstum des Beschaffungsbereichs. Ist aufgrund der Konzentration die Möglichkeit einer Zentralisierung der Beschaffungsläger gegeben, so können die relativen Lagerverwaltungskosten tendenziell fallen. Durch die Schaffung und Ausnutzung einer höheren Lagerkapazität wird im Wege der Größendegression eine Senkung der Lagerverwaltungskosten möglich; die Installierung mechanisierter oder automatisierter Lagerhaltungssysteme kann, sofern sie größenabhängig ist, diesen Effekt unterstützen.

2. *Produktionsbereich*

Bedingt durch die Tatsache, daß die gedankliche Trennung in multiple und mutative Betriebsgrößenveränderung nicht aufrechterhalten werden kann, lassen sich lediglich tendenzielle Verbindungen zwischen der Art der Konzentrationsvorgänge und deren möglicher Beeinflussung der Kosten im Produktionsbereich aufzeigen.

Mit zunehmendem Output kann der Mehrproduktbetrieb dazu übergehen, die Größe der Auflagen oder Serien zu erhöhen. Die serienwechselabhängigen Kosten, wie z. B. Kosten der Vorbereitungszeit für die Maschinen (Rüstkosten), Kosten der Einarbeitung u. a. m. fallen daher mit größer werdender Stückzahl der Auflagen weniger ins Gewicht. Die hieraus resultierende Kosteneinsparung wird als Auflagendegression bezeichnet. In der Produktionsfunktion werden serienwechselabhängige Kosten durch sekundäre Elementaraktivitäten in ihrer Mengenkomponente erfaßt. Ihre Multiplikation mit der Wertkompenente des Faktorverzehrs ergibt die Kostenhöhe der Serienwechselkosten. Die Wahrnehmung dieses Kostenvorteils ist vielfach an eine Bereinigung des Produktionsprogramms und an konsequent durchgeführte Normung und Typisierung der Produkte gebunden. Horizontale und vertikale Verbundbetriebe weisen die besten Voraussetzungen zur Einführung von Großserien auf. Sie können — bei gleichbleibendem Produktionsprogramm — durch gezielte Programmbereinigung und Spezialisierung in den einzelnen Betrieben von der Alternativproduktion weitgehend zur kontinuierlichen Parallelproduktion oder Zwangslauffertigung übergehen. Eng verbunden damit sind Produktivitätserhöhungen aufgrund zunehmender Spezialisierung der Arbeitskräfte und/oder die Kostenvorteile aus organisatorischen Verbesserungen des Produktionsvollzugs. An die Stelle der meist hohe Fixkosten verur-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sachenden Mehrzweckaggregate können technisch effizientere Einzweckmaschinen mit höheren Kapazitätsreserven und geringerer Kostenbelastung je Stück eingesetzt werden. Zu ihrer Bedienung sind in der Mehrzahl der Fälle keine hochbezahlten Facharbeiter, sondern angelernte Hilfskräfte erforderlich. Dadurch verringern sich der durchschnittliche Lohnsatz pro Stück und die Kosten der Arbeitsvorbereitung.

Die Entwicklung kostengünstiger arbeitender Kleinaggregate läßt die kostensenkende Wirkung von Großaggregaten („Größendegression") in vielen Bereichen der Produktion zweifelhaft erscheinen. Jedoch: Bestimmte Kostenvorteile von Großaggregaten bleiben davon unberührt. Beispiele hierfür sind die mit steigender Aggregatkapazität unterproportional zunehmenden Anschaffungskosten, Raumkosten, Reparatur- und Wartungskosten je Produktionseinheit und die geringeren Kapazitätskosten je Einheit der Produktionskapazität u. a. m.[26].

Als Konsequenzen der angeführten Aktionsmöglichkeiten bei wachsender Betriebsgröße können einige nachteilige Wirkungen auftreten. So ist z. B. die zunehmende Spezialisierung der Betriebsmittel und Arbeitskräfte meist von der Gefahr geringer werdender Anpassungselastizität der Fertigung gegenüber mengen- und wertmäßigen Nachfrageschwankungen begleitet. Bei vollständiger Formulierung des Entscheidungsproblems sind sämtliche, im Einzelfall näher zu bestimmende negative Komponenten der genannten Aktionsmöglichkeiten mit fiktiven Kosten im Entscheidungskalkül anzusetzen und mit der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts zu gewichten. Ihre absolute und relative Kostenwirksamkeit ist um so höher einzuschätzen, je weniger der Betrieb in der Lage ist, den Nachfragerückgang auf einem Teilmarkt durch Diversifizierung seiner Absatzprodukte auszugleichen. Die Möglichkeit der Verteilung des Spezialisierungsrisikos auf eine breite Skala von Produkten für einen oder mehrere Märkte erweist sich als bedeutsamer Impuls zur Konzentration und damit zur Betriebsgrößenerweiterung. Diese Feststellung gilt um so mehr, als die Bedingungen der Produktion und des Absatzes einem immer schneller werdenden Wechsel unterliegen.

In besonderem Maße sind Kleinbetriebe mit der Gefahr des Spezialisierungsrisikos konfrontiert. Aus Gründen der Kostenwirtschaftlichkeit sind diese häufig gezwungen, ihr Produktionsprogramm zugunsten der Großserienfertigung und des Einsatzes technisch hochmechanisierter und kostengünstig arbeitender Einzweckaggregate einzuengen. Die ihnen

---

[26] Die Aufstellung von Kostenvorteilen von Großaggregaten kann nur Tendenzen aufzeigen. Die technischen und wirtschaftlichen Bedingungen bestimmter Aggregate müssen in konkreten Entscheidungssituationen genau analysiert werden. Vgl. *K. Hax*, a. a. O., S. 74 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verbleibenden geringen Möglichkeiten der Diversifizierung des Fertigungsprogramms potenzieren die Gefahr zunehmender Abhängigkeit von Großabnehmern und der sich verringernden Anpassungsfähigkeit bei Nachfrageänderungen.

Als weiteres Beispiel für Kosteneinsparungen bei Erweiterungen der Betriebsgröße sind noch die Kostenvorteile bei Verbundproduktion zu nennen. Die Integration gleicher oder aufeinanderfolgender Fertigungsstufen wirkt sich im Rückgang der Anlauf-, Transport- und Lagerkosten aus, wie es z. B. die Erfahrungen der Produktion „in einer Hitze" bei der Eisen- und Stahlgewinnung zeigen.

Die genannten Kostenwirkungen von Konzentrationsentscheidungen sind in der gesamtbetrieblichen Produktionsfunktion über eine Variation der Zahl und Art der Elementaraktivitäten im Produktionsbereich enthalten. Sie werden ursächlich durch die angeführten Entscheidungstatbestände beeinflußt. Damit sind die kostenmäßigen Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen im Produktionsbereich in der Kostenfunktion erfaßbar und — im Rahmen der angeführten Einschränkungen — prognostizierbar.

3. *Forschung und Entwicklung*

Aussagen über die Entwicklung der Kosten des Forschungs- und Entwicklungsbereichs bei wachsender Unternehmensgröße sind dadurch erschwert, daß eine betriebswirtschaftliche Erforschung dieses Sektors der Unternehmung erst in jüngster Zeit erfolgt. Ihre Erkenntnisse und Aussagen gelten als noch nicht gesichert. Eine Differenzierung der Einflußfaktoren, die sich auf das Aktivitätsniveau im Bereich von Forschung und Entwicklung auswirken, findet sich erst in neueren Untersuchungen. Es werden drei Bezugsgrößen genannt: Branchenzugehörigkeit, Marktform und Unternehmensgröße. Von diesen interessiert letztere. Unabhängig davon, ob man als Maßstab der Betriebsgröße die Höhe des Umsatzes, die Beschäftigtenzahl oder eine sonstige Maßgröße zugrunde legt, läßt sich kein signifikanter Zusammenhang zwischen wachsender Unternehmensgröße und zunehmenden Kosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich feststellen[27]. Eine gegenteilige Tendenz weist eine empirische Untersuchung auf: In Einzelfällen zeigt sich hier ein negativer Zusammenhang zwischen relativen Forschungsaufwendungen und Unternehmensgröße. Der Erkenntniswert dieser empirischen Untersuchung ist allerdings problematisch.

---

[27] Vgl. zum folgenden die von Schätzle und Brockhoff ausgewerteten Untersuchungen; *G. Schätzle*, Forschung und Entwicklung als unternehmerische Aufgabe, Köln u. Opladen 1965, S. 159 ff.; *K. Brockhoff*, Forschungsplanung im Unternehmen, Wiesbaden 1969, S. 196 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beim gegenwärtigen Stand der Erkenntnis sind nur Aussagen über Einzelfälle der Konzentration und ihrer Auswirkung auf die Kosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich möglich. Dieser Sachverhalt gilt auch für Aussagen über konzentrationsfördernde Wirkungen, die von diesem Bereich der Unternehmung ausgehen. Verallgemeinernd wird man lediglich sagen können, daß Konzentrationserscheinungen dort eintreten werden, wo ein möglicher Zusammenschluß einen technischen Erfahrungsaustausch, eine Abstimmung der Entwicklungsprogramme und eine Koordinierung der Forschung ermöglicht. Sofern hier Doppelarbeit ausgeschaltet und/oder die Ergiebigkeit der Forschung aufgrund des Erfahrungsaustausches gesteigert werden kann, sinkt die durch Forschungs- und Entwicklungsaufgaben verursachte kostenmäßige Belastung sowohl absolut als auch relativ.

Eine alleinige Betrachtung der absoluten Kostenhöhe im Bereich von Forschung und Entwicklung läßt das Problem der Effizienz des Faktoreinsatzes bei zunehmender Unternehmensgröße außer acht. Die Schwierigkeiten der mengenmäßigen Messung der Erträge im Forschungs- und Entwicklungsbereich verhindern selbst Aussagen über mögliche Tendenzen. Schon zur Frage der Maßeinheiten konnten bis heute keine eindeutigen Maßgrößen gefunden werden, die den meßtheoretischen Anforderungen der Methoden empirischer Sozialforschung genügen.

Die angeführten Arbeiten und ihre Ergebnisse machen deutlich, welch weites Gebiet betriebswirtschaftlicher Forschung sich hier auftut. Eine Klärung der angesprochenen Sachverhalte ist Voraussetzung für eine umfassende Theorie der Unternehmung.

4. *Absatzbereich*

Betrachtet man die Absatzkosten bei zunehmender Betriebsgröße, so sind im Hinblick auf ihre Abhängigkeit von der Ausbringung zwei Kategeorien zu unterscheiden:

a) Die aktiven Verkaufskosten für Werbemaßnahmen und für Maßnahmen der Verkaufsförderung und Produktgestaltung einschließlich der Kosten der Verpackung.

b) Die passiven Verkaufskosten, die die Transportkosten, die Lagerkosten und die allgemeinen Verwaltungskosten der Absatzorganisation umfassen[28].

In der Kostenfunktion sind sowohl passive als auch aktive Verkaufskosten über die Elementaraktivitäten im Vertriebsbereich und die ihnen

[28] Zur Problematik der Abgrenzung der Absatz- oder Vertriebskosten vgl. *E. Gutenberg*, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Der Absatz, Berlin, Göttingen, Heidelberg (1955) 1965[8], S. 37 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zugeordneten Kostenwerte erfaßt. In ersten Ansätzen ist die Kostentheorie imstande, Empfehlungen für die kostengünstige Gestaltung des Vertriebsbereichs zu geben. Hinreichend fundierte Aussagen wurden jedoch nicht erarbeitet.

Zu a):

Die Frage der Korrelation der aktiven Verkaufskosten mit zunehmender Ausbringung kann nur bei differenzierter Untersuchung beantwortet werden. Unter der Annahme eines sich ausweitenden Absatzmarktes für homogene Massengüter „... weisen die klassischen Werbemittel eine starke Degression der Werbekosten auf ..."[29]. Empirische Untersuchungen zeigen, daß in bestimmten Fällen der Werbeerfolg mit steigendem Aktivitätsniveau im Vertriebsbereich überproportional wächst[30]. Die übrigen aktiven Verkaufskosten verändern sich gleichgerichtet[31]. Diese Feststellung gilt in besonderem Maße für oligopolistische oder monopolistische Märkte, in denen wenige konkurrierende oder nur ein Unternehmen als Anbieter auftreten. Die Anbieter können ihre hohen Marktanteile bei unterproportional anwachsenden aktiven Vertriebskosten ausweiten. Das Argument des wachsenden Marktwiderstandes bei zunehmender Produktion als Ursache progressiv ansteigender Verkaufskosten ist allein auf polypolistischen Märkten bei gleichbleibender oder unterproportional wachsender Gesamtnachfrage einleuchtend.

Die Tendenz eines abnehmenden Anteils der aktiven Vertriebskosten je Ausbringungseinheit wird auch dadurch untermauert, daß Unternehmen mit hohem Marktanteil vielfach dazu übergehen, den selbständigen Handel durch den Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation auszuschalten. Die ihnen zufließenden Handelsspannen der verschiedenen Vertriebsstufen können — nach Abzug aller zusätzlich entstandenen Vertriebskosten — die Kosten-Erlös-Relation entscheidend verbessern. Als Sekundäreffekt dieser Strategie kann der in der Realität

---

[29] *J. Molsberger,* a. a. O., S. 97.

[30] Vgl. *W. Busse v. Colbe,* Verwaltungs- und Vertriebskosten wachsender Unternehmen, Z. f. betr. F. (1964), S. 313 ff.; Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucksache IV/2320, Bonn, 5. Juni 1964, S. 20 f. und den Anlagenband zum Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, zu Drucksache IV/2320, Bonn 9. Oktober 1964, S. 189 und S. 194 f. Zu anderen Schlüssen kommt Blair aufgrund seiner Erhebungen, vgl. *J. Blair,* Does Large-Scale Enterprise Result in Lower Costs?—Technology and Size—, AER, Vol. 38 (1948), S. 147. Auch Koch ist gegensätzlicher Meinung, vgl. *H. Koch,* a. a. O., S. 90 f.

[31] Ähnliche Auffassungen vertreten z. B. *R. Henzler,* Konzentrationsprobleme in der Unternehmungssphäre, in: Die Konzentration ..., hrsg. v. *F. Neumark,* a. a. O., S. 326; *K. Hax,* a. a. O., S. 81 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für bestimmte Produktgruppen häufig beobachtete Rückgang der Vermittlungsfunktion des selbständigen Handels eintreten. Konkurrenzanbietern, die nicht in der Lage sind, ebenfalls eine eigene Vertriebsorganisation aufzubauen, ist damit der Zugang zum Markt entscheidend erschwert. Die aufgezeigte tendenzielle Entwicklung der aktiven Verkaufskosten wird durch erhöhte Werbe- und Verkaufsförderungskosten abgeschwächt, die mit zunehmender Angebotsdifferenzierung entstehen. Ist dieser Tatbestand gegeben, so läßt sich die oben aufgezeigte degressive Zunahme der gesamten aktiven Absatzkosten nur noch bedingt vertreten.

Zu b):

Bei den passiven Verkaufskosten lassen sich unterschiedliche Wirkungen auf die Kosten in Abhängigkeit von der Ausbringung feststellen. So besteht die Möglichkeit, die Transportkosten im Absatzbereich aufgrund der mit der Konzentration gestiegenden Marktmacht auf die Nachfrage zu überwälzen. Trägt der Anbieter die Transportkosten selbst, so können diese mit zunehmendem Ausstoß eine steigende Tendenz aufweisen. Ihr Anstieg ist bedingt durch die Tatsache, daß wachsende Outputmengen eine räumliche Ausdehnung der Absatzgebiete notwendig machen, sofern sich nicht die Nachfrage des ursprünglichen Absatzgebietes in gleichem Maße wie die Produktion ausweitet. Der Grad des Anstiegs der relativen Transportkostenbelastung ist um so schwächer, je stärker sich die mengen- und entfernungsabhängige Degression der Transportkostentarife auswirkt und je höher der spezifische Wert der Erzeugnisse ist. Lediglich bei geografischer Verteilung der Produktionsstätten im Rahmen eines homogenen Betriebsverbundes ist diese Feststellung nicht mehr zwingend. Hier ist die Möglichkeit einer kostengünstigeren Organisation des Absatzes in räumlicher Hinsicht gegeben. Die gemachten Aussagen über die Transportkosten können auf die Ausfuhrkosten bei Exportlieferungen übertragen werden. Schließlich seien noch speziell die Fertigwarenlagerkosten als bedeutsamer Teil der passiven Absatzkosten angeführt. Wie aus einer Statistik *de Bandts* hervorgeht, steigen diese bei Ausweitung der Ausbringung überproportional an[32].

Durch Koordination und bessere Ausnützung der Vertriebsaktivitäten kann eine gegenläufige Entwicklung der passiven Absatzkosten eingeleitet werden. In der Straffung und Zusammenfassung der Absatzorgane oder der Schaffung gemeinsamer Verkaufsorgane liegt die Chance wachsender Unternehmen, den Anstieg der Kostenbelastung durch die passiven Verkaufskosten aufzufangen. Die Realisierung dieser

---

[32] Vgl. *J. de Bandt,* Dimension du Marché et optimum de production, Louvain-Paris 1962, S. 245 ff., vgl. aber auch die Ausführungen zu den Lagerkosten im Beschaffungsbereich in dieser Arbeit, S. 395.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

organisatorischen Möglichkeiten ist insbesondere durch vertikale Integration verschiedener Produktionsstufen innerhalb eines homogenen Betriebsverbundes gegeben.

5. *Finanzierungsbereich*

In Anlehnung an den angelsächsischen Begriff der „capital-costs" schließen die Kapitalkosten sämtliche Entgelte ein, die für jede Art der Kapitalüberlassung tatsächlich entrichtet werden. Das sind Zinszahlungen auf Fremdkapital, Ausschüttungen auf Eigenkapital und sämtliche Nebenkosten der verschiedenen Arten der Kapitalbeschaffung. Hinzu kommen die Kosten der Selbstfinanzierung, die als Opportunitätskosten betrachtet werden. Der gewogene Durchschnitt aus den Kosten der einzelnen Kapitalquellen wird „over-all costs of capital" bezeichnet. Eine wertmäßige Kapitalkostenauffassung würde dagegen die *kalkulatorischen* Eigen- und Fremdkapitalzinsen, wie sie z. B. in der Kostenrechnung angesetzt werden, umfassen[33].

Im Sinne der Themenstellung seien hier allein die Kapitalkosten als abhängige Variable bei wachsender Betriebsgröße untersucht. Von Interesse sind dabei die möglichen Veränderungen der Kapitalkosten in Abhängigkeit vom Unternehmenswachstum und ihr Einfluß auf Konzentrationstendenzen. Das Wachstum des Betriebes ist vom Kostenaspekt des Finanzierungsbereichs her gesehen so lange sinnvoll, als es zu einer relativen Verminderung der gesamten Kapitalkosten führt.

Die Kapitalkostenmodelle der angelsächsischen Finanzierungstheorie stellen eine mögliche Ausgangsbasis zur Klärung der hier aufgeworfenen Fragestellung dar. Diese Modelle unterstellen eine kausale Abhängigkeit der Höhe der relativen Kapitalkosten vom Verschuldungsgrad der Unternehmung (Fremdkapital : Eigenkapital). Mit steigendem Verschuldungsgrad bei konstantem Eigenkapital fällt zunächst die Kurve der „over-all costs of capital".

Der zunächst starre Fremdkapitalkostensatz wird niedriger angenommen als der ebenfalls vorläufig starre Kostensatz des Eigenkapitals. Im Bereich eines bestimmten Verschuldungsgrads beginnen die „over-all costs of capital" zu steigen; sowohl den Eigen- als auch den Fremdkapitalgebern müssen für das erhöhte Risiko, das sich aus der veränder-

---

[33] Zu der fast unübersehbaren Literatur zur Theorie der Kapitalkosten, vgl. *E. Gutenberg,* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 3: Die Finanzen, Berlin u. a. 1969, S. 184 ff.; *E. Heinen,* Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden (1968) 1970[3], S. 210 ff. und die dort angegebene Literatur. Zur produktions- und kostentheoretischen Analyse des Kapitalverbrauchs vgl. *E. Heinen,* Das Kapital in der betriebswirtschaftlichen Kostentheorie, Möglichkeiten und Grenzen einer produktions- und kostentheoretischen Analyse des Kapitalverbrauchs, Wiesbaden 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten Kapitalstruktur ergibt, steigende Sätze entrichtet werden. Demnach liegt im Minimum der „over-all costs of capital" die kapitalkostenoptimale Kapitalstruktur[34].

Eine Anwendung der Modellaussagen dieser Kapitalkostentheorie auf die Untersuchung kapitalkostenmäßiger Konsequenzen von Konzentrationsentscheidungen hätte folgende Voraussetzungen:

In der Realität müßte die Wachstumsfinanzierung durch eine Änderung des Verschuldungsgrades erfolgen. Diese Annahme läßt sich empirisch wohl kaum belegen. In der Regel wird es so sein, daß sich im Zuge des Wachstums einer Unternehmung der Verschuldungsgrad allenfalls kurzfristig bedeutsam verändert. Über die Entwicklungsgeschichte einer wachsenden Unternehmung hinweg läßt sich jedoch eine relative Stabilität des Verschuldungsgrades aufzeigen[35], d. h. Eigen- und Fremdkapitalvolumen werden in ungefähr gleichem Ausmaß erhöht, wenn auch zuweilen mit zeitlicher Verschiebung. Bei der Finanzierung von Konzentrationsvorgängen wird die Tatsache offensichtlich, daß Unternehmenswachstum mit gleichlaufend erhöhtem Eigenkapitaleinsatz verbunden ist. Zur Übernahme oder Fusion von Unternehmungen wird in aller Regel eine Eigenkapitalerhöhung vorgenommen. Somit ist Eigenfinanzierung, teils Folge, teils „... Ursache und Vorbedingung für das betriebliche Wachstum"[36].

Von dieser nicht erfüllten Voraussetzung abgesehen müßte eine Isomorphie zwischen den im Modell enthaltenen Hypothesen und Prämissen mit der Wirklichkeit bestehen. Dies ist beispielsweise in folgenden Punkten nicht gegeben[37]:

a) Die Modelle sind statischer Natur, erklären also lediglich Zustände und keine Entwicklung.

b) Die Unternehmensgröße als Determinante der relativen Kapitalkostenhöhe ist explizit nicht berücksichtigt, auch nicht in den „Risikoklassenmodellen" der Kapitalkostentheorie. Ist der Konzentrationsvorgang mit einer Verminderung der Risikoeinschätzung der Unternehmung durch die Kapitalgeber verbunden (z. B. ertragsstabilisierende Diversifikationen), so verlagert sich — aus der Sicht dieser Modelle — die Kapitalkostenfunktion dieser Unternehmung nach

---

[34] Vgl. *E. Solomon,* The Theory of Financial Management, New York und London 1963, S. 92 ff.

[35] Vgl. auch die empirischen Untersuchungen von *H. Albach,* Zur Theorie der wachsenden Unternehmung, in: Theorien des einzelwirtschaftlichen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, hrsg. v. *W. Krelle,* Bd. 34, a. a. O., S. 26 ff.

[36] *Ebenda,* S. 26.

[37] Zur weitergehenden Kritik an den Optimierungsmeodellen der Kapitalkostentheorie, insbesondere unter organisationstheoretischen Gesichtspunkten, vgl. *W. Kirsch,* Zur Problematik „optimaler" Kapitalstrukturen, ZfB (1968), S. 881 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unten. Insofern kann die Unternehmensgröße mittelbare Berücksichtigung finden.

c) Der unterstellte strenge Kausalzusammenhang zwischen Kapitalstruktur und relativen Kapitalkosten ist empirisch nicht gesichert. Weitere Einflußgrößen, wie z. B. Struktur der Finanzmärkte, Kapitalmarktverfassung, Ruf der Unternehmung u. a. m. finden keinen Eingang in das Modell.

Beim derzeitigen Stand der Finanzierungstheorie ist mit Hilfe der Kapitalkostenmodelle keine Aussage zu dem hier interessierenden Sachzusammenhang möglich. Dies gilt um so mehr, als neuere Ansätze den geschwungenen Verlauf der Kapitalkonstenfunktion bestreiten. Sie unterstellen vielmehr einen horizontalen Verlauf der Kapitalkosten in Abhängigkeit vom Verschuldungsgrad[38]. Vom Standpunkt dieser Theorie wäre — sieht man von den einer solchen Folgerung im Wege stehenden Modellrestriktionen ab — der hier untersuchte Zusammenhang zwischen Kapitalkosten und Unternehmenskonzentration als indifferent zu bezeichnen.

Obige Ausführungen berühren nicht die Tatsache, daß Konzentrationsentscheidungen den sich zusammenschließenden Unternehmen vielfach den Zugang zum organisierten Kapitalmarkt und damit zu einer der wichtigsten und kostengünstigsten Quellen der Finanzierung eröffnen. Außerdem erhalten Großunternehmen wegen ihrer Machtstellung auf den Geld- und Kapitalmärkten günstigere Konditionen für ihre Finanzgeschäfte mit den Banken. Diese Tendenz verstärkt sich noch aufgrund ihrer meist höher eingeschätzten Bonität. Sie wird nicht zuletzt durch das latente öffentliche Interesse an ihrer Existenz verbessert. Diese Vorteile, die wesentlich dazu beitragen können, die Kosten im Finanzierungsbereich zu senken, stellen einen wichtigen kostenorientierten Stimulus für Konzentrationsprozesse dar. Er kann in seiner Bedeutung absatz- oder produktionswirtschaftliche Überlegungen überragen.

6. *Informationsbereich*

Im Sinne der modernen betriebswirtschaftlichen Theorie sind Unternehmen zielgerichtete, informationsgewinnende und -verarbeitende Sozialsysteme. Die Unternehmung und ihr funktional definierter Informationsbereich unterliegen einem ständigen Prozeß der Veränderung, bedingt durch die vielfältigen formalen und informalen Interaktionsmöglichkeiten der in ihr integrierten Organisationsteilnehmer.

---

[38] Vgl. z. B. die allerdings umstrittene Arbeit von *F. Modigliani* und *M. H. Miller*, The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, in: The Management of Corporate Capital, hrsg. v. *E. Solomon*, Glencoe 1959, S. 150 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit zunehmender Betriebsgröße verstärkt sich der Zwang zur Dezentralisation der Entscheidungsbefugnisse und Spezialisierung betriebswirtschaftlicher Aktivitäten. Als Folge dieser organisatorischen Umstrukturierung wächst der quantitative und qualitative Bedarf an Informationen in der Unternehmensorganisation an. Dies führt zu absolut steigenden Kosten des Informationsbereichs. Sie ergeben sich aus einer Multiplikation der Elementaraktivitäten zur Gewinnung, Verarbeitung oder Weiterleitung einer Informationseinheit mit den ihnen zukommenden Kostenwerten[39]. Zahlreiche ungelöste Probleme in diesem jüngeren Forschungsbereich werden noch durch die Tatsache erschwert, daß die Verhaltensweisen der Teilnehmer am Kommunikationssystem durch die Gestaltung der Unternehmensorganisation bestimmt werden. Die Effizienz ihrer informationsbezogenen Tätigkeiten wirkt sich auf die Kosten pro Informationseinheit entsprechend aus. Die Erforschung der Verhaltensweisen von Individuen in der Organisation ist Gegenstand der „behavioral sciences"[40].

Fragen der Ermittlung des Kostenwertes von Informationseinheiten als Elemente der Kommunikationsstruktur einer Organisation sind Gegenstand der Organisationstheorie. Die Bewertung der Informationseinheit orientiert sich am Wertzuwachs, den eine Entscheidung mit verbessertem Informationsstand erzielt. Diesem Bewertungsverfahren stellen sich einige Schwierigkeiten entgegen. Sie resultieren aus dem Problem der Zurechnung von Wertzuwächsen oder Erträgen einer Entscheidung auf die einzelnen Informationseinheiten, die den Informationsstand des Entscheidungssubjekts beeinflussen. Die Frage der Ertragszurechnung kann in allgemeingültiger Form in der Theorie nur formal, nicht jedoch materiell beantwortet werden.

Zum Problem der relativen Zunahme der Kosten des Informationsbereichs in Abhängigkeit von der Betriebsgröße findet sich in der Fachdiskussion keine eindeutige Antwort. Vertreter der klassischen Anschauung sehen in der Konstanz des Faktors „Verwaltung" die Ursache abnehmender Grenzerträge. Nach ihrer Ansicht muß deshalb die langfristige Durchschnittskostenkurve einen wiederansteigenden Verlauf im Informationsbereich bei wachsender Betriebsgröße aufweisen. Hingegen findet in zunehmendem Maße die Antithese Beachtung, nach der

---

[39] Zur Gewinnung eines Wertes pro Informationseinheit vgl. *H. Albach*, Informationswert, in Handwörterbuch der Organisation, hrsg. v. *E. Grochla*, Stuttgart 1969, Sp. 720 ff. und die dort angegebene Literatur.

[40] Vgl. z. B. *R. Handy* und *P. Kurtz*, A Current Appraisal of the Behavioral Sciences, Great Barrington, Mass. 1964; *E. J. Moore*, The Present State of the Behavioral Sciences, in: Readings in Management, hrsg. v. *M. D. Richards* und *W. A. Nielander*, Cincinatti/Ohio (1958) 1963², S. 88 ff.; *R. J. Williams*, What is Behavioral Science, in: Behavioral Science 1957, S. 240 ff.; *J. W. McGuire*, Theories of Business Behavior, Englewood Cliffs/N.J. 1964; *W. G. Bennis*, Changing Organizations, New York u. a. 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erst außergewöhnliche Grenzfälle der Betriebsgrößenerweiterung zu überproportional steigenden Kosten im Informationsbereich führen können.

Die obigen Aussagen sind zu modifizieren, wenn die Ungewißheit und Unsicherheit betrieblicher Entscheidungen mit in die Betrachtung einbezogen werden. Abnehmende Genauigkeit der Informationen über die Konsequenzen alternativer Entscheidungen erfordert zunehmende Intensität der Informationsgewinnung und -verarbeitung. Die ständige Überprüfung erwarteter und eingetretener Ereignisse erhöht das Aktivitätsniveau im Informationsbereich in quantitativer, qualitativer und zeitlicher Hinsicht. *Schwartzman* und *Penrose* stellen hierzu die Hypothese auf, daß die Existenz unvollkommener Informationen zu einem Anstieg der relativen Kosten im Informationsbereich und damit der langfristigen Durchschnittskosten führen müssen[41]. Dieser Folgerung steht die Anschauung entgegen, daß der Großbetrieb durch den Einsatz von Spezialisten und den Ausbau von Koordinations- und Kontrollsystemen den Informationsstand vervollkommnen könne. Ob durch empirische Erhebungen diese unterschiedlichen Auffassungen geklärt werden können, erscheint zweifelhaft. Beim gegenwärtigen Stand lassen die begrenzte Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit bereits vorliegender Untersuchungen keine Rückschlüsse auf die Kostenentwicklung im Informationsbereich zu[42, 43].

IV. Zum Problem aggregierter Gesamtkostenkurven

Die Darlegungen zu den konzentrationsabhängigen Kosten in den betrieblichen Teilbereichen machen deutlich, welche Vielzahl von Entscheidungstatbeständen in den einzelnen Bereichen bei einer Variation der Betriebsgröße berührt wird. Ihre heterogene Zusammensetzung und die Vielschichtigkeit der möglichen Einwirkungen auf die Kostenhöhe treten deutlich hervor. In den einzelnen Bereichen lassen sich sowohl kostensteigernde als auch kostenneutrale und kostensenkende Momente feststellen. Ihr Einfluß auf die Kostenhöhe kann kumulativer oder kompensatorischer Natur sein, je nach Konstellation des tatsächlichen Entscheidungsfeldes. Es erweist sich als problematisch, in den Unternehmensbereichen Tendenzen der Kostenveränderungen in Abhängigkeit von Konzentrationsentscheidungen aufzuzeigen. Theoretisch-deduktive

[41] Vgl. *D. Schwartzman*, Uncertainty and the Size of the Firm, Economica (N. S.), Vol. 30 (1963), S. 288; *E. T. Penrose*, a. a. O., S. 63 f.

[42] Vgl. dazu die Auswertung empirischer Erhebungen bei *W. Busse v. Colbe*, Verwaltungs- und Vertriebskosten wachsender Unternehmen, a. a. O., S. 315.

[43] Eine vollständige Behandlung der Auswirkungen der Konzentration auf die Kosten kann an den damit verbundenen Problemen öffentlicher Abgaben i. S. von Steuern nicht vorbeigehen. Zu den hiermit angeschnittenen Fragen vgl. die Beiträge von *D. Pohmer* und *Kl. Fischer* sowie von *J. van Hoorn* in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aussagen über eine aggregierte Kostenfunktion für das gesamte Unternehmen scheitern an den genannten noch offenen Fragen.

Die Bedeutung der oben erarbeiteten Feststellungen ist somit darin zu sehen, daß unter der Einschränkung isolierender Abstraktion der Betrachtung die wesentlichen Kosteneinflußgrößen bei Konzentrationsvorgängen systematisiert und ihre Wirksamkeit beschrieben werden. Im Sinne der Aufgabenstellung der Betriebswirtschaftslehre als praktisch-normativer Wissenschaft lassen sich aus diesen theoretischen Überlegungen die Konsequenzen von bestimmten, als Einzelfall herausgegriffenen Konzentrationsentscheidungen in modellhafter Form prognostizieren. Damit ist der Entscheidungsträger oder das Entscheidungskollektiv in der Lage, Entscheidungen für eine bestimmte Konzentrationsform und Betriebsgröße in der Such- und Auswahlstufe des Entscheidungsprozesses kostentheoretisch zu fundieren. Allgemeingültige Aussagen über die Beeinflussung der Kostenwirtschaftlichkeit durch Konzentrationsentscheidungen lassen sich jedoch nicht machen.

V. Konzentrationsentscheidungen und Verwirklichung unternehmerischer Zielvorstellungen

Die bisher rein auf Kostengesichtspunkte ausgerichtete Analyse soll nunmehr i. S. einer realitätsnahen Problembetrachtung durch Einbeziehung verschiedener betriebswirtschaftlicher Ziele erweitert werden. Die Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Zielforschung unterstreichen, daß betriebswirtschaftliches Handeln von einer Vielzahl von Zielen bestimmt wird. Zwischen den Zielen können komplementäre, konkurrierende oder indifferente Beziehungen bestehen, die sich aus einer Zweck-Mittel-Betrachtung ableiten lassen. Die betriebswirtschaftlichen Oberziele (wie z. B. Gewinn- und Sicherheitsziele oder Machtstreben) werden durch die am Zielbildungsprozeß beteiligten Organisationsteilnehmer in ihren Dimensionen und ihrer Gewichtung ausgehandelt. In sie fließen die individuellen Zielvorstellungen der partizipierenden Gruppen mit ein[44].

Diese kurze Darstellung zeigt, daß die Kostenwirtschaftlichkeit nur eine unter vielen Bestimmungsgrößen für Konzentrationsentscheidungen sein kann. Stellvertretend für ein System möglicher Ziele sollen im folgenden lediglich die isolierten Auswirkungen von Konzentrationsentscheidungen auf die Erreichung einzelner, beispielhaft herausgegrif-

---

[44] Zu Dimensionen der Ziele, Zielbeziehungen und Zielgewichtung vgl. *E. Heinen,* Das Zielsystem der Unternehmung . . ., a. a. O., S. 59 ff., 89 ff., 133 ff.; Zum Zielbildungsprozeß in Organisationen vgl. z. B. *ebenda,* S. 187 ff.; *W. Kirsch,* Die Unternehmungsziele in organisationstheoretischer Sicht, Z. f. betr. F. (1969), S. 665 ff.; *R. E. Walton* und *R. B. McKersie,* A Behavioral Theory of Labor Negotations, New York 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fener Ziele angedeutet werden. Dabei müssen die zwischen den Zielen bestehenden Wechselwirkungen weitgehend unberücksichtigt bleiben.

Der Einfluß von Konzentrationsentscheidungen auf das Umsatzziel ist unterschiedlicher Natur, je nachdem ob es sich um einen horizontalen oder vertikalen Konzentrationsvorgang handelt. Horizontale Konzentrationsvorgänge können dem Betrieb die Stellung eines Angebotsoligopolisten oder -monopolisten erringen lassen, was seine Marktstellung und damit die Steigerung seines Umsatzes begünstigt. Konzentrationsentscheidungen, die zu gleichzeitiger Erweiterung des Produktionsprogramms durch Angliederung von Betrieben derselben Produktionsstufe führen, beeinflussen das Wachstum des Umsatzes gleichermaßen positiv. So ist es dem Betrieb nach vollzogener Integration z. B. möglich, einen Gewinnausgleich (kalkulatorischer Ausgleich) im Rahmen seines differenzierten Produktionsprogramms marktlich zu realisieren. Das Unternehmen ist damit in der Lage, seine Umsatzausweitung durch Forcierung eines Produkts über eine Kombination der absatzpolitischen Mittel der Preissenkung und z. B. der Intensivierung der Werbung zu steuern, ohne in die Verlustzone zu geraten[45].

Die Grundlage für eine Umsatzsteigerung bei vertikaler Konzentration ist dann als gegeben zu betrachten, wenn der Zusammenschluß von Betrieben verschiedener Produktionsstufen die Unvollkommenheit der Wettbewerbsbedingungen verstärkt und die Funktionsfähigkeit des Handels mindert. Verringerter Wettbewerbsdruck und zunehmende Schwierigkeiten für den Markteintritt von Konkurrenzunternehmen schaffen günstige Voraussetzungen für das Wachstum des Absatzvolumens. Auf diesen Zusammenhang wurde schon weiter oben hingewiesen[46].

Unterschiedliche Auswirkungen von Konzentrationsentscheidungen auf die Imperative „Kostenwirtschaftlichkeit" und „Umsatzwachstum" beeinflussen in ihrem Zusammenspiel den Zielerreichungsgrad des Gewinnziels oder der Eigenkapitalrentabilität. Die Art der Beziehungen beider Unterziele des Gewinnstrebens — ihre möglichen Indifferenz-, Konkurrenz- oder Komplementaritätsrelationen — ist in diesem Zusammenhang entscheidend.

Da Konzentrationsentscheidungen in der Regel zu Betriebsgrößenerweiterungen führen, tragen sie auch zur Erfüllung der Ziele „Unternehmenswachstum" und „Kapitalerhaltung" bei. Bedeutsame Wachstumsvorteile ergeben sich für Großunternehmen im finanziellen Bereich. Beispiele solcher Möglichkeiten sind: Höhere Selbstfinanzierungsquote durch relativ geringere Gewinnausschüttung, stärkere Ausnützung des

---

[45] *H. O. Lenel,* Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen (1962) 1968², S. 195 ff., 205 ff.

[46] Vgl. S. 398 ff. dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapazitätserweiterungseffektes durch erhöhte Abschreibungsmöglichkeiten, die Bildung hoher Pensionsrückstellungen und der erleichterte Zugang zum organisierten Kapitalmarkt.

In bezug auf das Ziel „Liquiditätssicherung" lassen sich ebenfalls Vorteile für Großunternehmen erkennen. Neben der verbesserten Möglichkeit der innerbetrieblichen Abstimmung von Ausgaben und Einnahmen ist vor allem die erleichterte Beschaffung von kurz- und mittelfristigen Krediten zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit zu nennen. Beide Aktionsparameter bestimmen die dispositive Liquidität der Unternehmung maßgeblich.

Konzentrationsentscheidungen beeinflussen auch die Zielerreichungsgrade nicht-monetärer Ziele. Beispiele für diese Gruppe sind das Streben nach Unabhängigkeit, Prestige, Machtsteigerung sowie die Erfüllung von ethischen und sozialen Grundsätzen. Die Frage, wie die Verwirklichung nicht-monetärer Ziele gemessen werden soll, ist noch nicht befriedigend gelöst. Dennoch kann man verallgemeinernd sagen, daß die Motive von Konzentrationsentscheidungen vielfach in Macht- und Prestigeüberlegungen liegen dürften. Die Verwirklichung ethischer und sozialer Prinzipien sowie das Streben der Organisationsmitglieder nach Selbstverwirklichung können ergänzend angeführt werden.

Diese notwendigerweise kurzgefaßte Analyse der Verwirklichung unternehmerischer Zielvorstellungen durch Konzentrationsentscheidungen verdeutlicht die Bedeutung der Unternehmenskonzentration. Konzentrationsentscheidungen als unternehmerische Mittelentscheidungen können zur Erreichung aller genannten Teilziele beitragen. Das Streben nach Kostenwirtschaftlichkeit ist als ein untergeordnetes Teilziel zu betrachten, das zur Erreichung der betriebswirtschaftlichen Oberziele beitragen soll. Seine Einordnung in das Zielsystem ist abhängig von den Präferenzen der zielsetzenden Organisationsteilnehmer.

Summary

Concentration and Costs

The author tries to find an answer to the following three problems:

1. How do concentration movements influence the costs of an enterprise?
2. Can the cost structure itself cause integration movements?
3. How do concentration movements contribute to the realization of entrepreneurial goals?

The issues of the essay are based on deductive considerations in connection with some theories dealing with costs. There are no general empirical research issues except some statistical investigations referring to special problems of concentration movements. Due to the complex structure of a firm and its influence on the costs it is impossible to state general results. Only tendencies can be perceived concerning alternations of the costs within different functions of the firm. Yet their strength and their direction are different.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Werbung als Faktor der Konzentration

Von *Edmund Sundhoff*, Köln*

I. Begriffe und Abgrenzung
II. Werbung als Mittel zur Betriebserweiterung
III. Abhängigkeit der Kosten einzelner Werbemittel vom Werbeumfang und von der Betriebsgröße
IV. Zusammenhänge zwischen Werbeetat, Werbeumfang und Betriebsgröße
V. Einflüsse von Werbeumfang und Betriebsgröße auf die Werbewirkung
VI. Bedeutung der Werbung als Faktor der Betriebskonzentration
VII. Beurteilung der Werbung als Faktor der Betriebskonzentration

I. Begriffe und Abgrenzung[1]

Um die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Wirtschaftswerbung und Wirtschaftskonzentration zu beantworten, wäre es angebracht, sich mit allen Anwendungsgebieten der betrieblichen Werbung zu befassen. Abgesehen davon, daß dazu der verfügbare Raum nicht ausreicht, ständen jedoch einer so weitgehenden Untersuchung erhebliche Schwierigkeiten entgegen. Die werblichen Maßnahmen, durch die angestrebt wird, die Lieferanten günstiger zu stimmen oder die Leistungswilligkeit der Mitarbeiter zu heben, und sogar diejenigen, welche ein größeres Wohlwollen der Behörden und der breiten Öffentlichkeit dem Betrieb gegenüber bewirken sollen, lassen sich bisher weder an Umfang noch an Bedeutung mit den Werbeaktionen vergleichen, die sich an Abnehmer und Verwender richten. Daher würde es sehr schwerfallen, zu mehr als allgemein gehaltenen Aussagen über die zwischen jenen Zweigen der

---

* Bei der Überarbeitung der ersten Auflage dieses Aufsatzes, die zu der hier wiedergegebenen Fassung führte, hat der Assistent am Kölner Werbewissenschaftlichen Institut, *Lutz W. Wagner*, mitgewirkt.

[1] Siehe hierzu besonders *R. Seyffert*, Allgemeine Werbelehre, Stuttgart 1929; *E. Schäfer*, Grundfragen einer Wirtschaftslehre der Reklame, in: Festschrift für Eugen Schmalenbach, Leipzig 1933; *R. Seyffert*, Wirtschaftliche Werbelehre, Wiesbaden 1952[4]; *G. Friedrichs*, Verkaufswerbung, ihre Technik, Psychologie und Ökonomie, Berlin 1958; Übermäßige Konzentration, ihre Gefahren und Möglichkeiten der Eindämmung, hrsg. von der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V., Bonn 1959; *K. Chr. Behrens*, Absatzwerbung, Wiesbaden 1963; *R. Seyffert*, Werbelehre, Stuttgart 1966; *H. Arndt* u. *G. Ollenburg*, Begriff und Arten der Konzentration, in diesem Werk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Werbung und der Wirtschaftskonzentration bestehenden Beziehungen zu gelangen.

Aber auch die Absatzwerbung, auf welche sich die folgenden Ausführungen beschränken sollen, braucht hier nur insoweit betrachtet werden, als sie nicht Einzelumwerbung ist. Daß diese für die hier zu untersuchenden Zusammenhänge relativ bedeutungslos ist, läßt sich vermuten. Zum einen ist ihr Umfang im Vergleich zu dem der Mengenumwerbung gering, mindestens was die in Massenproduktion hergestellten Konsumgüter (und darunter besonders die werbeintensiven Markenartikel) anbelangt. Zum anderen sind, auch wenn der Tendenz nach die Beziehungen zum Konzentrationsprozeß bei beiden Werbearten übereinstimmen, die Zusammenhänge doch nicht von gleicher Strenge, wie ein Rückblick erkennen läßt. Da die Einzelumwerbung ebenso alt ist wie der Güteraustausch zwischen Wirtschaften, war sie längst vorhanden, bevor erste Ansätze einer Wirtschaftsballung erkennbar wurden. Hingegen ist die Expansion der Mengenumwerbung ebenso wie der Konzentrationsvorgang ein Kennzeichen der ökonomischen Entwicklung der letzten hundert Jahre. Die in ihren Anfängen überwiegend und teils auch heute noch als Reklame bezeichnete Mengenumwerbung bedarf mithin einer sorgfältigeren Beachtung. Wo im folgenden von Werbung gesprochen wird, ist damit regelmäßig die Mengenumwerbung gemeint, deren Wesen sich dadurch bestimmt, daß zur absatzhebenden Beeinflussung einer großen Zahl von Umworbenen rationale Verkaufsargumente und mehr noch emotionale Appelle des Betriebes mittels besonderer und weitstreuender Werbemittel verbreitet werden.

Zwischen der Werbung und den einzelnen Formen, in denen die Wirtschaftsballung in Erscheinung tritt, bestehen sehr unterschiedliche Beziehungen. Da die Werbung ein Instrument der Betriebswirtschaftspolitik ist, muß ihr Zusammenhang mit der Betriebskonzentration enger sein als der mit anderen Ballungsarten. Insofern, als von der Betriebskonzentration Einwirkungen auf die Eigentums- und Besitzkonzentration sowie auf die Einkommens- und Verfügungsmachtkonzentration ausgehen können und umgekehrt, sind auch Verbindungen zwischen diesen Ballungskategorien und der Werbung möglich. Aber es müssen keine Einwirkungen gegeben sein, und wo sie auftreten, führen sie nur zu mittelbaren Beziehungen. Deshalb sollen hier nur die relativ engen Zusammenhänge zwischen Werbung und Betriebskonzentration ins Auge gefaßt werden.

Bei ihrer Betrachtung können sich zwar die Produktionsverhältnisse als bedeutsam erweisen, so daß sie nicht außer acht gelassen werden dürfen; jedoch ergibt sich aus dem Wesen der Werbung, daß in erster

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Linie von der Absatzsituation auszugehen ist. Unter Betrieben werden daher hier solche Organisationseinheiten der Wirtschaft verstanden, die im Rahmen des geltenden Wirtschaftsrechts und der sonstigen Gegebenheiten über ihre Absatzpolitik frei entscheiden können, also entweder keine übergeordneten Stellen haben oder von diesen nicht zur Befolgung spezieller Richtlinien verpflichtet werden. Betriebe in diesem Sinn können sowohl selbständige Unternehmungen als auch Gliedbetriebe (z. B. Filialen) wie auch Verbundbetriebe (z. B. Syndikate) sein.

Da es sich bei der Werbung um einen derjenigen Vorgänge handelt, in denen die für das betriebliche Wirtschaften charakteristische Dynamik ihren Ausdruck findet, so hat für die hier zu untersuchenden Zusammenhänge der Konzentrationsprozeß eine größere Bedeutung als der Konzentrationsstand. Jedoch ist es erforderlich, von dem Konzentrationsstand zu Beginn und zu Ende einer Periode auszugehen, um beurteilen zu können, in welchem Ausmaß sich innerhalb des Zeitraums ein Konzentrationsprozeß vollzieht.

Der Prozeß der Betriebskonzentration kann auf zweifache Weise vor sich gehen. Erstens kann sich die Zahl der Betriebe durch Zusammenschlüsse verringern; zweitens können, ohne daß sich ihre Gesamtzahl zunächst verändert, einzelne Betriebe eine günstigere, andere eine weniger befriedigende Entwicklung nehmen. In bezug auf die Werbung ist der erste Fall einer sprunghaften Größenänderung einiger Betriebe nicht von besonderem Interesse, wohl hingegen der zweite, in dem der Geschäftsumfang nahezu stetig zu- oder abnimmt. Auch die Werbung ist ja ein sich im Zeitraum vollziehender Prozeß, dessen Wirkungen selbst dann nicht diskontinuierlich zu sein pflegen, wenn die Werbemittel stoßweise ausgestreut werden.

Von der Werbung geht ein konzentrationsfördernder Einfluß aus, wenn durch sie ein Betrieb relativ zu seiner (horizontal gesehenen) Branche oder seinem (vertikal und horizontal gesehenen) Wirtschaftssektor an Umfang gewinnt. Weil eine relative Zunahme nicht nur mit einem absoluten Wachstum, sondern auch mit einem Gleichbleiben und sogar mit einem absoluten Rückwärtsschreiten verknüpft sein kann, müßten alle diese Möglichkeiten behandelt werden. Da aber sowohl die Zahl als auch die Bedeutung der sich ausdehnenden Wirtschaftszweige ungleich höher ist als die der schrumpfenden, und da bei Branchenwachstum ein Betrieb sich nur dann aktiv konzentrationsfördernd verhält, wenn er seinen Umfang überproportional zu dem des Wirtschaftszweiges vergrößert, so hat das Interesse doch vor allem dem Fall der Koppelung von relativem und absolutem Betriebswachstum zu gelten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Werbung als Mittel zur Betriebserweiterung[2]

Für jeden Betrieb, der über eine gegebene personelle Besetzung, technische Ausrüstung, Organisation und Finanzkraft verfügt und der sich einer bestimmten Situation auf den Beschaffungsmärkten seiner Kostengüter und den Absatzmärkten für seine Leistungen gegenübersieht, gibt es ein Produktionsprogramm, dessen Zusammensetzung in artmäßiger, qualitativer und quantitativer Hinsicht einen Betriebsgewinn ermöglicht, wie ihn höher kein anderes Programm gestattet. Für den theoretischen Grenzfall der Einproduktunternehmung, bei der lediglich die quantitative Komponente von Bedeutung ist, wird bekanntlich das Optimalprogramm durch den Mengenausstoß determiniert, bei dem Grenzkosten und -erlöse gleich sind.

Ein Unternehmer, der sich so verhält, wie es die marktwirtschaftliche Konzeption von der Steuerungsfunktion des Erwerbsstrebens unterstellt, wird aber nicht nur versuchen, den unter den gegenwärtigen Bedingungen höchstmöglichen Gewinn zu erzielen, sondern er wird sich bemühen, eben diese Bedingungen so umzugestalten, daß seine Lage künftig noch vorteilhafter wird.

Er kann versuchen, bei unveränderter Marktlage die Produktionsverhältnisse durch die Einführung anderer Verfahren oder durch sonstige Rationalisierungsmaßnahmen zu verbessern.

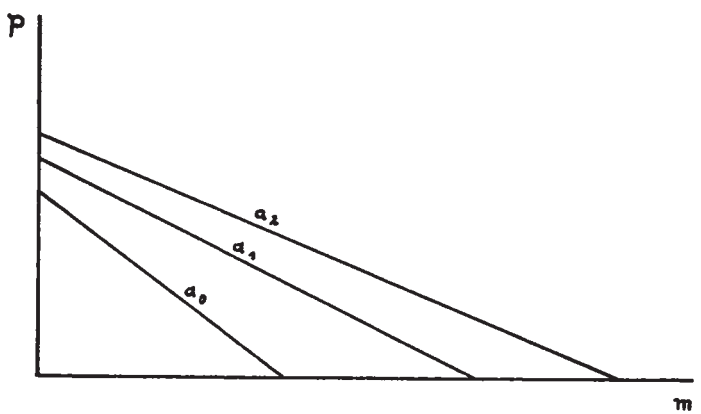


Abbildung 1

[2] Hierzu siehe besonders *F. Zeuthen*, Kosten u. Wirkungen der Reklame in theoretischer Beleuchtung, Arch. f. math. Wirtsch. u. Soz. Forsch., Jg. 1 (1935); *H. Grube*, Werbung u. Umsatzentwicklung bei Markenartikelunternehmungen, Leipzig 1941; *N. Borden*, The Economic Effect of Advertising, (1942) 1944²; *F. Zeuthen*, Economic Theory and Method, London, New York, Toronto 1955;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In vielen Fällen steht ein weiterer Weg offen. Besonders Betriebe, die Konsumgüter herstellen und sich auf einem unvollkommenen Markt befinden, haben oft die Möglichkeit, die Marktlage zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Gelingt es ihnen, trotz unveränderter Produktionsverhältnisse durch zusätzliche Werbemaßnahmen die Erzeugnisse begehrenswerter erscheinen zu lassen, so ändern sich damit die Präferenzen und infolgedessen die Bedürfnisstrukturen der Verbraucher. Diese sind dann bereit, zu den einzelnen denkbaren Preisen (p) größere Mengen (m) abzunehmen als vorher bzw. bei jeder einzelnen denkbaren Absatzmenge einen höheren Preis anzulegen. Mit anderen Worten: die Absatzkurve, welche in einem Koordinatensystem die für den Betrieb geltende Preis-Mengen-Relation ausdrückt, entfernt sich weiter vom Ursprung, z. B. etwa gemäß der Abb. 1 von (a_0) nach (a_1) und, bei noch stärkerer Beeinflussung, nach (a_2). Voraussetzung dafür ist allerdings, daß von den Werbemaßnahmen anderer Betriebe keine völlig neutralisierende Wirkung ausgeht.

Da die Erlöse gleich dem Produkt aus Preis und Menge sind, bewirkt eine solche Verschiebung, wie die Abb. 2 erkennen läßt, daß sich auch die Erlöskurve (E), welche die Abhängigkeit der Erlöse von der Ausbrin-

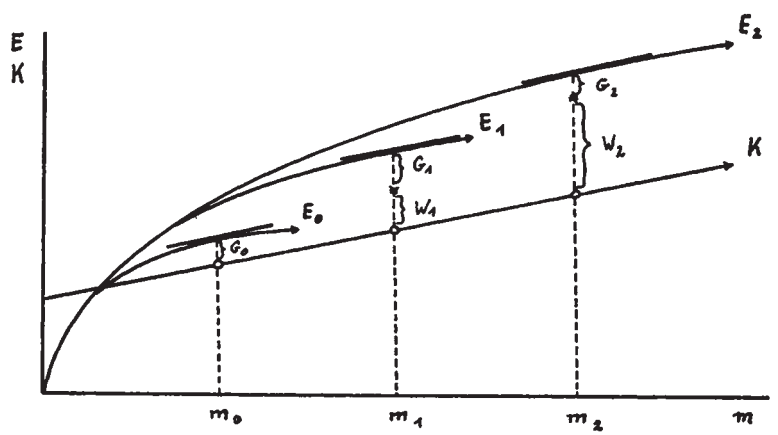


Abbildung 2

(Anstelle von Ew_i, Gw_i, mw_i $[i = 0, 1, 2]$ wurden die Symbole E_i, G_i, m_i verwendet.)

E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, Berlin 1970[12]; *E. Schneider*, Einführung in die Wirtschaftstheorie, 2. Teil, Tübingen 1969[12].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gungsmenge darstellt, nach oben verlagert. Außerdem steigt diese Kurve, weil sie nach wie vor vom Koordinatenursprung ausgehen muß, jetzt steiler an. Sieht man zunächst noch von den durch die Werbung entstehenden Kosten ab, so ändert sich der Verlauf der zugehörigen Kostenkurve (K) nicht. Infolgedessen muß die Menge, bei welcher der Anstieg der Kosten- und der Erlöskurve gleich steil ist, bei der sich mithin Grenzkosten und Grenzerlös entsprechen, nun größer sein. Setzt man ein konstantes Niveau der Werbetechnik voraus, so muß jede weitere Erhöhung der Werbekosten wieder zu Verschiebungen der Absatz- und der Erlöskurve und damit zu einer Vergrößerung derjenigen Menge führen, bei der die Differenz zwischen den Erlösen und den übrigen Kosten ihren Maximalwert hat. Unter der Voraussetzung unveränderter Produktionsmöglichkeiten ist der Mengenvergrößerung selbstverständlich schon durch die Herstellungskapazität eine Grenze gezogen. Die immer weitere Vermehrung der Ausbringung ist aber auch deshalb nicht denkbar, weil es eine Menge geben muß, über die mit noch so großer Werbeanstrengung nicht hinauszukommen ist. Die Erhöhung der Werbekosten (W) ist aber privatwirtschaftlich nur sinnvoll bis zu dem Betrag, bei dem der höchstmögliche Gewinn erzielt werden kann. Bezeichnet man mit (S_w) das bei gegebenen Werbekosten (W) erreichbare Maximum des Überschusses der Erlöse über die nicht durch die Werbung bedingten Kosten, also

$$S_w = E_w(m_W) - K(m_W) = \max_m \; [E_W(m) - K(m)]$$

so ist das optimale Werbebudget dadurch charakterisiert, daß jede infinitesimal kleine Änderung der Werbekosten (W) eine gleich große Änderung der Spanne (S_w) bewirkt:

$$\frac{\partial S_W}{\partial W} \cdot dW = dW.$$

Oder anders ausgedrückt: das Optimum ist dann erreicht, wenn die Bedingung „Grenzspanne = 1" erfüllt ist. In der Abb. 2 werden zur Veranschaulichung drei unterschiedliche Situationen angenommen. In der ersten wird ohne Werbung der Gewinn (G_0) erzielt, in der zweiten bei den Werbekosten (W_1) der Maximalgewinn (G_1) erreicht, und in der dritten kommt es trotz der wesentlich höheren Werbekosten (W_2) nur noch zu dem stark verringerten Gewinn (G_2).

Immerhin wird aber in der Regel unter dem Einfluß der Werbung, falls sie überhaupt einen Vorteil herbeizuführen in der Lage ist, die gewinnmaximale Menge vergrößert. Die bei zahlreichen Kostenverläufen bereits vor der Kapazitätsgrenze liegende stückkostenminimale Menge bleibt hingegen unverändert, sofern man nur die Produktions-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kosten berücksichtigt. Es besteht daher die Tendenz, daß durch erfolgreiche Werbung der Unterschied zwischen der produktionskostenminimalen und der gewinnmaximalen Menge zunimmt. Erweist sich der Abstand beider als erheblich und beständig, so wird der Betrieb auf lange Sicht danach streben, die vergrößerte gewinnmaximale Menge zu niedrigeren Produktionskosten zu erzeugen, was manchmal ohne jede Verfahrensänderung bloß durch eine entsprechende Vermehrung der Produktionsaggregate erreicht werden kann[3]. Die Werbung gibt so auf dem Umweg über die Beschäftigungsausweitung oft den Anstoß zu einer Kapazitätsvergrößerung.

Auf die dritte Möglichkeit eines evolutorischen Betriebsverhaltens, bei der unabhängig voneinander sowohl die Produktionsverhältnisse als auch die Marktlage verbessert werden, braucht nicht weiter eingegangen werden. Hingegen ist noch der vierte Fall zu behandeln, bei dem Marktbeeinflussung und Betriebsrationalisierung nur dann durchführbar sind, wenn beide miteinander gekoppelt vorgenommen werden. Es handele sich um einen Betrieb, der bei gegebenem Produktionsverfahren mit einem Werbeetat arbeitet, der so bemessen ist, daß der höchstmögliche Gewinn erzielt wird. Durch Werbung allein ist also eine Verbesserung der Situation nicht zu erreichen. Es sei weiter angenommen, daß eine Kostensenkung nur durch die Umstellung auf ein völlig andersartiges Verfahren möglich sei, daß aber die kritische Menge, von der ab die Stückkosten niedriger sind als bei dem alten Verfahren, außerordentlich hoch liege, so daß das neue Verfahren nicht angewendet werden kann, solange die bisherige Erlöskurve gilt. Durch eine bloße Vergrößerung der Produktionskapazität und die damit einhergehende Änderung der Fertigungstechnik ist dann ebenfalls keine Verbesserung möglich.

In einer solchen Situation kann jedoch die Erlöskurve meist noch durch eine Vergrößerung des Werbeetats nach oben gerückt werden. Zwar lassen die vermehrten Werbekosten keine Gewinnerhöhung zu, solange die alte, steil verlaufende Kostenkurve gilt. Legt man jedoch die neue, flacher ansteigende zugrunde, so kann sich ergeben, daß bei einer bestimmten, relativ großen Ausbringung eine Zone beginnt, in der höhere Gewinne möglich sind, als sie bei der bisherigen Lage in Betracht kamen. Für den Grenzfall der Einproduktunternehmung wird ein derartiger Sachverhalt durch die Abb. 3 wiedergegeben. Wie das Beispiel zeigt, gibt es also Fälle, in denen die Einführung eines mit niedrigeren Stückkosten arbeitenden, aber betriebsvergrößernden Verfahrens nicht ohne geeignete absatzpolitische Maßnahmen möglich ist.

---

[3] Verläuft zum Beispiel die Kostenkurve eines Aggregates so, daß sich bei der Menge m das Stückkostenminimum ergibt, so führt seine Verdoppelung zu der kostenoptimalen Menge $2\ m$, während die Mindeststückkosten gleich bleiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

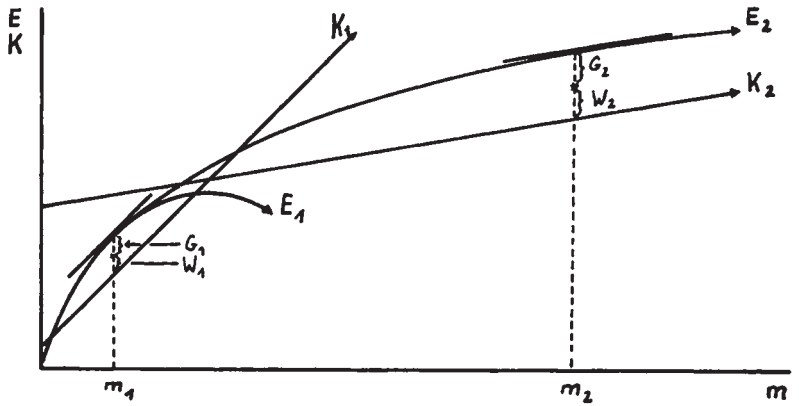


Abbildung 3

Aus der Behandlung der Grundarten evolutorischen Verhaltens der Betriebe geht deutlich hervor, welche große Bedeutung die Werbung für das Wachstum der Betriebe besitzt und in welchem Ausmaß sie daher auch die Betriebskonzentration zu fördern vermag. Allerdings gilt das nur dann, wenn die Werbemaßnahmen des Betriebes bei seinen Wettbewerbern keine entsprechenden Reaktionen oder doch nur solche auslösen, die keine völlig neutralisierende Wirkung haben.

III. Abhängigkeit der Kosten einzelner Werbemittel vom Werbeumfang und von der Betriebsgröße[4]

Welche Bedeutung den Gegenmaßnahmen zukommt, hängt nicht zuletzt von der Marktform ab. Monopolbetriebe brauchen selbstverständlich mit Reaktionen auf ihre Werbung nur im Rahmen der Substitutionskonkurrenz zu rechnen. Auch dort, wo sehr viele Polypolisten sich in den Markt[5] teilen, können speziell gegen den einzelnen werbenden Betrieb gerichtete Maßnahmen der Wettbewerber ausbleiben, weil das

[4] Siehe hierzu besonders *R. Seyffert,* Allgemeine ..., a. a. O.; *W. Koch,* Grundlagen und Technik des Vertriebes, 2 Bde, Berlin 1950; *R. Seyffert,* Wirtschaftliche ..., a. a. O.; *R. Henzler,* Werbekosten — Werbemittel — Umsatz, ZfB, Jg. 23 (1953); *E. Sundhoff,* Die Ermittlung und Beurteilung des Werbeerfolges, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 6 (1954); *E. Gutenberg,* a. a. O.; *E. Sundhoff,* Über die Beziehungen zwischen Marktform und Werbung, in: *E. Kosiol* u. *F. Schlieper* (Hrsg.), Betriebsökonomisierung durch Kostenanalyse, Absatzrationalisierung und Nachwuchserziehung, Festschrift für Rudolf Seyffert, Köln, Opladen 1958.

[5] Hier kommen nur unvollkommene Märkte in Betracht, da auf vollkommenen Werbung sinnlos ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorgehen eines relativ kleinen Anbieters nicht zu einer spürbaren Beeinträchtigung der anderen zu führen braucht. Wohl wird auch im Fall des Polypols, wenn die Zahl der intensiv Werbenden wächst, die Neigung der anderen zunehmen, durch eine sich dann aber generell gegen alle Marktbeeinflusser wendende Defensivwerbung die eigene Stellung zu behaupten, wodurch sich eine Art von Gleichgewicht herauszubilden vermag, dessen Vorhersehbarkeit wiederum schon frühzeitig eine dämpfende Wirkung auf die werbefreudigeren Betriebe ausüben kann.

Hingegen sind heftige Reaktionen erfahrungsgemäß dann zu erwarten, wenn der werbende Betrieb infolge seiner Größe und Stellung im Markt die Situation seiner Konkurrenten erheblich zu beeinträchtigen in der Lage ist. Wie erfolgreich die Gegenmaßnahmen der in die Verteidigung gedrängten Betriebe sind, hängt dann von mehreren Umständen ab. Im Falle eines Oligopols annähernd gleich bedeutender Betriebe mit nicht sehr unterschiedlichen Werbeetats wird in der Regel, sofern andere Wettbewerbskategorien nicht in Betracht kommen, die Qualität der Werbung ausschlaggebend sein. Grundsätzlich bestehen daher in einer solchen Lage für jeden die gleichen Chancen. Weichen aber die Betriebsgrößen erheblich voneinander ab, so treten weitere Einflußfaktoren hinzu. Sie sind dann besonders wichtig, wenn in einem Wirtschaftszweig neben einigen sehr marktstarken Betrieben auch mittlere und vor allem zahlreiche kleinere vorhanden sind. Diese Einflußfaktoren sind nunmehr zu behandeln, wobei von Qualitätsunterschieden der Werbung insoweit abstrahiert werden soll, als vorausgesetzt wird, daß jeder Betrieb mit den von ihm zu tragenden Werbekosten die jeweils bestmögliche Art von Werbung betreibt.

Zunächst ist auf den Einfluß der Werbekosten einzugehen. Sie ergeben sich im einzelnen durch Planung, Entwurf, Herstellung, Verwaltung, Ausstreuung und Kontrolle der erforderlichen Werbemittel. Als Bezugsgröße für die Werbekosten sei der Werbeimpuls verwendet. Er ist als ein vom Werber herbeigeführter Kontakt zu verstehen, der sich ergibt, wenn ein potentieller Käufer von einem Werbemittel tangiert wird. Dabei wird von der vereinfachenden, weil für diesen Zusammenhang kaum störenden Annahme ausgegangen, daß die sich bei unterschiedlichen Werbemittelarten ergebenden einzelnen Werbeimpulse in bezug auf die Werbewirkung gleichwertig sind. Welche Zusammenhänge zwischen Werbeimpulszahl und Werbewirkung bestehen, wird vorerst offengelassen.

Wenn von der Kostenseite der Werbung kein konzentrationsfördernder Einfluß ausgehen soll, so müßten bei Betrieben verschiedener Größe die Werbekosten je Werbeimpuls gleich hoch sein. Das ist zwar ohne weiteres für den außergewöhnlichen Fall anzunehmen, in dem der ab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solute Umfang der Werbung sowie der Anteil der verschiedenen Werbemittelarten bei großen und kleinen Betrieben nicht voneinander abweichen und außerdem die auf gleichartige Werbemittel entfallenden betriebsrelevanten Impulszahlen sich nicht unterscheiden. Wenn aber der Kampf um den Markt hauptsächlich oder allein mittels der Werbekonkurrenz entschieden wird, so ist davon auszugehen, daß größere Betriebe nicht nur stärker werben, sondern auch die Werbemittelarten anders kombinieren.

Zunächst gelte die Voraussetzung, daß die Werbung der größenverschiedenen Betriebe sich nur durch die Zahl, nicht aber durch die Art der Werbemittel unterscheidet. Prüft man die verschiedenen Werbemittel daraufhin, bei welchen von ihnen die Kosten je Werbeimpuls für alle Betriebsgrößen konstant sind, so zeigt es sich, daß kaum Beispiele vorhanden sind, die dieser Bedingung genügen. Für den Bereich der „Wortreklame" hätte man früher die Herstellung und Ausstreuung von Schemawerbebriefen anführen können, soweit sie einzeln zu schreiben waren, um beim Empfänger den Eindruck eines Originalbriefes zu erwecken. Während hierzu in den Kleinbetrieben die Stenotypistin auch heute noch an der Maschine sitzen muß, wird aber in den Großunternehmungen eine derartige Aufgabe durch kostengünstiger arbeitende Automaten erledigt. Eher wären noch Beispiele aus dem Gebiet der „Wertreklame" zu finden. Bei manchen Arten von Zugaben sind die vorgenannten Voraussetzungen in etwa erfüllt, wenn bei ihrer Beschaffung den werbenden Betrieben keine ins Gewicht fallenden Mengenrabatte gewährt werden. Seit einigen Jahrzenten bestehen jedoch so einengende gesetzliche Beschränkungen des Zugabewesens, daß es keine nennenswerte Bedeutung mehr besitzt. Die verfügbaren Beispiele lassen erkennen, daß die Fälle, in denen bei unterschiedlichem Werbevolumen der Betriebe eine Konstanz der Kosten je Werbeimpuls zu beobachten ist, bereits auf der Grenze zwischen der Werbung und anderen Gebieten der Absatzpolitik liegen.

Bei den weitaus meisten und vor allem bei den praktisch bedeutsamen Werbemitteln ist mit zunehmender Betriebsgröße und Werbetätigkeit eine Degression der Kosten je Werbeimpuls festzustellen. Dabei können zwei Gruppen unterschieden werden.

Für die Werbemittel der ersten gilt, daß ihre Gesamtkosten für den Betrieb nur unterproportional ansteigen, wenn sich die Zahl der durch sie vermittelten Werbeimpulse vergrößert. Als typische Beispiele können die Werbedrucksachen genannt werden, soweit sie, wie Prospekte und Kataloge, einzelnen Empfängern zugeleitet werden. Bei ihnen tritt eine bestimmte Losgrößendegression innerhalb des Betriebes dadurch ein, daß zwar die Kosten des Druckes und der Versendung entsprechend

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Zahl der ausgestreuten Exemplare zunehmen, die Satzkosten aber von der Auflagenhöhe unabhängig sind. Werden gegebene, aber mit der Betriebsgröße zunehmende Auflagen angenommen, so folgt daraus zwischenbetrieblich eine ähnliche Kostensituation. Bei vergleichbarer Ausstattung der Werbemittel sind dann die Druckkosten je Werbemittel konstant. Die Satzkosten hingegen verteilen sich bei den größeren Betrieben auf viele, bei den kleineren nur auf wenige Exemplare. Insgesamt kommt so eine Betriebsgrößendegression der Kosten je Werbeimpuls zustande, die in ihrem Ausmaß aber der Losgrößendegression nur dann entspricht, wenn die Auflagen proportional zur Betriebsgröße zunehmen.

Noch eindeutiger ist die Überlegenheit des Großbetriebes bei den Werbemitteln der zweiten Gruppe. Ihr Kennzeichen ist, daß sie nicht durch Einzelstreuung genau angebbaren Empfängern zugestellt, sondern im Wege der Allgemeinstreuung an einen größeren, aber unbestimmten Kreis gerichtet werden. Diese Werbemittel lassen nicht die Wahl, sich an viele oder wenige zu wenden. Entscheidet man sich für eines von ihnen, so liegt damit die Zahl der Werbeimpulse, auch wenn sie nicht genau angebbar ist, von vornherein als Datum fest.

Wenn zwei Einzelhandelsbetriebe der gleichen Branche, von denen sich der größere in der City, der kleinere in einem Vorort befindet, in einer lokalen Zeitung inserieren, so fallen natürlich die gleichen Insertionskosten an, wenn die Inserate gleichartig sind. Da die Zahlen der potentiellen Käufer in den Einzugsgebieten der beiden Betriebe jedoch unterschiedlich sind, sind es auch die Werbeimpulszahlen, die sich durch die Anzeige ergeben. Der Großbetrieb, dessen zahlreiche Käufer sich aus allen Stadtvierteln rekrutieren, braucht daher für einen Werbeimpuls nur einen geringeren Betrag aufzuwenden als der kleinere, dessen wenige Kunden in der Nähe des Geschäftes ihren Wohnsitz haben. Dem einen kommt die ganze Auflage der Zeitung, dem anderen nur ein Teil zugute. Die Werbegesamtkosten haben somit betriebsgrößenfixen Charakter, dem ein degressiver bei den Kosten des einzelnen Werbeimpulses entspricht.

Ähnlich liegen die Dinge bei der Anzeigenwerbung von Markenartikelproduzenten in überregionalen Zeitschriften. Auch sie ist selbstverständlich vorteilhafter für Großunternehmungen, deren Absatzgebiet sehr weit reicht, als für mittlere, die sich auf nur einige Bezirke beschränken. Aber selbst dann, wenn die Marktgebiete zusammenfallen und damit eine Identität der potentiellen Käufer vorliegt, sind die großen Betriebe bessergestellt, weil die Zahl der alten Kunden, die erfahrungsgemäß auf Werbemaßnahmen stärker ansprechen, bei ihnen höher ist. Für kleinere Betriebe kommt eine Werbung dieser Art oft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deshalb nicht in Betracht, weil infolge ihrer geringen Produktionskapazität die Zahl der nutzbaren Werbeimpulse so gering ist, daß die auf sie entfallenden Kosten unverhältnismäßig hoch sind. Auch die Werbefunkarten sind an dieser Stelle zu nennen, ferner die Plakatwerbung, da sie ebenfalls für ein bestimmtes Gebiet mit Aufwendungen zu rechnen hat, die von der Zahl der in ihm vorhandenen möglichen Käufer unabhängig sind.

Wenn sich somit schon allein unter Berücksichtigung der Kosten für die Herstellung und Ausstreuung sagen läßt, daß bei der Verwendung fast jeden Werbemittels der einzelne Werbeimpuls vom größeren Betrieb mit einem niedrigeren Aufwand erzielt werden kann, so gilt das um so mehr, wenn man auch die von der Häufigkeit seiner Verwendung und damit vom Betriebsumfang unabhängigen Kosten der Planung, Verwaltung, Kontrolle und Gestaltung mit in die Rechnung einbezieht.

IV. Zusammenhänge zwischen Werbeetat, Werbeumfang und Betriebsgröße[6]

Die miteinander konkurrierenden Betriebe sind aber nicht genötigt, gleiche Werbemittel zu benutzen. Geht man deshalb zur Betrachtung einer Lage über, wie sie bei der Verwendung ungleichartiger Werbemittel gegeben ist, so müssen die mit den unterschiedlichen Werbemitteln verknüpften unterschiedlichen Werbeimpulszahlen berücksichtigt werden.

Trägt man in einem Koordinatensystem für die einzelnen Werbemittel (hier etwa: a = Zugaben, b = lokale Anzeigen an mehreren Orten, c = Kataloge, d = Fernsehfunk) über den Werbeimpulszahlen (J) die diesen zuzuordnenden Gesamtwerbekosten (W) ab, so ergeben sich Verläufe von der Art, wie sie die Abb. 4 zu veranschaulichen sucht. In ihr werden die für den Betrieb günstigsten Werbemöglichkeiten durch die doppelt ausgezogenen Linien determiniert. Man erkennt, daß es von der Zahl der gewünschten Werbeimpulse abhängt, welche Werbemittel am vorteilhaftesten sind. Da größere Betriebe mindestens der Tendenz nach auf mehr Werbeimpulse angewiesen sind, zeigt sich, daß manche Werbemittel mehr den Bedürfnissen des kleinen, andere mehr denen des großen Betriebes entgegenkommen. Meist allerdings handelt es sich in der Praxis um Kombinationen mehrerer Werbemittel.

---

[6] Siehe hierzu besonders *R. Seyffert*, Allgemeine ..., a. a. O.; *H. Grube*, a. a. O.; *D. M. Hobart*, Praxis der Marktforschung, Essen 1952; *E. Schäfer*, Grundlagen der Marktforschung, Köln, Opladen 1953³; *F. W. Meyer*, Die konzentrationsfördernde Wirkung der klassischen Werbemittel, Mittelstandspolitische Schriften, Heft 4, (1956); *E. Sundhoff*, Über die Beziehungen ..., a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

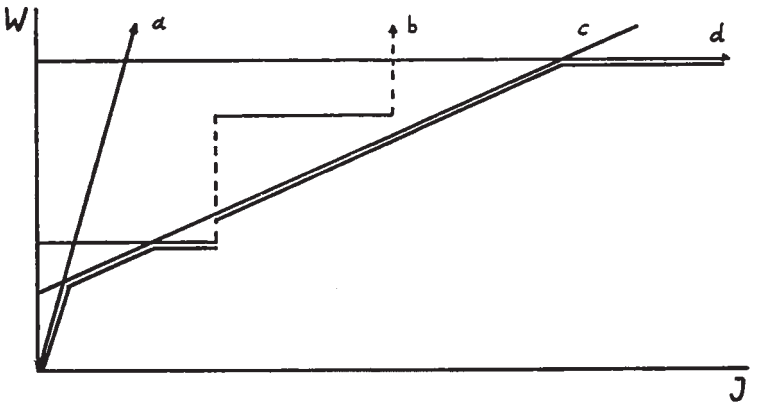


Abbildung 4

Die Gesamtwerbekostenkurven solcher Kombinationen lassen sich aus den Kostenverläufen der einzelnen Werbemittel ableiten. Im allgemeinen werden auch die sich dann ergebenden Kurven, ob geradlinig oder gekrümmt, einen unterproportionalen Anstieg zeigen; proportionaler und fixer Verlauf kommen nur als Grenzfälle in Betracht. Die große Menge der denkbaren Kombinationen verringert sich erheblich, wenn man nur solche gelten läßt, deren Kosten mindestens bei einer bestimmten Werbeimpulszahl nicht durch eine andere Kombination unterboten werden können. Für solche Kombinationen schmiegen sich die Kostenkurven tangential an die Linie an, welche die Mindestgesamtwerbekosten in ihrer Abhängigkeit von der Werbeimpulszahl darstellt, oder, anders ausgedrückt, diese Linie ist die Minimalkostenkurve, die sich als Umhüllungskurve der einzelnen Kostenkurven ergibt. Dieser Sachverhalt ist in Abb. 5 graphisch dargestellt; zusätzlich ist die der Umhüllungskurve entsprechende Linie der degressiven Kosten je Werbeimpuls (w) eingezeichnet. Ob das graphische Bild der Betriebsgrößendegression genau dieser Linie entspricht oder nur verzerrt, hängt davon ab, wie die Werbeimpulszahl mit der Betriebsgröße wächst.

Weiter ist zu berücksichtigen, daß eine zweckentsprechende Auswahl von Werbemittelarten aus der großen Zahl der verfügbaren und ihre sinnvolle Kombination zu einem effizienten Werbeverfahren (V) sich auf vorbereitende Maßnahmen zu stützen hat, für die ein sehr erheblicher Aufwand erforderlich sein kann. Auch für die Kosten einer allgemeinen Marktuntersuchung oder einer speziellen Werbeanalyse gilt, daß sie, wenn bestimmte Fragen geklärt werden sollen, nicht von der Größe des Betriebes und seines Marktanteils abhängen, sondern von den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

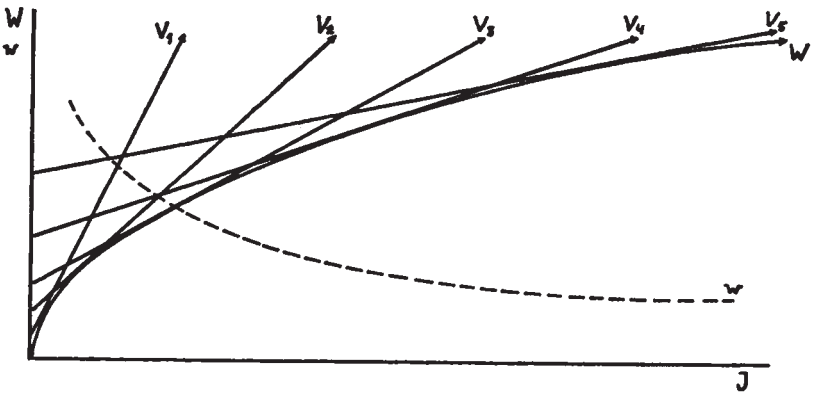


Abbildung 5

Verhältnissen auf dem zu untersuchenden Markt. Selbst wenn der Markt des einen Betriebes räumlich weit ausgedehnt, der des anderen eng begrenzt ist, können die Kostenunterschiede bei einer Analyse sehr gering sein. Es ist bekannt, daß bei repräsentativen statistischen Erhebungen die Teilmasse keineswegs mit der Gesamtmasse zuzunehmen braucht, sondern daß oft unabhängig von ihr eine sich nach dem Erhebungsziel richtende absolute Zahl von Befragten oder Beobachteten erforderlich ist. Noch eher als für die mathematisch-statistischen Arbeiten leuchtet es bezüglich der psychologischen, z. B. für die Motivforschung erforderlichen Untersuchungen ein, daß ihre Kosten weder von der Betriebsgröße noch sogar vom Marktumfang, sondern hauptsächlich von der Art der gewünschten Aufschlüsse abhängig sind. Damit gewinnt für die in der Regel mit einer Werbemittelkombination arbeitende moderne Marktbeeinflussung die betriebsgrößenfixe Komponente der Werbekosten und infolgedessen die Degression der Kosten je Werbeimpuls ein noch stärkeres Gewicht, als dies bereits im vorhergehenden Abschnitt bezüglich der einzelnen Werbemittelart herausgestellt wurde.

Wenn die Kosten je Werbeimpuls mit zunehmender Impulszahl zurückgehen, so sind mehrere Verhaltensweisen möglich, von denen hier die beiden herausgegriffen werden sollen, an denen sich die Grundrichtungen des Vorgehens zeigen lassen. Zum einen könnten sich die größeren Betriebe damit begnügen, nur eine entsprechend ihrer (etwa am Umsatz gemessenen) Betriebsgröße höhere Anzahl potentieller Käufer zu umwerben, als die kleineren. Unter der Annahme gleicher Werbeintensität wäre dann die Zahl der Werbeimpulse proportional zur Betriebsgröße. Dann sind die Werbekosten relativ zum Umsatz bei den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größeren Betrieben niedriger. Diese könnten daher je nachdem einen höheren Gewinn je Umsatzeinheit erzielen oder Preisermäßigungen vornehmen oder sonstige expansiv wirkende absatzpolitische Maßnahmen finanzieren. Aber von der Werbung allein ginge dann kein Einfluß auf die Betriebsgrößenrelation zu den kleineren Betrieben aus. Zum anderen könnten die Werbeetats so bemessen werden, daß sie im gleichen Verhältnis wie die Betriebsgrößen wachsen. Dann ergäben sich keine höheren Gewinne je Umsatzeinheit auf Grund einer relativen Werbekostenersparnis, aber in diesem Fall könnten die größeren Betriebe relativ mehr Werbeimpulse herbeiführen. Es darf angenommen werden, daß sich daraus gegenüber den kleineren Betrieben verhältnismäßig stärker steigende Umsätze und ein beschleunigtes Betriebswachstum ergeben. Wie auf Grund des vorliegenden empirischen Zahlenmaterials angenommen werden kann, weisen die in Prozenten vom Umsatz ausgedrückten Werbeetats zwar erhebliche Abweichungen von Branche zu Branche auf, aber meist nur ziemlich geringe zwischen den verschiedenen Betriebsgrößenklassen innerhalb eines Wirtschaftszweiges. Das Vorgehen in der Wirtschaftspraxis entspricht mithin überwiegend der zweiten Verhaltensweise.

Die sich daraus ergebenden erheblichen Konsequenzen werden aus der Abb. 6 erkennbar. Gemäß den vorher angestellten Überlegungen wird die Abhängigkeit der Werbegesamtkosten (W) von der Werbeimpulszahl (J) hier durch eine Kurve wiedergegeben, welche die Form einer liegenden Parabel hat. Für andere Kurvenformen mit unterproportionalem Anstieg ist der Tendenz nach die Situation nicht anders. Unterstellt man, daß die Betriebe eine Proportionalität zwischen Betriebsgröße (BG) und Impulszahl anstreben, so können (J_1), (J_2) und (J_3) als Maßzahlen für drei Betriebe angesehen werden, deren Größen (bzw. Umsätze) sich wie 1 zu 2 zu 3 verhalten. Die ausgezogenen Vertikallinien geben dann die zugehörige Werbekostenbelastung wieder. Nimmt man statt dessen in Annäherung an die tatsächlichen Verhältnisse eine Proportionalität zwischen Betriebsgröße und Werbeetatsbetrag an, so sind die Maßzahlen der Betriebe durch (W_1), (W_2) und (W_3) gegeben. Die Horizontallinien zeigen dann die zugehörigen Werbeimpulszahlen. Sie müssen überproportional zur Betriebsgröße zunehmen, weil ja $J = J(W)$ die inverse Funktion von $W = W(J)$ ist, bei der ein unterproportionaler Anstieg vorliegt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

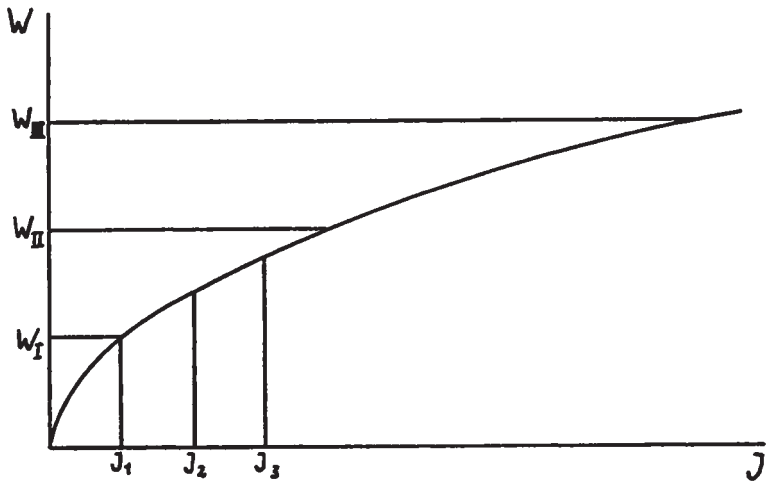


Abbildung 6

V. Einflüsse von Werbeumfang und Betriebsgröße auf die Werbewirkung[7]

Es wäre eine zu große Vereinfachung, wenn man annehmen wollte, daß die Werbewirkung (als psychophysischer Effekt beim Umworbenen oder als ökonomischer Erfolg beim Betrieb) in dem gleichen Verhältnis wächst wie die Zahl der Werbeimpulse. Daher ist es erforderlich, nachdem zunächst die von der Kostenseite ausgehenden Einflüsse erörtert wurden, nunmehr auf die aus der Werbewirkung resultierenden einzugehen.

Bei der Behandlung der Wirkungseinflüsse soll darauf verzichtet werden, die Frage zu behandeln, ob die Werbewirkung besser an psychologischen oder ökonomischen Wirkungsgrößen, etwa an der Zahl der durch die Werbung Beeindruckten oder der Umsatzhöhe zu messen ist. Selbstverständlich können beide Größen sich bei einem Betriebsvergleich als gegenläufig erweisen, da, wenn man von den betriebsexternen Faktoren absieht, die psychologischen Werbeeffekte nur vom Werbeprozeß, die ökonomischen Werbeerfolge darüber hinaus aber auch von anderen Betriebsprozessen abhängen. Hält man aber an der Voraussetzung fest,

[7] Siehe hierzu besonders *R. Seyffert,* Wirtschaftliche . . ., a. a. O.; *R. Henzler,* a. a. O.; *E. Gutenberg,* a. a. O.; *W. Röpke,* Aufgaben und Funktion der Werbung in der Wettbewerbswirtschaft, in: Werbung — eine Unternehmeraufgabe, hrsg. vom Zentralausschuß der Werbewirtschaft, Bad Godesberg 1958; *H. Schütte,* Werbung — eine Unternehmeraufgabe, ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die Betriebe keiner anderen Wettbewerbsart unterliegen als nur der Werbekonkurrenz, so muß eine gleichläufige Entwicklung beider Größen gegeben sein. Im folgenden wird daher nur von der Werbewirkung schlechthin gesprochen.

Fragt man nach dem Zusammenhang von Werbewirkung und Werbeimpulszahl, so ist von zwei Überlegungen auszugehen, die durch die Erfahrung bestätigt werden. Erstens gibt es eine Mindestimpulszahl, die erreicht werden muß, wenn eine Werbeaktion nicht einfach verpuffen soll; denn auf geringfügige Reize sprechen die Umworbenen nicht oder nur unmerklich an. Zweitens ist es ganz unvorstellbar, daß die Werbewirkung sich mittels einer immer größeren Zahl von Werbeimpulsen uferlos ausdehnen läßt. Dem steht nicht nur die begrenzte Aufnahmefähigkeit der Märkte entgegen, sondern auch der Umstand, daß ein Übermaß an Werbekontakten die Umworbenen sogar in eine Abwehrstellung zu bringen vermag. Daher gibt es einen Punkt, von dem ab die Werbewirkung schwächer zunimmt als die Zahl der Werbeimpulse. Demnach muß die Kurve, welche für einen bestimmten Kreis von Umworbenen (und ggf. für einen einzigen) die Werbewirkung (WW) in ihrer Abhängigkeit von der Zahl der Werbeimpulse (J) wiedergibt, in ihrem Verlauf einer derjenigen ähnlich sein, die aus der Darstellung des sogenannten Ertragsgesetzes allgemein bekannt sind.

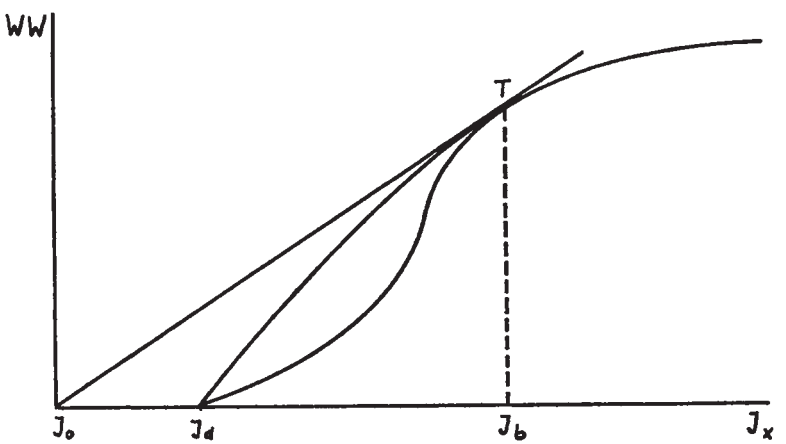


Abbildung 7

In der Abb. 7 sind auf der Horizontalachse die Zahlen der Werbeimpulse je Umworbener abgetragen, während die Werbewirkung in der Vertikalen gemessen wird. Es werden zwei denkbare Werbewirkungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kurven dargestellt, deren Verlauf jedoch nur in dem Ast links des Tangentialpunktes (T) voneinander abweicht. In dem Intervall von (J_o) bis (J_a) genügt die Zahl der Werbeimpulse noch nicht, um eine spürbare Wirkung zu erzielen. Da bei (J_b) die Werbewirkung proportional zur Werbeimpulszahl zunimmt, muß in dem Intervall von (J_a) bis (J_b) ein überproportionaler Anstieg vorliegen. Von (J_b) in Richtung auf (J_x) vergrößert sich jedoch die Werbewirkung nur noch unterproportional. Die Werbeimpulszahl (J_b) scheidet mithin die Zonen der Werbewirkungsprogression und -degression voneinander[8]. Da nicht anzunehmen ist, daß viele Betriebe Werbung unter Bedingungen treiben, zu denen sich die Werbeanstrengungen noch nicht oder immer weniger lohnen, ist die Progressionszone zwischen (J_a) und (J_b) von besonderer Bedeutung.

Wenn man einerseits sagen kann, welche Beziehungen zwischen der Betriebsgröße, den Werbekosten und der Gesamtzahl der Werbeimpulse bestehen, und andererseits den Zusammenhang zwischen der Zahl der Werbeimpulse je Umworbener und der Werbewirkung kennt, dann läßt sich das Verhältnis von Betriebsgröße und Werbewirkung bestimmen, sobald man weiß, von welchen Umworbenenzahlen auszugehen ist.

Für viele Konsumgüterbranchen trifft in etwa zu, daß die Kundenzahl mit dem Betriebsumfang wächst. Die Zahl der potentiellen Käufer ist hingegen für alle Betriebe annähernd gleich groß, wenn sie dasselbe Absatzgebiet haben. Hinsichtlich der Zahl der Umworbenen sind mehrere Möglichkeiten gegeben, die sich jedoch auf zwei Sonderfälle zurückführen lassen. In dem einen wächst die Umworbenenzahl mit der Betriebsgröße, weil die Betriebe mit den Mitteln der Einzelstreuung nur eine zu der Zahl ihrer Kunden in einem bestimmten Verhältnis stehende Zahl potentieller Käufer ansprechen. In dem anderen ist die Umworbenenzahl von der Betriebsgröße unabhängig; mindestens besteht die Absicht, im Wege der Allgemeinstreuung alle potentiellen Käufer des Marktgebiets zu erreichen.

In jedem dieser beiden Fälle bedeutet der im vorigen Abschnitt als vorherrschend herausgestellte betriebsgrößenüberproportionale Anstieg der Werbeimpulszahl, daß für den einzelnen Umworbenen die Zahl der Werbeimpulse wächst. Nimmt man an, daß die Umworbenenzahlen sich im gleichen Verhältnis wie die Betriebsgrößen verändern, so ergäbe sich für das Beispiel der Abb. 6, daß beim zwei- bzw. dreimal größeren Betrieb auf jeden Umworbenen die doppelte bzw. dreifache Zahl von Werbeimpulsen entfällt. Geht man hingegen davon aus, daß die Umworbenenzahl für alle gleich ist, so würde der zwei- bzw. dreifachen Betriebsgröße eine vier- bzw. neunfache Zahl von Werbeimpulsen je

[8] Die Zone der Degression ist nicht mit der Zone des abnehmenden Wirkungszuwachses identisch, die bereits im Wendepunkt der Kurve beginnt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umworbener entsprechen. Daß solche Progressionen möglich sind, wird man bestätigt finden, wenn man sich nur einmal vergegenwärtigt, wievielen Werbekontakten man im Laufe eines Monats beispielsweise durch die Werbung größerer Markenartikelhersteller im Gegensatz zu der von kleineren ausgesetzt ist. Natürlich kommen Progressionen sehr verschiedenen Ausmaßes vor, weil es üblich ist, mehrere Werbemittel- und Streuungsarten miteinander zu verbinden.

Von der Art der Progression hängt es selbstverständlich maßgeblich ab, wie sich Betriebsgröße und Werbewirkung zueinander verhalten. Steigt die Zahl der Werbeimpulse je Umworbener gemäß der Betriebsgröße (Fall I), so kann man diese durch jene messen, was bedeutet, daß dann die Kurven der Abb. 7 zugleich die Abhängigkeit der Werbewirkung von der Betriebsgröße wiedergeben. Wachsen die Zahlen der Werbeimpulse je Umworbener aber wie die Quadrate des Betriebsumfangs (Fall II), so muß die Kurve, welche die Werbewirkung als eine Funktion der Betriebsgröße (BG) darstellt, anders verlaufen. In der Abb. 8 sind unter Beschränkung auf die S-förmigen Verläufe die den beiden Fällen entsprechenden Kurven unter der Voraussetzung gleicher maximaler Werbewirkung und gleicher maximaler Betriebsgröße eingetragen. Man erkennt, daß die den zweiten Fall wiedergebende Kurve im linken Teil flacher und im rechten steiler verläuft; außerdem beginnt die Degressionszone, wie die vom Ursprung ausgehenden Tangenten erkennen lassen, erheblich später, wodurch die Progressionszone ausgeprägter erscheint. Während die Kurve II wegen der Konstanz der Umworbenenzahl sowohl ein Bild der Zahl der Impulse je einzelnen Umworbenen als auch der Gesamtzahl der Werbeimpulse liefert, ist diese aus der Kurve I nicht ersichtlich. Würde man daher für den ersten Fall eine Reduktion der Kurve vornehmen, welche berücksichtigt, daß die zahlreicheren Kontakte aber nur bei geringeren, weil im Wege der Einzelstreuung erreichten Umworbenenzahlen erzielt werden, so ergäbe sich eine Kurvenverzerrung ähnlicher Art. In jedem Fall aber zeigt sich, daß das Resultat der Werbung in einem weiten Betriebsgrößenbereich für die größere Unternehmung erheblich besser ist und daß ein wesentlicher Anstieg der Werbewirkung durch vermehrte Werbeimpulse überhaupt erst oberhalb eines bestimmten Betriebsumfangs erwartet werden kann.

Wenn nun, wie nacheinander gezeigt wurde, die Werbung erstens ein wirksames Mittel zur Betriebsvergrößerung ist und zweitens dem größeren Betrieb mehr Vorteile zu bringen vermag als dem kleinen, so folgt daraus, daß dort, wo Betriebe verschiedener Größenordnung miteinander konkurrieren, die kleineren im Laufe der Zeit immer weiter zurückbleiben, sofern kompensierende Maßnahmen anderer Art unterbleiben. Das gilt sowohl bei Branchenexpansion als auch bei Branchenstagnation und -kontraktion. Die sich zunächst entwickelnde relative

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

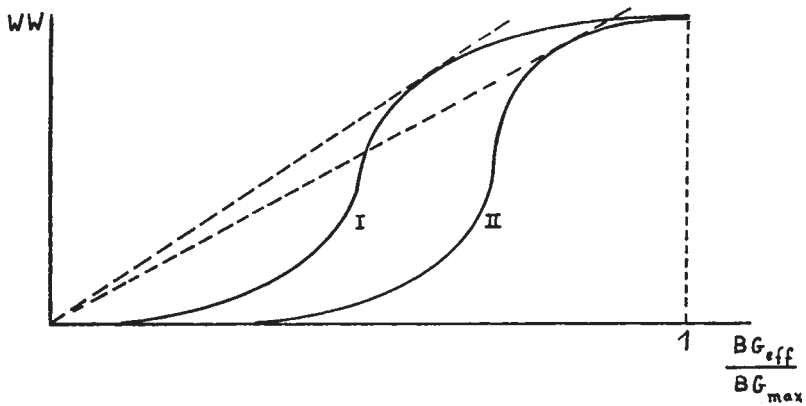


Abbildung 8

Betriebskonzentration ist dann oft nur die Vorstufe zur absoluten. Jedoch ist selbst für den Fall, daß der Wettbewerb lediglich im Wege der Werbung möglich ist, nicht anzunehmen, daß infolge immer weiterer Ausscheidungskämpfe schließlich nur ein Monopolbetrieb übrigbleibt. Dem steht entgegen, daß für Betriebe, die einen bestimmten, allerdings recht hoch liegenden Mindestumfang überschritten haben, die Degression der Werbewirkung so spürbar wird, daß die größeren unter ihnen keinen nennenswerten Vorteil mehr aus der Werbung ziehen können. Man darf daher nicht mehr sagen, als daß die Werbung das Entstehen einer oligopolistischen Angebotsstruktur begünstigt.

VI. Bedeutung der Werbung als Faktor der Betriebskonzentration[9]

Was hier zunächst für den Fall der horizontalen Konzentration bei verwandter Produktion ausgeführt wurde, gilt größtenteils auch für andere Konzentrationsformen. So sind z. B. bei einem Unternehmungswachstum im Wege der Angliederung heterogener Produktionen betriebswirtschaftliche Vorteile ähnlicher Art dann gegeben, wenn in der Werbung für die verschiedenen Erzeugnisse eine gemeinsame Marke verwendet wird, so daß jedes Produkt für alle anderen mitwirbt. Natürlich kann auch ein negativer Effekt eintreten, falls im Produktions-

[9] Siehe hierzu besonders *A. Marshall,* Industry and Trade, London 1923[4]; *N. Borden,* a. a. O.; *J. Dean,* Managerial Economics, New York 1951; *R. Seyffert,* Wirtschaftliche . . ., a. a. O.; *F. Benham,* Economics, London 1955[5]; *L. v. Holzschuher,* Praktische Psychologie, Seebruck am Chiemsee 1955[2]; *V. Packard,* The Hidden Persuaders, New York 1957; *E. Sundhoff,* Über die Beziehungen . . ., a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sortiment Güter minderer Qualität enthalten sind. Weiter ist wesentlich, daß die für die modernen Verfahren der Werbeanalyse, Werbewirkungsprognose und Werbeerfolgskontrolle erforderlichen Spezialkräfte und -einrichtungen von mehreren Betriebszweigen eher getragen werden können als nur von einem.

Durch die Werbung wird über die horizontale Konzentration auch die vertikale insofern begünstigt, als oft erst eine erhebliche Betriebsgröße erreicht werden muß, bevor es für einen Betrieb Vorteile bietet, den Fremdbezug von Rohstoffen durch die Eigenproduktion in einer vorgeschalteten Abteilung zu ersetzen. Entsprechende Voraussetzungen müssen vorliegen, wenn die Absatzhilfsdienste selbständiger Handlungen durch den Aufbau eines Netzes von Vertriebsstellen entbehrlich gemacht werden sollen. Bei Schritten dieser Art kann überdies von entscheidender Bedeutung sein, daß mittels einer die Handelsstufen überspringenden und den unmittelbaren Kontakt zum Verbraucher herstellenden Werbung, wie sie für Markenartikel typisch geworden ist, die Widerstandskraft der von der Ausschaltung bedrohten Handelskettenglieder sehr verringert wird. Das trifft insbesondere für den Großhandel zu, weniger für den durch die Standorts- und Sortimentsverhältnisse meist günstiger gestellten Einzelhandel. Auch für die Hersteller noch nicht konsumreifer Güter kann der Gesichtspunkt Bedeutung erlangen, durch die Angliederung nachgeschalteter Produktionen bis zum Konsumgütermarkt vorzudringen, um mittels der dort durch die Werbung möglichen Veränderung der Bedürfnisstrukturen von der Endstufe aus rückwärtsschreitend die Situation aller vorherigen zu verbessern und damit ihrem Ausbau Vorschub zu leisten.

Treibt somit die Werbung die Konzentration voran, so trifft das Umgekehrte nicht weniger zu. Außer auf die Kosten- und Wirkungsvorteile, welche die größeren Betriebe zu intensiverer Werbung veranlassen, ist auf die Zwangslage hinzuweisen, in der sie sich vielfach befinden. Für die horizontale wie für die vertikale Konzentration gilt, daß die mit ihr einhergehende Betriebsgrößenzunahme infolge der veränderten Kostenstruktur zu einem weitgehenden Verlust der Elastizität gegenüber den Schwankungen des Marktes führt. Infolgedessen besteht gerade für die Großbetriebe ein besonders starkes Bedürfnis nach Werkzeugen, die geeignet sind, einen kontinuierlichen Produktionsprozeß herbeizuführen. Das wichtigste unter ihnen ist zweifellos die Marktbeeinflussung. Doch sollte auch nicht übersehen werden, daß Werbung nicht für alle Güter in gleicher Weise dazu geeignet ist, den Marktanteil zu erweitern[10].

---

[10] Vgl. hierzu die Unterscheidung von illusionierten, differenzierten und heterogenen Gütern bei *V. Homp*, Werbung und Konzentration, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 21. Jg. (1969), S. 523 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn nicht überall zu beobachten ist, daß Werbeintensität und Betriebsgröße sich gegenseitig solange emporschrauben, bis die durch die Wirkungsdegression gezogene Grenze erreicht wird, und daher bloß von einer Tendenz der Begünstigung der Konzentration durch die Werbung zu sprechen ist, so liegt dies großenteils auch an den kompensierenden Effekten anderer Maßnahmen. Sie können sich einmal daraus ergeben, daß in konkurrierenden Betrieben die produktions- und finanzwirtschaftlichen Voraussetzungen günstiger sind. Zum anderen ist das Problem, wie sich Werbung und Betriebsgröße gegenseitig beeinflussen, nur ein Teil des umfassenderen, welche Wechselbeziehungen zwischen Betriebsgröße und Absatzpolitik bestehen; denn die Werbung ist ja nur ein Teil des vertriebspolitischen Instrumentariums, dessen sich die Betriebe bedienen, um ihren Absatzmarkt zu sichern oder auszuweiten. Bekanntlich sind aber (die jeweils abweichenden Bedingungen unterliegenden) Maßnahmen der Werbepolitik, der Preis-, Qualitäts-, Konditionen- und Dienstleistungspolitik weitgehend gegeneinander substituierbar. Selbst im Rahmen der Werbung ist der Kampf der kleineren Betriebe nicht völlig aussichtslos. Sie können nicht nur versuchen, die fehlende Quantität ihrer Werbung durch Qualität zu ersetzen, sondern auch die quantitative Komponente kann im Wege der Gemeinschaftswerbung verbessert werden, was allerdings dann auch die Funktionenkonzentration fördert.

Damit sind zum Teil bereits die Mittel angedeutet, deren sich eine Wirtschaftspolitik bedienen kann, welche, soweit das im allgemeinen Interesse geboten erscheint, die durch die Werbung geförderte Konzentration zu hemmen trachtet. Denn dann ist das erste Gebot, die Selbsthilfemöglichkeiten der kleineren Betriebe zu verbessern, sei es im Wege der beratenden Gewerbeförderung, sei es durch den Einbau von Sicherungen dagegen, daß die Behinderung anderer Wettbewerbsarten zu einer Intensivierung der Werbekonkurrenz führt. Auf Grund der in der Abb. 4 angedeuteten Kostenverhältnisse wäre weiter daran zu denken, die Verwendung solcher werblicher und verwandter absatzfördernder Mittel zu erleichtern, die dem Kleinbetrieb adäquat sind. Unter diesem Aspekt ist z. B. die gegenwärtige Regelung des Zugabewesens vielleicht als unzweckmäßig zu bezeichnen. Die strenge Begrenzung auf Objekte geringeren Wertes trifft weniger den Großbetrieb, den im Rahmen seiner Massenumwerbung wertvolle Zugaben ohnehin stark belasten würden. Sie nimmt aber dem Kleinbetrieb die Möglichkeit, durch beachtenswerte Präsente eine wirksame Einzelumwerbung zu betreiben. Ob umgekehrt in Betracht zu ziehen wäre, den Großbetrieben die Benutzung der für sie spezifischen Werbeverfahren[11] zu erschweren oder gar zu verbieten, ist sehr problematisch und kann hier ebensowenig er-

[11] Man denke an die Diskussion um das Werbefernsehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

örtert werden wie die Frage, ob es sich empfiehlt, den Vorsprung der Großbetriebe durch eine gesetzliche Regelung, welche die Werbeetats auf eine mit dem Umsatz nur unterproportional anwachsende Höhe beschränkt (wie sie z. B. 1927 für die Zigarettenindustrie verordnet wurde), zu verringern oder auch mit Hilfe einer progressiven Reklamesteuer zu beseitigen[12].

VII. Beurteilung der Werbung als Faktor der Betriebskonzentration

Fraglich ist indessen auch, wie denn überhaupt ein solcher Konzentrationsprozeß zu beurteilen ist. In einer Wettbewerbswirtschaft, die eine optimale Gesamtproduktivität dadurch zu erreichen sucht, daß sie den Wirtschaftsprozeß durch Lohn, Zins, Preis und Gewinn steuern läßt, muß auch bei gesamtwirtschaftlicher Betrachtung das Streben nach einer gewinnerhöhenden Betriebsvergrößerung als systemkongruentes Verhalten angesehen werden. Um so eher ist es verständlich, daß unter einzelwirtschaftlichem Aspekt die Tendenz zur Betriebsexpansion als legitim verstanden wird. Das impliziert, daß die Betriebe (unter dem Motto „Stillstand ist Rückgang") die zur Förderung des Betriebswachstums geeigneten Mittel auch zu verwenden trachten. Zu ihnen gehören aber neben der Werbung auch alle anderen Instrumente der Absatzpolitik, deren Problematik in bezug auf die Betriebskonzentration ganz ähnlich liegt.

Allerdings ist es das Ziel der Wirtschaftspolitik, daß nur die leistungsfähigeren Betriebe sich gegenüber den anderen durchsetzen. Da echte Leistung sich in niedrigem Preis, hoher Qualität, vorteilhaften Konditionen und vorzüglichem Kundendienst äußert, sind die entsprechenden Kategorien der Konkurrenz zweifellos als Leistungswettbewerb aufzufassen. Zweifelhaft ist hingegen, ob „Waren, an denen die Reklame das beste ist", dem Käufer einen Vorteil gewähren. Wenn die Werbung somit ein Mittel sein kann, sich trotz fehlender echter Leistung im Markt zu halten und sogar voranzukommen, so muß die durch sie geförderte Betriebskonzentration mit kritischen Augen gesehen werden. Das ist sehr ernst zu nehmen, weil einerseits das freie Einkommen gegenüber dem durch den notwendigsten Bedarf gebundenen ständig zunimmt (wobei sich der Spielraum für die Werbung immer weiter ausdehnt) und andererseits neue Werbemethoden Verwendung finden, die wegen ihrer besonderen tiefenpsychologischen Ausrichtung von vielen mit großem Unbehagen gesehen werden.

---

[12] Vgl. zu diesem Vorschlag: *H. D. Mundorf* und *G. Rinsche*, Finanzwirtschaftliche Aspekte werbungsbedingter Konzentration, vervielfältigtes Manuskript des Instituts für Mittelstandsforschung, Köln 1961; *K. Mellerowicz*, Die finanzwirtschaftlichen Aspekte werbungsbedingter Konzentration, Der Markenartikel, 23. Jg. (1961), S. 849 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unzweifelhaft hat aber die Werbung in einer Marktwirtschaft auch gesamtwirtschaftlich notwendige Funktionen zu erfüllen. Insofern als selbst eine in ihren Aussagen und Verfahren nicht angreifbare Werbung zur Betriebskonzentration führen kann, ergibt sich die Frage, wie weit auch sie in ihren Ergebnissen als bedenklich anzusehen ist. Daß die Werbung dazu beiträgt, Polypole in Oligopole umzuwandeln, muß angenommen werden. Wenn darauf hingewiesen wird, daß ceteris paribus die Preise im Oligopol höher liegen, so ist das zwar richtig, bedeutet aber doch für die Wirtschaftsrealität nicht mehr als eine Tendenz, weil die ceteris-paribus-Bedingung fast nie erfüllt ist. Wegen der fast immer auftretenden Betriebsgrößendegression der Produktionskosten kann die durch die Werbung herbeigeführte Konzentration bewirken, daß der Verbraucher billiger beliefert wird, obwohl die Unternehmungsgewinne hoch sind. Um aber zu entscheiden, ob es in solchen Fällen für die Allgemeinheit besser ist, als Begleiterscheinung relativ niedriger Verbraucherpreise monopoloide Situationen, hohe Betriebsgewinne und erhebliche Unterschiede in der Einkommensverteilung in Kauf zu nehmen, oder ob einer Dezentration der Produktion auf Betriebe mit geringer Wirtschaftsmacht bei jedoch höherem Preisniveau der Vorzug zu geben ist, reichen wirtschaftliche Überlegungen allein nicht aus. Sie genügen erst recht nicht, wenn es um die Frage geht, wie die außerwirtschaftlichen Auswirkungen der Konzentration zu werten sind.

Weiter sollte man sich hüten, nur aus der Perspektive eines begrenzten Raumes heraus ein Urteil zu fällen. Bedenkt man, wie sehr in einigen Ländern trotz mancher hemmender Faktoren die wirtschaftliche Entwicklung dadurch vorangetrieben worden ist, daß nicht nur die Möglichkeit bestand, die Investitionsrate zu Lasten der Konsumtionsrate zu erhöhen oder den technischen Fortschritt ungehemmt durch patentrechtliche Vorschriften sofort zu verbreiten, sondern vor allem auch die Produktion durch eine Betriebskonzentration großen Ausmaßes rationalisiert werden konnte, und bedenkt man weiter, welche ständig zunehmende Bedeutung die internationale Konkurrenz mit diesen Ländern besitzt, dann wird die ganze Problematik sichtbar, die hinter der Frage der Betriebskonzentration und der sie bewirkenden Faktoren steht.

Die Aufgabe dieser Ausführungen wurde darin gesehen, ein theoretisches Bild der Beziehungen und wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen Werbung und Betriebskonzentration zu zeichnen. Seine Verifikation durch die Untersuchung der ökonomischen Realitäten stößt auf große Schwierigkeiten. Vermutlich deshalb liegen empirische Befunde über die Verhältnisse in der Bundesrepublik Deutschland bisher nicht vor. Empirische Abhandlungen, die in den USA entstanden, kamen zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilweise unterschiedlichen Ergebnissen[13]. Für die west- und nordeuropäischen Länder ist leider ihr Aussagewert dadurch noch mehr begrenzt, daß diesseits und jenseits des Atlantiks die Voraussetzungen in vieler Hinsicht außerordentlich verschieden sind. Die dort empirisch gewonnenen Einsichten können nicht ohne weiteres nach hier übertragen werden.

Literatur: *Seyffert, R.*, Allgemeine Werbelehre, Stuttgart 1929. — *Koch, W.*, Grundlagen und Technik des Vertriebes, Berlin 1950. — *Sundhoff, E.*, Über die Beziehungen zwischen Marktform und Werbung, in: Betriebsökonomisierung, Festschrift für Rudolf Seyffert, hrsg. von Kosiol, E. und Schlieper, F., Köln 1958. — *Behrens, K. Chr.*, Absatzwerbung, Wiesbaden 1963. — *Seyffert, R.*, Werbelehre, Theorie und Praxis der Werbung, Stuttgart 1966. — *Schneider, E.*, Einführung in die Wirtschaftstheorie, 2. Teil, (1948), Tübingen 1969[12]. — *Friedrichs, G.*, Werbung und Konzentration, in: Handbuch der Werbung, hrsg. von Behrens, K. Chr., Wiesbaden 1970. — *Gutenberg, E.*, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Band, Der Absatz, (1955), Berlin 1970[12]. — *Franke, J. F. A. W.*, Werbung und Konzentration, Berlin 1970. — Vgl. ferner *Kahabka, J.*, und *Ollenburg, G.*, Bibliographie zur ökonomischen Konzentration, in der ersten Auflage dieses Werks (3. Bd., S. 1797—1905) sowie *Huffschmid, J.*, *Michaelis, J.*, *Plan, W.-R.*, Bibliographie. Konzentration und Konzentrationspolitik 1960—1966, Berlin 1967.

Summary

Advertising as a Determinant of Concentration

Advertising and concentration are interdependent problems.

A firm can use advertising like any other marketing instrument as a means for shifting its demand curve to the right. Given no reactions from the competitors, advertising will increase the firm's market share and thus contribute to the concentration process.

The process of concentration however is limited by a point beyond which marginal returns on advertising are compensated by its marginal costs. This point is determined by the shape of the (cubic-)parabolic curve of effects of advertising impulses.

On the other hand particular means of communication like TV-advertising or nationally running ads can only be used efficiently by firms which have great market shares and large budgets, whereas other media like regionally running ads, flyers, or gifts can also be applied economically by smaller firms.

[13] Vgl. hierzu *J. Backman*, Advertising and Competition, New York 1967. Die Schrift enthält Hinweise auf einige einschlägige Arbeiten und ihre Ergebnisse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III.

Gestaltung der Unternehmenskonzentration
Organization of Industrial Concentration

A. Wirtschaftspolitische Problematik (i. allg.)
Economic Problems (in General)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beeinflussung der Konzentration als Ziel und Mittel der Wirtschaftspolitik

Von *Hans K. Schneider*, Köln

I. Konzentrationskontrolle als wirtschaftspolitisches Ziel
A. Ordnungs- und prozeßpolitisch bedenkliche Folgen eines hohen Konzentrationsgrads
B. Konzentrationsvorgänge als mögliche Voraussetzungen für die Erhöhung der Wettbewerbsintensität
C. Wirtschaftspolitik bei konzentrierten Märkten
II. Die Regulierung der Konzentration als Mittel im Dienste wirtschaftspolitischer Ziele
A. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der Wachstumspolitik
B. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der Stabilisierungspolitik
C. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der sektoralen und der regionalen Strukturpolitik
III. Abschließende Bemerkungen: Konzentration beim Übergang zu integrierten Märkten

I. Konzentrationskontrolle als wirtschaftspolitisches Ziel

A. Ordnungs- und prozeßpolitisch bedenkliche Folgen eines hohen Konzentrationsgrads

Das marktwirtschaftliche System entwickelt keine ihm immanenten Kräfte zur Erhaltung des Wettbewerbs, mithin der entscheidenden Voraussetzung für seine wirtschaftliche und soziale Funktionstüchtigkeit. Das ist indessen kein Argument für die Zwangsläufigkeit des Konzentrationsprozesses, sondern eine Aufforderung zu seiner bewußten Gestaltung. Erkennen die Gesellschaft und Politik tragenden Kräfte nicht, daß der Wettbewerb eines besonderen Schutzes bedarf, oder sind sie — aus welchen Gründen auch immer — nicht fähig, diesen Schutz zu organisieren, so begeben sie sich der Legitimationsbasis des privatkapitalistischen Wirtschaftssystems[1] und stützen die *Marx*sche These von der in einem umfassenden Monopol endenden Entwicklung[2].

---

[1] Vgl. *F. Böhm*, Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin (1933) Nachdruck 1964, S. 64 ff.; *ders.*, FAZ, Nr. 571 v. 27. 5. 1965, S. 5; *H. Krüger*, Allgemeine Staatslehre, 1964², S. 454 ff.; *J. Huffschmid*, Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik, Frankfurt/M. 1969, S. 69.

[2] Vgl. *K. Marx*, Das Kapital, Auswahl von *B. Kautsky*, Stuttgart 1957,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die *ordnungspolitisch* bedenklichen Folgen eines unkontrollierten Konzentrationsprozesses konkretisieren sich generell in einer zunehmenden Ausbeutung der am Markte Schwächeren durch die Stärkeren: Die Großunternehmung setzt die Preise und die Geschäftsbedingungen auf Absatz- und z. T. auch Beschaffungsseite fest, entscheidet in weitgehender Autonomie über Qualität der Produkte, Produktionsmenge und Produktionstechnik und vergrößert ihren Freiheitsraum zu Lasten der kleineren Mitbewerber, Lieferanten und Kunden immer mehr, je stärker sie ihn ausnutzt.

Allein die Größe einer Unternehmung kann bereits ein wettbewerbsbeschränkender Faktor sein:

Einkaufsvorteile, Kontrolle der Absatzkanäle, Zugang zum Kapitalmarkt, Vorzugsbehandlung durch Banken — allein diese wirtschaftlichen Vorteile können zu einem nicht leistungsgerechten Ablauf des Ausleseprozesses im Markt führen. Der Leistungswettbewerb, dessen beabsichtigte Folge eine Auslese der leistungsfähigeren Unternehmen ist, wird bei ungleichen Startchancen verzerrt und läßt eine konzentrationspolitische Enthaltsamkeit des Staates nicht zu. Die beträchtliche Entscheidungsfreiheit großer Unternehmen sowie die Tatsache, daß ihre Entscheidung nicht nur die Firma, sondern den gesamten Markt betrifft, lassen sie jedoch dem Staat für die Übernahme öffentlicher Funktionen gerade besonders geeignet erscheinen. Der Entscheidungsspielraum großer Firmen ist geradezu ein Maß für den Grad, bis zu dem ein Markt seine Wettbewerbsfunktion aufgegeben hat[3]. Haben sich Verhältnisse dieser Art einmal etabliert, tendieren sie zu ihrer Erhaltung. Die Zusammenballung privater wirtschaftlicher Macht verführt den Träger dieser Macht zu verfassungsrechtlich illegitimer Einflußnahme auf den Prozeß der staatlichen Willensbildung[4]; und umgekehrt verleitet sie den Staat, marktmächtigen Unternehmungszusammenschlüssen öffentliche Aufgaben zu übertragen[5], was z. B. dann sichtbar wird, wenn ein Ver-

---

S. 349 ff., sowie *A. A. Berle* and *G. C. Means*, The Modern Corporation and Private Property, New York 1932, S. 40.

[3] Vgl. Statement of C. Kaysen, Harvard University, Cambridge, Mass., in: Hearings Before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. U. S. Senate, 89. Congress, First Session, Washington 1965, Part 2: Mergers and other Factors Affecting Industry Concentration, p. 540 ff.

[4] Vgl. dazu *F. Böhm*, Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung, Tübingen 1950; *ders.*, Das Problem der privaten Macht, in: Reden und Schriften, hrsg. v. *E. J. Mestmäcker*, Karlsruhe 1960 S. 25 ff., vgl. auch *E. Hoppmann*, Zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen, Die Aussprache, Okt. 1969.

[5] Vgl. *K. Biedenkopf*, Ordnungspolitische Probleme der Konzentration, Die Aussprache, 18 (1968), 516, S. 112—119; dazu *J. Molsberger*, Zwischenbilanz der Konzertierten Aktion, Ordo 1970, S. 167 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

band seine Mitglieder unter Berufung auf die strukturpolitischen Maßnahmen der Regierung zu einem bestimmten unternehmerischen Verhalten drängt. Während hoheitliche Akte der Regierung durch Einlegung von Rechtsmitteln konterkariert werden können, ist der unbeteiligte Marktteilnehmer gegenüber informellen Absprachen zwischen Regierung und marktbeherrschenden Unternehmen machtlos. Eine solche Verquickung von staatlicher und privater Macht untergräbt die Möglichkeit, die mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung zu bekämpfen, weil die wirtschaftliche Macht durch ihre Kooperation mit der Regierung legitimiert erscheint. Allein die Tatsache ihrer Größe erweitert den Handlungsspielraum der Großunternehmen auch im Hinblick auf die Möglichkeiten zur Anstrengung von Prozessen, mit denen sie kleinere Unternehmen überschütten können, sowie zum Abschluß von Lizenzverträgen, mit denen diese an ihrer technologischen Fortentwicklung gehindert werden können[5a].

Die *prozeßpolitisch* bedenklichen Folgen hoher Konzentration konkretisieren sich in einem relativen Effizienzverlust der gesamten Wirtschaft:

Erstarrte Marktstrukturen und die mit ihnen verbundene Abschwächung der Wettbewerbskräfte führen zu einem relativen Rückgang der Leistungsfähigkeit. Da sich die tatsächlichen Fähigkeiten der Unternehmer vielfach erst im Wettbewerb zeigen, geht mit der Verkümmerung der unternehmerischen Fähigkeiten auch der Verlust dieser „Informationsleistung des Wettbewerbs" (*Th. Wessels*) einher.

In der Patentpolitik der Großunternehmen z. B. zeigt es sich, daß ihre vergleichsweise größeren Fähigkeiten zur Durchführung kapitalintensiver Produkt- und Prozeßinnovationen nicht vom Willen zu ihrer Durchführung begleitet sein müssen. Vielmehr haben gerade die Großunternehmen einer hochkonzentrierten Industrie ein Interesse an der Erhaltung eines einmal erreichten technischen Niveaus, um sich vor den bei Veraltung ihrer Maschinen auftretenden Vermögensverlusten zu schützen[6], eine Neigung, die dem Anreiz zur Erzielung von Pionier-

---

[5a] Auf die häufig zur Beherrschung kleiner und mittlerer Unternehmen führende Nachfragemacht großer Handelsunternehmen wird hier nicht gesondert eingegangen. Vgl. dazu u. a. *H.-G. Geisbüsch,* Die organisierte Nachfrage. Organisation und Strategie marktbeeinflussender oder marktbeherrschender Nachfrager, FIW-Schriftenreihe. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e. V. Köln, Heft 18, Köln u. a. 1964. — Vgl. hierzu auch die Beiträge von *K. Banse* u. *R. Gümbel,* Konzentration im Warenhandel, *S. L. Gabriel,* Genossenschaften und Konzentration und *H. Arndt,* Ökonomische Theorie der Macht, in diesem Werk mit weiteren Literaturhinweisen.

[6] Vgl. *Yura, Arkus, Duntov,* Hearings, S. 2781 und Appendix S. 3156 (6).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewinnen entgegensteht. Die aufgeführten, unter dem Blickwinkel eines effizient und freiheitlich funktionierenden marktwirtschaftlichen Systems sämtlich unerwünschten Erscheinungen treten bei der *vertikalen* Integration weniger deutlich zutage. Diese Form der Konzentration ist eine „Degenerationserscheinung"[7], die den Markt außer Kraft setzt, wo er eine wesentliche Aufgabe wahrzunehmen hat: bei der Abstimmung der einzelnen Produktionsstufen aufeinander. Die auch bei der horizontalen Konzentration beobachtbare Tatsache, daß die Betriebskonzentration immer mehr hinter der Unternehmenskonzentration zurückbleibt, wird bei der vertikalen Integration besonders auffällig. Auch hier steht ein Macht-Gesichtspunkt im Hintergrund, der sich besonders dann bemerkbar macht, wenn in einem Markt nicht nur ein einzelner, sondern alle Anbieter vertikal durchintegriert sind. Für einen neu hinzukommenden Anbieter bedeutet dies nämlich, daß er entweder auf die Lieferung von Vorprodukten durch seine Konkurrenten angewiesen ist oder aber selbst ein vertikal durchintegriertes Unternehmen aufbauen muß, dessen Produktionsoptimum aber über der Aufnahmefähigkeit des betreffenden Marktes liegen kann oder dessen Errichtung schon an der Höhe der erforderlichen Investitionssumme scheitert; künstlich geschaffene Unteilbarkeiten führen somit zu einem Marktabschluß oder zu volkswirtschaftlich widersinnigen Aktionen, an denen die Tendenz dieses Konzentrationsprozesses zu seiner eigenen Erhaltung sichtbar wird.

Ineffizienzen zeigen sich auch bei der Konzentrationsform der „conglomerate mergers", dort jedoch weniger auf der Kapital- als auf der Unternehmerseite in dem nur privatwirtschaftlich, aber nicht volkswirtschaftlich sinnvollen Einsatz unternehmerischer Energie für das Zusammenhalten heterogenster Gebilde.

B. Konzentrationsvorgänge als mögliche Voraussetzungen für die Erhöhung der Wettbewerbsintensität

Nicht alle Arten wettbewerbsbeschränkender Verträge und nicht jede durch sie bewirkte mäßige Verringerung der Zahl unabhängiger Konkurrenten muß die tatsächliche Wettbewerbsintensität reduzieren. Vielmehr kann diese auf einem von wenigen Anbietern beherrschten Markte durch Überwindung der „Schlafmützenkonkurrenz" gesteigert werden. Eine dauerhafte Abkehr des Marktes vom Wettbewerbsverhalten hat einen hohen Konzentrationsgrad zur Voraussetzung, während die Umkehrung nicht gilt: Auch ein durch eine geringe Zahl von Firmen

---

[6] Vgl. *Y. Arkus-Duntov*, Hearings, S. 2781 und Appendix S. 3156 (6).

[7] Vgl. *E. Heuss*, Konzentration — Mythos und Wirklichkeit, in: Wirtschaftsdienst 49. Jg. (X/1969).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

charakterisierter Markt kann sich sehr wohl wettbewerbsorientiert verhalten[8]. Erst beim Überschreiten einer bestimmten Schwelle werden die Beteiligten in den Stand gesetzt, die weitere Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs zu unterbinden. Orientiert sich die staatliche Wettbewerbspolitik am Leitbild eines Wettbewerbs, der dem Preis die Wahrnehmung seiner Lenkungs- und Verteilungsfunktionen optimal ermöglicht, so kann sie in einen Zielkonflikt mit eventuell gesellschaftspolitisch erwünschter Strukturerhaltung geraten. Gerade die Intensivierung des Wettbewerbs kann Konzentrationsvorgänge erfordern in Bereichen, wo Zusammenschlüsse tatsächlich noch eine verstärkte Rationalisierung im technischen, finanziellen und kommerziellen Bereich zur Folge haben. Der gemeinschaftliche Betrieb von Produktionsstätten z. B. kann den Beteiligten die Schaffung von Produktionsmitteln optimaler Produktivität erlauben, wozu u. U. keiner allein in der Lage ist. (Vereinbarungen über gemeinsamen Verkauf zur Verbesserung des Vertriebs fördern hingegen die zumindest temporäre Aufrechterhaltung unrentabler Kapazitäten, wenn sie zur Angleichung der Preise an die höchsten Kosten führen.) Solange die Betriebskonzentration nicht hinter der Unternehmenskonzentration zurückbleibt, kann begründet vermutet werden, daß für einen Zusammenschluß eher produktionstechnische als marktstrategische Absichten ausschlaggebend waren[9].

C. Wirtschaftspolitik bei konzentrierten Märkten

Ein funktionsfähiger Wettbewerb ist das wirksamste bekannte Verfahren zur Hebung des wirtschaftlichen Wohlstands bei gleichzeitiger Sicherung individueller Freiheit und Überwachung wirtschaftlicher Macht[10].

Regeln, die restriktives Unternehmerverhalten unterbinden, verschaffen dem Ablauf des Marktprozesses erst diejenigen Bedingungen, unter denen eine rationale mikroökonomische Selbststeuerung der Marktwirtschaft stattfinden kann. Die Realisierung dieser Bedingungen ist Aufgabe der staatlichen Wirtschaftspolitik.

Auch der das marktwirtschaftliche Prinzip betonende Staat tendiert dazu, den mikroökonomischen Selbststeuerungsprozeß infolge von Wett-

---

[8] Vgl. dazu *E. Hoppmann,* JB f. Nat. u. Stat., Bd. 179 (1966), S. 286 ff.; *E. Görgens,* Wettbewerb und Wirtschaftswachstum, Freiburg 1969, S. 87 ff., *E. Heuss,* Ordo, Bd. XVII (1967), S. 411 ff., sämtlich gegen die Theorien von *E. Kantzenbach,* Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen (1966) 1967[2].

[9] Zur weiteren Diskussion der Frage der optimalen Betriebsgröße vgl. Teil II, Abschnitt A.

[10] Vgl. hier und im folgenden *E. Hoppmann,* Die Novellierung des Kartellgesetzes, Marktwirtschaften, H. 1 (1969).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewerbsvorstellungen zu unterlaufen, wie sie sich etwa in dem 1968 beschlossenen wettbewerbspolitischen Leitbild des Bundeswirtschaftsministeriums niederschlagen. Letztes faßt die Wettbewerbspolitik auf als ein Mittel zur Durchsetzung gesamtwirtschaftlich erwünschter Branchenstrukturen und Konzentrationsgrade und neigt dazu, den freiheitlich ablaufenden Marktprozeß durch ein System zentraler Lenkung in der Form kooperativer Zusammenarbeit von staatlicher Exekutive und organisierten Gruppen zu ersetzen.

Fragt man sich, welchen Unterschied es ausmacht, daß weite Bereiche der entwickelten westlichen Volkswirtschaften durch große Einheiten und inflexible administrierte Preise und Löhne anstatt durch eine große Vielzahl kleiner Unternehmen mit selbständigem Einsatz ihrer marktstrategischen Aktionsparameter charakterisiert sind, so ergibt sich folgendes[11]:

Die ökonomische Theorie, die bisher Grundlage der Wirtschaftspolitik war und die — orientiert am Leitbild der vollkommenen Konkurrenz — zahlreiche kleine Unternehmen, hohe Preis- und Lohnflexibilität und die Abwesenheit von Marktmacht voraussetzte, kann zur heutigen Wirtschaftspolitik kaum einen Beitrag leisten. Der automatische Korrekturmechanismus eines fallenden Lohn- und Preisniveaus ist in einer Wirtschaft, in der zahlreiche Löhne und Preise administriert und daher nicht flexibel sind, außer Kraft gesetzt: Das ist die zentrale ökonomische Folge der Konzentration. Während bei flexiblen Preisen Überkapazitäten die Preise sinken lassen, erzeugt ein Nachfragemangel bei inflexiblen Preisen eine sinkende Produktion und damit eine sinkende Beschäftigung — eine nicht akzeptable Form der Korrektur. An die Stelle des Wartens auf eine ökonomische Korrektur ist der Einsatz geld- und finanzpolitischer Maßnahmen mit dem Ziel der Aufrechterhaltung der Gesamtnachfrage und damit der Vollbeschäftigung getreten: Das ist die auf der Basis einer konzentrierten Wirtschaft mit inflexiblem Preissystem erfolgte wesentliche Neuorientierung der Wirtschaftspolitik.

Betrachtet man die Folgen des durch Konzentration bedingten inflexiblen Preissystems im einzelnen, so zeigt sich, daß Marktmacht tendenziell eine nicht durch Überschußnachfrage erzeugte Inflation hervorruft, da die Preise angehoben werden können, auch wenn Nachfrage und Kosten unverändert sind.

Anders als eine Nachfrageinflation kann diese sog. administrierte Inflation mit monetären Maßnahmen nicht bekämpft werden, ohne größere Arbeitslosigkeit hervorzurufen. Weiter zeigt sich, daß Konzen-

---

[11] Vgl. zum folgenden Abschnitt die Aussagen von *G. C. Means*, Vienna, enthalten in den Hearings, 88. Congress, Second Session, Washington 1964, Part. 1: Overall and Conglomerate Aspects, S. 8 ff., insbes. S. 19 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tration und Preisinflexibilität für Zahlungsbilanzungleichgewichte verantwortlich sind. Bei kleinen Unternehmen und flexiblen Preisen war es möglich, ohne wesentliche Ungleichgewichte feste Wechselkurse zwischen den Ländern zu haben, — der Markt, flexible Preise und der Goldstandard lieferten einen automatischen Ausgleichsmechanismus. Die Frage, wie zwischen Ländern mit weitgehend inflexiblen Preis- und Lohnsätzen ohne Erzeugung von Unter- oder Überbeschäftigung ein Zahlungsbilanzgleichgewicht aufrechterhalten werden soll, ist ein nicht befriedigend gelöstes wirtschaftspolitisches Problem.

II. Die Regulierung der Konzentration als Mittel im Dienste wirtschaftspolitischer Ziele

Der vorangegangene Abschnitt stellt als Bestandsanalyse die wichtigsten von der Konzentration ausgehenden Einflüsse auf die Wirtschaftspolitik dar. Da gegenwärtig eine Politik unrealistisch ist, die kurzfristige Änderungen des Preis-Lohn-Niveaus als Mittel zur Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung und Zahlungsbilanzgleichgewicht einsetzt, bietet sich als naheliegende Konsequenz an, von den gegebenen Entwicklungstendenzen auszugehen und die Ausgestaltungsmöglichkeiten der Konzentration auf ihre Eignung als Mittel der Wirtschaftspolitik zu untersuchen. Die folgende Analyse beschränkt sich auf die Bereiche der Wachstums-, Stabilisierungs- und Strukturpolitik. Es bedarf hier wohl keiner Begründung, daß eine Konzentration, die bestehende Machtungleichgewichte noch verschärft, Freiheit und Gerechtigkeit beeinträchtigt und allein schon deshalb bekämpft werden muß: Die Qualifikation als z. B. strukturpolitisch geeignetes Mittel genügt dann nicht zur Rechtfertigung ihres Einsatzes.

A. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der Wachstumspolitik

Wenn wir davon ausgehen, daß die wesentlichen Determinanten des Wachstums im technischen Fortschritt und in der Investitionspolitik liegen, so heißt also die Frage, welche Zusammenhänge zwischen der Konzentrationspolitik und der Erzeugung und Durchsetzung technischen Fortschritts bestehen[12] und ob gegebenenfalls aus solchen Zusammenhängen konzentrationspolitische Mittel zur Förderung des Wachstums abgeleitet werden können. Die von den Befürwortern der Konzentration stets aufgestellte Behauptung, die Großunternehmen als Produkte des Konzentrationsprozesses seien bei ihren erheblichen Forschungsaufwen-

[12] Vgl. dazu *A. Reuter*, Konzentration und Wirtschaftswachstum, Köln, Opladen 1960.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dungen die Träger des technischen Fortschritts, wird auf den ersten Blick durch das empirische Material bestätigt[13].

Gruber, Mehta und *Vernon* ermittelten im Rahmen einer Konzentrationsanalyse, daß die Intensität der amerikanischen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen am größten ist in Industrien, in denen der Grad der Konzentration hoch ist, und in Industrien, in denen große Unternehmen besonders beherrschend sind[14].

Eine differenzierte Betrachtung relativiert jedoch diese Ergebnisse. Berücksichtigt man die Unterschiede der technologischen Möglichkeiten in den einzelnen Industrien, wird der Zusammenhang von Konzentration und technischem Fortschritt schon recht schwach[15]. Bei hohen Konzentrationsgraden ist kein ins Gewicht fallender Zusammenhang zwischen Konzentrationsgrad und Forschungsaufwendungen mehr feststellbar[16].

Der technische Fortschritt läßt sich somit, ist erst einmal ein hinreichender[17] Konzentrationsgrad erreicht, durch weitere Erhöhung desselben

---

[13] Vgl. *National Science Foundation,* Funds for Research and Development in Industry, 1959, abgedruckt in: *A. Reuter,* a. a. O., S. 54.

[14] Vgl. *W. Gruber, D. Mehta, R. Vernon,* The R & D-Factor in International Trade and International Investment of United States Industries, und *D. B. Keesing,* The Impact of Research and Development on United States Trade, J. Pol. Ec., Vol. 75 (1967), S. 20—48.
Eine am Beispiel der Automobilindustrie erarbeitete Analyse der Vorteile optimaler Unternehmensgröße findet sich bei *H. Jürgensen, H. Berg,* Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt, Göttingen 1968; vgl. ferner *L. Jüttner-Kramny,* Zur Bedeutung der Unternehmensgrößen für den technischen Fortschritt, Köln u. a., 1970, S. 103 ff., und kritisch dazu *E. Günther,* Probleme der Fusionskontrolle, Köln u. a., 1970, S. 2 ff., *unter Hinweis auf zahlreiche empirische Untersuchungen,* aus denen er das Ergebnis ableitet: „1. Die Förderung des technischen Fortschritts ist keine Domäne der Großunternehmen. 2. Die technische Fortschrittsrate ist dort am höchsten, wo wirksamer Wettbewerb herrscht. 3. Die deutschen Unternehmen besitzen vielfach eine ausreichende Größe, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können."

[15] Vgl. *J. Jewkes, D. Sawers, R. Stillermann,* The Sources of Invention, London, New York 1960, S. 156 f., *D. Hamberg,* Size of Firm, Oligopoly and Research: The Evidence, Canadian J. Ec. and Pol. Sc., Vol. 30 (1964), S. 64 f.; *F. M. Scherer,* Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers, AER, Bd. 57 (1967), S. 524—531; *ders.,* Firm Size, Market Structure, Opportunity and the Output of Patented Inventions, AER, Bd. 55 (1965), S. 1097—1125.

[16] Nach *F. M. Scherer,* Marktstruktur, know-how für das Marketing und die technologische Lücke, Ordo, Bd. 19 (1968), S. 162 ist ein kausaler Zusammenhang von Fortschritt und Konzentration eher in dem Sinne zu vermuten, daß Fortschritt Konzentration hervorbringt: „Erfolgreiche Innovatoren erlangen Patentschutz und errichten Marktschranken. Und rapider technischer Fortschritt erhöht die Varianz der Wachstumsraten der einzelnen Unternehmen. Dadurch wird die stochastische Annäherung an hohe Konzentration unter einer Variante des Gibratschen Gesetzes vom proportionalen Wachstum beschleunigt." Dazu vgl. auch *L. Weiss,* Factors in Changing Concentration, R. Ec. Stat., Bd. 45 (1963), S. 70—77.

[17] Eine Quantifizierung dieser Feststellung geben wir auf S. 445 f. an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht positiv beeinflussen[18]. Die Förderung der Konzentration durch den Staat ist also jedenfalls dann kein wirksames Mittel zur Beschleunigung des technischen Fortschritts, wenn die Wirtschaft schon einen hohen Konzentrationsgrad erreicht hat[19].

Die Großunternehmen erteilten Patente dienen keineswegs immer dem technischen Fortschritt, sondern sind oft Ergänzungen bestehender Verfahren, die dem Schutz vor Konkurrenz dienen. Patentstatistiken geben somit über die Fortschrittsfreudigkeit großer Unternehmungen kaum eine Auskunft. Eine Untersuchung der Patent Foundation of Georges Washington University hat ergeben, daß Großunternehmen 51 %, kleinere Unternehmen 71 % ihrer Erfindungen kommerziell nutzten[20]. Der National Inventors Council in USA hat festgestellt, daß die Chancen der in ihm zusammengeschlossenen Erfinder zum Verkauf ihrer Erfindungen in den am wenigsten konzentrierten Industrien am größten ist.

Konzentrationsförderung zur Durchsetzung technischen Fortschritts kommt allenfalls bei besonders kostspieligen Entwicklungsvorhaben in Frage. Bei ihnen fällt die Aussicht ins Gewicht, daß die erwarteten Gesamtgewinne um so eher hinter den Erwartungen zurückbleiben, je größer oder zahlreicher die imitierenden Konkurrenten sind: „... Hieraus ergibt sich, daß einige Projekte, sofern der Patentschutz die Imitation nicht mit Sicherheit beträchtlich verzögert, eine hohe Marktkonzentration verlangen, um gewinnbringend durchgeführt zu werden. Ist die Konzentration zu gering und der potentielle Wettbewerb um solche Projekte zu intensiv, so kann sich eine Situation herausbilden, bei der sich jede Unternehmung zurückhält, weil sie Aktionen der Rivalen fürchtet, die das Gewinnpotential der Unternehmung vernichten."[21]

Generell scheint jedoch der bei Großunternehmen mit wachsender Marktmacht zunehmende Verhaltensspielraum ein Nachlassen der Forschungsanstrengungen zu begünstigen, da die wettbewerbliche Initiative beeinträchtigt wird. *Scherer* quantifiziert diese Einsicht insofern, als er aus seinen empirischen Untersuchungen den Schluß zieht, daß die technologische Kraft wahrscheinlich beeinträchtigt wird, wenn unter sonst gleichen Bedingungen die vier größten Unternehmen mehr als 50—60 %

---

[18] Vgl. *A. Reuter*, a. a. O., S. 56.

[19] Diese Schlußfolgerung wird auch durch theoretische Untersuchungen gestützt; vgl. dazu *F. M. Scherer*, Research and Development Resource Allocation Under Rivalry, QJE, Vol. 81 (1967), S. 359—394. Scherer quantifiziert diese Aussage, s. unten.

[20] Dabei werden als Großunternehmen alle diejenigen Unternehmen bezeichnet, die mehr als 75 Patente und mehr als 100 Mio. Grundkapital besitzen, alle anderen gelten per definitionem als klein. Vgl. hierzu auch die Zitate von *J. Schmookler* in den Hearings, S. 1259 (3).

[21] Vgl. *F. M. Scherer*, Marktstruktur, know-how für das Marketing und die technologische Lücke, a. a. O., S. 166/167.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aller Verkäufe einer eng abgegrenzten Industrie durchführen[22]. Auch von dieser spezifizierten Folgerung nimmt er die Fälle besonders hoher Entwicklungskosten oder besonders schmaler Märkte aus. Der konzentrationspolitische Spielraum des Staates hinsichtlich einer Förderung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums auf dem Umweg über eine Förderung des technischen Fortschritts ist damit auch quantitativ abgesteckt.

Bisher wurde nur die Aufwandsseite behandelt. Auf der Ertragsseite zeigen Analysen von Ergebnissen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit in großer Übereinstimmung, daß der Beitrag der Großunternehmen zu wichtigen Erfindungen durchaus nicht in dem Maße überwiegt, wie es bei den Aufwendungen der Fall ist. Das Argument, Konzentration fördere schlechthin die Innovation, findet bei einer Kontrolle der Erträge von Forschungsaufwendungen der Großunternehmen relativ zu denen der Klein- und Mittelbetriebe kaum eine Stütze[23]. Es zeigt sich vielmehr, daß Großunternehmen zwar Erfindungen zur Produktionsreife entwickeln und auf den Markt bringen, sie jedoch überwiegend von anderen übernommen haben.

Die Frage, ob und inwieweit eine staatliche Konzentrationspolitik die Durchsetzung des technischen Fortschritts fördern kann, ist mit dieser Feststellung zugleich beantwortet. — Sie ist gekoppelt mit der Frage, inwieweit sich die Konzentrationspolitik für die Beeinflussung der unternehmerischen Investitionspolitik eignet. Dabei ergibt sich allerdings, wie empirische Untersuchungen erwiesen haben, daß zwischen Unternehmensgröße und internem Unternehmenswachstum kein eindeutiger Zusammenhang besteht[24], obwohl die Finanzierungsmittel bevorzugt Großunternehmen zur Verfügung stehen, und daß die höchste Kapitalverzinsung sogar in den mittleren Größenklassen erreicht wird[25]. Die Investitionsquote scheint also durch konzentrationspolitische Maßnahmen nicht beeinflußt werden zu können. —

Bisher war vor allem vom Zusammenhang zwischen hohen Konzentrationsgraden und gesamtwirtschaftlichem Wachstum die Rede. In einem polypolistischen Markt jedoch kann Konzentrationsförderung als Politik der optimalen Betriebsgröße *das* Mittel der Wachstumsförderung

---

[22] Vgl. *F. M. Scherer,* Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers, AER, Vol. 57 (1967), S. 524—531; ferner *E. Günther,* Probleme der Fusionskontrolle, a. a. O., S. 2 ff.; *E. Görgens,* Wirtschaftswachstum und Wettbewerb, ebenda.

[23] Vgl. *D. Hamberg,* Invention in the Industrial Research Laboratory, a. a. O., S. 96 ff., *Jewkes, Sawers, Stillerman,* a. a. O., 2. Teil.

[24] *S. Hymer, P. Pastigian,* Firm Size and Rate of Growth, J. Pol. Ec., Vol. LXX (1962), S. 559; *P. E. Hart, S. J. Prais,* The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach, J. Roy. Stat. Soc., Series A, 119 (1956), S. 170 f.; *J. R. Meyer, E. Kuh,* The Investment Decision. An Empirical Study, Cambridge (Mass.) 1957, S. 163 ff.

[25] *H. O. Stekler,* The Variability of Profitability with Size of Firm, 1947 bis 1958, J. Am. Stat. Ass., Vol. 59 (1964), S. 1185.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein. Bei der Diskussion der Konzentrationspolitik als Mittel der Strukturpolitik kommen wir auf diesen Punkt zurück. Es sei aber betont, daß das technisch-betriebswirtschaftliche Argument, die Bildung optimaler Betriebsgrößen erfordere eine *ständige Vergrößerung* der Unternehmenseinheiten, in dieser Allgemeinheit nicht mehr akzeptiert werden kann. Die Ergebnisse der Hearings vor dem Unterausschuß für Antitrust- und Monopolfragen des amerikanischen Senats legen den Schluß nahe, daß die technologische Entwicklung vielfach zu einer Verkleinerung der optimalen Betriebsgrößen führt, eine Vermutung, die durch die Tatsache erhärtet wird, daß sich in den USA in den vergangenen 15 Jahren die optimalen Betriebsgrößen infolge der technologischen Entwicklung verringert haben[26]. Dem steht eine Zunahme von Zusammenschlüssen aus organisatorischen, finanziellen oder marktstrategischen Gründen gegenüber. Deutlichste Beispiele für solche aus nichttechnologischen Gründen zustandegekommene Unternehmenseinheiten sind die „conglomerate mergers"[27] als eine Art „Kapitalanlagegesellschaften mit besserer Risikotrennung für das Publikum"[28]. Soll auch für diese Art von Zusammenschlüssen das Leistungsfähigkeitsargument in Anspruch genommen werden können, so muß das Vorhandensein von „multiplant economies" nachweisbar sein. Solche scheinen vorhanden zu sein: Die Absatzkosten pro Einheit können sinken, wenn die Vertriebsorganisation für eine Reihe von Produkten genutzt werden kann; das know-how ehemals selbständiger Unternehmen kann gemeinsam ausgewertet werden. Es stellt sich aber die Frage, ob diese Vorteile nicht durch „diseconomies" infolge geringerer Kontrolle der Einzelbetriebe und bürokratischer Verwaltung heterogener Großunternehmen überkompensiert werden. Eine empirische Untersuchung[29] hat ergeben, daß in nur 6 von 20 Industriezweigen geringfügige „multiplant economies" festzustellen waren. Als ausgesprochen wettbewerbsfeindliche Auswirkung tritt bei konglomeraten Zusammenschlüssen die Gefahr von Gegengeschäften hinzu[30].

---

[26] Vgl. *K. Biedenkopf*, a. a. O., S. 114; *E. Kantzenbach*, Tauziehen um die Fusionskontrolle, Wirtschaftsdienst VI (1969), S. 303—304; *H. Jürgensen, H. Berg*, Erzwingt der Wettbewerb die Konzentration?, Wirtschaftsdienst X (1968), S. 550—558; *E. Heuss*, Konzentration — Mythos und Wirklichkeit, Wirtschaftsdienst X (1969), S. 561—564; *E. Kantzenbach, C.-H. Mumme*, Auf dem Wege zur „aufgeklärten" Wettbewerbspolitik?, Wirtschaftsdienst V (1968), S. 261—265, dort insbes. S. 264, ferner *J. M. Blair*, Hearings, a. a. O., S. 1356 f. (4) u. S. 1550 (4).

[27] Vgl. *W. Zohlnhöfer*, Wettbewerbspolitik im Oligopol, Erfahrungen mit der amerikanischen Antitrustpolitik, Basel 1968, dort insbes. S. 156 ff.

[28] Vgl. *K. Borchardt*, Zur Problematik eines optimalen Konzentrationsgrads, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 176 (1964), S. 129—140, dort insbes. S. 134.

[29] Vgl. *J. S. Bain*, Economies of Scale, Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries, AER, Vol. 64 (1954).

[30] Ein bekanntes Beispiel derartiger Gegengeschäfte ist folgendes: General Motors zwang durch den Erwerb einer Lokomotivenfabrik praktisch alle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der Stabilisierungspolitik

Die Konzentrationspolitik hat langfristigen Charakter und eignet sich daher in der Regel nicht zur Lösung kurzfristiger konjunkturpolitischer Probleme[31]. Daß sie, als Ordnungspolitik verstanden und zur Bekämpfung hoher Konzentrationsgrade[32] eingesetzt, den Zielkonflikt von Geldwertstabilität und Vollbeschäftigung über den Marktmechanismus mildern und konjunkturpolitischen Maßnahmen zu schnellerer Durchsetzung verhelfen würde, ist schon den Ausführungen von *Teil II* zu entnehmen. Da jedoch in einer Wirtschaft zahlreicher administrierter Preise eine Rückkehr zum reinen Marktmechanismus als Steuerungsinstrument ausgeschlossen erscheint, stellt sich die umgekehrte Frage, ob Konjunkturverlauf und Konzentration in einem eventuell konjunkturpolitisch nutzbar zu machenden Zusammenhang stehen. Beziehungen von Unternehmungskonzentration und Konjunktur sind seit *Marx*[33] nur ganz vereinzelt Untersuchungsgegenstand gewesen[34]. Insbesondere existieren keine vergleichenden empirischen Untersuchungen über Konjunkturempfindlichkeit und Konzentration. Wir begnügen uns daher mit qualitativen Bemerkungen, die zunächst allein die Frage betreffen, ob eingetretene Krisen dank früher getroffener konzentrationspolitischer Maßnahmen leichter überwunden werden können, und nicht die Frage, inwieweit die Konzentrationserscheinungen Krisen erst hervorrufen. Wird die erste Frage bejaht, müssen politische Schlußfolgerungen aus

---

Eisenbahngesellschaften, die auf den Transport von General-Motors-Automobilen angewiesen waren, zum Kauf von Lokomotiven bei der nun General Motors gehörenden Fabrik.

[31] „Wettbewerbspolitik ist Wirtschaftsordnungspolitik, Konjunkturpolitik dagegen Prozeßpolitik; beide bilden einen Teil der staatlichen Wirtschaftspolitik. Die Wettbewerbspolitik gibt einen Rahmen für die Konjunkturpolitik als Prozeßpolitik ab, sie hat langfristigen Charakter. Mit Hilfe der Wettbewerbspolitik soll die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus in jeder Situation der nach Dauer und Gestalt wechselnden Konjunkturzyklen gesichert werden. Daraus folgt, daß die Wettbewerbspolitik nur in seltenen Ausnahmefällen zur Lösung kurzfristiger, auf Grund einer ganz bestimmten Bedingungskonstellation sich ergebender konjunkturpolitischer Probleme eingesetzt werden kann." (Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes für das Jahr 1969, Bundestags-Drucksache IV/950, S. 14.)

[32] Auf die Tatsache, daß *Konzentrationsförderung* in polypolistischen Märkten der Hebung der Wettbewerbsintensität dienen kann, wird in Teil III eingegangen.

[33] Vgl. *K. Marx*, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Bd., Hamburg 1872², S. 646 ff., sowie 3. Bd., 1. Teil, Hamburg 1922⁶, S. 232 ff.

[34] Vgl. dazu *D. Pohmer*, Über die Wechselbeziehungen von Unternehmungskonzentration und Konjunktur, in: Konjunkturelle Stabilität als wirtschaftspolitische Aufgabe, hrsg. v. *G. Zeitel, J. Pahlke*, Tübingen 1962; *H. Bayer*, Das Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, Forschungsberichte des Landes NRW, Nr. 1173 (2 Bde.); *ders.*, Wirtschaftsdynamik und Unternehmenszusammenschlüsse, Z. f. g. St., 111. Bd. (1955). Darüberhinaus vgl. auch *K. Brockhoff*, Unternehmenszusammenbrüche und Konjunktur: Zum induzierten Unternehmenswachstum, Z. f. g. St., 123. Bd. (1967), S. 654—667 sowie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieser Antwort in dem Maße relativiert werden, wie auch die zweite Frage zu bejahen ist.

Generell zeichnen sich Großunternehmen, die in aller Regel auch Mehrproduktunternehmen sind, gegenüber Klein- und Mittelbetrieben vor allem dank ihrer breiteren Finanzierungsmöglichkeiten und größeren Risikostreuung durch höhere Krisenfestigkeit aus. Die nicht in allen Branchen gleichzeitig ablaufenden Konjunkturzyklen geben unter sonst gleichen Bedingungen den Unternehmungen mit dem breiteren Produktionsprogramm in Krisenzeiten stets den Vorteil, eine Tatsache, die sich in besonderem Maße die „conglomerate mergers" zunutze machen.

Unter dem Gesichtspunkt binnenwirtschaftlicher Stabilisierungspolitik dürfte daher dem Staat die Bildung solcher Mehrproduktgroßunternehmen entgegenkommen, wobei der Begünstigung einer solchen Entwicklung natürlich anderes entgegensteht, z. B. die Tatsache, daß es sich kaum jemals um produktivitätsorientierte Zusammenschlüsse handelt. Großunternehmen empfehlen sich als Stabilisatoren auch dann, wenn sie in Anbetracht ihrer Finanzierungsmöglichkeiten[35] fähig und auch willens sind, eine antizyklische Investitionspolitik zu betreiben (wie es z. B. bei Daimler-Benz während der letzten Rezession der Fall war). Außerdem wird generell bei leichteren Rezessionen die bei Großunternehmen übliche langfristige Investitionsplanung nicht modifiziert. Umdispositionen werden in der Regel erst bei längeren Rezessionen auf Grund von Liquiditätsschwierigkeiten oder langfristig schlechten Beschäftigungserwartungen vorgenommen.

Die gegenüber Klein- und Mittelbetrieben reduzierte Anpassungsfähigkeit der Großunternehmung, die häufig Ursache ihres glättenden Einflusses im Fall leichter Rezessionen ist, verstärkt jedoch die negativen Auswirkungen einer heftigeren Krise. Die höhere und längerfristige Planungsaktivität von Großunternehmen hat im Fall von Fehlprognosen weitreichendere nachteilige Folgen als Fehleinschätzungen in Klein- und Mittelbetrieben. Der Zusammenbruch einer Großunternehmung (wenngleich de facto der Staat bemüht sein wird, ihn zu verhindern[36]) verschlechtert die pessimistischen Erwartungen einer depressiven Wirtschaft weiter. Ob für den Konjunkturverlauf letztlich eher das Risiko von Fehlprognosen seitens der Großunternehmungen oder aber deren größere kurzfristige Unabhängigkeit von der jeweiligen konjunkturellen Lage hinsichtlich der Durchführung ihrer Planungen entscheidend

---

E. Dürr, Ordnungsprobleme der Konjunkturpolitik, Ordo, Bd. 14 (1963), S. 169—196.

[35] Vgl. *H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration, Tübingen (1962) 1968², dort insbes. 3. Kapitel: Finanzierung und Konzentration, S. 129—149.

[36] Vgl. dazu *F.-W. Dörge*, Konzentration und Kooperation in der wachsenden Wirtschaft, Hambg. JB, Bd. 6 (1961), S. 109—141, dort insb. S. 117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist, kann nicht allgemein beantwortet werden. Sicher scheint jedoch, daß eine konzentrationsfreundliche Politik zur Abschwächung leichter Rezessionen und zur Verstärkung schwerer Rezessionen führt.

C. Konzentrationsbeeinflussung als Mittel der sektoralen und der regionalen Strukturpolitik

Als Mittel der *sektoralen* Strukturpolitik kommt die Konzentrationsbeeinflussung überall da in Frage, wo durch produktivitätsorientierte Zusammenschlüsse oder produktivitätsorientierte Entflechtungen das sektorale Wachstum gefördert werden kann. Nicht eine einseitige Konzentrationsbekämpfung nach dem Leitbild der vollkommenen Konkurrenz ist die gegebene Maßnahme, denn in einer gewinnlosen Situation können keine dynamischen Wettbewerbsfunktionen wie die Durchsetzung des technischen Fortschritts und des strukturellen Wandels erfüllt werden[37]. Vielmehr zielt in Anbetracht der Tatsache, daß die intersektoralen Rentabilitätsunterschiede von den Intensitätsunterschieden des Wettbewerbs bestimmt werden, eine im Dienst sektoraler Strukturpolitik eingesetzte Konzentrationspolitik darauf ab, die sektoralen Wettbewerbsintensitäten einander bei einem für die Erfüllung der dynamischen Wettbewerbsfunktionen gerade erforderlichen Konzentrationsgrad anzugleichen[38].

Während wir uns mit der Beurteilung hoher Konzentrationsgrade schon in Teil I auseinandergesetzt haben, geht es hier um den Einsatz der Konzentrationspolitik im Sinne einer Betriebsgrößenpolitik, mit deren Hilfe die Unternehmen veranlaßt werden sollen, eine maximale Wettbewerbsintensität versprechende Betriebsgröße anzustreben. Maximale Wettbewerbsintensität liegt nach *Scheidt* vor bei

a) kostenoptimaler Produktion,
b) maximalem, d. h. für die Durchsetzung des technischen Fortschritts gerade noch erforderlichen Monopolgrad und
c) maximaler Geschwindigkeit beim Aufholen von Ertragsvorsprüngen einzelner.

„Im Übergang zu dieser Situation geht es strukturpolitisch darum, die Ertragslage und damit die Investitionsbedingungen für die relativ wettbewerbsintensiven Industrien bei steigender Wettbewerbsintensität zu verbessern und die dafür erforderlichen Maßnahmen mit konzentra-

---

[37] Vgl. hierzu und im folgenden den Vortrag von *R. Scheidt*, Alternativen sektoraler Strukturpolitik, gehalten an der Univ. Münster am 4. 6. 1970.

[38] Vgl. dazu auch *J. Schmidt*, Neuere Entwicklungen in der Wettbewerbstheorie unter Berücksichtigung wachstumspolitischer Zielsetzungen, WuW, Jg. 16, H. 9 (1966), S. 699—731; *H. Böckli*, Zum Konzentrationsproblem: Positive strukturpolitische Maßnahmen, Wirtschaft und Recht, 15. Jg. (1963), S. 196—210.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionsfördernden Anreizen zu verbinden" (Scheidt). In diesem Rahmen muß sich die Konzentrationspolitik als sektorale Strukturpolitik bewegen, wenn sie zum Zwecke der Wachstumsförderung in einem polypolistischen Markt eingesetzt wird.

Auf hoch konzentrierten Märkten hätte der Staat jedoch die Aufgabe, das gleiche Ziel mit konzentrationsbekämpfenden Mitteln anzustreben. Tatsächlich aber ist mitunter — neben der offiziellen Wettbewerbspolitik[39] — die ordnungspolitisch bedenkliche Tatsache festzustellen, daß sich der Staat den hohen Konzentrationsgrad einzelner Branchen für die Durchsetzung anderer strukturpolitischer Maßnahmen zunutze macht. Typische Beispiele dafür sind die Selbstbeschränkung der Mineralölwirtschaft, die 1965 vom damaligen Bundeswirtschaftsminister zur Unterstützung der Kohle durchgesetzt wurde und die Bildung der Ruhrkohle-Einheitsgesellschaft. Die Kooperation der Regierung mit marktbeherrschenden Unternehmen im Dienste strukturpolitischer Ziele impliziert für alle kleinen Händler der betreffenden Branche den Zwang zur Anpassung. Durch die Verquickung von privater wirtschaftlicher und staatlicher Macht wird jede Mißbrauchsfeststellung erschwert. Daß es außerdem gegen eine Wirtschaftsplanung, bei der die Regierung die marktbeherrschenden Unternehmer zu einem bestimmten Unternehmensverhalten veranlaßt, bislang keinen effektiven Rechtsschutz für den außerhalb der Kooperation stehenden Unternehmer gibt und er demzufolge dieser Verquickung staatlicher und privater Macht schutzlos ausgeliefert ist, wurde bereits in Teil I ausgeführt.

Da *regionale* Strukturschwächen mit ihren wachstumshemmenden Implikationen durch gesamtwirtschaftlich wirkende Mittel häufig nicht geeignet zu bekämpfen sind, hat man sich bei der Untersuchung der Konzentrationspolitik im Hinblick auf ihren eventuellen Einsatz als Mittel der regionalen Strukturpolitik die Frage zu stellen, ob das mit Hilfe der räumlichen Konzentration angestrebte regionale Wachstumsziel durch eine zusätzliche Unternehmenskonzentration innerhalb und im Umkreis der Schlüsselindustrien behindert oder gefördert wird. Ähnlich wie beim Problem der konjunkturpolitischen Relevanz der Konzentrationspolitik liegen auch zu dieser Frage keine quantitativen Untersuchungen vor, so daß man sich hier ebenfalls mit qualitativen Ausführungen begnügen muß.

Beim Aufbau eines Entwicklungspols[40] ergibt sich eine Schwierigkeit aus der Anfälligkeit der sich um die Schlüsselindustrien gruppierenden

---

[39] Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1969, a. a. O., sowie *R. Henzler*, Wandel in der Konzentrationspolitik, Der Betrieb, 21. Jg. (1968), H. 23, S. 989.

[40] Vgl. hierzu *H. Körner*, Industrielle Entwicklungspole, Kyklos, Bd. 20 (1967), S. 684 ff., sowie *F. Perroux*, Les industries motrices et la croissance d'une économie nationale, Economie Appliquée, 16 (1963), S. 151 ff.; *ders.*,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kleinindustrien, die insbesondere durch ruinösen Wettbewerb um die Aufträge der Schlüsselindustrien und Unterlassung erforderlicher Reininvestitionen gefährdet sind. Dabei erhebt sich die Frage, ob diesem ungünstigen Umstand durch eine institutionalisierte Zusammenarbeit abzuhelfen ist, die de facto angesichts der Marktstellung der Schlüsselindustrien auf eine vertikale Integration[41] hinausliefe. Eine derartige Konzentration der Produktionsstufen würde jedoch die wettbewerbliche Initiative innerhalb der Kleinindustrien erlahmen lassen und zudem die bekannten negativen Folgen einer vertikalen Integration heraufbeschwören[42]. Es versteht sich von selbst, daß diese marktabschließende Wirkung der vertikalen Integration den für eine Region bestehenden Entwicklungsabsichten kraß zuwiderläuft. „Autark organisierte Industriepole fördern die Regionalentwicklung kaum, sondern tendieren dazu, privilegierte Wachstumsräume zu werden, deren Ausstrahlung die Entwicklung der Region eher behindert als fördert."[43]

Die Labilität der Kleinindustrien sollte also mit anderen Mitteln als der Begünstigung vertikaler Konzentration bekämpft werden, da diese sich hier eher als Hindernis denn als Förderungsmaßnahme des regionalen Wachstums erweist. Eine andere Frage ist die, ob nicht etwa Großunternehmen zur Durchführung von Maßnahmen zur regionalen Wachstumsförderung besonders geeignet sind. Dies ist insofern zu bejahen, als Großunternehmen eher in der Lage sind, auf regionalpolitische Argumente einzugehen. Sie können sich eher als Klein- und Mittelbetriebe vorübergehende Ineffizienzen in der Standortverteilung[44] und im Einsatz der verfügbaren Mittel unter dem Gesichtspunkt regionalpolitischer Ziele leisten (auf die ordnungspolitische Problematik der Zusammenarbeit von Großunternehmen und Staat wurde bereits hingewiesen). Besonders die „conglomerate mergers" eignen sich für die Übernahme solcher Funktionen, da ihre breite Risikostreuung und ihre „finanzielle" Effizienz (*Biedenkopf*) — die Stabilität eines Unternehmens wächst mit der Zahl der Märkte, in denen es tätig ist — es ihnen ge-

---

La notion de pôle de croissance, in: L'économie du XXe siècle, Paris 1961, S. 142 ff., *ders.*, La notion de développement, ebenda, S. 155 ff.; *A. O. Hirschmann*, The Strategy of Economic Development, New Haven 1958, deutsch: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart 1967, S. 171 ff.; *J. R. Boudeville*, A survey of Recent Techniques for Regional Economic Analysis, in: *W. Isard, J. H. Cumberland* (Hrsg.), Regional Economic Planning, Paris 1961.

[41] Vgl. *W. Zohlnhöfer*, a. a. O., S. 146 sowie *E. Heuss*, a. a. O., S. 562/563.

[42] Vgl. Teil I, Abschnitt A.

[43] Vgl. *H. Körner*, a. a. O., S. 706; *A. O. Hirschmann*, a. a. O., S. 172 ff.

[44] Vgl. *K. Töpfer*, Regionalpolitik und Standortentscheidung. Die Beeinflussung privater Pläne, dargestellt an der unternehmerischen Standortentscheidung, Bielefeld 1969. Gesellschaftsrechtlich erhebt sich allerdings die Frage, ob sich die Unternehmensleitung nicht durch eine solche auf Optimierung der Rendite verzichtende Unternehmenspolitik ihren Aktionären gegenüber schadenersatzpflichtig macht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

statten, die Anlaufkosten in einem neuen Markt auf anderen Märkten zu kompensieren.

Großindustrie- und konzernabhängige Werke mit ihrer relativ besseren Fähigkeit, Liquiditätskrisen und Auftragsschwankungen zu überbrücken, üben am Arbeitsmarkt aus diesen Gründen und infolge ihrer besseren Sozialleistungen eine erhöhte Attraktion aus. Kehrseite dieser Entwicklung ist wiederum, daß die ohnehin wettbewerbsschwachen Betriebe der Kleinindustrie dadurch in weitere Schwierigkeiten gebracht werden[45].

Die Vorteile der mit einem erweiterten Entscheidungsspielraum ausgestatteten Großunternehmen für die Realisierung regionalpolitischer Ziele dürften eine der Ursachen für die konzentrationsfreundliche Haltung speziell der französischen Regierung sein, bedeutet doch die Anwendung der „planification" nicht zuletzt, daß man vom Wettbewerb allein die Wahrnehmung einer optimalen Integrations- und Ordnungsfunktion nicht erwartet[46]. Auch das Problem der Beschaffung von Informationen über die privaten Pläne, dessen Lösung jeder Planung vorangehen muß, wird bei einer geringeren Zahl größerer Unternehmen erleichtert, und zwar vor allem dann, wenn die Wirtschaftspolitik ihnen das gewünschte Ausmaß an Kooperation zugesteht und sie in ihrer Informationsbereitschaft eine Voraussetzung für die Erhaltung des günstigen Klimas wesentlich gemäßigter Konkurrenz sehen. Unter den Bedingungen uneingeschränkten Wettbewerbs wie auch freien Niederlassungsrechts für ausländische Unternehmen und ungehinderten internationalen Warenverkehrs dürfte die Bereitschaft zu wahrheitsgetreuer Information wesentlich herabgesetzt sein. Darüber hinaus verlangt der vom Staat gewünschte Selbsterfüllungszweck der Zielprognosen ein erhebliches Maß an Kooperation zwischen den Unternehmungen, worin auch der Staat selbst miteinbezogen werden muß[47]. Die traditionell skeptische Grundhaltung der französischen Wirtschaftspolitik gegenüber dem durch Wettbewerb gesteuerten Markt läßt ordnungspolitische Bedenken gar nicht erst aufkommen. Leider kann gegenwärtig die relative Leistungsfähigkeit des Systems der Wettbewerbswirtschaft und des Systems

---

[45] Vgl. *I. Esenwein-Rothe*, Die Persistenz von Industriebetrieben in strukturschwachen Wirtschaftsgebieten. Eine Untersuchung über Industrieklima und Standortdynamik in entwicklungsbedürftigen Randgebieten. Veröffentlicht in: Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie f. Raumforschung u. Landesplanung, Bd. XVII, Planen und gewerbliche Wirtschaft 1, Industrialisierung ländlicher Räume, Hannover 1961, S. 65—93, dort insb. S. 87.

[46] Vgl. *W. Fikentscher*, Planifikation als wirtschaftsrechtliches Instrument, in: *W. Fikentscher, G. Hoffmann, K. F. Kugler*, Rechtsfragen der Planifikation, Stuttgart 1967, S. 81 ff.; ferner *A. Sölter*, Grundzüge industrieller Kooperationspolitik, WuW, Jg. 16 (1966), S. 223.

[47] Vgl. *H. K. Schneider*, Planification als normatives Informationssystem, Z. f. g. St., Bd. 120 (1964), S. 329—351.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der durch planification gesteuerten Wirtschaft nicht empirisch gemessen werden, ganz abgesehen davon, daß nicht einmal die allgemeinen Ziele der Wirtschaftspolitik voll identisch sind.

III. Abschließende Bemerkungen: Konzentration beim Übergang zu integrierten Märkten

Es ist im Vorangegangenen untersucht worden, welcher Art die Einsatzmöglichkeiten konzentrationspolitischer Maßnahmen in der Verfolgung wirtschaftspolitischer Zielsetzung sind. Wie zu erwarten, ergab sich dabei, daß die Anwendung bestimmter derartiger Maßnahmen in der Regel nicht allen genannten Zielen zugleich dienlich ist. Welche Ziele als vorrangig zu betrachten sind und wann gegebenenfalls die Wirkungen der Konzentrationspolitik ihren Einsatz auch bei negativen Nebeneffekten hinsichtlich anderer Ziele rechtfertigt, ist eine Entscheidung, die den Politikern obliegt.

Eine neue Akzentuierung hat die innerdeutsche Diskussion um das Konzentrationsproblem durch den Eintritt der BRD in den Gemeinsamen Markt erhalten[48]. Hier steht nicht die Konzentrationspolitik der EWG im einzelnen zur Debatte (dazu vgl. den Beitrag von *Zohlnhöfer*); es geht vielmehr nur darum, die zusätzlichen Aspekte aufzuführen, die das Konzentrationsproblem bei der Integration einer im Prinzip wettbewerbsorientierten Wirtschaft in einem größeren Markt gewinnt.

Die wirtschaftsordnungspolitische Frage löst sich im großen dann von selbst, wenn — wie im Fall der EWG — das oberste Prinzip einer gemeinsamen Wettbewerbspolitik die Sicherung eines funktionsfähigen, fairen Wettbewerbs als eines grundlegenden Ordnungs- und Steuerungsfaktors der Wirtschaft des gemeinsamen Marktes sein soll[49] (ein Grund-

---

[48] Vgl. Die deutsche Wirtschaft und die EWG. Eine Studie der Deutschen CEPES-Gruppe, Bonn, Düsseldorf, Dezember 1969, dort insb. S. 31.

[49] Vgl. dazu das vom Rat der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gebilligte „Programm für die mittelfristige Wirtschaftspolitik (1966—1970)" vom 11. 4. 1967, Kapitel I, Nr. 3 (Amtsblatt Nr. 79 vom 25. 4. 1967, S. 1521/67): „Im Rahmen der globalen Maßnahmen zur Erreichung der großen wirtschafts- und sozialpolitischen Ziele des EWG-Vertrages ist das freie Spiel des Marktes in den Bereichen, in denen ein befriedigender Wettbewerb herrscht, eines der wichtigsten Mittel, um auch die Zielsetzungen der mittelfristigen Wirtschaftspolitik und insbesondere den rationellsten Einsatz der Produktionsfaktoren zu gewährleisten; es stellt somit ein außerordentlich wichtiges Element für den wirtschaftlichen Fortschritt dar. *Aus diesem Grunde ist es von großer Bedeutung, daß der Wettbewerb durch eine aktive Wettbewerbspolitik erhalten und dort, wo er unzulänglich ist, hergestellt und gefördert wird.* Die im Vertrag von Rom festgelegten Wettbewerbsregeln stellen hierfür einen geeigneten Rahmen dar" (Hervorhebung vom Verfasser). Vgl. ferner die in der FAZ v. 30. 12. 1970, S. 15 wiedergegebene gleichsinnige Stellungnahme der Kommission sowie die in Anm. 48 zitierte Studie der Deutschen CEPES-Gruppe, a. a. O., insb. S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

satz, der gegenwärtig zugunsten von Konzentrationsvorgängen weit ausgelegt wird).

Wirtschaftspolitische Aufgabe bleibt dann die Gestaltung der Konzentration[50]. Soweit die Vorstellungen über das anzustrebende Ziel sich bereits konkretisiert haben, ist abzusehen, daß angestrebt werden

— eine konsequente Antimonopolpolitik,
— eine Förderung produktivitätsorientierter Zusammenschlüsse,
— Maßnahmen zugunsten von Klein- und Mittelbetrieben, die diesen die Anpassung an die neuen Marktbedingungen erleichtern, den Ausleseprozeß des Marktes jedoch nicht behindern sollen.

Die Schaffung eines großen integrierten Marktes hat zunächst durch die Erweiterung des relevanten Marktumfangs zu einer Herabsetzung des Konzentrationsgrads geführt[51]. „Die Wohlstandseffekte der Europäischen Gemeinschaften beruhen allem Anschein nach in erster Linie darauf, daß es durch die Markterweiterung möglich wurde, steigende Wettbewerbsintensitäten, steigende Massenproduktionsvorteile und steigende Produktdifferenzierungen gleichzeitig zu realisieren."[52]

Die Bekämpfung der Monopolisierungsgefahr als der Kehrseite jeder konzentrationsfördernden Politik, die der marktwirtschaftliche Lenkungsmechanismus nicht zu leisten vermag, wird zwar von der EWG-Kommission als ernste politische Aufgabe gesehen; auch wird die französische[53] und belgische Konzentrationsfreudigkeit[54] von ihr nicht geteilt. Dennoch unternimmt die EWG-Kommission keine großen Anstrengungen zur Erhaltung des dank der Markterweiterung herabgesetzten Konzentrationsgrads, was allerdings u. a. auf ihre Behinderung durch das Fehlen von Ausführungsbestimmungen zu Art. 86 EWGV zurückzuführen ist. Es spielt aber auch die immer wieder geäußerte Überzeugung eine Rolle, daß die europäischen Unternehmen, speziell im Vergleich zu ihren amerikanischen und japanischen[55] Konkurrenten, zu klein sind.

---

[50] Vgl. *E. J. Mestmäcker*, Die Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen nach Art. 86 EWGV, in: Probleme des europäischen Rechts, Festschrift für Hallstein, hrsg. v. *E. V. Caemmerer, H.-J. Schlochauer u. a.*, Frankfurt/M. 1966, S. 322 ff.; ferner *Chr. Franck*, Konzentration in der EWG als wirtschaftspolitische Aufgabe, Wirtschaftsdienst, VI (1966), S. 325—328.

[51] Vgl. *E. Kantzenbach, C.-H. Mumme*, „Auf dem Wege zur ‚aufgeklärten' Wettbewerbspolitik?", a. a. O., S. 261—265, insb. S. 264.

[52] Ebenda.

[53] Die Charakterisierung der auf Straffung der Wirtschaftsstruktur bedachten französischen Regierung als besonders konzentrations-„freundlich" stammt vom Präsidenten der Schweizerischen Bankgesellschaft. Vgl. *E. Kaskeline*, Unternehmen im Fusionsfieber, Der Volkswirt, Nr. 48 (1967), S. 2661.

[54] Vgl. Bericht des Deutschen Industrieinstituts zur Wirtschaftspolitik, Die Konzentrationsbewegung im westlichen Ausland, Jg. 4 (1970), (W)/Nr. 2.

[55] In Japan findet in erster Linie eine Art „Re-Konzentrationsbewegung" statt, nachdem die großen Unternehmen der Vorkriegszeit durch die Sieger-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Ansicht ist nicht unwidersprochen geblieben[56]. Vielmehr wurde sogar die Befürchtung geäußert, europäische Politiker ließen sich durch Argumente wie z. B. jenes, daß Fusionen sich als Maßnahmen zur Verminderung der technologischen Lücke eigneten, in die Irre führen, welche tatsächlich häufig nur die „Rationalisierung des tiefer sitzenden Wunsches seien, den mit dem Fallen der Zolmauern einsetzenden scharfen Wettbewerb abzuwehren"[57]. Auch glaubt man, der amerikanischen Überfremdung durch Zusammenschlüsse von Unternehmen Herr werden zu können, bei denen das Produktivitätskriterium nicht die entscheidende Rolle spielt. Dabei übersieht man wahrscheinlich, daß die spezifischen Integrationsvorteile eines größeren Marktes, wie sie eben beschrieben worden sind, nämlich gleichzeitige Steigerungen der Wettbewerbsintensitäten, der Massenproduktionsvorteile und der Produktdifferenzierung, durch unkontrollierte Konzentrationsvorgänge neutralisiert werden können. Da an der laufenden Fusionswelle[58] auch amerikanische Unternehmen in größerem Umfange beteiligt sind, während die amerikanische Antitrustbehörde zur Zeit eine energische Antikonzentrationspolitik betreibt, ist vielmehr zu erwägen, ob der Zufluß amerikanischen Kapitals nicht wirksamer durch eine umfassende Konzentrationskontrolle beschränkt werden kann[59]. Tatsächlich wird die Ankündigung der amerikanischen Antitrustbehörde, wonach sie ihre Aufmerksamkeit vor allem auf Zusammenschlüsse lenken werde, an denen Unternehmer der „top 200" beteiligt sind, zu einer verstärkten Aktivität der amerikanischen Unternehmen beim Aufbau, Erwerb oder Ausbau ausländischer Tochtergesellschaften führen.

Das Schwergewicht der Konzentrationsbewegungen wird sich in Zukunft in Europa voraussichtlich — wie es in den USA schon der Fall ist

---

mächte zwangsweise entflechtet worden waren. Außerdem hat die Regierung in ihrem Fünfjahresplan 1967—1972 zur Neugliederung der japanischen Wirtschaft konzentrationsfördernde Maßnahmen vorgesehen, wenngleich auch in Japan unter dem Druck der Alliierten 1947 ein Antimonopol- und 1948 ein Kartellgesetz in Kraft gesetzt wurden.

[56] Vgl. *H. Jürgensen, H. Berg,* Erzwingt der Wettbewerb die Konzentration?, Wirtschaftsdienst IX (1968), S. 550—558.

[57] Vgl. *F. M. Scherer,* Marktstruktur, know-how für das Marketing und die technologische Lücke, a. a. O., S. 159—170, insbes. S. 169. Neuerdings wird der Gesichtspunkt, die Unternehmenszusammenschlüsse seien eine Reaktion auf die Öffnung bzw. Internationalisierung der Märkte, sogar offen geäußert, wie dem oben zitierten Bericht des Deutschen Industrieinstituts, a. a. O., S. 10/11, zu entnehmen ist.

[58] Vgl. *E. Kantzenbach,* Fusionskontrolle — Sachzwang oder politische Entscheidung?, Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 9, S. 41 f., sowie *E. Heuss,* Wettbewerb — kein Gegenstand wirtschaftspolitischer Opportunität, ebenda, S. 42. Vgl. auch *Th. Wessels,* Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Unternehmenskonzentration und der Fusion von Unternehmungen, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 184 (1970), S. 360—365.

[59] Auf diesen Aspekt wird hingewiesen von *E. Kantzenbach* und *C.-H. Mumme,* a. a. O., S. 264.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— auf konglomerate Fusionen legen. Die stärke dieses Phänomens kann wenigstens zum Teil als Maßstab für den Reifegrad der integrierten Volkswirtschaften betrachtet werden, da weniger entwickelte Volkswirtschaften zunächst noch mit der Ordnung ihrer Branchenstrukturen befaßt sind[60]. Auf diese Weise wird sich voraussichtlich auf die Dauer bei kaum veränderter Branchenkonzentration die Gesamtkonzentration erhöhen.

Wie auch immer eine in einem integrierten Markt wie der EWG stattfindende Konzentrationspolitik gestaltet wird: Auf jeden Fall hat sie eine Vereinheitlichung der nationalen gesellschaftsrechtlichen[61] und steuerlichen Vorschriften zur Voraussetzung, wenn man sich nicht allen negativen Folgen unterschiedlicher Konzentrationsgrade und damit in der Regel unterschiedlicher Wettbewerbsintensitäten aussetzen will, wie sie sich in einer umfassenden Verletzung der Allokationskriterien niederschlagen[62].

Summary

Control of Concentration as a Target and Means of Economic Policy

The fact that there are no forces inherent in the free market economy to maintain competition, is a challenge to economic policy. The economically serious effects of an uncontrolled process of concentration manifest themselves in an increasing exploitation of the weak by the more powerful, which finally makes the whole economy less efficient. On the other hand, the intensification of competition in monopolistic markets may require a process of concentration. The steering of this process in order to realize a maximum intensity of competition is an economic goal of a government which guides its policy along the main idea of workable competition. If this aim is satisfied, the goals of growth and structural policy will be fulfilled in an optimal way at the same time. The use of concentration policy as a means of stabilization policy is not advisable because of the long run character of the former and the short run character of the latter. A policy which increases the degree of concentration has the tendency to mitigate moderate recessions and to reinforce serious ones.

---

[60] Vgl. den Bericht des Deutschen Industrie-Instituts zur Wirtschaftspolitik, a. a. O., S. 11.

[61] Das nationale Gesellschaftsrecht hat in der BRD zur Bevorzugung des Beteiligungserwerbs, in Frankreich, Belgien und Italien zur Bevorzugung von Fusionen geführt. Vgl. *Chr. Franck*, a. a. O., S. 326.

[62] Erste Ansatzpunkte einer solchen Angleichung finden sich im nunmehr von der Europäischen Kommission vorgelegten Statut einer Europäischen Aktiengesellschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik

Von *Walter Adolf Jöhr*, St. Gallen*

I. Einleitung
II. Zur Problematik der Konzentrationsbegriffe und Konzentrationsmaße
A. Begriffliche Grundlagen
B. Erscheinungsformen der industriellen Konzentration
C. Andere Erscheinungsformen der Konzentration in der Wirtschaft
III. Der Konzentrationsprozeß und seine Ursachen
A. Das Ergebnis der empirischen Untersuchungen
B. Die Faktoren der Konzentration und Dekonzentration
C. Zur Frage der Zwangsläufigkeit der Konzentration
IV. Beurteilung der Konzentration
A. Beurteilung vom Blickwinkel eines isolierten Landes
B. Beurteilung vom Blickwinkel eines Landes, das mit anderen Ländern in Beziehung steht
C. Verhältnis zwischen den als maßgebend erachteten Zielen
V. Die Maßnahmen der Konzentrationspolitik
A. Möglichkeiten einer staatlichen Beeinflussung der Konzentration
B. Möglichkeiten der Einwirkung auf die Folgen der Konzentration
C. Analyse der staatlichen Maßnahmen
VI. Abschließende Stellungnahme

I. Einleitung

In jedem Land, in dem die wirtschaftliche Entwicklung eine gewisse Stufe erreicht hat, sehen sich die Organe der Wirtschaftspolitik dem Tatbestand der Konzentration gegenübergestellt. Damit erhebt sich für sie die Frage, wie sie sich ihm gegenüber zu verhalten haben. Diese Frage stellt sich von Land zu Land, von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig, von Jahrzehnt zu Jahrzehnt in anderer Weise. Aber zur Beantwortung dieser Frage bedarf es gewisser Überlegungen, welche allen oder doch den meisten sich aus den konkreten Situationen ergebenden Problemen gemeinsam sind. Mit diesen Überlegungen soll sich der folgende Beitrag befassen.

* Herrn lic. oec. *Armin Stoffel* und Herrn *Ulrich Gärtner* danke ich für ihre wertvolle Mitarbeit bei der Neufassung dieses Beitrages.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir wollen das wirtschaftspolitische Problem der Konzentration in der Weise in Angriff nehmen, daß wir in gleicher Weise wie in der Schrift „Die Nationalökonomie im Dienste der Wirtschaftspolitik"[1] die drei konstitutiven Elemente, die zu jedem Problem der Wirtschaftspolitik gehören, behandeln, nämlich die Lage, die Ziele und die Maßnahmen. Die Lage ist gegeben durch den Konzentrationszustand und den Konzentrationsprozeß, die Ziele führen uns zur Frage der Beurteilung des Zustandes und des Prozesses der Konzentration, während wir mit den Maßnahmen die für den Staat bestehenden Möglichkeiten, einen allfälligen Gegensatz zwischen den Zielen und der Lage zu beheben, herausarbeiten wollen.

Bevor wir uns mit diesen konstitutiven Elementen befassen, soll versucht werden, die begriffliche Seite zu klären. Dabei wollen wir uns der Universalität der konzentrationstheoretischen Betrachtung bewußt bleiben. Diese ist durchaus keine Eigentümlichkeit von Wirtschaft und Gesellschaft, sondern ist in allen Bereichen der unbelebten und der belebten Natur wie der menschlichen Gesellschaft anwendbar. Einige Beispiele konzentrationstheoretischer Aussagen mögen das bestätigen: Die Erdölvorkommen konzentrieren sich auf gewisse Gebiete der Erdoberfläche; die Fische konzentrieren sich auf gewisse Teile eines Wasserlaufes; die Erkrankungen an Krebs konzentrieren sich auf die höheren Altersklassen der Bevölkerung. Was wir im folgenden zum begrifflichen Problem darlegen, ist ausgerichtet auf die Wirtschafts- und Sozialprobleme unserer Gesellschaft, ist aber in analoger Weise auch anwendbar auf die anderen Bereiche der Wirklichkeit.

II. Zur Problematik der Konzentrationsbegriffe und Konzentrationsmaße

Vergleichen wir das Konzentrationsphänomen mit dem des Wachstums, so zeigt sich in begrifflicher Hinsicht ein großer Unterschied. Obwohl auch das Wachstum sehr vielfältige Aspekte aufweist, bereitet es keinerlei Mühe, einen einfachen und zweckmäßigen Begriff des Wachstums aufzustellen, während in dieser Hinsicht bei der theoretischen Erfassung der Konzentration erhebliche Schwierigkeiten auftauchen.

A. Begriffliche Grundlagen

Um die Vielfalt des Konzentrationsphänomens deutlich hervortreten zu lassen, wollen wir zunächst eine Reihe verschieden gefaßter möglicher Aussagen wiedergeben[2].

---

[1] *W. A. Jöhr* und *H. W. Singer*, Die Nationalökonomie im Dienste der Wirtschaftspolitik, Göttingen (1957) 1969[3].

[2] Die folgenden Darlegungen über die begrifflichen Grundlagen unterscheiden sich von den entsprechenden Ausführungen der früheren Fassung (vgl. in der 1. Aufl. dieses Werkes, Bd. 2, S. 1289 ff.) in folgenden Punkten. (1) Es wer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. *Konzentration als Zustand und als Prozeß*

Vorausgeschickt sei, daß bei jeder dieser Art von Aussagen die Konzentration sowohl als ein Zustand wie auch als ein Prozeß aufgefaßt werden kann, wobei der Prozeß als ein Weg von einem Zustand zu einem anderen und der Zustand als Anfang, Ende oder Zwischenstadium eines Prozesses betrachtet werden kann.

2. *Verwendung absoluter und relativer Zahlen*

Wir können uns bei der Kennzeichnung von Konzentrationsphänomenen sowohl absoluter wie relativer Zahlen bedienen: Wir können untersuchen, wieviele Beschäftige *oder* wieviel Prozent der Beschäftigten einer Branche auf die ersten 4 Betriebe *oder* auf die ersten 20 % der Betriebe entfallen.

3. *Verschiedene Arten der Aussagen über Konzentrationsphänomene*

Bei jenen Aussagearten, bei denen uns die Verwendung des Ausdruckes Konzentration angezeigt erscheint, wollen wir uns zur Vereinfachung der Darlegungen auf die Konzentrations*prozesse* beschränken und auf die Anführung von Beispielen für Aussagen über den Konzentrationszustand verzichten. Um die einzelnen Aussagen nicht allzu abstrakt werden zu lassen, wollen wir als deren Gegenstand die Konzentration der Betriebe wählen. Im weiteren soll jede Aussageart durch ein konkretes Beispiel oder durch zwei solche Beispiele erläutert werden, bei denen die Zahl der Beschäftigten als Merkmal der Betriebsgröße dient und *ein* Beschäftigter als Merkmals-Einheit der Größe des Betriebs figuriert. Konzentration als Prozeß kann besagen:

a) Verkleinerung der Zahl der Betriebe einer Branche
   Beispiel: Die Konzentration äußert sich in der Abnahme der Zahl der Betriebe einer Branche von 10 auf 8.

b) Vergrößerung der Ungleichheit der Verteilung der Einheiten des Größenmerkmales einer Branche auf die Betriebe
   Beispiel: Die mit dem Gini-Koeffizienten gemessene Ungleichheit der Verteilung der Beschäftigten auf die nach der Größe geordneten Betriebe einer Branche erhöht sich von 0,5 auf 0,6.

c) Vergrößerung des Anteiles der Einheiten des Größenmerkmales, über welchen die Spitzengruppe der Betriebe einer Branche verfügt, an der Gesamtzahl der Einheiten des Größenmerkmales[3] dieser Branche

---

den noch andere Aussagen als Äußerungen über einen Konzentrationsprozeß (oder -zustand) anerkannt, als dies in der ersten Fassung geschah. (2) Da sich diese Aussagen wohl decken können, aber nicht decken müssen, wird darauf verzichtet, einen eindeutigen und einheitlichen Begriff der Konzentration aufzustellen. (3) An der ins Zentrum der früheren Erörterung der begrifflichen Grundlagen gerückten Unterscheidung zwischen der Erfassung der Konzentrationsphänomene mit absoluten Zahlen (z. B. die Aussage: 4 Betriebe) und mit relativen Zahlen (z. B. die Aussage: 10 % der Betriebe) wird festgehalten, doch tritt diese Unterscheidung aus zwei Gründen etwas in den Hintergrund. Einmal wird sie durch die Unterscheidung zwischen den verschiedenen Aussagearten an Bedeutung übertroffen. Zweitens kann auch diese Aussage, die sich absoluter Zahlen bedient, so formuliert werden, daß sie die Relationen zum Ausdruck bringt: z. B. können wir statt von „20 % der Betriebe" von „50 Betrieben von insgesamt 250 Betrieben" sprechen.

[3] Die Fragestellung, die dieser Art von Aussage zugrunde liegt, könnte auch umgekehrt werden. Statt daß man von einer Spitzengruppe ausgeht, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1) Beispiel, bei dem die Spitzengruppe mit einer absoluten Zahl ausgedrückt wird: Der Anteil der 5 größten Betriebe einer Branche an den Beschäftigten dieser Branche erhöht sich von 45 % auf 55 %[4].

(2) Beispiel, bei dem die Spitzengruppe mit einer relativen Zahl ausgedrückt wird: Der Anteil der ersten 20 % der Betriebe einer Branche an den Beschäftigten dieser Branche steigt von 45 % auf 55 %, wobei die Reihe der Betriebe mit dem größten beginnt[4].

d) Zunahme der anteilsmäßigen Besetzung der obersten Betriebsklasse oder mehrerer der obersten Betriebsklassen einer Branche, wobei die Besetzung in Einheiten des Größenmerkmals der Betriebe ausgedrückt wird und die Betriebsklassen mit Hilfe derselben Einheiten gebildet werden.
Beispiel: Die anteilsmäßige Besetzung der beiden obersten Betriebsklassen einer Branche mit Beschäftigten (Klasse I: mehr als 5000 Beschäftigte, Klasse II: 2500—4999 Beschäftigte) erhöht sich von 40 % auf 50 %[5].

4. Möglichkeit von Widersprüchen zwischen den genannten Konzentrationsaussagen

Die mit diesen vier Arten von Aussagen erfaßten Phänomene zeigen wohl eine große Verwandtschaft, aber sie decken sich nicht völlig. So ist es möglich, Fälle zu konstruieren, aber wahrscheinlich auch im empirischen Zahlenmaterial zu finden, bei denen nur Konzentration im Sinne von *einer* dieser vier Aussagen, bei den übrigen drei jedoch Dekonzentration oder ein Gleichbleiben des Konzentrationszustandes vorliegt. Im weiteren muß man sich auch darüber im klaren sein, daß unter Umständen die Aussage gemäß c) über das Vorliegen von Konzentration bzw. Dekonzentration je nach der Bemessung der Spitzengruppe so oder so lauten kann. Auch ist es denkbar, daß die Aussage von Beispiel c/(1) anders lauten müßte als beim Beispiel c/(2), wenn die Gesamtzahl der Betriebe sich durch Eintritt einer Reihe kleiner Betriebe in die Branche vermehrt. Dann werden die ersten 20 % der Betriebe eine größere Zahl umfassen und infolgedessen wird auch der Anteil an den Beschäftigten sich stärker erhöhen, während beim Beispiel c/(1) die Zahl der Betriebe, über deren Anteil man sich ausspricht, unverändert bleibt.

---

mit der gleichen Zahl von *Betrieben* besetzt ist und nach der Veränderung des Anteiles dieser Spitzengruppe an den Einheiten des Größenmerkmales der Betriebe fragt, könnte man auch wie folgt fragen. Man geht aus von einem bestimmten *Anteil* an den Einheiten des Größenmerkmales der Betriebe, läßt diesen Anteil konstant und fragt nun, wie sich die Zahl der Betriebe verändert, die diesen Anteil aufweisen. Da diese Art der Aussage aber nur eine spiegelbildliche Form der unter c) aufgeführten Aussage darstellt, wurde darauf verzichtet, sie in die obige Aufstellung aufzunehmen.

[4] Es bestünde auch hier die Möglichkeit, die Belegung der Spitzengruppe in absoluten Zahlen auszudrücken. Statt „Erhöhung von 45 % auf 55 % der Beschäftigten" könnte man schreiben „Erhöhung ausgehend von 450 000 von insgesamt 1 Million Beschäftigten auf 605 000 von insgesamt 1,1 Millionen Beschäftigten".

[5] Analog wie bei c) (1) können wir auch hier absolute Zahlen aufführen und die Aussage wie folgt formulieren. Die Besetzung der beiden obersten Betriebsklassen (Klasse I: mehr als 5000 Beschäftigte, Klasse II: 2500—4999 Beschäftigte) erhöht sich von 400 000 Beschäftigten von insgesamt 1 Million Beschäftigten auf 550 000 Beschäftigte von insgesamt 1,1 Millionen Beschäftigten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. *Mögliche Folgerungen*

Aus dem Umstand, daß sich die einzelnen Konzentrationsaussagen möglicherweise widersprechen, können verschiedene Folgerungen gezogen werden.

Einmal könnte man den Ausdruck Konzentration für *eine* Art der gemachten Aussagen reservieren und für die übrigen andere Ausdrücke verwenden, wie etwa Zusammenballung oder zunehmende Abweichung von der Gleichverteilung. Das hätte aber den Nachteil, daß man sich von der in den Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften nun einmal herrschenden Terminologie entfernen würde, wodurch die Schwierigkeiten der Verständigung erhöht würden.

Eine zweite Lösung würde darin bestehen, daß man einen Konzentrationsindex bilden würde, der verschiedene der genannten Aussagen über die Konzentration in *eine* Formel zusammenfassen würde. Die aufgeführten Aussagen sind aber in ihrer logischen Struktur so heterogen, daß es wahrscheinlich nicht einfach wäre, eine Formel zu finden, die allen Rechnung tragen würde. Und wenn eine solche Formel entwickelt werden könnte, so würde von vornherein feststehen, daß sie nicht in einfacher Weise verbal formuliert werden könnte. Dies zeigt sich z. B. schon beim Hirschmann-Herfindahl-Index[6], der als das beste Instrument der Konzentrationsmessung gilt. Obwohl er nur die Verteilung der Einheiten des Größenmerkmales auf die Firmen und die Zahl der Firmen der Branche berücksichtigt, ist er doch bereits so kompliziert, daß er sich nur mit Mühe verbal formulieren läßt. Dieses Beispiel bestätigt somit, daß der Versuch, die Konzentration mit Hilfe *eines* Indexes, der den verschiedenen vorher aufgeführten Konzentrationsaussagen Rechnung trägt, zu bestimmen, große Nachteile hat: Man ist nicht in der Lage, mit einfachen Worten zu sagen, was man unter einem so elementaren Phänomen, wie es die Konzentration darstellt, versteht.

Die dritte Möglichkeit besteht darin, darauf zu verzichten, dem Ausdruck Konzentration einen eindeutigen Inhalt zuzuordnen, sich vielmehr damit abzufinden, daß der Ausdruck für Zustände bzw. Prozesse verwendet wird, die sich zwar decken können, aber nicht decken müssen. Für diese Lösung spricht auch der Umstand, daß die Aussagen, die im Abschnitt 3 unter a), b), c) oder d) formuliert werden, meist in die gleiche Richtung weisen. Es verhält sich hier ähnlich wie mit dem Phänomen der gesundheitlichen Kräftigung. Auch hier können wir verschiedene Äußerungen dieses Prozesses festhalten wie

— Erhöhung der beruflichen Leistungsfähigkeit
— Erhöhung der sportlichen Leistungsfähigkeit
— Erhöhung der Genußfähigkeit
— Erhöhung der Lebenserwartung

Obwohl es zweifellos Fälle gibt, bei denen nicht alle Kriterien gleichzeitig erfüllt sind, so läßt sich doch sagen, daß in der Mehrzahl der Fälle sich die gesundheitliche Kräftigung auf allen vier Ebenen äußert. Und dies berechtigt uns auch, vom Prozeß der gesundheitlichen Kräftigung zu sprechen, obwohl er nicht eindeutig faßbar ist. Und ähnlich verhält es sich auch mit dem Konzentrationsprozeß.

Auch diese dritte Lösung vermag nicht voll zu befriedigen. Aber wir wählen sie, weil wir keine bessere Alternative sehen. An sich bestände bei der Wahl

[6] Vgl. dazu *A. Dormanns*, Die neueren amerikanischen Versuche zur Erfassung industrieller Konzentrationsprozesse, Köln 1964, S. 70 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieser letzten Lösung noch die Möglichkeit, die einzelnen Konzentrationsaussagen gemäß der voranstehenden Übersicht zu differenzieren, indem je nachdem von Konzentration (a), Konzentration (b) usw. gesprochen würde. Im Rahmen einer großen empirischen Untersuchung wäre ein solches Vorgehen zweifellos angezeigt. Für die vorliegende kleine Studie über die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik drängt sich dies jedoch nicht auf.

B. Erscheinungsformen der industriellen Konzentration

Der Ausdruck der industriellen Konzentration wird verwandt, um die Konzentration im Felde der Firmen zu kennzeichnen. Der Ausdruck „industriell" könnte allerdings Anlaß zu Mißverständnissen bieten. Deshalb sei daran erinnert, daß er sich an den angelsächsischen Ausdruck „industry" anlehnt, der einfach „Wirtschaftszweig" oder „Wirtschaftsbranche" bedeutet, und daß er infolgedessen auch für Komplexe, wie die Landwirtschaft, die Banken, der Handel, verwendet werden kann.

1. Betriebe und Unternehmungen

Bei der Untersuchung der Konzentrationszustände und -prozesse kann man sowohl auf die Betriebe als auch auf die Unternehmungen abstellen. Dabei ist es denkbar, daß sich in einer Branche im Bereiche der Unternehmungen ein Konzentrationsprozeß vollzieht, indem große Unternehmungen sich Betriebe eingliedern, daß aber die Zahl der Betriebe im Sinne der örtlich zusammengefaßten Produktionsstätten sich nicht vermindert und die Unterschiede zwischen der Größe der verschiedenen Betriebe nicht zunehmen. Untersucht man die Konzentration der Unternehmungen, so werfen die Konzerne besondere Probleme auf, da es nicht leicht ist, eine überzeugende Grenze zu statuieren, welche ein Urteil gestatten würde, ob ein Konzern als *eine* Unternehmung oder als ein Komplex von *mehreren* Unternehmungen zu behandeln ist.

2. Größenmerkmale der Betriebe und Unternehmungen

Sowohl die Größe der Betriebe wie die der Unternehmungen kann nach verschiedenen Kriterien gemessen werden, nämlich nach

(1) der Zahl der Beschäftigten

(2) den Aktiva

(3) dem Umsatzvolumen

(4) der Nettoleistung.

Bei jedem dieser Kriterien ergeben sich noch weitere Probleme, so z. B. bei den Aktiva das Problem der Bewertung.

Interessiert man sich für den Konzentrationsprozeß wegen seiner Auswirkung auf die Marktform, so wird man vor allem auf das Umsatzvolumen abstellen. Will man aber der Frage nach der Entwicklung der Größenverhältnisse zwischen den Betrieben nachgehen, so erweist sich das Kriterium der Nettoleistung als besser geeignet, denn zwei Unternehmungen derselben Branche mit gleichem Umsatzvolumen können in der Größe stark divergieren, wenn die eine in vertikaler Hinsicht wenig, die andere aber stark integriert ist. Die Nettoleistung ist auch als Kriterium der Größe einer Unternehmung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder eines Betriebes besser geeignet als die Zahl der Beschäftigten oder der Wert der gesamten Aktiva, weil bekanntlich hinsichtlich der Kapitalintensität große Unterschiede zwischen den Unternehmungen bestehen.

3. Volkswirtschaft, Wirtschaftszweige und Branchen

Wenn wir die Konzentration als Zustand oder als Prozeß zu erfassen suchen, so können wir das Feld verschieden weit wählen. Wir können die Untersuchung auf die ganze Volkswirtschaft, auf einen Wirtschaftszweig, auf eine Branche oder auf ein noch engeres Feld, wie etwa den Markt für ein bestimmtes Spezialprodukt, beziehen.

4. Vergleich der nach verschiedenen Kriterien unterschiedenen Konzentrationsprozesse

Wie wir schon festgehalten haben, ist es denkbar, daß ein Konzentrationsprozeß diagnostiziert wird, wenn auf die Unternehmungen abgestellt wird, daß aber ein solcher nicht in Erscheinung tritt, wenn man von den Betrieben ausgeht. Es ist aber auch denkbar, daß es sich umgekehrt verhält. In der Mehrzahl der Fälle werden sich aber die Konzentrationsprozesse sowohl auf der Ebene der Unternehmungen wie auf der der Betriebe zeigen.

Analog verhält es sich hinsichtlich der verschiedenen Größenmerkmale. Es ist denkbar, daß sich bei der Verwendung des einen Größenmerkmals ein Konzentrationsprozeß zeigt, bei der Verwendung der übrigen jedoch nicht. Aber auch hier ist anzunehmen, daß in der Mehrzahl der Fälle der Konzentrationsprozeß, ob er nun so oder so erfaßt wird, bei der Verwendung eines jeden der vier Merkmale konstatiert werden kann.

Auch bezüglich der Größe des Untersuchungsfeldes ist es möglich, daß sich in einem bestimmten Wirtschaftszweig ein Konzentrationsprozeß feststellen läßt, während das für eine ihm angehörende Branche nicht der Fall ist.

C. Andere Erscheinungsformen der Konzentration in der Wirtschaft

Konzentrationsphänomene zeigen sich in der Wirtschaft noch in einer Reihe anderer Bereiche.

1. Konzentration der Einkommen und Vermögen

Von erheblicher Tragweite ist die Konzentration des Volkseinkommens auf die obersten Klassen der Einkommensbezieher und die Konzentration des Volksvermögens auf die wohlhabendsten Schichten der Vermögensbesitzer.

2. Die räumliche Konzentration

Die vorher entwickelten Aussagearten über die Konzentration können mutatis mutandis auch auf die räumliche Konzentration übertragen werden. Während bei der Theorie der industriellen Konzentration das Konzentrationsfeld mit Hilfe der Begriffe Betrieb und Unternehmung gefaßt wurde, bestehen für die Theorie der räumlichen Konzentration die folgenden Möglichkeiten zur Gliederung des Konzentrationsfeldes:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1) Gliederung der Länder, Provinzen, Bezirke
(2) Gliederung in alpine Gebiete, voralpine Gebiete, Flachland, Küstengebiete
(3) Gliederung in Großstädte, mittlere Städte, Kleinstädte und Gemeinden.

Als Elemente, die sich auf einzelne Bereiche dieser Gliederung konzentrieren, können etwa die folgenden aufgeführt werden:

(1) Bewohner oder Erwerbstätige
(2) Wohnung oder Wohnhäuser
(3) Betriebe;
(4) Arbeitsplätze.

Auch bei der räumlichen Konzentration kann sich je nach der Wahl des Bereiches und des Elementes der Konzentration ergeben, daß eine Konzentration festgestellt werden kann oder nicht. Aber auch hier läßt sich wohl sagen, daß der Prozeß der räumlichen Konzentration in den sich entwickelnden Ländern der westlichen Welt in der Mehrzahl der Fälle für alle genannten Gliederungen des räumlichen Bereiches und für alle aufgeführten Konzentrationselemente konstatierbar ist.

3. *Die Machtkonzentration*

Bei den vorher genannten Konzentrationstatbeständen ist das Konzentrationselement quantitativ faßbar, beim Element der Macht ist dies jedoch nicht der Fall. Dieses Element ist aber gerade vom Blickwinkel der staatlichen Ordnung von großer Bedeutung; denn die Zusammenballung der Macht an wenigen Zentren kann für eine Demokratie gefährlich werden. Obwohl die Macht quantitativ nicht erfaßt werden kann, ist es doch möglich aus anderen zahlenmäßig bestimmbaren Tatbeständen auf das Vorliegen einer Machtkonzentration zu schließen. Wie ich an anderer Stelle dargelegt habe[7], besteht das Wesen der Macht in der Fähigkeit, in anderen Menschen Motive zu pflanzen, zu erhalten oder abzuändern. Die Stärke der Persönlichkeit, die Intelligenz, der unerschütterliche Glaube an Ideale oder an die eigene Sendung, aber auch das Wissen, verleihen Macht. Auch in dieser Hinsicht gibt es Konzentrationserscheinungen. Damit aber die Macht des einzelnen für die staatliche Ordnung gefährlich werden kann, muß sie mit der Verfügungsgewalt über größere Mittel verbunden sein, mit denen der Inhaber der betreffenden Schlüsselposition ein ganzes Team von Menschen für die Propagierung seiner Ideen, seiner Ziele oder seiner Waren einsetzen kann. Jede Konzentration von Verfügungsgewalt bedeutet somit die Ausrüstung von einzelnen oder von sozialen Gebilden mit Mitteln der Machtausübung. Die Konzentration im Felde der Betriebe und Unternehmungen und die Konzentration eines beträchtlichen Teils der Einkommen und Vermögen auf eine kleine Gruppe von Wirtschaftssubjekten stellen deshalb immer eine Zusammenballung von Mitteln der Machtausübung dar. Eine solche Machtkonzentration ergibt sich auch aus dem Zusammenschluß von zahlreichen regionalen und fachlich differenzierten Verbänden zu einem nationalen Dachverband[8]. Ein

---

[7] *W. A. Jöhr*, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Bd. I, St. Gallen 1943, S. 239 ff.

[8] Zu beachten ist, daß der Zusammenschluß von Unternehmungen zu Kartellen und anderen Wirtschaftsverbänden hier nicht als Vorgang der indu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weiteres Mittel der Machtkonzentration ist die Beherrschung von Unternehmungen durch Aktienbesitz und die Einflußnahme durch Besetzung von Verwaltungsrats- oder Aufsichtsratsposten.

III. Der Konzentrationsprozeß und seine Ursachen

Vom Blickwinkel der Theorie der Wirtschaftspolitik wird die Lage repräsentiert durch den Stand und den Prozeß der Konzentration. Das Schwergewicht unserer Untersuchung soll nicht auf dem Zustand, sondern auf dem Prozeß der Konzentration liegen. Bei der Behandlung der Faktoren, die den Konzentrationsprozeß beeinflussen, sehen wir von der Möglichkeit staatlicher Beeinflussung ab, da diese im Abschnitt V dieses Beitrages gesondert behandelt wird. Bei der Interpretation der empirischen Zahlen läßt sich allerdings ohne eine umfassende Kausalforschung nicht entscheiden, in welchem Maße der Konzentrationsprozeß auf staatliche Maßnahmen zurückzuführen ist oder durch sie gehemmt wird.

A. Das Ergebnis der empirischen Untersuchungen

In den letzten Jahren ist eine beträchtliche Zahl von empirischen Untersuchungen über die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen durchgeführt worden[9]. Trotzdem fällt es schwer, sich ein Urteil über die Grundtendenz in den entsprechenden Ländern oder gar in der westlichen Welt als Ganzes zu bilden. Hierzu wäre eine entsprechende Studie erforderlich, welche die verschiedenen Untersuchungsergebnisse nach gewissen Kriterien zusammenstellen würde und dann den Versuch unternähme, die einzelnen Aussagen nach ihrer Bedeutung zu gewich-

---

striellen Konzentration aufgefaßt wird, sondern nur als Konzentration der Macht, indem der einzelne einen Teil seiner Macht der Leitung der betreffenden Vereinigung überträgt.

[9] *G. Fürst,* Konzentration der Betriebe und Unternehmen, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt,* 1. Band, Berlin 1960, S. 71 ff.; *P. E. Hart,* Concentration and its Measurement in the United Kingdom, ebenda, S. 653 ff.; *C. Kaysen,* Industrial Concentration in the United States, ebenda, S. 683 ff.; *F. W. Meyer* u. *H. Gröner,* Internationale Konzentration, ebenda, S. 753 ff.; Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, erstattet vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft in Frankfurt/M. (mit Anlagenband); *Economic Concentration.* Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary United States Senate, 1964, 5 Teile (erschienen in 7 Bänden), Washington 1964—67; Unternehmensgröße und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine Untersuchung über die Wettbewerbsposition der westdeutschen verarbeitenden Industrie, ed. Prognos AG Basel, 1968; *E. Salin, J. Stohler, P. Pawlowsky* (ed.), Notwendigkeit und Gefahr der wirtschaftlichen Konzentration in nationaler und internationaler Sicht, Basel, Tübingen 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten. Immerhin steht folgendes fest. Fast durchweg ist eine Tendenz zum Größerwerden der Betriebe feststellbar. In bezug auf die Frage, ob die Entwicklung so verläuft, daß sie als Konzentration angesprochen werden kann, ist folgendes festzuhalten. Eingehende Untersuchungen besitzen wir über die Entwicklungstendenzen in der Bundesrepublik und in den Vereinigten Staaten. In beiden Ländern gibt es Branchen mit einer Konzentrationstendenz, mit einer Dekonzentrationstendenz und mit einem Gleichbleiben des Konzentrationsgrades. Während aber in der Bundesrepublik die Branchen mit Konzentrationstendenz zu überwiegen scheinen, läßt sich das für die Vereinigten Staaten nicht feststellen. Hier ist die Zahl der Branchen mit Tendenz zur Konzentration und mit Tendenz zur Dekonzentration ungefähr gleich. Die Statistiken über die Verhältnisse in den beiden Ländern beruhen zum Teil auf verschiedenen Konzentrationsmaßen, aber es ist nicht wahrscheinlich, daß die Unterschiede in der Beurteilung des Phänomens in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik zur Hauptsache auf der Verwendung verschiedener Konzentrationsmaße basieren.

Was nun den Stand der industriellen Konzentration anbetrifft, so läßt sich schon bei gesamtwirtschaftlicher Betrachtung ein hoher Konzentrationsstand feststellen. Wie in der ersten Fassung dieses Beitrages wiedergegeben wurde, hat Präsident *Roosevelt* im Jahre 1938, gestützt auf Angaben über das Jahr 1935, unter anderem darauf hingewiesen, daß 1 ‰ aller erfaßten wirtschaftlich tätigen Gesellschaften im Besitze von 52 % der Aktiva aller dieser Gesellschaften sei[10]. Noch höher ist natürlich die Konzentration in einzelnen Branchen, obwohl diese in der Nachkriegszeit leicht abgenommen hat. Von mehr als 400 Branchen hatten 1958 34 eine Konzentrationsrate von 75 % oder mehr und 113 Branchen eine Konzentrationsrate von 50 % oder mehr. Die hier verwendete Konzentrationsrate bezieht sich auf den Anteil der 4 größten Firmen am Gesamtvolumen der Lieferungen aller Firmen, wobei die entsprechenden Transaktionen innerhalb eines Konzerns ebenfalls miteinbezogen sind.

In der Bundesrepublik zeigen im Jahre 1960 7 Industriegruppen von insgesamt 32 eine Konzentrationsrate von mehr als 50 %, wobei die Konzentrationsrate über den Anteil der 10 größten Unternehmungen am Umsatz orientiert. Unter diesen Branchen befinden sich auch so große Komplexe wie der Fahrzeugbau mit einer Konzentrationsrate von 67,0 % und die eisenschaffende Industrie mit einer solchen von 57,8 %.

---

[10] Vgl. *W. A. Jöhr*, Die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt*, 2. Band, a. a. O., S. 1301. An dieser Stelle sind auch noch weitere Aussagen über die Konzentration in den Vereinigten Staaten vor dem zweiten Weltkrieg festgehalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir besitzen auch Untersuchungen über die Konzentration der Einkommen und Vermögen[11]. Die in weiten Kreisen bestehende Annahme oder Vermutung, daß die Konzentration der Einkommen und Vermögen in unserer Zeit, speziell in der Periode nach dem zweiten Weltkrieg, allgemein zugenommen habe, wird durch diese Untersuchungen nicht bestätigt. Aus gewissen statistischen Angaben für die Bundesrepublik läßt sich entnehmen, daß sich von der Zeit vor dem ersten Weltkrieg bis zur Zeit vor dem zweiten Weltkrieg die Einkommensungleichheit vergrößert, in den ersten anderthalb Jahrzehnten der Nachkriegszeit jedoch verkleinert hat, während sich in bezug auf die Entwicklung der Vermögenskonzentration kein eindeutiges Bild ergibt.

In den Vereinigten Staaten zeigt sich bei den Einkommen von 1929 bis 1944 eine Dekonzentration, anschließend bleibt der Konzentrationsgrad konstant bis 1957. Bei den Vermögen zeigt sich in der entsprechenden Periode ebenfalls zunächst eine Dekonzentration, vom Ende der vierziger Jahre bis 1956 jedoch eine Konzentration.

Was nun den Stand der Einkommenskonzentration anbetrifft, so lehren Zahlen für die Bundesrepublik, daß 1960 der Anteil der 25 % Haushalte mit den höchsten Einkommen, obwohl er leicht rückläufig war, 48 % der Summe aller Einkommen der Haushalte betrug. Bedeutend ausgeprägter ist die Konzentration bei den Vermögen. In der Bundesrepublik besitzt im Jahre 1960 1 % der wohlhabendsten Haushalte 30 % der Summe aller Haushaltsvermögen.

B. Die Faktoren der Konzentration und Dekonzentration

Um nach den Faktoren der Konzentration zu forschen, wollen wir die Fragestellung, die dem Abschnitt II über die Problematik der Konzentrationsbegriffe zugrunde liegt, insofern vereinfachen, als wir zwei Fragen ins Zentrum rücken, wobei wir diese mit dem Beispiel der betrieblichen Konzentration veranschaulichen.

(1) Welche Faktoren bewirken, daß die Betriebe größer werden?

(2) Auf welche Faktoren ist es zurückzuführen, daß die großen Betriebe stärker wachsen als die kleinen?

---

[11] *P. Jostock* u. *A. Ander*, Konzentration der Einkommen und Vermögen, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt*, 1. Band, a. a. O., S. 179 ff.; *S. F. Goldsmith*, Size Distribution of Income and Wealth in the United States, ebenda, S. 675 ff.; *K. D. Schmidt, U. Schwarz, G. Thiebach*, Die Umverteilung des Volkseinkommens in der Bundesrepublik Deutschland 1955 und 1960, Tübingen 1965; *W. Krelle, J. Schunck, J. Siebke*, Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Tübingen 1968, 2 Bände.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir wollen uns mit dieser Problemstellung begnügen, obwohl sie nicht sämtliche möglichen Tatbestände deckt, die wir in der Übersicht des vorangehenden Abschnittes über die verschiedenen Konzentrationsaussagen anvisiert haben.

Natürlich beeinflußt auch der Staat den Konzentrationsprozeß — zum Teil gewollt, zum Teil ungewollt — mit verschiedenen Maßnahmen in erheblichem Maße. Obwohl der Effekt dieser Maßnahmen in den Zahlen, auf die wir uns im vorangehenden Bericht über das Ergebnis der empirischen Untersuchungen stützen, seinen Ausdruck findet, wollen wir in dem vorliegenden Abschnitt aus den bereits genannten Gründen von diesen Maßnahmen und ihren Wirkungen absehen.

1. Der Bereich der industriellen Konzentration

a) Die Ursachen des Wachstums der Betriebe und Unternehmungen

Die Ursachen für das Größerwerden der Betriebe und Unternehmungen sind sehr vielfältig. Soll auch nicht der Anspruch erhoben werden, im folgenden eine umfassende Übersicht zu geben, so sollen doch die wesentlichen Ursachen festgehalten werden.

(1) Von großer Bedeutung ist zweifellos das Gesetz der Massenproduktion, das heute meist als Gesetz der zunehmenden Skalenerträge bezeichnet wird. Die Erhöhung der Produktionsmenge gestattet nicht nur die bessere Ausnutzung der realen Produktionsanlagen und personeller Qualitäten, wie sie Managern und Spezialisten für technische, administrative und Absatzfragen eigen sind, sondern auch die bessere Auswertung neuer Erkenntnisse, seien diese nun patent- oder urheberrechtlich geschützt oder nicht.

(2) Technische Gesichtspunkte können eine gewisse Mindestgröße erfordern, wobei es sich um Gesichtspunkte des Produktionsprozesses handeln kann, wie etwa im Falle der Automation, oder um Gesichtspunkte des Produktes, wie bei den modernen Verkehrsflugzeugen mit ihrer Entwicklung bis zum Jumbo-Jet.

(3) Die vertikale Integration verspricht eine Erhöhung der Gewinne oder die Möglichkeit einer Kostensenkung durch Kompression der Margen der früher selbständigen Produktionsstufen.

(4) Die Diversifikation der Unternehmung durch Inangriffnahme neuer Produktionsrichtungen kann eine größere Stabilität verleihen.

(5) In der Regel zeigt sich eine Überlegenheit des Großbetriebes im Vergleich zu mittleren und kleineren Betrieben im Hinblick auf die Möglichkeiten der Finanzierung, der Forschung, der Werbung wie auch des Auslandsgeschäftes. Auch fällt es dem Großbetrieb leichter, riskante Wege zu beschreiten, weil er über genügend Re-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

serven verfügt, um allfällige Verluste zu tragen und weil er den Einsatz zugunsten dieses riskanten Projektes auf einen relativ kleinen Teil seiner finanziellen, materiellen und personellen Mittel beschränken kann.

(6) Die Eingliederung kleinerer Unternehmungen kann sich für beide Partner der Fusion als vorteilhaft erweisen, für die große Unternehmung, weil es für sie billiger ist, einen Betrieb zu kaufen, als ihn ab ovo ins Leben zu rufen, für die kleinere Unternehmung, insbesondere dann, wenn sie in ihrer Ertragskraft erheblich geschwächt ist, weil die Fusion ein ehrenhafteres Ende der Firma darstellt als der Bankrott.

(7) Auch das Streben nach den Vorteilen einer Monopolstellung kann als Motiv zur Vergrößerung eines Betriebes, insbesondere zur Erhöhung seines Marktanteiles, führen.

(8) Der Großbetrieb bietet auch insofern Vorteile, als er in der Regel den Arbeitskräften sämtlicher Stufen ein größeres Gefühl der Sicherheit verleiht als der Mittel- und Kleinbetrieb.

(9) Auch die Vergrößerung der Märkte, wie sie sich etwa aus der wirtschaftlichen Integration verschiedener Länder, aber auch aus anderen Gründen, ergeben kann, wirkt im Sinne der Konzentration.

(10) Schließlich gibt es auch personelle Faktoren, wie Gestaltungsdrang, Machtstreben, ja Hybris, die andere Motive der Betriebs- und Unternehmungsvergrößerung verstärken oder aber auch allein wirksam sein können.

(11) Die Konzentration im einen Bereich kann die Ursache der Konzentration in einem anderen Bereich sein. *Sombart* hat das wie folgt formuliert: „Die primäre Konzentration erfolgt aus Gründen, die nicht in der Konzentration selber liegen, sondern irgendwo anders. Die sekundäre Konzentration hat ihre Veranlassung in einer schon an anderer Stelle erfolgten Konzentration, wenn etwa die Bankenkonzentration stattfindet, weil die industrielle Konzentration vorher vollzogen ist. Die tertiäre gründet in der sekundären usw."[12]

b) Die Ursachen der Zunahme der Ungleichheit der Betriebe und Unternehmungen

Würden sich alle Betriebe und Unternehmungen genau im gleichen Verhältnis vergrößern, so könnte man noch nicht von einer Konzentration sprechen. Damit eine solche vorliegt, muß die Ungleichheit in der Größe der Betriebe und Unternehmungen zunehmen. Das wird vor allem dann der Fall sein, wenn die großen Betriebe sich im Verhältnis zu den

---

[12] *W. Sombart,* Der moderne Kapitalismus, Bd. 3, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, München, Leipzig 1928, S. 819 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mittleren und kleineren vergrößern. Die im vorangehenden Abschnitt gebotene Übersicht zeigt nun eine Reihe von Gründen, weshalb der große Betrieb oder die große Unternehmung gegenüber dem mittleren und kleinen Betrieb bzw. der mittleren oder kleinen Unternehmung überlegen ist. Das bedeutet nichts anderes, als daß er eben auch im Hinblick auf das Wachstum begünstigt ist. Und das wirkt im Sinne einer zunehmenden Ungleichheit der Betriebs- und Unternehmungsgröße.

c) Faktoren der Konzentrationshemmung und der Dekonzentration

Neben den genannten Faktoren, welche den Konzentrationsprozeß begünstigen, gibt es andere Faktoren, die ihn erschweren oder im Sinne einer Dekonzentration wirken.

(1) Einmal stellt sich die Frage, ob nicht der technische Fortschritt auch Wirkungen entfalten könnte, die sich konzentrationshemmend oder sogar im Sinne einer Dekonzentration auswirken könnten. *Heuss* protestiert gegen die etablierte Meinung, die aus der ersten Phase der industriellen Revolution stamme, daß die Auswirkungen der weiteren industriellen Wellen das technische Betriebsoptimum wiederum erhöhen. Man komme „nicht auf den naheliegenden Gedanken, sich zu fragen, ob nicht in dem Ausmaße, wie laufend neue technische Erfindungen gleichsam ausgestoßen werden, sich eine Verteilung ergeben müßte, nach der die technischen Erfindungen mit der gleichen Wahrscheinlichkeit das technische Optimum erhöhen und vermindern"[13]. Er führt das „abgegriffene Beispiel" des Elektromotors an, der ein Gegenstück zur konzentrationsfördernden Dampfmaschine bildet. Es wäre gut denkbar, daß sich die über das Telefonnetz mit einem großen Computer verbundenen Anschlußstationen in ähnlichem Sinne geltend machen könnten.

(2) Im Sinne einer Konzentrationshemmung oder Dekonzentration kann sich auch das mit wachsendem Wohlstand auf verschiedenen Gebieten des Konsums sich manifestierende Bedürfnis nach stärker differenzierten Produkten geltend machen. Diese Produktdifferenzierung wird in vielen Fällen zu einer Verkleinerung der Märkte führen. Man darf aber nicht übersehen, daß der Großbetrieb durch ein reichhaltiges Sortiment an verschiedenartigen Gütern diesem Bedürfnis ebenfalls entgegenkommen kann, wenn auch der mittlere und kleinere Betrieb in dieser Hinsicht wohl einen gewissen Vorsprung besitzt.

(3) Große Firmen haben oft eine Vielzahl von Unterlieferanten. So lesen wir z. B. in dem Aufsatz von *Wehrle* „Gewerbepoltik und Konzen-

---

[13] *E. Heuss*, Konzentration. Mythos und Wirklichkeit, Wirtschaftsdienst, ed. WWA, Oktober 1969, S. 562. — Vgl. dazu auch die Beispiele von *J. M. Blair* in seinem Beitrag: On the Causes of Concentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt*, 2. Band, a. a. O., S. 823 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tration" (1960)[14], daß Siemens mit rund 30 000 Zulieferunternehmen zusammenarbeitet. In vielen Fällen haben offenbar die großen Unternehmungen gar kein Interesse an einer Integration dieser Zulieferbetriebe, vor allem weil sie nur einen Teil ihrer Kapazität beanspruchen und sich im Falle der Eingliederung die Verantwortung für die volle Ausnutzung ihrer Kapazität aufladen würden. In dieser offenbar bestehenden Scheu vor der Eingliederung von Zuliefererfirmen ist somit ein Faktor der Konzentrationshemmung zu erblicken.

(4) Im weiteren kann die Entwicklung eines Produktes oder einer Produktgruppe dazu führen, daß neben den eigentlichen Produktionsstätten das Bedürfnis nach einer großen Zahl von Reparatur- und Installationsfirmen entsteht. Durch eine solche Entwicklung kann der Anteil der großen Firmen an der Nettoleistung der Branchen zurückgehen.

(5) Das alte Argument, daß Betrieb und Unternehmung mit zunehmender Größe immer schwerfälliger werden, beansprucht nach wie vor erhebliche Bedeutung, obwohl der Einsatz der Computer die Führung und Beherrschung großer Komplexe wesentlich erleichtert.

(6) Im Sinne einer Konzentrationshemmung oder gar einer Dekonzentration wirkt auch der Umstand, daß die Großbetriebe leicht eine gewisse Tendenz zum Konservatismus zeigen und damit auch die Fähigkeit, bahnbrechende Neuerungen zu realisieren, verlieren[15]. Dadurch erhalten mittlere Unternehmungen, die von dynamischen Unternehmern geführt werden, die Chance, in die oberen Größenränge aufzusteigen.

(7) Um dem Konzentrationsphänomen voll gerecht zu werden, dürfen wir bei der Abgrenzung der Unternehmung nicht nur den rechtlichen Aspekt betrachten, sondern müssen auch die tatsächlich bestehende Selbständigkeit berücksichtigen. *Borchardt* stellt bei der Bestimmung des Konzentrationsgrades darauf ab, „in welchem Umfang Individuen selbständige Entscheidungen treffen können oder verwaltungswirtschaftlichen Anweisungen folgen müssen"[16]. Nun spricht einiges dafür, den Tochterfirmen eines Konzerns eine relativ große Selb-

---

[14] *E. Wehrle,* Gewerbepolitik und Konzentration (vom Standpunkt des Mittelstandes), in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt,* 2. Bd., a. a. O., S. 1365. Den entsprechenden Hinweis entnimmt Wehrle einer Mitteilung des Deutschen Industrie-Instituts. — Vgl. dazu auch *F. Marbach,* Die Wirtschaftskonzentration. Eine Auseinandersetzung mit der Antikonzentrationsideologie, speziell Hans Otto Lenels, Düsseldorf, Wien 1964, S. 101 ff.

[15] *K. Borchardt,* [Zur Problematik eines optimalen Konzentrationsgrades, JB f. Nat. u. Stat., Bd. 176, (1964)] schreibt treffend: „Je höher aber der Konzentrationsgrad, um so eher ist es möglich, daß lange in eigentlich ‚falscher' Richtung gehandelt wird."

[16] *K. Borchardt,* a. a. O., S. 129.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ständigkeit zu belassen. Nur so können tüchtige Leiter gewonnen oder gehalten werden, nur so ist die Gewähr gegeben, daß die Leitung dieser Tochterfirmen das volle Gewicht der Verantwortung fühlt und jenen Grad der Aktivität entfaltet, der aus diesem Verantwortungsgefühl resultiert, nur so wird den Besonderheiten des Standortes, des Rekrutierungsgebietes für Arbeitskräfte und des Absatzgebietes in vollem Umfange Rechnung getragen.

d) Zur Frage der Entwicklung des Betriebsoptimums

Wenn hier von Betriebsoptimum gesprochen werden soll, so wird dieser Begriff so verstanden, wie er sich vom Blickwinkel des Betriebes aus stellt, wobei die Frage, ob dieses Optimum zugleich das Optimum unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt sei, offen gelassen wird. Verschiedene der vorhin aufgeführten Faktoren der Konzentration und der Dekonzentration verschieben, wenn wir auf der horizontalen Achse eines Kostendiagramms die produzierte Menge abtragen, den Punkt der tiefsten Durchschnittskosten nach rechts bzw. nach links. Aber der Punkt der tiefsten Durchschnittskosten ist nur in seltenen Fällen zugleich der Punkt des maximalen Gewinns. Die Absatzmöglichkeiten können somit zu einer wesentlich anderen Bemessung der Produktionsmengen führen. Vor allem muß das Problem auch langfristig betrachtet werden; wenn der große Betrieb im Hinblick auf die Aufgaben der Forschung eine bessere Position besitzt, so wirken sich diese Vorteile nur bei einer langfristigen Betrachtung aus. Neben dem Begriff des Betriebsoptimums spielt aber im Hinblick auf das Konzentrationsproblem das wenig genannte Unternehmungsoptimum eine ebenfalls bedeutende Rolle.

Zusammenfassend können wir somit festhalten, daß die Faktoren der Konzentration, insoweit sie nicht auf rein persönlichen Motiven, wie Gestaltungsdrang und Machtstreben, beruhen, das Betriebs- oder das Unternehmungsoptimum erhöhen, während die Faktoren der Dekonzentration dessen Erhöhung hemmen oder sogar senken.

2. Die übrigen Bereiche der Konzentration

Obwohl auch die übrigen Bereiche der Konzentration bedeutsam sind, müssen wir uns aus Raumgründen kurz fassen. Dies ist zum Teil deshalb gerechtfertigt, weil sich diese Konzentrationsprozesse zum Teil aus dem Vorgang der industriellen Konzentration ergeben.

Dies trifft zweifellos für die Konzentration der Einkommen zu, die sich in einer größeren Ungleichheit ihrer Verteilung äußert. Durch das Größerwerden der Betriebe und der Unternehmungen steigen in der Regel nicht nur die absoluten Beträge der Gewinne, sondern auch die absoluten Beträge jener Komponenten des Gewinns, die auf die Wirk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

samkeit von Betriebs- oder Unternehmungsleitern von besonderer Tüchtigkeit, Weitsicht, Tatkraft oder mit besonderem Flair zurückzuführen sind. Der Wettbewerb der Unternehmungsleitungen um den Nachwuchs an hervorragenden Führungskräften wird deren Entschädigungen um so mehr in die Höhe treiben, je höher die in der Regel mit wachsender Unternehmungsgröße zunehmenden Möglichkeiten der Gewinnsteigerung durch Unternehmerleistung sind.

Diese Tendenz wird allerdings auf der anderen Seite in Schach gehalten durch Rücksichten auf die öffentliche Meinung, auf den Gesichtspunkt der innerbetrieblichen Solidarität und auf die auch in Kreisen der Spitzenkräfte der Unternehmungen vielfach noch lebendige Einstellung, daß nicht jede in Geld ausdrückbare Leistung zu einer proportionalen Entschädigung führen muß.

Da das Einkommen die Quelle der Vermögensbildung ist, bedeutet ein Konzentrationsprozeß bei den Einkommen zugleich eine Ursache des Konzentrationsprozesses bei den Vermögen. Dazu kommt noch ein weiterer Faktor, den *Carl Föhl* wie fogt beschreibt: „Da die kleinen Einkommen fast vollständig zu Verbrauchsausgaben verwendet werden, während ein sehr erheblicher Teil der großen Einkommen gespart wird, da andererseits die hohen Einkommen vorwiegend aus Gewinn und Zinseinkommen bestehen, also Besitzeinkommen sind, fällt zwangsläufig der weitaus größte Teil des jeweils neu geschaffenen Volksvermögens denjenigen zu, welche bereits besitzen." Und Föhl schließt mit den Worten: „Wer hat, dem wird gegeben!"[17]

Obwohl wir die Probleme der räumlichen Konzentration nur ganz am Rande behandeln, sei darauf hingewiesen, daß die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen eine der wichtigsten Ursachen dafür ist, daß sich die Produktionsstätten und die Wohnbauten in zunehmendem Maße in Industrierevieren sowie in den Zentren und in der näheren Umgebung der großen Wirtschaftsmetropolen konzentrieren.

C. Zur Frage der Zwangsläufigkeit der Konzentration

Die These, daß die Konzentration ein zwangsläufiger Prozess sei, ist bereits von *Marx* vertreten worden. *Salin* hat sie sich neuerdings zu eigen gemacht[18], obwohl er natürlich verschiedene Einschränkungen an-

---

[17] *C. Föhl,* Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflußbarkeit ihrer Verteilung, Tübingen 1964, S. 40.

[18] Vgl. *E. Salin,* Soziologische Aspekte der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft. Verhandlungen auf der Tagung in Bad Kissingen, ed. *F. Neumark,* Berlin 1961, S. 22 und 41 sowie *E. Salin,* Kartellverbot und Konzentration, Kyklos, Band 14 (1963), S. 178 ff. — In ähnlichem Sinne äußert sich auch *W. Niederer,* Volkswirtschaftliche Konsequenzen der Unternehmungskonzentration, Industrielle Organisation, Jg. 38 (1969), Nr. 3, S. 125 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bringt und auch die Möglichkeit einer wirtschaftspolitischen Beeinflussung des Konzentrationsprozesses nicht von vornherein ausschließt. *Marbach* hingegen differenziert. Er hält die Konzentration zwar für einen ebenso zwangsläufigen Vorgang wie das Werden der Kartelle, schließt aber ausdrücklich jene Prozesse aus, die auf Machtstreben und verwandten Motiven beruhen.

Aber auch in der Form von Marbach geht die These noch zu weit. Bei der kurzen Rekapitulation verschiedener empirischer Untersuchungen zeigte sich, daß in den vergangenen Jahrzehnten neben Konzentrationsbewegungen eine Reihe von entgegengesetzten Prozessen festgestellt werden konnte. Die kausaltheoretischen Darlegungen haben ebenfalls eine Reihe von Faktoren ins Licht gerückt, die im Sinne einer Dekonzentration wirken. So darf man wohl sagen, es bestehen nach wie vor verschiedene Umstände, welche auch die Unternehmen, die lediglich nach dem größtmöglichen Gewinn streben und sich nicht dem Ziele, ein Imperium aufzubauen, verschrieben haben, dazu veranlassen, sich so zu verhalten, daß der Konzentrationsprozeß eine Fortsetzung erfährt. Doch läßt sich kaum sagen, in welchem Ausmaß die Gegenkräfte wirksam sind und in welchem Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft letztere dominieren werden. Persönlich halte ich diese Gegenkräfte in der Mehrzahl der in Frage kommenden Bereiche für schwächer als jene Kräfte, die sich im Sinne einer Fortsetzung des Konzentrationsprozesses auswirken.

Zugleich sei betont, daß vom Staat aus gesehen die Entwicklung nicht als bloße Resultante der konzentrationsfördernden, konzentrationshemmenden und dekonzentrationsfördernden Faktoren betrachtet werden kann, daß vielmehr der Staat, wie im Abschnitt V dargelegt wird, durchaus die Möglichkeit hat, den Gang der Dinge in einem gewissen Maße in diesem oder jenem Sinne zu beeinflussen.

IV. Beurteilung der Konzentration

Es soll sowohl die Konzentration als Zustand wie die Konzentration als Prozeß beurteilt werden. Dabei können die beiden Fragen nicht unabhängig voneinander behandelt werden. Beurteilt man beispielsweise den Zustand der Konzentration als gerade tragbar, stellt aber fest, daß ein Fortgang des Konzentrationsprozesses zu erwarten ist, so erscheint dieser in einem ungünstigen Licht. Anders verhält es sich, wenn man von einem „Nachholbedarf" an Konzentration[19] spricht. Dann ist der Fortgang des Konzentrationsprozesses erwünscht.

---

[19] *A. Rohloff*, Welche Konzentrationspolitik ist notwendig oder zweckmäßig?, Konjunkturpolitik, Berlin 1968, S. 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter Beurteilung verstehen wir, wie die beiden eben gebrachten Beispiele erkennen lassen, das Vergleichen der Lage, die durch einen bestimmten Zustand der Konzentration und durch das Vorherrschen bestimmter Konzentrationsprozesse charakterisiert ist, mit den als maßgebend erachteten Zielen.

Die Urteile über die Konzentration divergieren in hohem Maße, wie einige Beispiele darlegen sollen[20]. Präsident *Roosevelt* führte 1938 in einer Botschaft an den Kongreß aufgrund von Untersuchungen über die Konzentration in der amerikanischen Wirtschaft aus, daß die Freiheit einer Demokratie nicht gesichert sei, wenn das Volk es zulasse, daß private Macht sich so weit entwickeln könne, daß sie stärker werde als der demokratische Staat. Für *Röpke* ist die Konzentration „die eigentliche soziale Krankheit unserer Zeit, und Kollektivismus und Totalitarismus erscheinen dann lediglich als der äußerste und tödliche Grad dieser Krankheit." Im gleichen Sinne äußerte sich ein anderer prominenter Vertreter des Neoliberalismus, nämlich *A. Rüstow*. Er geißelt die „megalomane Elephantiasis der Wirtschaft und die atomistische Vermassung der Gesellschaft" und bezeichnet den resultierenden Gesamtzustand als „in sich selber unhaltbar und unerträglich".

Auf der anderen Seite finden sich aber auch Nationalökonomen, welche die in verschiedenen Wirtschaftszweigen feststellbare Zusammenballung der Wirtschaftstätigkeit in wenigen Großunternehmungen durchaus positiv beurteilen. In erster Linie ist hier *Schumpeter* zu nennen. Er interpretiert den Kapitalismus als einen Prozeß der schöpferischen Zerstörung. Große Betriebe mit monopolistischer oder oligopolistischer Stellung sind für diesen Prozeß besser gewappnet als kleinere und mittlere, die im Verhältnis der Konkurrenz zueinander stehen. Sie sind in der Lage, große Mittel für Forschungszwecke einzusetzen, und die Ertragsaussichten ihrer Investitionen erscheinen bedeutend weniger ungewiß. Die Existenz großer Konzerne gewährleistet im Gesamtergebnis eine stetigere und stärkere Expansion des Güterstromes als die Konkurrenz zahlreicher weniger großer Unternehmungen.

Dieselbe Auffassung wird auch von *Galbraith* vertreten. Unter den Bedingungen eines Modells der reinen Konkurrenz würde die technische Entwicklung fast vollständig unterbunden. „A benign Providence ... has made the modern industry of a few large firms an almost perfect instrument for inducing technical change. It is admirably equipped for financing technical development. Its organization provides strong in-

[20] In der ursprünglichen Fassung dieses Beitrags sind die betreffenden Urteile ausführlicher zitiert. Dort finden sich auch die Quellenangaben (*W. A. Jöhr*, Die Konzentration als Problem der Theorie der Wirtschaftspolitik, a. a. O., S. 1290 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

centives for undertaking development and for putting it into use."[21] *Salin* stellt sich gegenüber der Konzentration ausgesprochen positiv ein. „Wie die Bundesrepublik als Staat, so ist auch ihr Wirtschaftssystem mit dem Westen und vorab mit Kerneuropa verbunden, auf Gedeih und Verderben. Daraus ergibt sich die ganz eindeutige Folgerung: Konzentration ist nicht nur unvermeidbar, sondern verstärkte Konzentration ist wünschbar, ist erforderlich. ... Wir haben nicht zu viel, sondern zu wenig Konzentration in jedem einzelnen der Staaten, die sich zag und mit Vorbehalt auf die kerneuropäische Integration rüsten."[22]

Man könnte aus dieser Gegenüberstellung den Schluß ziehen, daß die Nationalökonomen in zwei Gruppen zerfallen, die aufgrund diametral verschiedener Werte zur Konzentration Stellung nehmen. Aber die letzten Werte sind oft dieselben oder stehen sich recht nahe. Es sind vor allem die Werte der Freiheit, der Menschenwürde, der Gemeinschaft, der Gerechtigkeit und des Wohlstandes, die ihren Auffassungen zugrunde liegen. Sie stellen auch den Ausgangspunkt der folgenden Beurteilung dar, die wir unabhängig von den zitierten Urteilen vorzunehmen versuchen.

Um Zustand und Prozeß der Konzentration zu beurteilen, gehen wir in zwei Schritten vor. Wir behandeln das Problem zunächst für den Fall der geschlossenen Volkswirtschaft und berücksichtigen nachher die Tatsache der zwischenstaatlichen Wirtschaftsverflechtung.

A. Beurteilung vom Blickwinkel eines isolierten Landes

Annähernd ist der Fall des isolierten Landes auch dann gegeben, wenn die Beziehungen zum Ausland so klein sind, daß sie bei der Betrachtung vernachlässigt werden können.

1. Der Gesichtspunkt der Marktform

Die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen führt in der Regel zu einer Verringerung der Zahl der maßgebenden Anbieter auf einem bestimmten Markt. Der Konzentrationsprozeß trägt somit wesent-

---

[21] *J. K. Galbraith,* American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Boston 1952, S. 91. — Im selben Sinn äußert sich Galbraith auch in seinem Werk The Affluent Society, 1958, deutsch: Gesellschaft im Überfluß, München 1959, S. 116 ff. Auch in seinem Werk „Die moderne Industriegesellschaft", deutsche Übersetzung, München, Zürich 1967, S. 93, vertritt J. K. Galbraith die Auffassung: „Die Firmengröße von General Motors steht im Dienste nicht des Monopols und nicht der Wirtschaftlichkeit der Massenfertigung, sondern der Planung. Und für diese Planung — Kontrolle von Angebot und Nachfrage, Bereitstellung von Kapital und Verringerung des Risikos — gibt es keine klar gezogene obere Grenze für die wünschenswerte Betriebsgröße. Es wäre möglich, daß es hier heißt: je größer, um so besser."

[22] *E. Salin,* Soziologische Aspekte der Konzentration, a. a. O., S. 41. — In ähnlichem Sinne äußert sich auch *W. Niederer,* a. a. O., S. 125 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich dazu bei, die Marktform der reinen Konkurrenz in die des Teiloligopols oder Oligopols oder eventuell des Monopols überzuführen. Wer in der Marktform der reinen Konkurrenz die Voraussetzung eines hohen Wohlstandes, einer gerechten Einkommensverteilung und eines Gleichgewichts mit Vollbeschäftigung erblickt, wird gezwungenermaßen eine solche Entwicklung als ungünstig beurteilen.

Nun darf man aber nicht übersehen, daß durch diese Entwicklung die Konkurrenz durchaus nicht ausgeschaltet wird[23]. *Chamberlin* hat den Begriff der monopolistischen Konkurrenz eingeführt, um die Marktbeziehungen zu charakterisieren, die sich ergeben, wenn die einzelnen Produzenten ihre Produkte so zu differenzieren vermögen, daß sie in den Augen der Konsumenten als heterogen erscheinen. Genau dieselbe Beziehung besteht aber natürlich auch, wenn die Produkte von zwei Monopolisten, die verschiedenen Branchen angehören, miteinander in Konkurrenz stehen. In Analogie zum Begriff der monopolistischen Konkurrenz läßt sich auch der Begriff der oligopolistischen Konkurrenz bilden.

Diese Überlegungen zeigen, daß die Konkurrenz durch die Konzentration keinesfalls lahmgelegt wird. Im Sinne einer Bestätigung dieser Auffassung möge ein Wort von *K. Schiller* angeführt werden. Der Wettbewerb erfüllt „seine Aufgaben, insbesondere eine vernünftige Preisbildung herbeizuführen und die gesamtwirtschaftliche Produktivität zu verbessern, am intensivsten auf Märkten ..., auf denen eine nicht zu große und nicht zu kleine Zahl von Wettbewerbern in gewisser gegenseitiger Reaktionsverbundenheit vorhanden sind"[24]. Diese Auffassung wird ebenfalls von *Kantzenbach* vertreten, der sich gegen die in der wettbewerbspolitischen Literatur vorherrschende Ansicht wendet, die Wettbewerbsintensität nehme mit steigender Anbieterzahl zu. Unter Berufung auf Alfred *Ott* verficht er die These: „Mit Verringerung der Anbieterzahl nimmt ceteris paribus die Intensität des Wettbewerbs ... zu"[25]. Maßgebend für die Intensität eines Wettbewerbsprozesses ist nach der Auffassung von Kantzenbach die Geschwindigkeit, mit der die Innovationsgewinne durch den Anpassungsprozeß wieder aufgezehrt werden. Nach der Teilnehmerzahl unterscheidet Kantzenbach weite und enge Oligopole. In letzteren besteht allerdings die Gefahr, daß die hohe potentielle Wettbewerbsintensität effektiv durch Wettbewerbsbeschränkungen reduziert und sich nur während kurzfristiger Preiskämpfe geltend machen kann.

---

[23] Vgl. dazu *W. A. Jöhr*, Zur Diskussion über die Rolle der Konkurrenz in der modernen Wirtschaft, ZfN, Bd. 26 (1966), S. 83 ff.

[24] Gemäß einem Interview von *Karl Schiller*, zitiert von *A. Rohloff*, a. a. O., S. 42.

[25] *E. Kantzenbach*, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen (1966) 1967², S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kantzenbachs These besitzt eine gewisse Überzeugungskraft und vermag das Konzentrationsproblem in eine neue Perspektive zu rücken. Die monopolistischen und oligopolistischen Verhältnisse, die durch den Konzentrationsprozeß begünstigt werden, wirken im Sinne einer Abweichung von jener Einkommensverteilung, die sich bei reiner Konkurrenz ergeben würde. Ist aber die Wettbewerbsintensität auch unter diesen Verhältnissen beträchtlich, so bedeutet das, daß Kräfte am Werke sind, welche die Einkommensverteilung dem Ergebnis bei reiner Konkurrenz annähern.

Gewiß sind Oligopole ihrer Natur nach unstabile Marktformen. Da aber der heutige Staat nicht nur über ein ausreichendes konjunkturpolitisches „Know how", sondern auch über wirksame Instrumente verfügt, ergeben sich daraus keine Gefahren für die Konjunktur[26].

2. *Der Gesichtspunkt des Wachstums*

Heute steht das Wachstumsziel sowohl in der öffentlichen wie in der wissenschaftlichen Diskussion so sehr im Vordergrund, daß man häufig vergißt, daß ein hohes Wachstum gefordert wird, weil es Garant einer starken Zunahme des Wohlstandes ist. Vom Blickwinkel der statischen partialanalytischen Theorie bewirkt das Monopol — und dasselbe gilt auch für die anderen monopolistischen Marktformen — eine Verringerung der Produktion und damit eine Wohlstandsminderung. Daß aber diese Art der Betrachtung unzureichend ist, hat man längst erkannt. Schon der Übergang vom partialanalytischen Ansatz zur Theorie des allgemeinen Gleichgewichts bei Wahrung der statischen Betrachtungsweise zeigt, daß durch die Beschränkung der Erzeugung im Monopolbereich Produktionskräfte frei werden, die für andere Aufgaben eingesetzt werden können. Geht damit parallel eine Veränderung der Bedürfnisse im Sinne einer Bevorzugung differenzierter Produkte, so kann sogar der Übergang zu Verhältnissen der monopolistischen Konkurrenz sich im Sinne einer Wohlstandserhöhung auswirken.

Bei langfristiger und dynamischer Betrachtung der Wirkung der Konzentration auf die Marktform rücken die Dinge nochmals in eine andere Perspektive. *Schumpeter* betont, daß die Großunternehmung nicht nur als notwendiges Übel, das untrennbar mit dem wirtschaftlichen Fortschritt verbunden ist, zu akzeptieren sei, sondern daß anerkannt werden müsse, daß sie zum kräftigsten Motor dieses Fortschrittes und insbeson-

---

[26] Die gegenseitigen Beziehungen zwischen dem Konzentrationsprozeß und dem Konjunkturphänomen werden von *Hans Otto Lenel* eingehend untersucht, jedoch stellt er bei seinen Überlegungen die staatliche Konjunkturpolitik nicht in Rechnung (*H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen (1962) 1968², S. 86 ff. und 243 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dere der langfristigen Ausdehnung der Gesamtproduktion geworden sei[27].

Nun ist aber vor kurzem von *Görgens* die Gegenthese vertreten worden: Je höher die Wettbewerbsintensität, desto größer die Wachstumsrate[28]. Er stützt sich dabei auf eine Untersuchung über die allgemeinen volkswirtschaftlichen Verhältnissen in fünfzehn Ländern und über die entsprechenden Verhältnisse in der Stahlindustrie in den Vereinigten Staaten, der Montanunion und Japan. Während die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft und eines Wirtschaftszweiges einen eindeutig faßbaren quantitativen Wert darstellt, verhält sich das bei der Wettbewerbsintensität anders. Görgens versucht, die Schwierigkeiten eines Vergleichs dadurch zu meistern, daß er die Wettbewerbsintensität mit Hilfe von drei Maßzahlen ausdrückt: 1 bedeutet hohe, 2 mittlere und 3 kleine Wettbewerbsintensität. Zu den entsprechenden Maßzahlen der gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsintensität gelangt er, indem er vier Kriterien zu Hilfe nimmt, nämlich „(1) der Umfang der Einflußnahme des Staates auf den Wirtschaftsprozeß; (2) die Einstellung zum Wettbewerb ('Competitive spirit'); (3) die wettbewerbspolitischen Maßnahmen und institutionellen Bedingungen im Inland; (4) wettbewerblich relevante Maßnahmen, welche die Beziehungen mit dem Ausland betreffen".

Görgens bringt die untersuchten fünfzehn Länder je in eine Rangordnung gemäß ihrer Wettbewerbsintensität und gemäß ihrer Wachstumsrate und ermittelt die Korrelation zwischen der Reihe der Rangziffern gemäß dem einen und gemäß dem anderen Kriterium. Er begnügt sich aber nicht mit der Ermittlung der Rangkorrelation zwischen der Wettbewerbsintensität und der Wachstumsrate, sondern setzt an die Stelle der Wachstumsraten auch noch die seiner Meinung nach wesentlichen Bestimmungsfaktoren, wie die Investitionsquote, den Kapitalkoeffizienten und den technischen Fortschritt. Er gelangt dabei zu folgendem Ergebnis. Es „deuten die Korrelationskoeffizienten auf einen relativ engen Zusammenhang zwischen den Wettbewerbsintensitätsgraden und den Wachstumsraten sowie deren Komponenten (marginaler Kapitalkoeffizient und ‚technischer Fortschritt') hin; die unterschiedlichen Investistionsquoten hingegen sind nicht geeignet, die Wachstumsdifferenzen zu erklären."

Wenn auch die von Görgens verwendete Rangkorrelation zu einigen Bedenken Anlaß gibt, so erscheinen doch seine Resultate plausibel. Allgemein wird ja dem Wettbewerb eine anspornende Wirkung zuerkannt. Diese macht sich auch im Bereich der „Innovations" geltend, wobei etwa

---

[27] *J. A. Schumpeter,* Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1946, S. 174 f.

[28] Auch für das folgende *E. Görgens,* Wettbewerb und Wirtschaftswachstum, Freiburg i. Br. 1969, S. 100 ff., 113 ff., 210 ff., 227 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an die Schaffung neuer Produkte, die Entwicklung neuer Produktionsverfahren und deren Anwendung gedacht wird. Nun stellt sich aber die Frage, ob man, wenn man der These von Görgens beipflichtet, nicht in einem Widerspruch mit der vorher zitierten Theorie von *Schumpeter* gelangt, der in den großen Unternehmungen den Hauptmotor des Wachstums erblickt. Aber bei näherer Betrachtung zeigt sich, daß diese beiden Thesen nicht notwendig in einem Widerspruch zueinander stehen. Wie die Ausführungen von *Kantzenbach* zeigen, besteht auch bei Oligopolen die Möglichkeit einer hohen Wettbewerbsintensität und damit auch die Möglichkeit einer wachstumssteigernden Wirkung. Indem wir der These von Görgens beipflichten, anerkennen wir aber zugleich, daß die Konzentration dann für das Wachstum sich nachteilig auswirkt, wenn die Zahl der maßgebenden Anbieter einer Branche unter ein gewisses Minimum sinkt.

3. Gesellschaftliche und staatspolitische Gesichtspunkte

a) Gefahren einer Konzentration privater Macht

In Abschnitt II wurde dargelegt, was unter Macht zu verstehen ist und in welcher Weise die Konzentration der Betriebe und Unternehmungen wie der Einkommen und der Vermögen die Macht gewisser Gruppen von Menschen erhöht. Aber diese Macht ist nicht unbeschränkt. Einmal wird ihre Ausübung durch staatliche Vorschriften begrenzt, sodann vermögen sich auch viele Machtkörper gegenseitig in gewissem Umfang zu neutralisieren. Darauf hat vor allem *Galbraith* mit seiner Theorie der „Countervailing power" hingewiesen. Die Entstehung von großen Einheiten auf der einen Seite des Marktes — sei es die Angebots- oder die Nachfrageseite — führt in zahlreichen Fällen zur Entwicklung ähnlicher Machtgebilde auf der anderen Seite, welche die ursprünglichen Machtkörper in Schach halten. Dieser „kompensierenden Machtentfaltung" spricht Galbraith eine ähnliche Funktion wie der Konkurrenz zu: „Given the existence of private market power in the economy, the growth of countervailing power strengthens the capacity of the economy for autonomous selfregulation and thereby lessens the amount of overall government control or planning that is required or sought."[29]

Die durch die Konzentration bedingte Möglichkeit der Ausübung privater Macht ist aber durchaus nicht in allen Bereichen gleich gefährlich. Wenn eine Firma mit einer Monopolstellung eine bestimmte Seife, Zahnpasta oder Geschirrwaschmaschine aufgrund ihrer Werbung beim Konsumenten durchzusetzen vermag, so ist das vom Blickwinkel der Volkswirtschaft und der Gesellschaft noch eine relativ harmlose Erscheinung, auch wenn die Empörung über die „Manipulation des Käufers" in be-

[29] *J. K. Galbraith,* American Capitalism, a. a. O., S. 155.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmten Kreisen groß ist. Bedeutend gefährlicher ist die Konzentration im Bereich der Massenmedien, wie z. B. der Presse[30]. Große und finanzstarke Zeitungskonzerne haben die Möglichkeit, durch sogenannte Kopfblätter lokale Zeitungen an die Wand zu drücken oder mit der Drohung, solche Kopfblätter herauszugeben, die lokalen Zeitungen zur Eingliederung in ihren Konzern zu zwingen. Die große Macht von Pressekonzernen ist keineswegs eine Eigentümlichkeit der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg. Mit Recht ist auf den großen Einfluß, den in Deutschland der Hugenbergkonzern in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts ausgeübt hat, verwiesen worden[31]. Für die Vereinigten Staaten ließe sich auf die 1936 erschienene umfassende Studie über den Hearstkonzern hinweisen[32].

Auch die Existenz großer Unternehmungen kann eine Gefahr darstellen, weil sie sehr große Geldmittel zur Propagierung von bestimmten, ihre Interessen fördernden Zwecken einsetzen können. Das ist auch der Grund, weshalb *Roosevelt* im Jahre 1938 vor einer Entwicklung warnte, bei der private Macht stärker werden könnte als der demokratische Staat.

Nun ist aber zu beachten, daß in unserer Gesellschaft private Machtzentren nicht nur durch industrielle Konzentration entstehen, sondern auch durch die Bildung von Interessenverbänden und deren Zusammenschluß zu Dachverbänden geschaffen werden. Diesen Zusammenschluß bezeichnen wir zwar nicht als industrielle Konzentration. Doch ist nicht zu bezweifeln, daß sich daraus eine Konzentration privater Macht ergibt[33]. Wichtig ist die Tatsache, daß die Gesellschaft durch die Formierung der Interessengruppen mit dem Charakter von „Pressure groups" einen pluralistischen Charakter angenommen hat. Auch auf diese Interessenverbände läßt sich der Begriff der „Countervailing power" anwenden, indem sie sich gegenseitig in gewissem Ausmaß in Schach halten. Es verhält sich aber nicht so, daß solche Neutralisierungswirkungen säuberlich getrennt je im Bereich der großen Unternehmungen, der großen Vermögen und der Dachverbände erfolgen würden, vielmehr überschreiten die Neutralisierungseffekte auch die Grenzen der genannten Bereiche. So werden beispielsweise der konzentrationsbedingten Macht der großen Unternehmungen in gewissem Ausmaß durch die

---

[30] Vgl. *H. Arndt,* Macht, Konkurrenz und Demokratie, in: Konzentration ohne Kontrolle, ed. *D. Grosser,* Köln und Opladen (1969) 1970², S. 56 ff. — Vgl. dazu auch *R. Haarmann,* Pressekonzentration. Gefährdung der Demokratie, ebenda, S. 176 ff.

[31] *E. Kogon,* Wirkungen der Konzentration auf die Demokratie, im 2. Band dieser Auflage.

[32] *F. Lundberg,* Imperial Hearst. A Social Biography, New York 1936.

[33] Vgl. *O. von Nell-Breuning,* Konzentrationsprobleme im gesellschaftlichen Raum, im 2. Band dieser Auflage.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Macht der Gewerkschaften, der Verbände der Landwirtschaft und der Vereinigung von Klein- und Mittelbetrieben Grenzen gesetzt.

b) Gefahren einer zu großen Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung

Selbst wenn alle Einkommen den wirtschaftlichen Leistungen entsprechen würden und alle Vermögen ausschließlich aus solchen leistungsbedingten Einkommen akkumuliert worden wären, würden in einer Gesellschaft, die sich allgemein in einem Zustand hoher Konzentration befindet, die vom Staat nicht korrigierten Unterschiede in der Einkommens- und Vermögensverteilung als zu groß empfunden. Sie würden nicht im Einklang stehen mit der Vorstellung, daß das nationale Gemeinwesen eine solidarische Schicksalsgemeinschaft bilde.

c) Erhaltung persönlicher zwischenmenschlicher Beziehungen im Felde der beruflichen Tätigkeit und des Lebens als Konsument und Sicherung eines leichten Zugangs zur Natur

Viele Autoren lassen sich bei ihrer Verurteilung des durch den technischen Fortschritt geförderten Wachstumsprozesses mit seinen Erscheinungen der Konzentration und der Vermassung von Vorstellungen leiten, welche man als die Konzeption der kleinen überschaubaren Lebenskreise bezeichnen könnte. Sie messen der Betriebsform des Kleinbetriebes, bei der eine viel größere Quote der Menschen selbstverantwortlich tätig sein könne als bei den Großbetrieben, bei der den meisten Arbeitskräften noch ein sinnerfülltes berufliches Schaffen möglich sei und bei der noch persönliche Beziehungen zwischen dem Unternehmungsleiter und den Betriebsangehörigen wie auch zwischen diesen selbst bestehen können, einen besonderen Wert bei. In analoger Weise bevorzugen sie gegenüber der großen Stadt die kleine Siedlungseinheit, wie das Dorf und die Kleinstadt. Hier könne ein viel größerer Prozentsatz der Bevölkerung auf eigenem Grund und Boden wohnen, die tägliche Verbindung mit der Natur sei gesichert, zwischen den Bewohnern bestehe eine auf persönlichen Beziehungen beruhende Gemeinschaft, die ihnen auch in moralischer Hinsicht Halt verleiht. Hier allein bestünden die Voraussetzungen für eine eigentliche Demokratie.

Anhänger dieser Konzeption finden sich in verschiedenen Lagern: bei den Neoliberalen, bei den Anhängern einer berufsständischen oder korporativen Ordnung, bei Sozialisten alter Observanz, insbesondere bei den Befürwortern des Genossenschaftssozialismus, wie schließlich im Kreise der Neuen Linken, insbesondere auf ihrem kulturkritischen Flügel. Die Werte, von denen sich diese Anhänger der Konzeption der kleinen überschaubaren Lebenskreise leiten lassen, sind eigentlich immer dieselben: Freiheit, Gemeinschaft, Menschenwürde und Entfaltung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anlagen des Menschen. Es sind Werte, die wir ebenfalls als Grundlage für die Beurteilung des Konzentrationsprozesses eingesetzt haben.

Aber es fehlt der Wert des Wohlstandes und seiner Steigerung. Auch geben sich die Anhänger dieser Konzeption viel zu wenig Rechenschaft von den starken Kräften, die Wirtschaft und Gesellschaft auf die Bahn eines raschen Wachstums drängen, insbesondere verkennen sie, wie groß in breiten Kreisen der Bevölkerung der Wille zur Wohlstandssteigerung ist. Sodann übersehen sie, daß dem Menschen ein starker Aggressionstrieb eigen ist, der durch das Bestreben, Neuerungen aller Art zu realisieren, in einer für die Gesamtheit wohltätigen Weise abreagiert wird[34], was gerade in unserer Zeit, in der die Vernichtungskraft der Kriegswaffen eine so gewaltige Steigerung erfahren hat, besonders wichtig erscheint. Die Anhänger der genannten Konzeption stellen im weiteren nicht in Rechnung, daß auch in einer Gesellschaft mit einem relativ hohen Grad der Konzentration der Mensch nicht zu einem kleinen Rädchen in einer völlig mechanisierten Welt zu werden braucht, daß vielmehr durch entsprechende Maßnahmen der Raum für echte Gemeinschaft im Berufsleben und im Leben als Verbraucher geschaffen und selbst für die Bewohner der Großstädte ein regelmäßiger, wenn auch nicht ein täglicher Zugang zur freien Natur gesichert werden kann.

Ferner ist es durchaus nicht so, daß die marktwirtschaftliche Ordnung in ihrer Existenz von einer breiten Schicht von selbständig Erwerbenden abhängig ist[35]. Auch der unselbständig Erwerbende wird unter der Voraussetzung einer erfolgreichen Beschäftigungspolitik und aufgrund der Festigung seiner wirtschaftlichen Stellung durch die Sozialversicherung an der Aufrechterhaltung der bestehenden marktwirtschaftlichen Ordnung interessiert.

Ein weiteres Argument gegen die Verwendung der Konzeption der kleinen überschaubaren Lebenskreise als Leitlinie für die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Stellungnahme zur Konzentration kommt im folgenden Abschnitt d) zur Sprache.

d) Die Bedeutung der Freiheit

Auch für die Probleme der Konzentration ist das Ziel der Freiheit in verschiedener Hinsicht wichtig. Würde die Konzentration so weit fort-

---

[34] Vgl. dazu *W. A. Jöhr*, Zur Rechtfertigung des Konkurrenzsystems, in: Sozialwissenschaftliche Untersuchungen (Festschrift für G. Albrecht), Berlin 1969, S. 157 ff.

[35] Interessanterweise vertritt auch *J. A. Schumpeter* (a. a. O., S. 228), den wir als konzentrations- und monopolfreundlichen Autor kennengelernt haben, eine Auffassung über die „politischen Folgen der Konzentration", die sich sonst zur Hauptsache bei den Anhängern der Konzeption der kleinen, überschaubaren Lebenskreise findet: „Die politische Struktur eines Volkes wird

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schreiten, daß durch sie die Marktwirtschaft gefährdet würde, so würde damit ein wesentlicher Garant der individuellen Freiheit in seiner Existenz bedroht, auch die Konzentration privater Macht scheint vor allem unter dem Blickwinkel der Freiheit als bedenklich. Auf der anderen Seite ist aber das Ziel der Freiheit auch hinsichtlich der Politik zur Beeinflussung des Konzentrationsprozesses, insbesondere seiner Hemmung, von großer Bedeutung. Wollte man beispielsweise eine Gesellschaft auf jenem Stande fixieren, der noch dem Ideal der kleinen überschaubaren Lebenskreise entsprechen würde, oder würde man gar versuchen, in entsprechendem Sinn das Rad der Geschichte zurückzudrehen, so müßte das zwangsläufig zu einer außerordentlichen Beschränkung der Freiheit führen. Aber das Ziel der Freiheit kann schon dann bei der Abwägung der zu ergreifenden Maßnahmen ins Gewicht fallen, wenn nur in einer Branche festgestellt wird, daß ein Fortgang des Konzentrationsprozesses mehr Nachteile als Vorteile haben würde.

Aus der Anerkennung der Freiheit folgt aber noch etwas weiteres, nämlich das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit. Würde der Staat nicht die Prinzipien seines Eingreifens in den Konzentrationsprozeß bindend festlegen, so wüßten die Bürger und insbesondere die allfällig betroffenen Unternehmen nicht genau, woran sie sich halten müssen und damit würde ihre Freiheit in stärkerem Maße verletzt, als wenn der Staat nur aufgrund bindender Regeln in Aktion treten dürfte.

B. Beurteilung vom Blickwinkel eines Landes, das mit anderen Ländern in Beziehung steht

In welcher Weise wird unsere Beurteilung der Konzentration verändert, wenn wir nun der Tatsache Rechnung tragen, daß das einzelne Land in mannigfaltigen Beziehungen zu einer größeren Zahl anderer Länder steht? Für Länder wie die BRD ergeben sich aus ihrer Mitgliedschaft bei der EWG in diesem Zusammenhang zusätzliche Probleme, auf die aber hier nicht eingegangen werden soll.

1. Der Gesichtspunkt der Marktform

Bei der Diskussion des Konzentrationsproblems gibt man sich häufig zu wenig Rechenschaft, daß die Berücksichtigung der zwischenstaatlichen Wirtschaftsverflechtung die Verhältnisse in einem Land in eine wesentlich andere Sicht zu rücken vermag. *Stigler* gibt dafür einige treffende Beispiele. Er bedient sich dabei des Konzentrationskoeffizienten, der den Anteil einer bestimmten kleinen Gruppe von Produzenten am gesamten

---

durch die Beseitigung einer Menge kleiner und mittelgroßer Firmen zutiefst erschüttert ... Das eigentliche Fundament des Privateigentums und des freien Vertragsrechts zerbröckelt."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktionsvolumen umfaßt. Durch Berücksichtigung der Importe sinkt der Konzentrationskoeffizient, der den Anteil der vier größten Firmen an der Gesamtproduktion der Branche darstellt,

bei Zinn	von 89,6 % auf 0,4 %
bei Zeitungspapier	von 68,1 % auf 15,2 %
bei kunstseidenen Tüchern	von 70,9 % auf 32,6 %[36]

Diese drei Beispiele lassen erkennen, daß die Berücksichtigung der außenwirtschaftlichen Verflechtung die Dinge in eine völlig andere Perspektive rücken kann. Was vorher als Zustand hoher Konzentration und oligopolistischer Marktbeherrschung erschienen ist, verwandelt sich durch die Berücksichtigung der Importe in eine relativ geringe Konzentration und in einen polypolistischen Wettbewerb.

In ähnlicher Weise führt auch die Berücksichtigung der Exporte zu einer Veränderung des Bildes. Eine Unternehmung, die in einem bestimmten Land eine Stellung von beängstigender Stärke hat, ist auf dem Weltmarkt nur ein Anbieter unter vielen anderen.

2. Der Gesichtspunkt des Wachstums

Durch die Berücksichtigung der Tatsache, daß die einzelne Nation nicht isoliert ist, erhält das Ziel des Wachstums ein zusätzliches Gewicht. Könnte die isolierte Nation aufgrund plausibler Überlegungen sagen, ihre Bewohner seien wohlhabend genug und sie könnten es sich deshalb leisten, statt das weitere Wachstum zu fördern, vermehrtes Gewicht auf eine sinnvolle Freizeitgestaltung zu legen, so verhält sich das für ein Land, das in der Völkergemeinschaft lebt, anders. Erfährt seine Wachstumsrate eine beträchtliche Senkung, so wird es im Verlauf von wenigen Jahrzehnten eine starke Einbuße in seiner ökonomischen Stellung und wahrscheinlich auch in seiner politischen Macht und seinem Prestige erfahren. Das einzelne Land ist somit gezwungen, sich weiterhin am Wettlauf der Nationen zu beteiligen, will es nicht seine Stellung gegenüber den anderen Ländern verschlechtern. Dies gilt natürlich auch für die Gesamtheit der Länder der westlichen Welt im Verhältnis zu jenen der beiden Ostblöcke. Im Hinblick auf die Entwicklungsländer bedeutet das Wachstum der entwickelten Länder, daß diese jenen in vermehrtem Maße helfen können. Die Gefahr ist zwar vorhanden, daß durch das rasche Wachstum der entwickelten Länder der Abstand zwischen diesen und den Entwicklungsländern größer wird. Aber dies muß nicht so sein, um so mehr als letztere insofern eine große Reserve an Wachstums-

---

[36] *G. J. Stigler,* The Extent and Basis of Monopoly, AER, Vol. 32 (1942), Nr. 2, Part 2 (Suppl.), p. 7. — Vgl. dazu auch *A. Dormanns,* a. a. O., S. 176 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möglichkeiten besitzen, als sie einen wesentlichen Teil früherer Neuerungen der entwickelten Länder in relativ raschem Rhythmus übernehmen können.

Unter diesem Blickwinkel wollen wir auch die Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland behandeln. Auch durch deren Berücksichtigung wird die Konzentration in ein günstigeres Licht gerückt. Es sei an das bereits zitierte Wort von *Rohloff* über den Nachholbedarf an Konzentration, den die europäische Wirtschaft gegenüber den amerikanischen Giganten besitze, erinnert. Betrachten wir die Liste der hundert größten Industrieunternehmen der Welt, so stellen wir fest, daß sich darunter 62 Unternehmungen der Vereinigten Staaten, je 8 der Bundesrepublik und Englands befinden, wobei die 2 englisch-holländischen Unternehmungen nicht mitgezählt sind, während Italien mit 3, Frankreich mit 2 Unternehmungen und die Schweiz mit 1 Unternehmung figurieren[37]. Nach Branchen gegliederte Übersichten über die größten Unternehmungen würden wahrscheinlich ein ähnliches Bild ergeben.

Insoweit sich nun aus Konzentrationsprozessen wichtige Vorteile in der Preis- und Neuerungskonkurrenz erwarten lassen, erhält das Argument der Konkurrenzfähigkeit vom Blickwinkel der entsprechenden Unternehmungen wie auch der gesamten Volkswirtschaft beträchtliches Gewicht. Zwar könnte man allerdings unter Berufung auf das Gesetz der komparativen Kosten behaupten, daß auch bei sinkender Konkurrenzfähigkeit, wie sie sich infolge steigender Kosten oder geringeren Fortschritten der Produktgestaltung ergeben kann, bei längerfristiger Betrachtung keine Absatzschwierigkeiten entstehen müssen. Aber es muß mit der Möglichkeit gerechnet werden, daß in der Weltwirtschaft ein Zustand der Unterbeschäftigung herrscht und daß gerade jene Länder, welche es unterlassen haben, das Nötige vorzukehren, um ihre Betriebe und Unternehmungen der Entwicklung in den fortgeschrittensten Ländern anzupassen, davon betroffen werden.

3. Gesellschaftliche und staatspolitische Gesichtspunkte

Im Hinblick auf die Machtkonzentration ergeben sich aus der Verflechtung mit ausländischen Volkswirtschaften zusätzliche Gefahren. Es besteht die Möglichkeit — und zahlreiche Beispiele bestätigen dies —, daß große Unternehmungen eines Landes ausländischen Riesenkonzernen eingegliedert werden[38]. Auf der anderen Seite erfährt die vom in-

---

[37] Vgl. die Zusammenstellung „Die 100 größten Industrie-Unternehmen der Welt", Die Zeit vom 26. September 1969. Diese Zusammenstellung basiert auf Angaben des amerikanischen Magazins „Fortune".

[38] Vgl. *G. Doeker*, Die Amerikaner in Europa. Außen- und wirtschaftspolitische Aspekte der Expansion amerikanischer Unternehmen in der EWG, in: Konzentration ohne Kontrolle, ed. *D. Grosser*, a. a. O., S. 83 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ländischen Blickwinkel bestehende Macht großer Unternehmungen eine wesentliche Einschränkung, falls sie in scharfer Konkurrenz zu ausländischen Unternehmungen stehen. Dies zeigt sich schon in finanzieller Hinsicht, indem sie nicht so leichten Herzens Reserven für innenpolitische Zwecke einsetzen können, wenn sie für unerwartete Entwicklungen auf den ausländischen Märkten gewappnet bleiben wollen.

Die Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung rückt ebenfalls in eine etwas andere Perspektive. So mag ein Einkommen, das vom Blickwinkel des Inlandes als ausgesprochen hoch betrachtet wird, als nicht übersetzt erscheinen, wenn man es vergleicht mit dem Einkommen von „Managern" in ausländischen Konkurrenzunternehmungen.

Was schließlich das Ziel der Freiheit anbetrifft, so muß man sich darüber im klaren sein, daß ein freier Außenhandel in der Regel sowohl innerhalb eines bestimmten Landes wie auch international gesehen dem Wettbewerb förderlich ist. Andererseits müssen aber Unternehmungen, die sich zusammenschließen wollen, bei intensiver internationaler Wirtschaftsverflechtung ihren Entscheid auch davon abhängig machen, wie andere Länder darauf reagieren. Die Tragweite dieser Freiheitsbeschränkung hat sich besonders deutlich gezeigt, als zwei große schweizerische Unternehmungen der Chemie fusionieren wollten und der Entscheid aufgeschoben werden mußte, bis klar war, wie der Fall durch die Antitrustbehörde der Vereinigten Staaten beurteilt wird.

C. Verhältnis zwischen den als maßgebend erachteten Zielen

Durch die Berücksichtigung des Umstandes, daß das einzelne Land Glied einer Völkergemeinschaft ist, ergeben sich zum Teil erhebliche Korrekturen an den Wertungen, die vom Blickwinkel des isolierten Landes vorgenommen werden. Auch nach Vornahme dieser Korrekturen verhält es sich durchaus nicht so, daß alle als maßgebend anerkannten Ziele zum selben Ergebnis führen würden, laute es nun, daß eine weitere Konzentration erwünscht, ein gleichbleibender Konzentrationszustand aufrechtzuerhalten oder eine Dekonzentration einzuleiten sei. Vielmehr bestehen zwischen den verschiedenen Zielen antinomische Beziehungen: Gewisse Werte sprechen im Sinne einer Wünschbarkeit einer weiteren Konzentration, andere im Sinne der Vorteilhaftigkeit einer Dekonzentration. Man kann diese Erkenntnis auch so formulieren, daß zwischen den maßgebenden Zielen im Hinblick auf das Konzentrationsproblem und andere Probleme ein magisches Vieleck besteht[39], wobei allerdings die Zusammenhänge bedeutend komplizierter liegen, als bei dem be-

[39] Dieser Meinung ist auch *K. Borchardt*, a. a. O., S. 140.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kannten magischen Fünfeck, das für die Problematik der Stabilisierungs- und Wachstumspolitik entwickelt wurde.

Die Grundidee des magischen Fünfecks läßt sich in vereinfachter Form wie folgt formulieren:

Aus der Tätigkeit der im wesentlichen marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft resultieren unter anderem folgende Wirkungen:

W 1: Produktion von Gütern

W 2: Beschäftigung von Arbeitskräften

W 3: Ausschüttung von Einkommen

W 4: Veränderungen des allgemeinen Preisniveaus

W 5: außenwirtschaftliche Verflechtung.

Jeder dieser Wirkungen kann je ein entsprechendes Ziel gegenübergestellt werden:

Z 1: hohes Wachstum

Z 2: hohe Beschäftigung

Z 3: gerechte Einkommensverteilung

Z 4: stabiler Geldwert

Z 5: ausgeglichene Leistungsbilanz.

Zwischen den Zielen bestehen zum Teil antinomische Beziehungen, indem Maßnahmen zur Realisierung des einen Zieles die Realisierung anderer Ziele beeinträchtigen.

Versuchen wir nun auch die Konzentrationsproblematik in diesen Beziehungszusammenhang einzubauen, so können wir wohl die Liste der Wirkungen verlängern durch

W 6: Veränderungen des Konzentrationsgrades,

aber wir würden der Problemlage nicht gerecht, wenn wir nun einfach *ein* die Konzentration betreffendes Ziel, wie etwa Erhaltung des bestehenden Konzentrationsgrades, unter Z 6 anfügen würden. Denn die Frage ist offen, ob letzteres überhaupt generell als Ziel anerkannt werden kann. Vielmehr muß man, um zu beurteilen, ob eine Erhaltung, Erhöhung oder Senkung des bestehenden Konzentrationsgrades in einzelnen Bereichen nicht nur wünschenswert, sondern auch durch staatliche Maßnahmen zu erstreben sei, — wie aus den vorangehenden Darlegungen hervorging — in einer Mehrzahl von Bereichen je eine Mehrzahl von Zielen in Betracht ziehen, die unter sich zum Teil in einem antinomischen Verhältnis stehen. Unter ihnen figurieren nicht nur Ziele, die im magischen Fünfeck enthalten sind, wie Wachstum und Gerechtigkeit, sondern auch die Freiheit und andere staats- und gesellschaftspolitische Ziele.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

V. Die Maßnahmen der Konzentrationspolitik

Vom Blickwinkel einer Theorie der Wirtschaftspolitik wäre es eine große Erleichterung, wenn wir uns auf eindeutige Ergebnisse der vorangehenden Untersuchungen stützen könnten. Dies ist aber nicht der Fall. Im Abschnitt II haben wir darauf hingewiesen, daß der Ausdruck Konzentration für verschieden geartete Zustände und Prozesse verwendet werden kann und daß die sich auf dasselbe reale Phänomen beziehenden verschiedenen Konzentrationsaussagen sich absolut nicht zu decken brauchen. Auch kann je nachdem, ob auf das eine oder das andere Merkmal der untersuchten Elemente abgestellt wird, die Aussage über den Zustand oder den Prozeß der Konzentration anders lauten. Im Abschnitt III mußten wir feststellen, daß die empirischen Untersuchungen durchaus nicht das Bild eines in einheitlicher Richtung verlaufenden Konzentrationsprozesses vermitteln und daß die theoretischen Überlegungen sowohl eine Reihe von Faktoren, die die Konzentration begünstigen, wie eine Anzahl von Faktoren, die im Sinne einer Dekonzentration wirken, zutage gefördert haben. Auch im Abschnitt IV gelangten wir nicht zu Schlüssen, die eine eindeutige Beurteilung des Konzentrationsphänomens gestatten würden. Wenn *Rohloff* schreibt, es fehle eine Theorie der „optimalen Konzentration", so ist dem zweifellos beizupflichten.

Infolgedessen lassen sich aus den vorangehenden Abschnitten keine generellen Folgerungen ziehen, etwa in dem Sinne, daß allgemein die Konzentration zu fördern oder allgemein zu hemmen, beziehungsweise daß die Dekonzentration generell zu bekämpfen oder generell zu unterstützen sei. Vielmehr ist die Lösung des Problems, in welchem Sinne die Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik zum Konzentrationsproblem Stellung nehmen solle, in jedem Falle gesondert zu behandeln. Infolgedessen beschränken wir uns im folgenden darauf, allgemein darzulegen, mit welchen Maßnahmen der Staat einen Einfluß auf den Konzentrationsprozeß nehmen kann.

Vorausgeschickt sei, daß eine wirksame Politik des Staates auf diesem Gebiet nicht nur bedeutend bessere statistische Unterlagen erfordert, sondern auch einen tieferen Einblick in die Faktoren der Konzentrationsprozesse nötig macht, was — worauf *Arndt* hinweist — vor allem durch sogenannte Hearings gewonnen werden kann. Da die Tätigkeit des Staates auf dem Gebiet der Überwachung und der Beeinflussung der Konzentration eine langfristige Aufgabe ist, erscheint es auch als angezeigt, diese einer bestimmten Behörde als zeitlich nicht begrenzten Auftrag zu erteilen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A. Möglichkeiten einer staatlichen Beeinflussung der Konzentration

In diesem Abschnitt, der den Charakter einer Übersicht über die Möglichkeiten der staatlichen Beeinflussung der Konzentration hat, werden die verschiedenen Maßnahmen unabhängig davon aufgeführt, ob sie schon in Kraft sind oder nicht, und unabhängig davon, ob bei ihnen eine Einflußnahme auf die Konzentration gewollt oder nicht gewollt ist. Nun muß man sich darüber im klaren sein, daß fast jede Maßnahme der Wirtschaftspolitik sich in der oder jener Weise auf die Konzentration auswirkt. Im folgenden wollen wir uns auf die wichtigsten Einflußmöglichkeiten beschränken. Wir wollen ferner darauf verzichten, diese streng systematisch darzulegen, indem wir von allen möglichen die Konzentration fördernden bzw. hemmenden Faktoren ausgehen und zu zeigen versuchen, wie der Staat auf diese einzuwirken vermag. Vielmehr wollen wir bei der Gliederung des folgenden Abschnitts zum Teil bei den üblichen Maßnahmenkomplexen, wie Unternehmungsbesteuerung, Wettbewerbsordnung, ansetzen. Im weiteren soll die Frage, ob mit diesen Maßnahmen die Konzentration gefördert oder gehemmt oder gar eine Dekonzentration eingeleitet oder begünstigt werden soll, grundsätzlich offen bleiben. Wir wollen aber nicht in jedem Falle die Einwirkung in beiden Richtungen erörtern, insbesondere dann nicht, wenn bestimmte Maßnahmen ausschließlich als Maßnahmen zur Verlangsamung des Konzentrationsprozesses zur Diskussion gestellt wurden.

1. Maßnahmen im Bereich der industriellen Konzentration

a) Gestaltung des Gesellschaftsrechts

Lenel betont mit Recht, daß ohne die Institution der Kapitalgesellschaft mit der Beschränkung der Haftung einerseits und der Trennung zwischen dem Eigentum an den Produktionsmitteln und der Leitungsbefugnis andererseits der heutige Stand der wirtschaftlichen Konzentration nicht denkbar wäre[40]. Da aber eine Abschaffung der Institution der Kapitalgesellschaft nicht in Frage kommt und auch von keiner Seite gefordert wird, soll die Aufhebung dieser Institution im folgenden nicht unter den möglichen Maßnahmen der Wirtschaftspolitik figurieren. Hingegen sei auf eine Reihe von möglichen Bestimmungen verwiesen, welche primär den Schutz des Aktionärs bezwecken. Diese wirken sich auch in gewissem Umfange auf die Konzentration aus. So hat etwa die Beschränkung oder Erschwerung der Bildung stiller Reserven oder die Erweiterung der Kompetenzen der Aktionäre über die Verwendung des Gewinnes eine konzentrationshemmende Wirkung. Im selben Sinne

---

[40] *H. O. Lenel*, a. a. O., S. 151.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

macht sich auch eine gesetzliche Beschränkung der Fusionsmöglichkeit, z. B. durch das Erfordernis eines qualifizierten Mehrs der Aktionäre beider Gesellschaften, geltend. Durch Vorschriften über die Publizität hinsichtlich der Beteiligung einer Unternehmung an einer anderen kann in einzelnen Fällen auch die Konzernbildung gehemmt werden. Das Depotstimmrecht der Banken verleiht diesen eine große Macht, lesen wir doch im Bericht über die deutsche Konzentrationsenquête, daß an den Hauptversammlungen von insgesamt 425 erfaßten Aktiengesellschaften die Kreditinstitute im Namen von gut 50 % des stimmberechtigten Kapitals auftreten konnten[41]. In verschiedenen Fällen werden wohl die Banken Fusionspläne befürworten, insbesondere wenn dadurch die Bonität ihrer Kredite erhöht werden kann. Auf der anderen Seite hat vor kurzem *Arndt* an die Tatsache erinnert, daß Du Pont den größeren Konzern General Motors beherrschen konnte, indem Du Pont genügend Aktien erwarb, um in der Generalversammlung die Mehrheit auszuüben; dieses Vorgehen hätte wohl nicht zum Ziel führen können, wenn das Depotstimmrecht der Banken bestanden hätte[42].

b) Besteuerung der Unternehmungen

Vom Steuerrecht gehen mannigfache Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung und den Prozeß der industriellen Konzentration im besonderen aus. Wir beschränken uns darauf, einige der wichtigsten Effekte zu nennen[43].

Wir beginnen mit der Behandlung der Wirkung der Umsatzsteuer. Die Brutto-Allphasensteuer, die bis Ende 1967 in der Bundesrepublik erhoben wurde, bedeutete eine Begünstigung der vertikal integrierten Unternehmungen und hat diese insbesondere im Wettbewerb bevorzugt und damit auch die Vergrößerung der Unternehmungen durch vertikale Integration und hierdurch in gewisser Hinsicht auch die industrielle Konzentration gefördert. Demgegenüber ist die nachher in Kraft getretene Mehrwertsteuer wettbewerbsneutral und damit ohne konzentrationsfördernde Wirkung.

Das sogenannte Organschaftsprivileg, nämlich die Befreiung von Umsätzen zwischen rechtlich selbständig gebliebenen Gesellschaften eines Konzerns von der Umsatzsteuer und die Behandlung beider Gesellschaften als eine Einheit bei der Gewerbe- und Körperschaftssteuer, stellt

---

[41] Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, S. 96.

[42] *H. Arndt*, Macht, Konkurrenz und Demokratie, a. a. O., S. 44.

[43] Vgl. dazu *H. O. Lenel*, a. a. O., S. 206 ff., 162 ff.; — Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, S. 52 ff., und *F. Bloch*, Steuern und Konzentration, in: Konzentration ohne Kontrolle, ed. *D. Grosser*, a. a. O., S. 137 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ebenfalls eine Begünstigung der Konzernbildung und damit der Konzentration dar.

Eine Bevorzugung der Konzerne und damit zugleich der Großunternehmungen und des Konzentrationsprozesses folgt auch aus dem sogenannten Schachtelprivileg: gemäß dem Körperschaftssteuerrecht muß der aus einer anderen Unternehmung zufließende Gewinn nicht versteuert werden, wenn die steuerpflichtige Unternehmung mindestens 25 % der Aktien der anderen Unternehmung besitzt.

Das Organschafts- und das Schachtelprivileg können aber auch lediglich den Effekt haben, daß die Konzernbildung der Fusion vorgezogen wird, was man als Wahl einer schwächeren Konzentrationsform qualifizieren könnte.

Schließlich ließe sich noch die Erbschaftssteuer aufführen. Diese wirkt sich auf die großen Publikumsaktiengesellschaften kaum aus, kann aber mittlere und kleinere Unternehmen im Familienbesitz — und zwar unabhängig von ihrer Rechtsform — empfindlich treffen, insbesondere wenn die Erbschaftssteuer hoch ist und die Erben nur ungern einen gewissen Prozentsatz ihrer Beteiligung zur Beschaffung der Mittel für die Erbschaftssteuer veräußern würden. Insofern kann sich die Erbschaftssteuer zugunsten der großen Publikumsaktiengesellschaften auswirken.

Mit dem Mittel der Unternehmungsbesteuerung kann der Staat aber auch unmittelbar auf den Konzentrationsprozeß Einfluß nehmen. Er kann die Konzentration hemmen, indem er den Gewinn und das Kapital der Unternehmung in progressiver Weise besteuert. Einen gegenteiligen Effekt hätte eine degressiv gestaltete Gewinn- und Vermögensbesteuerung. Schließlich bestände aber auch noch die Möglichkeit, mit steuerlichen Maßnahmen in der Weise einen Einfluß auf den Konzentrationsprozeß auszuüben, daß Fusionen mit einer besonderen Steuer belastet oder durch eine steuerliche Entlastung begünstigt würden.

Die vorangehende Übersicht zeigt, daß die Möglichkeiten einer Beeinflussung der Konzentration durch steuerliche Maßnahmen besteht, wobei konzentrationsfördernde und -hemmende Effekte erzielt werden können. Das bisweilen postulierte Prinzip, daß das Steuersystem wettbewerbsneutral sein müsse, würde ich nicht als bindend erachten. Vielmehr bildet gerade die Steuerordnung einen geeigneten Ansatzpunkt zur Verwirklichung wirtschaftspolitischer Ziele.

c) Subventionierung von Unternehmungen

In grundsätzlich gleicher Weise, wie man mit dem Mittel der Unternehmungsbesteuerung den Konzentrationsprozeß zu beeinflussen vermag, kann dies auch durch Subventionierung von Unternehmungen ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schehen, wobei je nach dem zu erreichenden Zweck entweder die Großen oder die Kleinen der Subventionen teilhaftig werden.

d) Gestaltung des Patentrechtes

Am Schluß einer eingehenden Untersuchung über die wirtschaftlichen Wirkungen des Patentrechtes schreibt *Machlup*, man könne weder empirisch noch theoretisch die These, das Patentsystem habe den technischen Fortschritt und die Produktivität entscheidend gefördert, „schlüssig bestätigen oder widerlegen"[44]. Gleichzeitig betont er, daß der Wissenschaftler den Mut haben müsse, offen zuzugeben, daß es viele Fragen gäbe, auf die definitive Antworten nicht möglich sind. Gilt das auch im Hinblick auf die Einwirkung des Patentrechtes auf die Konzentrationstendenzen? Wenn wir im deutschen Enquêtebericht lesen, daß im Frühling 1962 1,2 % aller Patentinhaber — das sind 172 Unternehmen — 44,5 % aller in Kraft befindlichen Patente innehatten, während die restlichen 55,5 % der Patente sich auf 14 570 Inhaber verteilen[45] und wenn man weiter liest, daß die Patenterteilungsverfahren in der Bundesrepublik im Durchschnitt drei Jahre und die gerichtlichen Patentstreitigkeiten etwa zwei bis vier Jahre dauerten, so kommt man doch zum Schluß, daß das Patentrecht in der heutigen Form die große Unternehmung begünstigt und damit einen konzentrationsfördernden Einfluß ausübt[46]. Wie Machlup mit Recht betont, käme eine Abschaffung des Patentrechtes nicht in Frage. Hingegen könnte mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit durch eine Erhöhung des Patentschutzes die Konzentration gefördert, durch eine Verminderung die Konzentration gehemmt werden. Wir gelangen zu dieser Vermutung, obwohl in zahlreichen Fällen der Patentschutz auch kleinere aufstrebende Unternehmungen begünstigt.

e) Ordnung des Wettbewerbs

Der Konzentrationsprozeß kann sich, wie früher dargelegt wurde, auf die Marktform auswirken. Andererseits haben aber auch die meisten

---

[44] *F. Machlup*, Die wirtschaftlichen Grundlagen des Patentrechtes, deutsche Übersetzung, Weinheim 1962, S. 139.

[45] Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, S. 23 f. Auch *F. Machlup* (a. a. O., S. 135) zitiert Zahlen, die in diese Richtung weisen. „Von 1939 bis 1955 wurden 343 125 US-Patente oder 58,51 % der Gesamtzahl an Aktiengesellschaften erteilt. (Ihr Patentbesitz ist sogar noch größer.) Der Grad der ‚Konzentration' spiegelt sich in der Tatsache, daß 104 110 dieser Patente an nur 38 Gesellschaften erteilt wurden."

[46] Vgl. dazu *M. Börlin*, Die volkswirtschaftliche Problematik der Patentgesetzgebung unter besonderer Berücksichtigung der schweizerischen Verhältnisse, Zürich 1954, S. 132 ff. sowie *G. Bollert*, Patente, Konzentration und Konzentrationspolitik. Eine Untersuchung volkswirtschaftlicher Probleme des Patentschutzes am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1968, S. 53 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Maßnahmen des Wettbewerbsrechtes und der Wettbewerbspolitik einen Einfluß auf die Konzentrationsprozesse.

Die Verbotsmaßnahmen der Wettbewerbspolitik, welche lediglich jenen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung betreffen, der nicht den Charakter einer eigentlichen Wettbewerbsbehinderung hat — als Beispiel eines solchen nicht-wettbewerbsbehindernden Mißbrauches sei die Ansetzung überhöhter Preise genannt — sollen hier noch nicht erörtert werden, weil durch sie kein unmittelbarer Einfluß auf den Konzentrationsprozeß ausgeübt wird.

Als erste am wenigsten weit gehende Stufe der die Konzentration betreffenden Wettbewerbspolitik — es handelt sich um die Lösung des schweizerischen Kartellgesetzes vom Jahre 1962 — wollen wir jene aufführen, die sich auf das Verbot von Wettbewerbsbehinderungen durch Kartelle oder marktbeherrschende Unternehmungen beschränkt, ohne die Kartelle selbst als unzulässig zu bezeichnen[47]. Zu diesen Wettbewerbsbehinderungen gehören die eigentlichen Boykottmaßnahmen, wie Liefersperre und Sperre von Arbeitskräften, ferner können durch die Diskriminierung in den Preisen und Lieferbedingungen wie auch durch die gezielte Preisunterbietung Unternehmungen ausgeschaltet oder dem Willen des Verbandes oder der marktbeherrschenden Unternehmung unterworfen werden. Durch solche Wettbewerbsbehinderungen können Unternehmungen sich in stärkerem Maße ausdehnen, als dies sonst möglich wäre. Indem zur Gewährleistung der Wettbewerbsmöglichkeit und der unbehinderten Entfaltung der Persönlichkeit im Wirtschaftsleben diese Maßnahmen als unzulässig bezeichnet werden, können sie auch in vielen Fällen eine Erweiterung eines Unternehmens zu Lasten seiner Konkurrenten verhindern. Doch muß man sich darüber im klaren sein, daß der Boykott nicht nur eine Waffe der *Großen,* sondern ebensosehr auch ein Kampfmittel der Zusammenschlüsse der *Kleinen* darstellt, so daß auch ein gewisser konzentrationshemmender Effekt resultieren kann.

Als zweite Stufe sei das Kartellverbot genannt, wie es in den Vereinigten Staaten schon 1890 durch den Sherman-Act und in der Bundesrepublik — wenn auch mit vier wichtigen Ausnahmen — 1957 durch das

---

[47] Art. 4 des Bundesgesetzes über Kartelle und ähnliche Organisationen vom 20. Dez. 1969. Charakteristisch für die schweizerische Lösung ist aber, daß zwar wohl ein Boykottverbot besteht, dieses aber durch eine Reihe von Ausnahmen durchlöchert wurde. In seiner Textausgabe des Gesetzes (1964, S. 63) erklärt *L. Schürmann,* „ein Boykottverbot ohne oder ohne ins Gewicht fallende Ausnahmen wäre einem Kartellverbot gleichgekommen, denn ohne legale Möglichkeiten, eine Marktordnung nach innen und außen durchzusetzen, ist ein Kartell nicht lebensfähig". Damit spricht er aber der sogenannten Marktordnung einen Wert zu, der eigentlich der Konkurrenz zuerkannt werden sollte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verwirklicht wurde[48]. Viele Autoren sind der Auffassung, daß die Kartelle eine Hauptursache der Entwicklung zum Groß- und Riesenbetrieb darstellen. Das mag in einzelnen Fällen zutreffen, in der Mehrzahl der Fälle herrscht innerhalb der Kartelle eine — allerdings zu Lasten der Konsumenten gehende — Einstellung der Solidarität, die auch dem kleineren und weniger leistungsfähigen Unternehmen ein Daseins- und Betätigungsrecht einräumt. So ist das Kartell*verbot* gesamthaft betrachtet nicht ein Mittel der Bekämpfung, sondern der Förderung der Konzentration. Diese Auffassung hat neuerdings auch *Kantzenbach* unter Berufung auf *Wessels, Voigt* und *Salin* vertreten, indem er auf die empirische Beobachtung verweist, „daß ein Kartellverbot häufig zu einer Zunahme horizontaler Konzernierung führt, die sich nur schwer kontrollieren und verhindern läßt"[49]. Nun müssen wir aber zugleich beachten, daß die Kartellbildung zwar nicht als Vorgang der industriellen Konzentration, aber doch der Machtkonzentration zu betrachten ist. Versuchen wir abzuwägen, so läßt sich wohl sagen, daß das, was dank einem Kartellverbot an Machtkonzentration unterbleibt, von der durch dieses Verbot bedingten industriellen Konzentration übertroffen wird.

Als dritte Stufe sei das Verbot von solchen Fusionen genannt, durch die Unternehmungen eine marktbeherrschende Stellung erlangen oder, anders formuliert, der Wettbewerb in einem wesentlichen Maße ausgeschaltet wird. Die Sanktion für die Übertretung des Fusionsverbotes besteht in der Auflösung der entsprechenden Unternehmung, was in Amerika als „Trust busting", im deutschen Sprachgebiet manchmal als „Entflechtung" bezeichnet wird. Dieses Fusionsverbot existiert in den Vereinigten Staaten schon seit 1890, ist aber in der achtzigjährigen Geschichte der Antitrustpolitik in wechselndem Ausmaß zur Anwendung gelangt. Auch in jenen Phasen, in denen die Antitrustpolitik aktiviert wurde, hat die maßgebende Behörde in der Mehrzahl der Fälle gemäß der Devise „Bigness is no crime" auf das „Trust busting" verzichtet und sich auf ein Verbot der mißbräuchlichen Ausnutzung der Marktstellung beschränkt[50]. In der BRD besteht lediglich eine Meldepflicht für Fusionen

---

[48] Diese Ausnahmen betreffen das Konditionenkartell (§ 2), das Krisenkartell (§ 4), das Rationalisierungskartell (§ 6) und das Außenhandelskartell (§ 7). Der Gedanke des Kartellverbotes findet sich ebenfalls in Art. 85 des im Jahre 1957 unterzeichneten Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.

[49] *E. Kantzenbach,* a. a. O., S. 121.

[50] *D. Dewey,* Policy Toward Industrial Concentration in Britain and America, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, ed. *H. Arndt,* 2. Band, a. a. O., S. 1386 ff. sowie *D. Dewey* u. *H. Einhorn,* Policy Towards Industrial Concentration in the United States, im 2. Band dieser Auflage.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und nur falls durch sie bestimmte Größenkriterien erreicht oder übertroffen werden. Gegen den Zusammenschluß selbst sind keine Sanktionen vorgesehen, doch kann die Kartellbehörde einen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung untersagen. Von der SPD-Fraktion des Bundestages wurde vorgeschlagen, die gegen die Fusionen gerichteten Bestimmungen wesentlich zu verschärfen: es sollen Unternehmenszusammenschlüsse, die eine marktbeherrschende Position begründen oder verstärken, grundsätzlich verboten werden, doch sollen in einem sich anschließenden Erlaubnisverfahren Ausnahmen dann zugelassen werden, wenn bestimmte volkswirtschaftliche Überlegungen diese als geboten erscheinen lassen[51]. Es bedarf keiner weiteren Erläuterungen, daß das Fusionsverbot, wenn es wirksam gehandhabt wird — was aber hinsichtlich der Vereinigten Staaten wohl kaum gesagt werden kann —, eine beträchtliche Hemmung des industriellen Konzentrationsprozesses darstellt.

f) Begrenzung der Betriebs- und Unternehmungsgröße

Der Vollständigkeit halber sei auch noch die Möglichkeit aufgeführt, die Größe des Betriebes oder der Unternehmung — und zwar unabhängig von ihrer Stellung auf dem Markt und damit auch unabhängig von wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten — zu begrenzen, obwohl dieser Maßnahme wohl kaum praktische Bedeutung zukommt.

In einer Zeit, in der weiteste Kreise erkannt haben, daß sich die Volkswirtschaft, soweit sie nicht von schweren Depressionen wie zu Beginn der Dreißiger Jahre heimgesucht wird, in einem ständigen Wachstumsprozeß befindet, wird wohl niemand daran denken, für die Unternehmungen einen absoluten Plafond, der in einer bestimmten Zahl der Beschäftigten oder einem bestimmten Wert der Aktiva, des Umsatzes oder der Nettoleistung ausgedrückt werden müßte, festzulegen. Denkbar wäre jedoch, diese Grenze als Verhältniszahl zu formulieren: z. B. kein Unternehmen darf mehr als 1 % aller Beschäftigten der ganzen Volkswirtschaft umfassen. Eine analoge Formulierung wäre auch im

---

[51] *W. Zohlnhöfer,* Vorschläge zur Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Licht der Entwicklung der amerikanischen Antitrustpolitik, in: Notwendigkeit und Gefahr der wirtschaftlichen Konzentration in nationaler und internationaler Sicht, a. a. O., S. 171. — Vgl. zum Problem der Unternehmungszusammenschlüsse auch *G. Hartmann,* Zur Problematik einer gesetzlichen Beschränkung von Unternehmenskonzentration, Köln 1963. — Der Text der Änderungsvorschläge der Fraktion der SPD findet sich bei *E. Günther,* Probleme der Fusionskontrolle, Köln, Berlin, Bonn, München 1970, S. 79 ff. Gegenwärtig (Herbst 1970) wird eine Vorlage zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom Wirtschaftsministerium vorbereitet. Ein Novellierungsentwurf des gleichen Ministeriums aus dem Jahre 1968 findet sich bei *W. Kartte,* Ein neues Leitbild für die Wettbewerbspolitik, Köln, Berlin, Bonn, München 1969, S. 101 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hinblick auf andere Größenmerkmale, wie Umsatz, Aktiva und Nettoproduktion, vorstellbar.

Eine zweite Variante bestände in einer Begrenzung der Wachstumsrate für Unternehmen, die eine bestimmte Mindestgröße überschritten haben, wobei diese Mindestgröße, wie eben dargelegt, als Verhältniszahl zu formulieren wäre. Es versteht sich von selbst, daß diese maximal zulässige Wachstumsrate, insoweit sie sich auf Geldwertgrößen, wie Umsatz oder Nettoleistung der Unternehmung, bezieht, in realen und nicht in nominellen Ausdrücken formuliert werden müßte.

g) Vergebung staatlicher Aufträge

Eine wichtige Möglichkeit der Konzentrationsbeeinflussung haben Staat und Gemeinden bei der Vergebung von Aufträgen und der Vornahme von Käufen. Die beiden wichtigsten Gebiete sind zweifellos die Rüstungsproduktion und der Hoch- und Tiefbau. Für die Vereinigten Staaten tritt die Raumfahrt als eine Aufgabe von ähnlicher finanzieller Tragweite hinzu. Die öffentliche Hand kann nun bei ihren Käufen und Aufträgen sich ausschließlich von Preis, Qualität und Arbeits- bzw. Lieferbereitschaft leiten lassen, oder sie kann auch noch andere Gesichtspunkte als maßgebend betrachten. So kann sie die kleinen Unternehmungen berücksichtigen und damit die Konzentration hemmen oder sie kann umgekehrt die großen vermehrt zum Zuge kommen lassen und damit die Konzentration fördern. Solche Effekte können sich auch ergeben, wenn für die Vergebung der Aufträge primär andere Gesichtspunkte maßgebend sind, wie z. B. die Berücksichtigung lokaler oder regionaler Unternehmungen. In ländlichen Verhältnissen kann das eine Förderung der kleinen, in Großstädten und Industrierevieren eine Förderung der großen Unternehmungen bedeuten.

2. *Maßnahmen im Bereich der Einkommens- und Vermögenskonzentration*

Niemand hat meines Wissens eine Vergrößerung der Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung für wünschbar erklärt. Wir können uns deshalb auf die Maßnahmen zur Konzentrationshemmung und Dekonzentration beschränken. Das geeignete Mittel zur Verringerung der Ungleichheit der Einkommensverteilung ist zweifellos die progressive Einkommensbesteuerung. Indem diese die größeren Einkommen verringert, verkleinert sie auch die Sparmöglichkeiten und damit die Quelle der Vermögensakkumulation der wohlhabenderen Schichten. Dies wiederum hemmt die Konzentration der Vermögen.

Direkt auf die Vermögensverteilung wirkt die Vermögensbesteuerung ein, wenn ihre Sätze so hoch sind, daß es die Besitzer im Durchschnitt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorziehen, sie nicht durch Konsumeinschränkung oder Verzicht auf Ersparnis, sondern durch Veräußerungen von Teilen ihres Vermögens aufzubringen. Eine tiefergreifende Maßnahme wäre die Vermögensabgabe. Bei etwas längerfristiger Betrachtung ist der Effekt einer alljährlich erhobenen Vermögenssteuer im Sinne einer Hemmung der Vermögenskonzentration wahrscheinlich größer als bei der Maßnahme einer einmaligen Vermögensabgabe, die überdies große psychologische Widerstände wecken würde.

3. Maßnahmen im Bereich der Machtkonzentration

Der Prozeß der industriellen wie der Einkommens- und Vermögenskonzentration schafft wirtschaftlich starke Positionen, welche die Grundlage einer erheblichen Machtausübung bilden können. In diesem Abschnitt wollen wir nicht die Maßnahmen besprechen, welche die Bildung solcher Positionen beeinflussen — sie kamen in den vorhergehenden Abschnitten 1. und 2. zur Sprache — sondern nur die Maßnahmen, welche auf die Macht, die sich aus der Entwicklung solcher Konzentrationen ergeben kann, einwirken.

a) Mitbestimmung der Arbeitnehmer

Eine Verminderung der Macht des Vermögensbesitzers ergibt sich aus der Einführung der Mitbestimmung, wie sie in der BRD im Bereich des Bergbaus und der Eisen und Stahl erzeugenden Industrie im Jahre 1951 durch das Mitbestimmungsgesetz in weitgehendem Maße und im Bereich der übrigen Industrien im Jahre 1952 durch das Betriebsverfassungsgesetz in Ansätzen realisiert worden ist. Auch wenn die durch die Mitbestimmung geschaffene Macht der Arbeitnehmer im formellen Sinne häufig bedeutend größer ist als im materiellen Sinne, so ist diese Institution doch eine bedeutsame Maßnahme zur Verminderung der Konzentration privater Macht bei den Vermögensbesitzern.

b) Verstaatlichung mächtiger Unternehmungen

Durch die Übernahme großer Unternehmungen seitens des Staates verändert sich die betriebliche Konzentration nicht. Aber die Konzentration privater Macht wird abgebaut. Auf der anderen Seite erfährt die Machtkonzentration beim Staat eine Erhöhung, was angesichts der schon von *Adolph Wagner* erkannten Tendenz der Ausdehnung der Tätigkeit der öffentlich-rechtlichen Körperschaften zu Bedenken Anlaß gibt. Diese Bedenken sind vor allem dann groß, wenn die Konzentration privater Macht im Bereich der Massenmedien — wie es z. B. *Haarmann* für die Presseunternehmungen in etwas verklausulierter Form vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schlägt[52] — durch Sozialisierung behoben werden soll, weil dies einen Schritt zum staatlichen Propaganda- und Informationsmonopol darstellt, wie es für die totalitären Staaten verschiedenster ideologischer Provenienz charakteristisch ist.

4. Maßnahmen im Bereich der räumlichen Konzentration

Auch im Abschnitt über die staatlichen Maßnahmen soll noch in Kürze auf die räumliche Konzentration eingegangen werden. Während in den bisher behandelten Bereichen der Konzentration nur deren Hemmung oder Förderung bzw. die Hemmung oder Förderung der Dekonzentration zur Diskussion stehen, wird hinsichtlich der räumlichen Konzentration häufig auch eine eigentliche Lenkung postuliert:

Der räumliche Konzentrationsprozeß soll von einem Gebiet auf ein anderes umgelenkt werden.

Wodurch wird nun der Prozeß der räumlichen Konzentration bestimmt? — Eine Schlüsselposition hat in dieser Hinsicht die betriebliche Konzentration und die Konzentration der Firmensitze. Obwohl natürlich die Reserven ungenutzter oder unterbezahlter Arbeitskraft auch eine gewisse Anziehungskraft auf Unternehmungen und Betriebe ausüben können, verläuft doch in der Regel die Kausalität im umgekehrten Sinne: Der Konzentrationsprozeß der Betriebe und Unternehmungen führt zu einem Konzentrationsprozeß der Bevölkerung und damit auch der Wohnbauten.

Eine erste Gruppe von Lenkungsmaßnahmen arbeitet mit Verboten. Zu ihnen gehören vor allem die im Rahmen der Landesplanung vorgenommene Einteilung des Landes in Wohn-, Industrie- und Landwirtschaftszonen. Eine zweite Gruppe von Lenkungsmaßnahmen bedient sich finanzieller Anreize und Abschreckungsmittel, indem sie gewisse Standorte steuerlich bevorzugt oder mit Subventionen bedenkt, andere dagegen steuerlich benachteiligt. Auch die Staffelung von Bahn- und Schiffahrtstarifen zugunsten von Regionen mit geringer bevölkerungsmäßiger und industrieller Konzentration kann eine Umlenkung des Konzentrationsprozesses bewirken. Schließlich kann der Staat durch die Vornahme von Investitionen, wie z. B. den Bau neuer Eisenbahnlinien, Autobahnen und Schiffahrtskanäle und die Erstellung der Infrastruk-

---

[52] *R. Haarmann,* a. a. O., S. 190. „Das Interesse der Gesellschaft muß Vorrang vor dem einzelnen erhalten. Und das heißt zur konkreten Situation der Pressekonzentration: Abbau des nicht mehr zu rechtfertigenden Privat-Eigentums an Werkstätten der intellektuellen Produktion, statt dessen Förderung eines vielfältigen Meinungsspektrums, dessen Träger sich allein an der Erfüllung ihrer journalistischen Informationsaufgabe und nicht am Gewinnstreben einiger Weniger orientieren."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tur von Satellitenstädten, wesentlich zu einer Umlenkung des räumlichen Konzentrationsprozesses beitragen.

B. Möglichkeiten der Einwirkung auf die Folgen der Konzentration

Für die in diesem Abschnitt zu behandelnden Maßnahmen ist charakteristisch, daß sie nicht auf den Konzentrationszustand oder -prozeß selbst einwirken, sondern nur auf seine Folgen.

1. Bekämpfung von Mißbräuchen

Die Mißbrauchsbekämpfung, der wir bereits bei der Wettbewerbspolitik begegnet sind, ist typisch für diese Art der Politik. Die Größe einer bestimmten Unternehmung bleibt unangetastet und damit auch der in dieser Branche herrschende Konzentrationsgrad. Aber der marktbeherrschenden Unternehmung wird nicht gestattet, Preise zu fordern, die als übersetzt erscheinen, noch die bereits an früherer Stelle erwähnten Wettbewerbsbehinderungen vorzunehmen. Als Mißbrauchsbekämpfung könnte auch eine Einschränkung der Werbung, insbesondere für gesundheitsschädliche Produkte, interpretiert werden.

2. Milderung ungünstiger Auswirkungen

Eine weitere Gruppe von Maßnahmen, mit denen der Staat auf den Konzentrationsprozeß reagieren kann, besteht in dem Versuch, die ungünstigen Auswirkungen zu mildern. Wären durch den Konzentrationsprozeß eine größere Zahl von Kleinbetrieben zum Untergang verurteilt, so hätte der Staat die Möglichkeit, den Inhabern und ihren Angestellten durch Umschulung und durch finanzielle Beihilfen für den Aufbau einer neuen Existenz beizustehen.

3. Erhöhung der Publizität

Die Folgen der industriellen und der Machtkonzentration könnten in gewisser Hinsicht durch eine vermehrte Publizität gemildert werden. Wir denken dabei nicht nur an eine erhöhte Publizität der Geschehnisse in der Unternehmung[53], sondern an eine Offenlegung der Finanzquellen aller Unternehmungen und Organisationen, zu deren Funktion es gehört, Einfluß auf eine politische Willensbildung zu nehmen, wie vor allem der Wirtschaftsverbände, der Parteien, der Zeitungsverleger und der Nachrichtenagenturen.

[53] Vgl. dazu *K. Käfer*, Konzentration und Publizität, in diesem Band. — Vor kurzem ist auch das sogenannte Publizitätsgesetz (Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen vom 15. August 1969) in der BRD in Kraft getreten, das größere Unternehmen und Konzerne zur Veröffentlichung einer detaillierten Rechnung verpflichtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Schaffung von Gegengewichten

Röpke hat in seinem Werk „Civitas humana" die Forderung aufgestellt[54], der immer mächtiger werdende Staat müsse durch Gegengewichte in Schach gehalten werden. Dasselbe gilt aber auch hinsichtlich der Konzentration privater Macht bei den Großunternehmungen und gewissen Wirtschaftsverbänden. Im Lichte der Konzentrationsbetrachtung rücken somit Institutionen, die als Gegengewichte zur Staats- und zur Wirtschaftsmacht, wie etwa die Kirche, die Hochschulen und kulturelle Organisationen, sich eignen, in eine neue Perspektive. Ihre Stärkung erscheint ebenfalls als eine Aufgabe der Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik.

Ein geeignetes Mittel zur Eindämmung der Machtausübung großer Unternehmungen auf dem Wege der Werbung ist die Schaffung von Konsumentenorganisationen, die die Eignung der wichtigsten Produkte prüfen und die Öffentlichkeit über ihre Ergebnisse orientieren. Eine solche Institution wird aber nur dann den genannten Zweck erreichen, wenn sie von den Firmen völlig unabhängig ist und über ausreichende finanzielle Mittel verfügt, was wohl eine Unterstützung mit namhaften Staatsbeiträgen als unerläßlich erscheinen läßt.

C. Analyse der staatlichen Maßnahmen

Unsere letzte Aufgabe besteht darin, die verschiedenen behandelten staatlichen Maßnahmen unter dem Blickwinkel der Theorie der Wirtschaftspolitik zu analysieren[55].

1. Beurteilung nach dem Ziel der Einwirkung

In der Lehre von der allgemeinen Wirtschaftspolitik hat sich die Gliederung in Anpassungs-, Erhaltungs- und Gestaltungsintervention als zweckmäßig erwiesen. Wir wenden nun diese Gliederung auf die Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik an, die sich mit der Konzentration und ihren Folgen befaßt.

a) Die Anpassungsintervention

Für die Anpassungsintervention ist charakteristisch, daß sie nicht in den Prozeß selbst eingreift, dagegen die Anpassung an diesen Prozeß zu erleichtern versucht. Typisches Beispiel einer solchen Anpassungs-

---

[54] *W. Röpke,* Civitas humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform, Erlenbach—Zürich 1944, S. 219 ff.

[55] Wir stützen uns dabei auf die Systematik, wie sie der Verfasser im Staatslexikon entwickelt hat: *W. A. Jöhr,* Wirtschaftspolitik, in: Staatslexikon, 8. Band, Freiburg i. Br. 1963[6], S. 793 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

maßnahme ist die erwähnte Hilfe an die Inhaber von Klein- und Mittelbetrieben, die infolge der Konzentration zum Untergang verurteilt sind.

b) Die Erhaltungsintervention

Überall dort, wo man aufgrund einer Abwägung der Vor- und Nachteile der Intervention zum Schluß kommt, daß der Grad der Konzentration nicht weiter ausgedehnt werden dürfe, daß aber auf der anderen Seite es auch nicht gerechtfertigt erscheine, einen Prozeß der Dekonzentration einzuleiten, haben die zur Anwendung gelangenden Maßnahmen den Charakter von Erhaltungsinterventionen.

c) Die Gestaltungsintervention

Die dritte Kategorie dieser Gliederung bilden die Gestaltungsinterventionen. Sie können unmittelbar den Konzentrationsprozeß hemmen[56], ihn fördern oder ihn umlenken. Für alle drei Fälle haben wir in der vorangehenden Übersicht Beispiele aufgeführt. Sie können aber zur Beeinflussung des Konzentrationsprozesses auch die institutionelle Struktur der Wirtschaft umgestalten, wie etwa bei der Einführung der Mitbestimmung, der Schaffung von Konsumentenorganisationen und der Einsetzung von Prüfstellen für die Produkte.

2. Beurteilung nach der Breite der Einwirkung

Die staatlichen Maßnahmen lassen sich auch hinsichtlich der Breite der Einwirkung gliedern. Behandeln wir die entsprechende Unterscheidung am Beispiel der industriellen Konzentration! Es ist möglich, daß die staatlichen Maßnahmen zur Hemmung der Konzentration auf alle Wirtschaftszweige, nur auf einzelne Wirtschaftszweige oder Branchen oder nur auf einzelne sich verschmelzende Unternehmungen oder gar nur auf eine einzelne große Unternehmung bezogen werden. Auf der einen Seite der Skala haben wir somit generelle Maßnahmen, auf der anderen speziell gezielte Maßnahmen. Es ist schon an früherer Stelle darauf hingewiesen worden, daß angesichts der Komplexität der Konzentrationsphänomene und der antinomischen Beziehungen zwischen wichtigen Zielen der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik kein Generalrezept, sei es das der Konzentrationshemmung oder der Konzentrations-

---

[56] Wir führen die nur hemmenden Maßnahmen, obwohl sie nur eine abgeschwächte Form der Erhaltung eines bestimmten Konzentrationszustandes bilden, unter den Gestaltungsmaßnahmen auf, weil wir ihr Gegenstück, die fördernden Maßnahmen, auch darunter subsumieren. Es wäre aber an sich auch möglich, die Systematik zu erweitern und die hemmenden, erhaltenden und fördernden Maßnahmen in *einer* Gruppe zusammenzufassen und den umlenkenden gegenüberzustellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

förderung, ausgegeben werden darf, sondern daß in jedem Falle — handle es sich um eine Branche, eine Gruppe fusionierender Unternehmungen oder eine einzelne marktbeherrschende Unternehmung — unter Abwägung aller Umstände entschieden werden muß. Die Prinzipien des Rechtsstaates verlangen aber, daß diese Abwägung durch die staatliche Behörde aufgrund von allgemeinen und gesetzlich festgelegten Beurteilungsregeln erfolgt, damit nicht der Willkür der Behörde Tür und Tor geöffnet wird.

3. Beurteilung nach der Beziehung zur Marktwirtschaft

Obwohl in den Ländern der westlichen Welt die obrigkeitliche Tätigkeit der öffentlich-rechtlichen Körperschaften sehr bedeutsam geworden ist, spielt die Marktwirtschaft für die Volkswirtschaft nach wie vor die entscheidende Rolle. Die Beziehung der Maßnahmen der Konzentrationspolitik zur Marktwirtschaft ist deshalb ein wichtiges Kriterium.

a) Maßnahmen, die sich nicht unmittelbar auf den Markt beziehen

Von einer Reihe von Maßnahmen der Konzentrationspolitik geht kein unmittelbarer Einfluß auf den Markt aus. Zu ihnen gehören die Einführung der Mitbestimmung der Arbeitnehmer, die Schaffung von Konsumentenorganisationen mit Instituten zur Prüfung von Produkten, die Stärkung von Institutionen, die Gegengewichte zur Macht privater Unternehmungen und Organisationen und zur Macht der staatlichen Bürokratie darstellen.

b) Maßnahmen, welche die Rahmenordnung der Marktwirtschaft betreffen

Wie von der Freiburger Schule zu Recht betont wurde, ist die Marktwirtschaft eine staatliche Veranstaltung: Anders ausgedrückt, sie bedarf einer staatlichen Rahmenordnung, um gut funktionieren zu können. Auch unter den Maßnahmen der Konzentrationspolitik finden sich einige, die unter diese Kategorie fallen. Zu ihnen gehören entsprechende Bestimmungen des Gesellschaftsrechts, des Patentrechts und der Wettbewerbsordnung. Aber nicht alle Maßnahmen, die zur Wettbewerbspolitik gehören, fallen unter diese Rubrik. Wohl ist etwa das Verbot der Wettbewerbsbehinderung dieser Kategorie zuzurechnen, aber die Korrektur des Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung ändert nichts an der Rahmenordnung der Marktwirtschaft. Werden Fusionen verboten, falls ein gewisser Marktanteil überschritten wird, so dient das zwar einerseits der Erhaltung der Wettbewerbsordnung, bedeutet aber andererseits auch einen starken Eingriff in den Wirtschaftsprozeß und fällt damit zugleich unter die im folgenden zu erörternde Gruppe der nichtkonformen Maßnahmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Teilnahme des Staates am Marktgeschehen

Durch die Vergebung von Aufträgen können Staat und Gemeinden in erheblichem Ausmaß den Konzentrationsprozeß beeinflussen. Sie treten am Markt wie private Käufer oder Auftraggeber auf, haben aber häufig als Nachfragemonopolisten eine bedeutend stärkere Stellung als die privaten Unternehmungen. Auf der anderen Seite haben sie auch die Möglichkeit, politische Gesichtspunkte bei der Vergebung zu berücksichtigen und vielfach werden sie durch politischen Druck dazu gezwungen.

d) Eingriffe in das Marktgeschehen

(1) Nichtkonforme Maßnahmen

Als nichtkonforme Maßnahmen bezeichnen wir Eingriffe, die dem Mechanismus der Marktwirtschaft nicht angepaßt sind und infolgedessen Fehlreaktionen erzeugen. Für die nichtkonformen Maßnahmen ist charakteristisch, daß abhängige Variable, seien es nun Preise, produzierte oder verkaufte Mengen oder die Methoden der zur Anwendung gelangenden Technik, vom Staate direkt festgesetzt werden. Bei der Konzentrationspolitik könnte es sich bei den nichtkonformen Maßnahmen z. B. um die Festsetzung einer maximalen Größe eines Betriebes oder einer Unternehmung oder um die Statuierung der maximal zulässigen Wachstumsrate eines Betriebes oder einer Unternehmung handeln. Wenn aber die Spitzenbetriebe ihre Produktion nicht mehr erweitern dürfen, oder die zulässige Erweiterung kleiner ist als die von ihnen erstrebte, so bedeutet das einmal eine Begünstigung von weniger leistungsfähigen Betrieben dieser Branche und damit eine schlechtere Ausnutzung der Produktionsfaktoren einer Volkswirtschaft. Auch das Fusionsverbot müßte in ähnlicher Weise beurteilt werden. Sodann ergeben sich Diskrepanzen zwischen der begrenzten angebotenen Menge und der nicht begrenzten nachgefragten Menge, wie sie beide sich bei einem Marktpreis, der die Durchschnittskosten deckt und der darüber hinaus einen Gewinn durchschnittlicher Höhe erlaubt, ergeben würden. Dies wird den der Wachstumsbegrenzung unterworfenen Betrieb zu Preiserhöhungen veranlassen, die volkswirtschaftlich unerwünscht sind. Auch besteht die Gefahr, daß sich ähnliche Phänomene einstellen, wie der schwarze Markt, der die normale Folge eines Preisstops ist: Es wird sich ein schwarzes Wachstum ergeben, indem es dem in seinem Wachstum beschränkten Betrieb gelingt, die staatliche Vorschrift legal oder illegal zu umgehen, was in beiden Fällen auch dazu beiträgt, die Autorität des Staates zu untergraben. Damit soll aber nicht gesagt werden, daß es in jedem Fall falsch wäre, solche nichtkonformen Maßnahmen anzuwenden, aber man muß sich ihrer Nachteile bewußt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein und diese mit den Vorteilen vergleichen, die der Maßnahme zugeschrieben werden können.

(2) Konforme Maßnahmen

In diesem Fall wirkt der Staat nicht direkt auf die abhängige Variable ein, sondern versucht sein Ziel durch die Einwirkung auf unabhängige Variable zu erreichen. Typisches Beispiel einer konformen Maßnahme zur Konzentrationsbeeinflussung ist die progressive Besteuerung des Umsatzes oder des Vermögens der Unternehmung. Daß aber auch solche konformen Maßnahmen ihre Tücken haben können, lehrt das Schicksal der schweizerischen Ausgleichssteuer, mit welcher zur Realisierung mittelstandespolitischer Zielsetzungen ausschließlich Großunternehmungen des Detailhandels erfaßt wurden. Sie verletzte das Rechtsempfinden weiter Kreise und ist nach Ablauf der Geltungsdauer nicht mehr erneuert worden[57].

(3) Festsetzung von Monopolpreisen

Zwar handelt es sich auch in diesem Fall um einen direkten Eingriff in das Marktgeschehen, ist doch der Monopolpreis durch die relevanten Erlös- und Kostenkurven der Unternehmung eindeutig bestimmt. Aber die Kompressibilität des Monopolgewinns schafft eine etwas andere Situation als im Fall der nichtkonformen Maßnahmen. Der Festsetzung von Monopolpreisen sind wir in unserer Übersicht über die staatliche Konzentrationspolitik bei den Maßnahmen zur Bekämpfung des Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung begegnet. Die Schwierigkeiten bestehen jedoch darin, daß der Staat nicht ohne weiteres sagen kann, auf welcher Höhe der von ihm vorzuschreibende „angemessene" Preis liege[58].

e) Nachträgliche Korrektur der Ergebnisse der Marktwirtschaft

Für diese Art von Maßnahme ist kennzeichnend, daß man den Marktprozeß ablaufen läßt, ohne ihn zu beeinflussen, aber seine Ergebnisse korrigiert. Typisches Beispiel ist die progressive Einkommenbesteuerung, die die Einkommensbildung unbeeinflußt sich vollziehen läßt, aber nachträglich eine gewisse Umverteilung des Einkommens vornimmt, um auf den Prozeß der Konzentration der Einkommen und Vermögen hemmend einzuwirken. Wird allerdings das Prinzip der Progression überspannt und werden die Steuersätze auf den oberen Einkommenskategorien so

---

[57] Vgl. *D. Grob-Schmidt,* Ausgleichssteuer, in: Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft, Bern 1955, Band 1, S. 132.

[58] In der vorher zitierten Übersicht über die nach ihrer Beziehung zur Marktwirtschaft gegliederten Maßnahmen figuriert anschließend die Kategorie der den Marktmechanismus ergänzenden Maßnahmen. Da diese jedoch unter den Maßnahmen der Konzentrationspolitik nicht vertreten sind, wurden sie in der obigen Übersicht weggelassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hoch angesetzt, daß der Grenzertrag einer Einkommenserhöhung für den Steuerpflichtigen sich der Nullgrenze nähert oder unter diese absinkt, so beeinträchtigt eine solche Maßnahme den Grad der wirtschaftlichen Aktivität in erheblichem Maße.

VI. Abschließende Stellungnahme

Es ist nicht leicht, bei einem so komplexen Problemkreis die sich aus den vielfältigen Überlegungen ergebenden Schlußfolgerungen für die Konzentrationspolitik in wenigen Worten zusammenzufassen.

Der Konzentrationsprozeß im industriellen Bereich ist, obwohl sich aus ihm gewisse Werteinbußen in gesellschafts- und staatspolitischer Hinsicht ergeben, vor allem wegen der Produktivitätssteigerung, mit der das Wachstum der Betriebe und Unternehmungen verbunden ist, so lange positiv zu beurteilen, als nicht die Gefahr einer Entwicklung zu einem engen Oligopol, einem Teilmonopol oder gar zu einem Monopol besteht. Bei der Beantwortung der Frage, ob eine solche Gefahr bestehe, ist im Hinblick auf die Marktform sowohl die Stellung der inländischen Produzenten einer bestimmten Branche auf den ausländischen Märkten als auch die Rolle ausländischer Firmen auf dem Inlandsmarkt dieser Branche zu berücksichtigen. Aber der Umstand, daß die positiven Aspekte des Konzentrationsprozesses überwiegen, besagt noch nicht, daß er deshalb vom Staat mit speziellen Maßnahmen gefördert werden solle. Der Staat kann in dieser Hinsicht u. U. ruhig auf das Ergebnis des Spieles der Kräfte abstellen. Gezielte Maßnahmen der Konzentrationsförderung würden eine ungleiche Behandlung der Unternehmungen darstellen, auf welche die mittleren und kleinen Unternehmungen bitter reagieren würden. Insoweit sich Tendenzen zur Dekonzentration zeigen, wäre es ebenfalls falsch, diese bremsen zu wollen, denn es ist anzunehmen, daß in fast allen Fällen einer solchen Dekonzentration die Unternehmungen durch Realisierung ökonomischer Vorteile zu einem entsprechenden Verhalten bestimmt werden.

Einschreiten soll der Staat jedoch dann, wenn die Konzentrationstendenz zur Bildung von Monopolen oder engen Oligopolen führt, wobei bei der Beurteilung der Stellung der großen Unternehmungen auf dem Markt die wirtschaftliche Verflechtung mit dem Ausland in Rechnung zu stellen ist. Um eine solche Entwicklung aufzuhalten, ist die Wettbewerbspolitik das am besten geeignete Mittel. Unter Umständen kann aber auch durch die Vergebung staatlicher Aufträge in einzelnen Branchen eine Bremswirkung erzielt werden. Bei den anderen aufgeführten Maßnahmen zur Beeinflussung der industriellen Konzentration verhält es sich so, daß sie, wie das bei einer Umgestaltung des Gesellschaftsrechts oder des Patentrechts der Fall wäre, den Konzentrations-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

prozeß nicht wesentlich verändern oder aber Nachteile aufweisen, welche ihre Anwendung ausschließen. Ebenso erscheinen die Maßnahmen gegen den Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung, insoweit sie nicht gegen Wettbewerbsbehinderungen gerichtet sind, als wenig geeignet, um ungünstige Auswirkungen der Konzentration wesentlich zu verringern. Wir kommen somit zum Schluß, daß die Maßnahmen der Wirtschaftspolitik, die aufgrund der Zielsetzungen abgeleitet werden, wie sie in den Ländern der westlichen Welt herrschend sind, keinen entscheidenden Einfluß auf den Prozeß der industriellen Konzentration und dessen Auswirkungen ausüben.

Anders verhält es sich im Bereich der Konzentration der Einkommen und Vermögen. Hier besteht die Möglichkeit, ohne die Funktionsweise der Marktwirtschaft zu beeinträchtigen und ohne die Freiheit der Unternehmung zu beschränken, der Konzentration entgegenzuwirken oder gar eine gewisse Dekonzentration zu erreichen. Die Anwendung entsprechender steuerlicher Maßnahmen wird dadurch erleichtert, daß diesbezüglich eine weitgehende Übereinstimmung in breiten Schichten der Bevölkerung besteht.

Was die Konzentration der Macht anbetrifft, so ist zunächst festzuhalten, daß der Fortgang der industriellen Konzentration, der für viele und wichtige Branchen zu erwarten ist, die Machtposition großer Unternehmungen und damit wohl auch gewisser Wirtschaftsverbände weiter erhöhen wird. Von besonderer Tragweite ist diese Konzentration im Bereich der Presse. Hier ist infolgedessen mit besonderer Konsequenz der Bildung monopolistischer oder monopolähnlicher Positionen entgegenzuwirken. Von einer Einschränkung des Machtmißbrauchs, wie er etwa durch verschiedene Formen der Werbung in Erscheinung tritt, kann man sich auch eine gewisse Milderung der Konzentrationsfolgen versprechen. Größere Bedeutung kommt aber sicher der Schaffung und Stärkung von Gegengewichten zur Macht der staatlichen Bürokratie sowie privater Unternehmungen und Organisationen zu. Als wichtiges Beispiel sei die Betrauung der Konsumentenorganisationen mit den Aufgaben einer Prüfung der Produkte genannt.

Die räumliche Konzentration der Bevölkerung und ihrer Arbeits- und Wohnstätten wird sich mit der industriellen Konzentration — und weitgehend als ihre Folge — fortsetzen. Hier haben die staatlichen Behörden — vielleicht mehr als in allen anderen Bereichen der Konzentration — die Möglichkeit, in wesentlichem Maße Einfluß zu nehmen, indem sie aufgrund eines Zonenplanes den Konzentrationsprozeß steuern. Aber der Umstand, daß die Einstufung eines Grundstücks als Landwirtschafts- oder Erholungsgebiet eine starke Wertminderung darstellen kann und damit nach einer Entschädigung des Besitzers ruft, setzt auch den Maß-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmen dieser Art gewisse Grenzen. Die Aufgabe, allen Bewohnern der großen Agglomerationen wenigstens für das Wochenende einen Zugang zur direkten Natur zu verschaffen, ist vor allem ein verkehrstechnisches Problem und dürfte nicht unlösbar sein. Schwieriger ist wohl eine andere Aufgabe zu lösen, die sich aus einem berechtigten Gedanken der Konzeption der kleinen überschaubaren Lebenskreise ergibt. Es muß versucht werden, durch organisatorische Hilfen den Menschen die Möglichkeit der Bildung echter Gemeinschaften zu verschaffen, die über die Kleinfamilie und den engsten Freundeskreis hinausgehen. Auch in dieser Hinsicht sollte es möglich sein, beträchtliche Fortschritte zu erzielen und die vielfach geäußerte Befürchtung, daß der Prozeß der räumlichen Konzentration in der Gegenwart zu unmenschlichen Lebensverhältnissen führe, zu zerstreuen.

Literatur: Marx, K., Engels, F., Das Kommunistische Manifest, 1848, benutzte Ausgabe: Revolutions-Bibliothek Nr. 3, Berlin 1919. — *Schulze-Gävernitz, G. v.,* Der Großbetrieb, ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt. Eine Studie auf dem Gebiete der Baumwollindustrie, Leipzig 1892. — *Pareto, V.,* La courbe de la répartition de la richesse. Extrait du recueil publié par la Faculté de droit de l'Université de Lausanne, à l'occasion de l'exposition nationale suisse, Genève 1896. Lausanne 1896. — *Sombart, W.,* Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftlebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, Bd. 3, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, München, Leipzig 1928. — *Macgregor, D. H.,* Pareto's Law, Econ. J., Vol. 46 (1936), 80 ff. — *Hellpach, W.,* Mensch und Volk der Großstadt, Stuttgart 1939. — *Schumpeter, J. A.,* Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York, London 1939. — *Haussmann, F.,* Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schicksalswende. Grundlagen und Aufgaben einer künftigen Trust- und Kartellgestaltung, Basel 1940. — Readings in the Social Control of Industry. Selected by a Committee of the American Economic Association, Philadelphia 1942. — *Rüstow, A.,* Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus als religionsgeschichtliches Problem, Istanbuler Schriften Nr. 12, (Herausgeber: Robert Anhegger, Walter Ruben, Andreas Tietze), Istanbul 1945. — *Jöhr, W. A.,* Das Modell der vollkommenen Konkurrenz. Seine Funktion und seine Stellung in der Nationalökonomie, in: Konkurrenz und Planwirtschaft. Beiträge zur Theoretischen Nationalökonomie, herausgegeb. von Studiengruppe für Theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Bern 1946, 17 ff. — *Lynch, D.,* The Concentration of Economic Power, New York (1946) 1949[3]. — *Berle, A. A., Jr., Means, G. C.,* The Modern Corporation and Private Property, New York (1932) 1948. — *Bresciani-Turroni, C.,* Einführung in die Wirtschaftspolitik, Bern 1948. — *Ellis, H. S., (Ed.),* A Survey of Contemporary Economics, Philadelphia, Toronto 1948. — *Pareto, V.,* Corso di economia politica, 2 Bde., Herausgeber: Giulio Einaudi, Torino 1948. — *Rüstow, A.,* Zwischen Kapitalismus und Kommunismus, Godesberg 1949. — *Röpke, W.,* Maß und Mitte, Erlenbach—Zürich 1950. — *Winkler, W.,* Grundfragen der Ökonometrie, Wien 1951. — *Eucken, W.,* Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Herausgeber: Edith Eucken, K. Paul Hensel, Bern, Tübingen 1952. — *Fourastié, J.,* Le grand espoir du XXe siècle, Paris (1949)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1952[3] (Deutsche Ausgabe: Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln-Deutz 1954). — *Jöhr, W. A.*, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Bd. 2: Die Konjunkturschwankungen, Tübingen, Zürich 1952. — *Beckerath, H. v.*, Großindustrie und Gesellschaftsordnung. Industrielle und politische Dynamik, Tübingen, Zürich 1954. — *Dirlam, J. B., Kahn, A. E.*, Fair Competition: The Law and Economics of Antitrust Policy, Ithaca, New York 1954. — *Gutersohn, A.*, Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Bd. 1: Das Wesen des Gewerbes und die Eigenart seiner Leistungen, Zürich, St. Gallen 1954. — *Chamberlin, E. H. (Ed.)*, Monopoly and Competition and their Regulation. Papers and Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, London 1954. — Business Concentration and Price Policy. A Conference of the Universities. National Bureau Committee for Economic Research, A Report of the National Bureau of Economic Research, Princeton 1955. — *Niehans, J.*, Eine Meßziffer für Betriebsgrößen, Z. ges. Staatswiss., Bd. 111 (1955), 529 ff. — *Vershofen, W.*, Wettbewerb als System der Gegenkräfte, Gutachten zum Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, veröffentlicht vom Bundesverband der Deutschen Industrie, Ausschuß für Wettbewerbsordnung, Drucksache Nr. 32, 1955. — *Kahl, J.*, Macht und Markt, Vom Ausbau unserer Wirtschaftsordnung, Berlin 1956. — *Gutersohn, A.*, Small Business in den USA. Ergebnisse einer Studienreise, St. Gallen 1957. — *Rüstow, A.*, Ortsbestimmung der Gegenwart. Eine universalgeschichtliche Kulturkritik, Bd. 3, Herrschaft oder Freiheit? Erlenbach—Zürich, Stuttgart 1957. — *Werner, J.*, Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft, Zürich, St. Gallen 1957. — *Gross, H.*, Small Business im großen Markt. Neue Chancen für Klein- und Mittelbetriebe, Düsseldorf 1958. — *Kapp, K. W.*, Volkswirtschaftliche Kosten der Privatwirtschaft, Tübingen, Zürich 1958. — *Röpke, W.*, Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach—Zürich, Stuttgart 1958. — *Großmann, M.*, Probleme des Wohnungsbaus, vom Gesichtspunkt der Regionalplanung aus betrachtet. Dargestellt am Beispiel des Kantons Zürich, Vortrag, gehalten an der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft am 9. Mai 1959 in Lugano, Schweiz. Z. Volkswirtsch. u. Stat., Jg. 95 (1959), 193 ff. — *Gutersohn, A.*, Die gewerbliche Wirtschaft vor den Aussichten der wirtschaftlichen Integration, Internationales Gewerbearchiv, Jg. 7 (1959), 1 ff. — *Jöhr, W. A., Kneschaurek, F.*, Warum ist die schweizerische Volkswirtschaft, trotz der Kleinheit des Landes, so leistungsfähig? Schweiz. Z. Volkswirtsch. u. Stat., Jg. 95 (1959), 393 ff. — *Küng, E.*, Wirtschaftsintegration und Vermassung, in: Privat-Kommerzbank AG. Zürich, Jg. 13 (1959), April, 3 ff. — *Röpke, W.*, Gegen die Brandung. Zeugnisse eines Gelehrtenlebens unserer Zeit, Herausgeber: Albert Hunold, Erlenbach—Zürich, Stuttgart 1959. — *Arndt, H. (Hrsg.)*, Die Konzentration in der Wirtschaft, 3 Bde., Berlin 1960. — *Neumark, F. (Hrsg.)*, Die Konzentration in der Wirtschaft. Verhandlungen auf der Tagung in Bad Kissingen 1960, ed. *F. Neumark*, Berlin 1961. — *Salin, E.*, Kartellverbot und Konzentration, Kyklos, 1963, S. 177 ff. — Kräfte und Gegenkräfte der Unternehmenskonzentration, Bericht über die Arbeitstagung der Schmalenbach-Gesellschaft in Düsseldorf am 21. Mai 1965, Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1965, S. 417 ff. — *Neumann, M.*, Konglomerate Konzentration und der industrielle Monopolisierungsgrad, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 123, 1967, S. 668 ff. — Probleme betriebswirtschaftlich notwendiger Unternehmenskonzentration, Bericht über die Arbeitstagung der Schmalenbach-Gesellschaft in Bochum am 17. November 1967, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1968, S. 65 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Summary

Concentration as a Problem in the Theory of Economic Policy

Concentration is a term with different meanings. Nevertheless, it appears to be reasonable to use it to characterize certain states and processes. Although the process of concentration goes on in many sectors of the economy, it would be erroneous to regard it as a general or an inevitable phenomenon. —To appreciate concentration we have to take account of different points of view. We must take into consideration the effect on competition, but must keep in mind that intense competition can also exist within oligopolies. Regarding growth it is difficult to decide how it is influenced by concentration. On the one hand, it creates the big concerns and thereby fosters technological innovation, on the other hand the predominance of huge firms can weaken the competitive spirit. The concentration of private power also constitutes a danger; however, this can to a certain extent be held in check through countervailing power. Another source of danger may result from too great an inequality of income. Moreover, concentration cannot be judged only from the perspective of a single country, but must also be considered in relation to the outside world.—It is not possible to deduce a general rule of economic policy, such as that concentration should be generally favoured or generally inhibited. In fact the problem must be solved separately for each field of the economy by taking into account the predominating trends and the relevant aims, some of which may conflict. The government has, of course, at its disposal a number of measures by which it can exert an influence on concentration, such as the shaping of company law and of taxation, the safeguarding of competition and the limiting of the size of firms. But it must always be taken into account that the application of certain measures can itself give rise to certain disadvantages which must also be considered when making decisions about concentration policy.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Rechtliche Gestaltung

Legal Organization

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Konzentration als Rechtsproblem

Von *Kurt H. Biedenkopf*, Bochum

I. Privatrechtliche Bedeutung der Konzentration
A. Rolle der Privatrechtsinstitute bei Konzentrationen
1. Beim Aufbau marktregelnder Organisationen
2. Bei der Durchführung der Marktregelung
3. Bei der Sicherung der Marktregelung
B. Verhältnis des Zivilrechts zur Marktmacht
1. Wirkung der Gewährung subjektiver Rechte
2. Geringe Bedeutung des Institutionenschutzes
C. Vorzüge des subjektiven Rechts für marktmächtige Unternehmen
1. Systembezogener Charakter des subjektiven Rechts
2. Zuordnung zum Rechtssubjekt
3. Scheinbare Funktionsfreiheit des subjektiven Rechts
4. Mißbrauchsprinzip
5. Der Sachverhalt wirtschaftlicher Macht im Tatbestand des subjektiven Rechts
D. Subjektives Recht und marktbeherrschendes Rechtssubjekt
E. Ablösung des Privatrechts durch Spezialgesetze
II. Rechtliche Maßnahmen zur Bewältigung des Konzentrationsproblems
A. Reaktivierung der Leistungsfähigkeit privatrechtlicher Institutionen
1. Legitimation durch subjektives Recht
2. Das Rechtssubjekt als „Funktionär" der Gesamtrechtsordnung
3. Die Funktionsgebundenheit subjektiver Rechte
B. Bedeutung der Spezialgesetzgebung
1. Definition von Tatbestand und Rechtsfolgen
2. Sonderfragen der Kontrolle internationaler Marktmacht
C. Sicherung des Zugangs zu „vermachteten" Märkten
1. Abbau der Privilegierung marktbeherrschender Unternehmen
2. Rechtliche Maßnahmen zur Erleichterung des Markteintritts

In ihrer Stellungnahme zum Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes von 1969 behandelt die Bundesregierung vor allem auch die Frage einer vorbeugenden Fusionskontrolle. Zu den Folgen der Unternehmenskonzentration für die Wirtschaftsordnung heißt es in diesem Zusammenhang[1]: „In gesellschaftspolitischer Sicht zerstören übermäßige Ballungen wirtschaftlicher Macht die Grundlagen unserer freiheitlichen Ordnung. Politische Demokratie und Marktwirtschaft sind ohne Dezen-

[1] Bundestags-Drucksache VI/950, S. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tralisierung der Macht nicht denkbar". Und wenig später: „In der Marktwirtschaft gilt der Vorrang der unternehmerischen Dispositionsfreiheit nur solange, als der Gebrauch dieser Freiheit nicht zur Vermachtung der Märkte und damit zur Beseitigung des Wettbewerbs und der Freiheit anderer führt. Ist dies der Fall, verliert die private Dispositionsfreiheit ihre Legitimation".

Damit knüpft die Bundesregierung an eine ähnliche Feststellung an, die sie bereits früher im Rahmen ihrer Stellungnahme zur Konzentrationsenquete gemacht hatte[2]. Dort heißt es: „Die Einschränkung des Wettbewerbs durch Konzentration bedeutet aber nicht nur Einbuße an volkswirtschaftlicher Produktivität, sie gefährdet auch die Erhaltung einer freiheitlichen und sozialbefriedeten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Zu einer solchen Ordnung gehört u. a. eine Vielzahl leistungsfähiger, frei und selbstverantwortlich entscheidender Unternehmer. Auch aus gesellschaftspolitischer Sicht ist es daher unerwünscht, wenn wirtschaftliche Verfügungsgewalt von einem immer kleiner werdenden Personenkreis ausgeübt wird."

In diesen Feststellungen der Bundesregierung ist die gleiche Aussage von wirtschaftlicher Macht und Privatrechtsordnung enthalten, mit der *Franz Böhm* seine Untersuchung zum Problem der wirtschaftlichen Macht aus dem Jahre 1928 beginnt: „Wenn die Auflösung des Monopolismus unmöglich wird, weil das Leben aus technischen Gründen Monopole zu brauchen scheint, dann müssen sie im Interesse der Gesamtheit beherrscht werden, damit sie nicht die Gesamtheit vergewaltigen". Böhm unterstreicht, daß mit diesen Worten „klar und erschöpfend die Aufgabe umrissen (ist), die einer rechtlichen Regelung des Kartell- oder besser des Monopol-Problems gesetzt ist"[3].

Beide, die Feststellungen der Bundesregierung heute und Franz Böhm im Jahre 1928, gehen von der Annahme aus, daß zwischen der Bildung wirtschaftlicher Macht durch vertraglichen oder gesellschaftsrechtlichen Zusammenschluß der Unternehmen und der Funktionsfähigkeit der Privatrechtsordnung ein unmittelbarer Zusammenhang besteht. Er besagt, daß die privatrechtliche Legitimation autonomen unternehmerischen Handelns in Frage steht, wenn das Unternehmen kraft seiner Marktstellung in der Lage ist, das autonome unternehmerische Verhalten anderer gegen deren selbstbestimmten Willen nachhaltig zu beeinflussen oder zu steuern. Die privatrechtliche Legitimation unternehmerischen

---

[2] Bundestags-Drucksache IV/2320, S. 90.

[3] Reden und Schriften, Karlsruhe 1960, S. 25. — Zur rechtlichen Problematik der Macht vgl. auch die folgenden Beiträge von *K. Ballerstedt, R. Lukes* und *H. Meilicke* und zur ökonomischen Problematik *H. Arndt,* Ökonomische Theorie der Macht, ebenfalls in diesem Werk mit weiteren Literaturnachweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handelns hat die Dezentralisation von Marktmacht und damit die Beteiligung vieler am wirtschaftlichen Entscheidungsprozeß zur Voraussetzung. In diesem Zusammenhang liegen zugleich die rechtliche Relevanz der Konzentration wie die Probleme begründet, die mit einer rechtlichen Bewältigung des Konzentrationsproblems verbunden sind.

I. Privatrechtliche Bedeutung der Konzentration

Kartelle, gesellschaftsrechtliche Zusammenschlüsse von Unternehmen und andere Formen der Konzentration durch Inanspruchnahme von Vertragsfreiheit sind Veranstaltungen privatrechtlicher Unternehmen. Sie bewegen sich, auch soweit sie marktregelnd und damit im Sinne einer Konzentration wirtschaftlicher Handlungsbefugnis wirken, im Rahmen des privatrechtlichen Normengebäudes als Privatrechtssubjekte. Die Marktregelungen sind zugleich zivilrechtliche Verträge. Die Verbindungen der Unternehmen, die Konzentration und damit die Bildung von Marktmacht zur Folge haben, vollziehen sich in vertraglichen oder gesellschaftsrechtlichen Formen. Die ausschließliche Bindung des Abnehmers an den Lieferanten, die Durchsetzung einer einheitlichen Preispolitik, die vertragliche Aufteilung der Märkte unter Konkurrenten, die Nichtangriffsabrede im Rahmen einer Patentlizenz, die vertragliche Zusammenfassung der Rechte aus Immaterialgütern, der Gegenseitigkeitsvertrag oder die „joint venture" sind zugleich Vereinbarungen von Verhaltens- und Unterlassungspflichten privatrechtlicher Art. Immer geht es bei der privaten Marktregelung um den, vom wirtschaftlichen Zweck der Regelung bestimmten Gebrauch privatrechtlicher Institutionen und Gestaltungsformen. Damit verweist die Antwort auf die Frage nach der Legitimation der beteiligten Unternehmen zur Ordnung des Marktes, zur Beschränkung der Zahl der Anbieter, zum Ausschluß von Außenseitern oder zur Abwälzung wirtschaftlicher Risiken auf die nachgeordnete Wirtschaftsstufe jedes Mal auf die privatrechtliche Kompetenz der Beteiligten und damit auf die Privatrechtsautonomie als Legitimationsgrundlage.

Für die rechtliche Beurteilung der Konzentration als allgemeiner Tatbestand der Wettbewerbsbeschränkung durch Zusammenfassung autonomer Entscheidungsträger und damit vollkommener oder partieller Beseitigung der Dezentralisation von Entscheidungsmacht im betroffenen Markt entscheidend ist mithin die Frage, ob die Ableitung derartiger Marktveränderungen und der daraus resultierenden Herrschafts- und Abhängigkeitsverhältnisse aus privatrechtlichen Normen mit der Funktion dieser Normen im Rahmen einer herrschaftsfreien Privatrechtsordnung vereinbar sind. Gefragt wird damit nach den *rechtlichen* Bedingungen, unter denen privatrechtliche Zuständigkeiten der Rechtssubjekte begründet oder geschützt werden und den Folgen für die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inanspruchnahme oder den Schutz dieser Zuständigkeiten im Falle der Verletzung dieser Bedingungen durch Konzentration.

A. Rolle der Privatrechtsinstitute bei Konzentrationen

Folgende Gesichtspunkte sind es vor allem, unter denen der Einsatz privatrechtlicher Rechtsinstitute für die Bildung und Erhaltung wirtschaftlicher Macht durch Konzentration oder Wettbewerbsbeschränkung überprüft werden muß:

1. Der Gebrauch zivilrechtlicher Institutionen für den Aufbau marktregelnder Organisationen oder marktbeherrschender Unternehmenszusammenschlüsse: Im einzelnen geht es um die Frage, ob und in welchem Umfange Rechtsinstitute wie die Gesellschaft, die Gemeinschaft, der Verein oder die Genossenschaft, aber auch der Miet- oder Pacht-Vertrag, der Dauerliefervertrag oder das Agentur- oder Vertreter-Verhältnis für den Aufbau marktbeherrschender Organisationsstrukturen Verwendung finden können, ohne in ihrer vom Gesetzgeber intendierten Funktion beeinträchtigt oder verfälscht zu werden. Dies gilt in besonderem Maße für die gesellschafts- und konzernrechtlichen Sachverhalte, die von Beherrschungs- und Abhängigkeits-Beziehungen zwischen Unternehmen ausgehen, ohne allerdings die marktbezogenen Auswirkungen solcher Beziehungen erkennbar in den gesetzlichen Sachverhalt mit aufzunehmen. Das daraus resultierende Problem, ob die marktbezogenen Folgen konzernrechtlicher Verflechtungen durch die konzernrechtliche Sanktion der Beherrschungs- und Abhängigkeits- oder Kooperations-Verhältnisse mit gedeckt und deshalb wettbewerbsrechtlicher Betrachtung entzogen sind, gehört zu den schwierigsten Rechtsfragen der Konzentration[4].

2. Die Inanspruchnahme zivil- und wirtschaftsrechtlicher Institutionen als Instrumente der konkreten Marktregelung oder Marktbeherrschung: Hier geht es einmal um die Frage, ob die beteiligten Unternehmen ihre Legitimation zur Marktregelung aus dem Grundsatz der Privatautonomie herleiten können oder ob eine besondere gesetzliche „Ermächtigung" zur Inanspruchnahme rechtlicher oder faktisch begründeter Chancen zur Marktbeherrschung vorliegen muß. Das gleiche Problem stellt sich — im Bereich des Gesellschaftsrechts — für den Zuweisungsgehalt des Eigentumsrechts, soweit auf ihm die sachen- oder gesellschaftsrechtliche Befugnis beruht, über die sachlichen Produktionsmittel zu verfügen. Umfaßt das Eigentumsrecht insoweit auch die Berechtigung zur Marktkontrolle? Ähnlich lautet die Frage nach der Zulässigkeit des Gebrauchs von Immaterialgüterrechten für Zwecke der Konzentration, Gebietsaufteilung, Preisregulierung oder Produktionsbeschränkung.

[4] Siehe dazu *K. Biedenkopf, H. G. Koppensteiner,* Kölner Kommentar zum Aktiengesetz, Köln, Berlin u. a., 1. Lieferung, Rand Nr. 9 zu § 15 mit weiteren Nachweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umfaßt, so muß hier allgemein gefragt werden, der rechtliche Zuweisungsgehalt des Patent-, Warenzeichen-, Gebrauchsmuster- oder Urheberrechts auch die Berechtigung zur Marktregelung?

3. Die Sicherung des Kartellzweckes oder der marktbeherrschenden Organisation vor störenden Einwirkungen von außen durch Inanspruchnahme zivilrechtlicher Sicherungsmittel: Bedeutsam in diesem Zusammenhang ist vor allem die erfolgreiche Inanspruchnahme des zivilrechtlichen Deliktschutzes durch Kartelle und marktbeherrschende Unternehmen; die Anerkennung ihrer Interessenbereiche als schutzfähige Rechtspositionen; die Sicherung ihrer Marktordnungen durch das Gebot der guten Sitten im Wettbewerb; die Sanktionierung ihrer Marktregelung durch Vertragsstrafen, Unterlassungsansprüche, Auskunftsansprüche und Schadensersatz und durch die Anerkennung und Sicherung von Schiedsgerichten, die wiederum auf Vereinbarungen beruhen und ebenfalls der privaten Marktordnung dienen.

Die rechtlichen Aspekte der Konzentration haben neben der wirtschaftsrechtlichen und wirtschaftspolitischen somit immer zugleich eine privatrechtliche Seite. Ihre zutreffende Bewältigung ist ohne Einbeziehung beider Seiten ebenso wenig möglich wie die Entwicklung einer wettbewerbs- oder kartellrechtlichen Sondergesetzgebung. Bleibt das Privatrecht der Kartelle und der marktbeherrschenden Unternehmen unberücksichtigt, so muß jeder Versuch scheitern, das Konzentrationsproblem mit „privatrechtskonformen" und damit marktkonformen Mitteln zu lösen. Auch das beste Verbot einer Vereinbarung wettbewerbsbeschränkender Verträge oder mißbräuchlichen Marktverhaltens ist wirkungslos, wenn die beteiligten Unternehmen ihren Marktbesitzstand mit Hilfe des Deliktrechts erhalten können oder die Gerichte die durch Konzentrationen geschaffenen Interessengebiete den beteiligten Unternehmen als subjektive Rechte zuordnen. Die marktbeherrschenden Unternehmen oder Organisationen können in solchen Fällen der Sondergesetzgebung durch Rekurs auf die allgemeine privatrechtliche Zuständigkeit ausweichen. Sie können, wie *Böhm* es formuliert hat, die Rechtspositionen, die jedem Privaten gegenüber dem Staat zuerkannt sind, für sich in Anspruch nehmen, wenn ihnen ohne Rücksicht auf ihre Marktstellung das „Heimatrecht" in unserer Privatrechtsverfassung eingeräumt wird[5].

B. Verhältnis des Zivilrechts zur Marktmacht

Das deutsche Zivilrecht hat der Bildung von Kartellorganisationen und marktmächtigen Konzernen ebenso wenig im Wege gestanden wie dem wirksamen Gebrauch wirtschaftlicher Macht zu Zwecken der Marktregelung. Auch die kartellpolitische Diskussion der Nachkriegszeit, die der Verabschiedung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen

[5] *F. Böhm*, a. a. O., S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorausgegangen ist, hat daran wenig geändert. Die Gefahr einer funktionellen Entleerung des Privatrechts, seiner Perversion vom Verfassungsrecht einer herrschaftsfreien Ordnung unter gleichgestellten Bürgern in ein Arsenal rechtlicher Gebilde zum beliebigen Gebrauch ist nicht geringer geworden. So sicher ist der Marktmächtige heute der unbedingten Unterstützung seiner unternehmerischen Konzeption und „sinnvollen Marktordnung" durch den Zivilrichter, daß er jedes Zögern der staatlichen Gerichte bereits als Bedrohung eines verfassungsrechtlich garantierten Status quo anzusehen geneigt ist.

1. Einer der wichtigsten Gründe für seine machtfördernde Wirkung ist in der Eigenart unseres Privatrechts zu sehen, den Individualrechtsschutz nach allen Seiten durch die Entwicklung eines Systems subjektiver Rechte zu gewährleisten. Diese subjektiven Rechte dienen dazu, die Rechtssphären der Rechtssubjekte gegeneinander abzugrenzen und zu schützen. Sie verleihen dem einzelnen eine Rechtsmacht als Mittel zur Befriedigung seiner Interessen und zur Erfüllung seiner gesellschaftlichen Funktionen. Beherrschungsrechte, einschließlich der Ausschlußrechte, Ansprüche und Gestaltungsbefugnisse sind die Formen, in denen diese Rechtsmacht auftritt, die die Rechtsordnung dem Individuum verleiht.

Dabei ist für unsere Zwecke besonders bedeutsam, daß auch der zivilrechtliche Deliktschutz auf einem System subjektiver Rechte aufbaut. Der Abwehr des rechtswidrigen Angriffes dient das subjektive Recht auf Unterlassung dieses Angriffes. So ist man, wenn auch nicht ohne Widerspruch, der Ansicht, daß der allgemeine Anspruch aus Delikt ebenso wie der Anspruch wegen unlauteren Wettbewerbs auf einem subjektiven Recht beruhe, das die Unterlassung des rechtswidrigen Eingriffs in das rechtlich geschützte Interesse, resp. die Unterlassung unlauteren Wettbewerbs zum Inhalt hat[6].

2. Gegenüber diesem Systemgedanken tritt der Schutz rechtlicher *Institutionen* durch das Zivilrecht zurück. Nicht die Erhaltung einer objektiven Ordnung, wenn auch mit der Unterstützung der Rechtssubjekte, die in der Erhaltung dieser Ordnung zugleich ihren Vorteil sehen, sondern die Zuweisung von Befugnissen an die Rechtssubjekte ist der herrschende Systemgedanke des deutschen Privatrechts[7].

Diese zivilrechtsdogmatische Ausrichtung auf das subjektive Recht als der von der Rechtsordnung verliehenen Rechtsmacht ist für unsere Frage nach dem Verhältnis der Konzentration zum allgemeinen Privatrecht

---

[6] Siehe dazu statt vieler: *W. Fikentscher*, Wettbewerb und gewerblicher Rechtsschutz, München 1958, S. 208; *A. Kraft*, Interessenabwägung und gute Sitten im Wettbewerbsrecht, München 1963, S. 148, S. 158; *L. Raiser*, Rechtsschutz und Institutionenschutz im Privatrecht, in: Summum ius summa iniuria, Tübingen 1963, S. 145 ff.

[7] *L. Raiser*, a. a. O., S. 152 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von größter Bedeutung. Die Kartellentwicklung wäre in Deutschland anders und nicht so erfolgreich verlaufen, wenn es den Kartellen nicht von Anfang an gelungen wäre, sich mit Hilfe der Rechtsprechung das „Heimatrecht" in unserer Privatrechtsverfassung zu sichern, in den Genuß der Rechtspositionen zu gelangen, die jedem Privaten zukommen[8] und damit auch das subjektive Recht für sich zu mobilisieren.

C. Vorzüge des subjektiven Rechts für marktmächtige Unternehmen

Verglichen mit einer Rechtsordnung, die den Anspruch als Reflex einer objektiven Rechtsinstitution — und den Anspruchsberechtigten als „Funktionär der Gesamtrechtsordnung" behandelt — hat das subjektive Recht als Quelle der Berechtigung gerade für das Kartell und das marktbeherrschende Unternehmen unschätzbare Vorzüge.

1. Die begriffliche Bestimmung des subjektiven Rechts enthält keine Aussage über seine konkrete Begrenzung. Das subjektive Recht ist zunächst system-, nicht ordnungsbezogen. Es funktioniert theoretisch unabhängig von der konkreten Ordnung. Es eignet sich deshalb besonders gut als Mittel für Zwecke, die seinem Schöpfer nicht vorschwebten. So bleibt das Eigentumsrecht die weitmöglichste Herrschaftsgewalt über eine Sache auch in einer Ordnung, die nur die Herrschaftsgewalt über Güter des persönlichen Lebensbedarfs schützt. In der gleichen Weise bleibt das subjektive Recht auch dann eine im wesentlichen systembestimmte rechtliche Zuständigkeit, wenn es nicht von dem machtlosen Bürger, sondern vom marktbeherrschenden Unternehmen in Anspruch genommen wird. Die theoretisch gewährte Rechtsmacht ist — ohne Rücksicht auf die Chance ihrer tatsächlichen Verwirklichung — in beiden Fällen die gleiche.

2. Das subjektive Recht ist dem Individuum zugeordnet und wird in diesem Zusammenhang gesehen. Es läßt sich deshalb vereinzeln und damit aus dem funktionellen Zusammenhang lösen, in den es das Recht an sich stellt. Dies gilt insbesondere für diejenigen Zusammenhänge, die zwischen dem objektiven Inhalt des subjektiven Rechts einerseits und dem vom Gesetzgeber erkennbar intendierten Zweck der Gewährung des Rechts andererseits bestehen. Aus dem Patent als der Belohnung nützlicher Erfinderleistung durch die Allgemeinheit in Form eines zeitlichen Ausschlußrechts wird so ein zeitliches Ausschlußrecht schlechthin. Das Warenzeichen, geschützt als Herkunftszeichen und im Hinblick auf seine Geltung, wird zum absoluten Zeichenrecht, das man auf Vorrat sammeln kann und das somit den Zusammenhang zu seiner ursprünglichen Funktion verloren hat. Aus dem aktienrechtlichen Mitgliedschaftsrecht als Grundlage der Mitwirkung und Mitbestimmung im Verein der Aktionäre wird das wichtigste Instrument gesellschaftsrechtlicher Verflechtung und damit der Unternehmenskonzentration.

---

[8] *F. Böhm*, a. a. O., S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Die mit dem subjektiven Recht gewährte Rechtsmacht wird dem selbstbestimmten Rechtssubjekt, dem Individuum, der Persönlichkeit zugeordnet und damit ihrer Dispositionsbefugnis unterworfen. Die menschliche Person dient jedoch keinem anderen Zweck als dem der eigenen Selbstverwirklichung. Ihre Handlungen sind nicht durch konkrete Funktionen und Aufgaben im Rahmen der Gesamtordnung von außen her bestimmt. Sie bedürfen nicht der Rechtfertigung durch solche Aufgaben, die außerhalb ihrer selbst liegen. Durch die „Privatisierung wirtschaftlicher Macht" wird auch der Träger wirtschaftlicher Macht als Persönlichkeit in diesem Sinne anerkannt und damit Träger von „Persönlichkeitsrechten". Auf gleiche Weise gelangt er in den Genuß persönlichkeitsbezogener Freiheiten, die sich auch den subjektiven Rechten mitteilen. Die Inanspruchnahme wirtschaftlicher Macht durch Privatrechtssubjekte wird damit im gleichen Umfange gebunden wie die Ausübung der Privatautonomie durch den machtlosen Bürger. Dem mächtigen „privatrechtlichen" Verwaltungsträger werden die gleichen Freiheiten eingeräumt wie dem machtlosen Individuum.

4. Die Gewährung subjektiver Rechte bedeutet eine Umkehr der Beweislast. Nicht der private Rechtsträger muß im Falle der Geltendmachung seiner Rechte darlegen, daß die objektive Rechtsordnung die Förderung seiner eigenen Interessen billigt, daß er gewissermaßen als Funktionär der objektiven Rechtsordnung handeln kann. Sein Interesse hat vielmehr die Vermutung der Berechtigung für sich. Das Mißbrauchsprinzip ist dem subjektiven Recht immanent. Eine Marktregelung, die ihre Legitimation vom subjektiven Recht ableitet und damit die subjektive Berechtigung des „Privaten" für sich beanspruchen kann, hat deshalb bis zum Beweis des Mißbrauchs die Vermutung der Legalität und damit der Legitimität autonomen Handelns für sich.

5. Der Begriff des subjektiven Rechts läßt keinen Raum für die Berücksichtigung der tatsächlichen Macht des Rechtsträgers. Die Berücksichtigung der Macht des Rechtssubjektes würde das subjektive Recht relativieren. Gerade deshalb hat man sie abgelehnt und statt dessen auf den Prozeß der Güterabwägung als Regulativ verwiesen[9]. Damit ist die tatsächliche Macht des Berechtigten aus dem juristischen Tatbestand des subjektiven Rechts jedoch ausgeklammert. Die Rechtsmacht wird von der Rechtsordnung ohne Rücksicht auf die tatsächliche Macht des „Privaten" gewährt. Er kann die Rechtsmacht in den Grenzen der Sittenwidrigkeit und von Treu und Glauen in gleicher Weise beanspruchen wie der machtlose Bürger. Da die Chance der Verwirklichung sich jedoch nicht nur am theoretischen Umfang der gewährten Rechtsmacht, sondern auch an den tatsächlichen Möglichkeiten ihrer Verwirklichung bemißt, wird dem marktbeherrschenden Privatrechtssubjekt oder der

[9] Siehe dazu *A. Kraft*, a. a. O., S. 161 ff.; *W. Fikentscher*, a. a. O., S. 220 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

marktbeherrschenden Organisation damit in praxi „mehr" Recht verliehen als dem machtlosen Bürger.

D. Subjektives Recht und marktbeherrschendes Rechtssubjekt

Dieser letztgenannte Vorzug des subjektiven Rechts für das marktbeherrschende Unternehmen oder die marktmächtige Organisation ist zugleich der wichtigste. Er ist der archimedische Punkt, an dem die wirtschaftliche Macht ansetzt, um das subjektive Recht aus den Angeln seiner Ordnungsgebundenheit zu heben. Und zwar aus folgenden Gründen:

Das subjektive Recht soll die Rechtssphären der Individuen gegeneinander abgrenzen und dadurch zugleich schützen. Die Annahme, daß es dazu in der Lage sei, beruht auf der Prämisse der Gleichheit aller Privatrechtssubjekte, also der Bürgergleichheit. Das System subjektiver Rechte ist deshalb empfindlich gegen Gleichgewichtsstörungen. Zugleich ist es aber nur beschränkt geeignet, solchen Störungen entgegenzuwirken. Seine Reaktion auf eine Störung des Gleichgewichts durch Akkumulation wirtschaftlicher Macht in der Hand einzelner Privatrechtssubjekte — seien es natürliche oder juristische Personen — ist beschränkt auf das Verbot sittenwidriger Verträge, das Schikaneverbot, das Verbot vorsätzlicher Schädigung und den Grundsatz von Treu und Glauben. Mit § 242 BGB werden jedoch schon objektive Ordnungssätze zuhilfe gerufen, wenn auch noch in bescheidenem Umfange.

Marktregelnde Organisationen sind nun, gewissermaßen per definitionem, Störungen der Gleichheit aller Privatrechtssubjekte. Ihr erklärtes Ziel ist es, diese Gleichheit im Bereich der Marktordnung aufzuheben. Sie verkörpern, in welcher rechtlichen und wirtschaftlichen Form auch immer, wirtschaftliche Macht: Macht im Sinne der Möglichkeit, innerhalb einer sozialen Beziehung den einzelnen Willen auch gegen Widerstand durchzusetzen.

Um gleichwohl Träger subjektiver Rechte werden zu können, war es deshalb notwendig, diese wirtschaftliche Macht einzubürgern: d. h. den Machtträger ungeachtet seiner Macht zum privaten Rechtssubjekt zu erklären[10]. Damit wurde, für die Zwecke des Privatrechtssystems, die Macht aus dem juristischen Tatbestand ausgeklammert und das subjektive Recht so vor Relativierung geschützt. Zugleich wurde aber die effektive Freiheit der einzelnen Rechtsträger relativiert. Das subjektive Recht eines Mächtigen kann, in praxi, nicht von dem gleichartigen subjektiven Recht des Machtlosen in seiner Ausübung begrenzt werden. Trotz theoretischer Gleichheit liegt eine tatsächliche Verschiedenheit des Rechts für denjenigen vor, der vom marktbeherrschenden Unternehmen abhängig oder auf die Kooperation mit der marktbeherrschenden Organisation angewiesen ist. Was gestört ist, ist die *Chancenglei-*

[10] *F. Böhm*, a. a. O., S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heit: Denn die Ausklammerung der Marktmacht aus dem Begriff des subjektiven Rechts vergrößert die Chance seiner Verwirklichung beim Mächtigen. Ist jedoch die legale Ertragschance eines Unternehmens Schutzgegenstand einer Rechtsordnung, dann führt die Negierung der Marktmacht bei der Gewährung subjektiver Rechte auch zu einer rechtlichen Ungleichbehandlung der Beteiligten.

Unter dem Mantel der Individualbezogenheit des subjektiven Rechts und der Fiktion vom personalen Charakter des Rechtsträgers bürgerte das Privatrecht so die wirtschaftliche Macht im Gewande der Personalgesellschaft, des Vereins und der juristischen Person ein. Dieser Vorgang, der durch Gewährung privatrechtlicher, subjektiver Rechte der tatsächlichen Macht Rechtsmacht verleiht, ist für das Verhältnis von Zivilrecht und wirtschaftlicher Macht in der BRD kennzeichnend. Die tatsächliche Macht wird durch ihre Verbindung mit dem subjektiven Recht gewissermaßen potenziert — und damit wiederum der Erwerb tatsächlicher Macht durch die Privatrechtsordnung belohnt. So bietet sich uns bei der Betrachtung der privatrechtlichen Seite des Konzentrationsproblems das erstaunliche Schauspiel, daß das Privatrecht in diesem Bereich die Aufhebung seiner Prämissen nicht nur zuläßt, sondern fördert: Die Ansiedlung von Befehls- und Herrschaftsgewalt im herrschaftsfreien Bereich der Privatrechtsordnung wird so mittelbar Vorschub geleistet.

E. Ablösung des Privatrechts durch Spezialgesetze

Diese Tendenz eines von seinen Prämissen losgelösten und deshalb — bezogen auf das Phänomen Konzentration — positivistisch verstandenen Privatrechts läßt sich ohne Übertreibung als eine Gefährdung der zentralen Stellung des Privatrechts im wirtschaftlichen Bereich und damit des rechtlich organisierten Tauschverkehrs bezeichnen. Das System der subjektiven Rechte und damit die Grundlage der Zivilrechtsdogmatik hat sich als zu schwach erwiesen, um allein mit dem Problem der wirtschaftlichen Macht fertig zu werden. Während es den Schutz der Persönlichkeit und ihrer Würde nach dem zweiten Weltkrieg weiter ausbaute und vervollkommnete, hat sich das Privatrecht bis heute gegenüber der wirtschaftsrechtlich vollzogenen Konzentration, gegenüber den von wirtschaftlicher Macht getragenen Sonderrechtsordnungen nachgerade hilflos verhalten. Erst in jüngster Zeit zeigen sich vor allem im Bereich der Produzentenhaftung und des Ersatzes immaterieller Schäden zögernde Ansätze, auch die „tatsächlichen Machtverhältnisse" zwischen den Konfliktsbeteiligten mit dem Ziel einer rechtlichen Kompensation von Ungleichheit in die Entscheidung mit einzubeziehen.

In erster Linie vor diesem Hintergrund ist es zu verstehen, daß sich der Gesetzgeber in steigendem Maße gezwungen sieht, die Handlungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spielräume marktmächtiger Rechtssubjekte durch Spezialgesetzgebung einzuschränken, um auf diese Weise die aus dem Gleichgewicht geratene Privatrechtsordnung wieder funktionsfähig zu machen oder den privatrechtlich nicht länger lösbaren Konflikt öffentlich-rechtlich zu befriedigen. Desgleichen verdanken die zahlreichen Versuche, verfassungsrechtlich gewährte Grundrechte gegen wirtschaftlich mächtige Privatrechtssubjekte zu mobilisieren und damit zu einer „Drittwirkung" der Grundrechte zu gelangen, ihre Entstehung u. a. der Erkenntnis der Betroffenen, daß das Zivilrecht nur unzureichend in der Lage ist, ihre Handlungsfreiheit wirksam zu schützen. Der Anspruch auf grundrechtliche Sicherung der persönlichen und wirtschaftlichen Handlungsfreiheit gegenüber wirtschaftlicher Macht — dem das Bundesverfassungsgericht nur zögernd nachgibt — wäre wohl kaum so als Konfrontation mit dem Zivilrecht verstanden worden, hätte dieses nicht durch seine Zurückhaltung gegenüber dem Problem wirtschaftlicher Macht erst selbst die Voraussetzungen dazu geschaffen. Angesichts der Kapitulation zivilrechtlicher Normen vor dem Problem wirtschaftlicher Macht schien der Umweg über die Grundrechte die einzige Möglichkeit, wichtige Funktionen und Institutionen des Privatrechts neu zu beleben.

II. Rechtliche Maßnahmen zur Bewältigung des Konzentrationsproblems

Der vorstehende Befund ist wesentlich für die Antwort auf die Frage nach den rechtlichen Möglichkeiten einer Bewältigung der mit Konzentrationsvorgängen verbundenen Störung, Beeinträchtigung oder Beseitigung des Wettbewerbs und damit der privatrechtlich relevanten Gleichgewichtslage, deren Existenz die Funktionsfähigkeit der Privatrechtsnormen voraussetzt. Im wesentlichen bieten sich drei Wege an, die rechtlichen Folgen wirtschaftlicher Konzentration zu meistern: 1. die Reaktivierung der privatrechtlichen Rechtsinstitute im Sinne einer Wiederbesinnung auf ihre tatsächlichen und funktionellen Voraussetzungen; 2. die Verhinderung von Bildung wirtschaftlicher Macht und die rechtliche Kontrolle bestehender wirtschaftlicher Macht durch Spezialgesetzgebung, insbesondere durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und 3. der Abbau rechtlicher Hindernisse, die sich dem Eintritt des Neukommers in „vermachtete" Märkte entgegenstellen mit dem Ziel, durch die Erleichterung des Markteintrittes zu einer Wiederherstellung des wettbewerbsrechtlichen und damit privatrechtlichen Gleichgewichts beizutragen.

A. Reaktivierung der Leistungsfähigkeit privatrechtlicher Institutionen

Im Vordergrund einer Reaktivierung der Leistungsfähigkeit der privatrechtlichen Institutionen als Mittel zur rechtlichen Überwindung von Konzentrationsfolgen steht die Forderung nach Besinnung auf die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Funktion der privatrechtlichen Institute: Eigentum, Besitzschutz, Vertragsfreiheit, Handlungsfreiheit, der Grundsatz von Treu und Glauben und der Gutglaubensschutz, um nur einige zu nennen. Sobald die Wirtschaftspolitik eines Staates zugunsten eines herrschaftsfreien Ordnungsprozesses auf die spezifisch staatspolitische Form der Wirtschaftslenkung verzichtet, „können wir uns der Aufgabe nicht mehr entziehen, die auf das Wirtschaftsleben bezüglichen Privatrechtsinstitute sowohl einzeln wie in ihrer Gesamtheit als rechtliche Strukturelemente der geltenden Wirtschaftsverfassung zu begreifen und sie auf ihre indirekte Ordnungsfunktion hin zu untersuchen, die ihnen im Rahmen einer herrschaftsfreien Gemeinschaftsbildung zukommt"[11].

Wie *Böhm* in seiner Arbeit über Wettbewerb und Monopolkampf dargelegt hat, sind die privatrechtlichen Bausteine der geltenden Wirtschaftsverfassung einer Betrachtungsweise unter dem Gesichtspunkt ihrer Ordnungsfunktion aber nicht nur zugänglich, sie bedürfen ihrer sogar: „Denn auch diese Rechtseinrichtungen können unrichtig, d. h. in einer ihrem vernünftigen Sinn und ihrer Funktion im Rahmen des Gesamtsystems zuwiderlaufenden Weise ausgelegt werden mit der Folge, daß von einer Fehlinterpretation Störungen" für den herrschaftsfreien Ordnungsbereich ausgehen[12]. Aufgabe der Zivilrechtsprechung und der Zivilrechtslehre ist es deshalb, „jede künstliche, aus den Mängeln der Rechtstechnik resultierende Privilegierung des Monopolzweckes (zu) beseitigen und für die Zukunft (zu) vermeiden. Wo der natürliche Verlauf der Dinge dem Streben nach Monopolisierung weniger günstig ist, da soll das Recht unter keinen Umständen künstliche und schiefe Hilfen zur Verfügung stellen. Vor allem aber ist die indirekte, kampfrechtliche Privilegierung des Monopolisten und des Monopolzweckes zu beseitigen"[13]. Der wirtschaftlich Mächtige muß der funktionellen, durch das Gleichgewichtssystem normalerweise geleisteten Beschränkung der subjektiven Rechte ebenso unterworfen werden wie der machtlose Rechtsträger.

Wie bereits erwähnt, ist das privatrechtliche System subjektiver Rechte allein nicht in der Lage, die Störung des Gleichgewichtszustandes abzuwehren, der Prämisse seines Funktionierens ist. Hilfe kann das Privatrecht deshalb — von der wettbewerbsrechtlichen Spezialgesetzgebung abgesehen — nur von seinen objektiv-rechtlichen Institutionen erwarten. Dabei handelt es sich um diejenigen Rechtsinstitutionen, die nicht der Dispositionsfreiheit der Beteiligten unterliegen, zu deren Durchsetzung sich die Rechtsordnung im privatrechtlichen Bereich je-

---

[11] *F. Böhm,* Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin 1933, S. 124.
[12] *F. Böhm,* Wettbewerb . . ., a. a. O., S. 124.
[13] Ebenda, S. 367.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

doch der Beteiligten als „Funktionäre der Gesamtrechtsordnung" bedient[14].

1. Normalerweise macht es keinen Unterschied, ob das Privatrecht vom Einzelrechtsschutz oder vom Institutionenschutz ausgeht. Unterschiedlich sind jedoch die Voraussetzungen für die Anspruchsberechtigung: Für den Schutz subjektiver Rechte ist die Widerrechtlichkeit mit dem vom Täter erfüllten Verletzungstatbestand gegeben, sofern nicht besondere Gründe die Verletzungshandlung rechtfertigen[15]. Der Kläger ist durch das subjektive Recht „legitimiert". Eines weiteren Nachweises seiner Berechtigung zur Geltendmachung des Anspruches und damit zur Inanspruchnahme der staatlichen Gerichtsbarkeit bedarf es nicht. Da das subjektive Recht personenbezogen und nicht zweckbezogen gedacht wird, also nicht einem besonderen, außerhalb der Person liegenden Zweck dienen muß, kommt es — von dem in unserem Zusammenhang wenig erheblichen Tatbestand des Rechtsmißbrauchs abgesehen — auf den konkreten Zweck der Rechtsverfolgung für die Durchsetzung des Anspruches nicht an. Ebenso wenig läßt das subjektive Recht seiner Rechtsnatur nach die Frage nach der tatsächlichen Macht desjenigen zu, der die mit dem Recht gewährte Rechtsmacht für sich in Anspruch nimmt. Die tatsächliche Macht des Klägers kann vom Anspruchsgegner allenfalls im Rahmen seines Rechtfertigungsversuches ins Feld geführt werden. Wie die Rechtsprechung zu § 823 Abs. 1 BGB (Verletzung des eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetriebes) oder zu § 138 BGB (Sittenwidrigkeit von Geschäftsbedingungen, Monopolmißbrauch) zeigt, sind die Erfolgsaussichten einer Rechtfertigung formaler Verletzungshandlungen mit dem Hinweis auf die wirtschaftliche Macht des Betroffenen nicht groß.

2. Tritt der Kläger bei der Geltendmachung seiner subjektiven Rechte dagegen als „Funktionär der Gesamtrechtsordnung", also als Begünstigter einer Institution auf, so liegt es an ihm darzutun, daß er mit seinem Begehren im Rahmen der beanspruchten Institution bleibt und sein Anspruch den Zweck der Institution nicht verfehlt, zu dessen Verwirklichung sie von der Rechtsordnung bereitgestellt wird. Für den wirtschaftlich Mächtigen ist dieser Weg der ungleich ungünstigere: Würde es nämlich zutreffen, daß z. B. der Vertrag als Instrument rechtlicher Ordnung nicht nur an die Freiheit der Vertragsparteien (subjektive Berechtigung), sondern ebenso an ihre Gleichheit (objektive Voraussetzung) gebunden ist[16], daß die Vertragsfreiheit somit die Chancengleich-

---

[14] Siehe dazu *L. Raiser*, a. a. O., S. 161 ff.; *K. Biedenkopf*, Vertragliche Wettbewerbsbeschränkungen und Wirtschaftsverfassung, Heidelberg, 1958, S. 94 ff., S. 106 ff.

[15] *L. Raiser*, a. a. O., S. 160.

[16] *L. Raiser*, in Festschrift: Hundert Jahre deutsches Rechtsleben, Karlsruhe 1960, Bd. 1, S. 106.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heit der Vertragspartner zur Prämisse hat, so fehlt es beim Monopolisten oder marktbeherrschenden Unternehmen gewissermaßen per definitionem an einer wesentlichen Voraussetzung für die Legitimation, die aus der Vertragsfreiheit resultierenden Rechte geltend zu machen und damit als Funktionär der Rechtsordnung aufzutreten.

Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß gerade die Inhaber wirtschaftlicher Macht daran interessiert sind, den Einzelrechtsschutz und damit das System subjektiver Rechte zum Nachteil des Institutionenschutzes weiter auszudehnen. Daß die herrschende Doktrin und die Rechtsprechung diesem Interesse entgegenkommen, hat *Raiser* zu Recht als eine rechtstheoretisch falsche und rechtspolitisch ungesunde Tendenz bezeichnet[17]. Sie trifft die Fähigkeit des Privatrechts zur gerechten Ordnung der Verkehrswirtschaft an der Wurzel, weil sie es seiner Fähigkeit beraubt, wirtschaftliche Macht wirksam zu beschränken. Eine solche Beschränkung ist nur möglich, wenn die Zivilrechtsprechung und die Zivilrechtslehre sich erneut der privatrechtlichen Institutionen bedienen, um die aus dem subjektiven Recht abgeleiteten Anspruchslegitimationen zu überprüfen. Ist wirtschaftliche Macht nicht im Spiel, so werden sich Einzelrechts- und Institutionsschutz in ihren Auswirkungen nicht unterscheiden, gleich, ob man es mit vertraglichen oder gesetzlichen Ansprüchen zu tun hat. Für das marktbeherrschende Rechtssubjekt, gleich, ob es sich um persönliche oder juristische Personen handelt, ist jedoch die aus dem Institutionenschutz hergeleitete privatrechtliche Legitimation enger als die aus dem subjektiven Recht resultierende. Die „Bürgerfreiheit" und die wirtschaftliche Macht des Rechtssubjektes stehen in einem reziproken Verhältnis zueinander. Normen, die unter chancengleichen Partnern abdingbar sind, können gegenüber dem Mächtigen zu Mindestnormen werden; Rechtsinstitute, die dem Privaten scheinbar zweckfrei zugeordnet werden, entfalten, wenn das marktbeherrschende Rechtssubjekt sie beansprucht, ihre Zweckbindung. Eigentum verpflichtet: aber die Verpflichtung hat im Falle des marktmächtigen Rechtssubjektes eine andere, weitergehende Bedeutung als für den machtlosen Rechtsträger.

3. Der zentrale, auch für die rechtliche Bewältigung des Konzentrationsproblems erhebliche Einwand gegen das hier vorgeschlagene Verständnis der Privatrechtsinstitute besagt, daß es das subjektive Recht im Verhältnis zur Marktmacht relativiere und das marktmächtige Rechtssubjekt so einem privatrechtlichen „Ausnahmerecht" unterwerfe. Der Vorwurf, die Berücksichtigung wirtschaftlicher Macht relativiere den Begriff des subjektiven Rechts, beruht jedoch auf einer Verkennung der Funktion auch dieser Institution. Aufgabe des subjektiven Rechts ist die Zuordnung von Rechtsmacht in einer „wertgebundenen Ordnung". Zu

[17] *L. Raiser,* Rechtsschutz . . ., a. a. O., S. 160.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Werten dieser Ordnung zählt, soweit sie herrschaftsfrei organisiert ist, auch die Chancengleichheit der Rechtsträger. Diese Chancengleichheit ist nicht nur ein tatsächlicher Zustand, dessen Vorliegen erwünscht, der aber für den Gerechtigkeitsgehalt der Ordnung nicht wesentlich ist. Die Chancengleichheit ist vielmehr eine Rechtsinstitution und mit der Rechtsmacht, zu handeln und zu verfügen, untrennbar verbunden. Das subjektive Recht ist eines der rechtlichen Instrumente zur Verwirklichung einer herrschaftsfreien Ordnung unter gleichgestellten Rechtssubjekten. Es ist nicht Selbstzweck, sondern funktionell auf diese Ordnung ausgerichtet. Wenn die Gleichheit der Rechtssubjekte im Sinne der Gleichheit ihrer Chancen, Rechtsmacht zu realisieren, es erfordert, muß der Zuweisungsgehalt des subjektiven Rechts vermindert werden können. Andernfalls wird die Freiheit und Gleichheit der Rechtssubjekte zugunsten eines Systems inhaltlich scheinbar gleicher subjektiver Rechte relativiert. Dieser zweite Weg ist im Ergebnis geeignet, die Konzentration zu fördern, statt sie zu verringern.

B. Bedeutung der Spezialgesetzgebung

Die funktionelle Interpretation der Privatrechtsinstitute ist für sich jedoch nicht ausreichend, um die rechtlichen Auswirkungen zu neutralisieren, die mit wirtschaftlichen Konzentrationsprozessen verbunden sind, und solche Konzentrationsprozesse selbst zu kontrollieren. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die privatrechtlichen Rechtsinstitute, von denen bisher die Rede war, Bausteine der allgemeinen Privatrechtsordnung sind und deshalb zur Verwendung aller Rechtssubjekte stehen müssen, so daß zwar im Zusammenhang mit ihrer Geltendmachung, nicht aber im Zusammenhang mit ihrer inhaltlichen Definition die spezifischen Probleme der Konzentration bedacht werden können. Vor allem aber liefern die Privatrechtsinstitute ihrer Allgemeingültigkeit wegen keine ausreichend klaren Kriterien zur näheren Bestimmung der Sachverhalte, die im Zusammenhang mit der funktionellen Bindung der Privatrechtsinstitute als „Störung der Gleichgewichtslage", wettbewerbsrechtlich ausgedrückt also als Tatbestand der Marktbeherrschung oder Wettbewerbsbeschränkung definiert werden können.

1. Die Definition dieser Tatbestände, die Festlegung ihrer spezifischen Rechtsfolgen und die Bereitstellung geeigneter Verfahrensweisen ist Aufgabe der wettbewerbsrechtlichen Spezialgesetzgebung, insbesondere des Kartellrechts. Die wichtigsten materiellrechtlichen Normengruppen dieser Gesetzgebung haben die Rechtsverbindlichkeit marktregelnder Verträge, und zwar der Kartellverträge und der sogenannten vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, und die Vorschriften über marktbeherrschende Unternehmen und ihr Marktverhalten zum Gegenstand. Soweit marktregelnde Verträge für rechtsverbindlich erklärt werden, sei es von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anfang an oder auf Grund behördlicher Genehmigung, erstreckt die Spezialgesetzgebung dabei die mit der Vertragsfreiheit verbundene Legitimation unternehmerischen Handelns auf solche Sachverhalte, die wegen ihrer besonderen Chance zur Regelung des betroffenen Marktes durch Wettbewerbsbeschränkungen nicht mehr in den Bereich privatautonomer Legitimation zur Regelung vertraglicher Rechtsverhältnisse fallen. Diese Gesetzgebung begründet insoweit eine besondere, privatrechtliche Zuständigkeit zur Marktregelung durch die Nächstbeteiligten[18].

Soweit die Spezialgesetzgebung die Handlungsfreiheit des marktbeherrschenden Unternehmens oder der marktregelnden Organisation durch das Verbot der Diskriminierung, der Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung oder der Differenzierung beschränkt, stellt sie ein reziprokes Verhältnis zwischen wirtschaftlicher Macht und privatrechtlicher Handlungsfreiheit her und gleicht damit — jedenfalls teilweise — die tatsächliche Verschiedenheit der Chancen aus, die zwischen dem Marktmächtigen und dem machtlosen Rechtssubjekt besteht. Beide Sachverhalte werden in den folgenden Beiträgen zu einzelnen Rechtsfragen der Konzentration näher dargestellt.

2. Ein besonderes, durch die Kartellgesetzgebung bisher nicht geregeltes Problem ist die Frage einer rechtlichen Verhinderung der Entstehung von Marktmacht durch gesellschaftsrechtlichen oder vertraglichen Unternehmenszusammenschluß, insbesondere durch Fusion. Die Frage der sogenannten „vorbeugenden Fusionskontrolle" steht vielmehr im Mittelpunkt der gegenwärtigen Diskussion um die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen[19]. Sie soll hier nicht näher beschrieben werden. Nur einen Gesichtspunkt möchte ich hervorheben, weil er mir für die rechtliche Problematik der Konzentration besonders erheblich erscheint, den der Rückwirkungen internationaler Konzentration auf die nationale Rechtsordnung.

Für die Notwendigkeit einer weiteren Konzentration wird neben anderen, mikro- und makro-ökonomischen Gesichtspunkten als politisches Argument die Notwendigkeit der Abwehr ausländischer Konkurrenz durch die Bildung entsprechender inländischer Gegenmacht vorgetragen. Vor allem in der europäischen Diskussion spielt dieser Gesichtspunkt eine wesentliche Rolle. Die Zahl derjenigen, die sich für eine weitere Konzentration in den europäischen Märkten unter Hinweis auf die übermächtige Vormachtstellung vor allem der amerikanischen Industrie aussprechen, ist Legion. Dem Argument liegt die Annahme zugrunde, die einzige Möglichkeit, den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht internatio-

[18] Siehe dazu *K. Biedenkopf,* Vertragliche Wettbewerbsbeschränkungen . . ., a. a. O., S. 128 ff., S. 157 ff.

[19] Statt vieler: Unternehmensgröße und Wettbewerb, Protokolle der Arbeitsgruppe Wettbewerbspolitik des Bundesministeriums für Wirtschaft, BMWI-Texte, 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

naler Unternehmen zu verhindern, bestehe darin, selbst solche Machtpositionen zu bilden. Damit wird zugleich festgestellt, daß weder rechtliche Institutionen im weitesten Sinne noch internationale Verträge geeignet seien, diese Art wirtschaftlicher Macht zu kontrollieren. Allein die Drohung mit dem gleichen Übel, die Neutralisierung der Macht durch Gegenmacht, wird für effektiv gehalten. Im Grunde geht das Argument davon aus, daß es gegenüber internationalen Konzentrationsvorgängen keine funktionsfähige Rechtsordnung gibt und daraus die Notwendigkeit resultiert, den Rechtsschutz durch Selbsthilfe zu ersetzen. Im Ergebnis besagt das Argument, daß man wirtschaftliche Macht bilden muß, weil der Einsatz wirtschaftlicher Macht im internationalen Konzert der Märkte die einzige Möglichkeit sei, sich gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht durch Andere zu wehren.

Wer sich das Argument von der Gegenmacht als Rechtfertigung von Konzentrationsvorgängen im internationalen Wettbewerb zu eigen macht, muß sich jedenfalls auch Rechenschaft darüber ablegen, welche weiteren Konsequenzen mit dem Ersatz einer funktionsfähigen Rechtsordnung durch private wirtschaftliche Macht verbunden sind. Der Einsatz wirtschaftlicher Macht von einem nationalen Territorium aus im internationalen Markt ist nicht möglich ohne Rückwirkungen auf das nationale Territorium selbst. Dies gilt vor allem für die Möglichkeit, die wirtschaftliche Macht im eigenen Land zu kontrollieren. Der Staat kann die Bildung wirtschaftlicher Macht nicht mit dem Argument zulassen, ihr Einsatz sei zur Wiederherstellung des Gleichgewichts und der Chancengleichheit im internationalen Wettbewerb notwendig und zugleich den Inhaber wirtschaftlicher Macht im innerstaatlichen Bereich wirksam kontrollieren. Jedes Unternehmen, das sich einer solchen „zweigleisigen" Rechtsanwendung ausgesetzt sieht, wird sie als „venire contra factum proprium" der staatlichen Institutionen begreifen. Es wird seinen gesamten politischen Einfluß dahin geltend machen, daß die Beschränkungen der Handlungsfreiheit im innerstaatlichen Bereich entfallen. Die Geltendmachung eines solchen Einflusses ist um so leichter, als die Akkumulation von Wirtschaftsmacht gerade im Interesse der Durchsetzung eigener, nationaler Interessen im internationalen Wettbewerb erfolgen soll. Vor allem aus diesem Grunde halte ich das auf den internationalen Markt bezogene Konzentrationsargument für besonders problematisch. Überspitzt formuliert könnte man sagen, daß die Voraussetzung der „Rechtlosigkeit", von der die Notwendigkeit der Bildung eigener Marktmacht ausgeht, mit der Bildung dieser Marktmacht gewissermaßen in die eigene Rechtsordnung importiert wird. Das Unternehmen, welches auf die Selbsthilfe im internationalen Markt verwiesen wird, wird kaum darauf verzichten, diese Selbsthilfe auch dann in Anspruch zu nehmen, wenn es um den innerstaatlichen Wettbewerb geht, ein Wettbewerb, der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an sich von der Rechtsordnung geregelt ist und bei dem der Grundsatz der Selbsthilfe ausgeschlossen sein sollte.

C. Sicherung des Zugangs zu „vermachteten" Märkten

Neben die funktionelle Bindung der privatrechtlichen Institute und die Kontrolle und Bindung wirtschaftlicher Macht durch Spezialgesetzgebung tritt schließlich als dritte Maßnahme die Förderung des Markteintrittes in „vermachtete" Märkte. Ähnlich wie die rechtliche Sicherung des Wettbewerbs als „Entmachtungsinstrument" allgemein, ist auch die rechtliche Erleichterung des Markteintrittes ein indirektes Mittel der Rechtsordnung, die Ausübung wirtschaftlicher Macht und damit die Inanspruchnahme wirtschaftlicher Konzentration zu beschränken und auf eine Wiederherstellung der Chancengleichheit im betroffenen Markt hinzuwirken.

Für rechtliche Maßnahmen dieser Art bieten sich im wesentlichen zwei Ansatzpunkte: Zum einen müssen die Bedingungen abgebaut werden, die Konzentrationsprozesse generell erleichtern oder begünstigen. Zum zweiten sollte die Entstehung neuer Unternehmen erleichtert werden. Die Wirtschaftsordnung muß so gestaltet sein, daß sich der Gründung neuer Unternehmen möglichst wenige Schwierigkeiten in den Weg stellen.

1. Im Zusammenhang mit den Maßnahmen zum Abbau derjenigen rechtlichen Bedingungen, welche Konzentrationsprozesse fördern, erscheint mir der Abbau jeglicher Privilegierung von Großunternehmen durch staatliche Unterstützung wesentlich. Dies gilt nicht nur für den steuerlichen Bereich im Sinne der Herstellung der Steuerneutralität, sondern vor allem auch im Zusammenhang mit dem Zugang zu staatlichen Unterstützungsmaßnahmen und den Folgen solcher Unterstützungsmaßnahmen für das Unternehmen selbst. Vor allem darf der Zugang zur staatlichen Hilfe im Rahmen von Strukturanpassungen oder durch Gewährung von Wettbewerbsvorteilen nicht eine Funktion der Unternehmensgröße sein. Dieser an sich selbstverständliche Grundsatz ist heute keineswegs verwirklicht. Im Gegenteil läßt sich beobachten, daß die großen und größten Unternehmen ihre allgemeine wirtschaftspolitische, gesellschaftspolitische und sozialpolitische Bedeutung, die sich aus ihrer Größe ergibt, immer dann als Argument verwenden, wenn sie sich von der Berufung auf die Bedeutung des Unternehmens für die Gesamtwirtschaft die Erleichterung des Zugangs zur staatlichen Unterstützung versprechen. Die Fälle, in denen der Staat bei Illiquidität oder bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten von Großunternehmen gezielt eingegriffen hat, sind jedenfalls zahlreicher als ähnliche Fälle bei mittleren und kleineren Unternehmen.

Selbst in den Fällen, wo staatliche Unterstützungsmaßnahmen für ganze Industriezweige gewährt worden sind, zeigt die Erfahrung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

letzten Jahre, daß die Existenz großer Unternehmen die Bereitschaft des Staates erhöht, wesentliche Unterstützungsleistungen zu erbringen. Die Anpassungsleistungen der Textilindustrie und der Montanindustrie im Rahmen der Strukturveränderungen der letzten Jahre, bezogen auf die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer, ist zumindesten vergleichbar, wenn nicht die Leistungen der Textilindustrie die des Bergbaues noch übersteigen. Die staatlichen Aufwendungen jedoch, die diese Anpassungsprozesse erleichtern sollten, übersteigen bei der Montanindustrie die Leistungen für die Textilindustrie um ein vielfaches. Es scheint mir außer Zweifel zu stehen, daß die unterschiedliche Marktstruktur beider Industriezweige mit der unterschiedlichen staatlichen Bereitschaft zur Subvention der betroffenen Industrien in Zusammenhang steht.

2. Voraussetzung für die Sicherung der Möglichkeit, in einen Markt einzudringen, ist die Gewährleistung derjenigen rechtlichen Voraussetzungen, die die wirtschaftliche Verwirklichung einer unternehmerischen Idee möglich machen. Jede Förderung der unternehmerischen Initiative durch die Begründung der Chance eines Unternehmenslohns, durch positive gesellschaftliche Bewertung unternehmerischer Tätigkeit oder auf andere Weise ist nutzlos, wenn die bereits im Markt tätigen Unternehmen berechtigt oder in der Lage sind, die Entfaltung solcher Initiativen zu verhindern, weil sie geeignet ist, vorhandene wirtschaftliche Besitzstände zu gefährden. Neben dem „schützenden" Charakter wettbewerbsrechtlicher Diskriminierungsverbote und des Verbotes der Ausnutzung marktbeherrschender Stellung gehört die rechtliche Ausgestaltung des Gesellschaftsrechts zu den wichtigsten Aspekten einer rechtlichen Förderung des Neukommers. Zwar wird das Gesellschaftsrecht in der BRD in erster Linie unter organisatorischen Gesichtspunkten gesehen. Diese Beschränkung ist jedoch dann nicht gerechtfertigt, wenn es um die Beurteilung der Konsequenzen des Gesellschaftsrechts für das Konzentrationsproblem geht. Erschwert das Recht z. B. die Gründung einer Gesellschaft, für deren Verbindlichkeiten die Gesellschafter nur mit ihrer Einlage haften, so beeinflußt es zugleich die Möglichkeiten, unternehmerische Initiativen zu entfalten und damit in bestehende Märkte einzudringen. Werden die Anforderungen an die Gründung einer Gesellschaft als Instrument wirtschaftlicher Tätigkeit zu hoch angesetzt, so werden diejenigen privilegiert, die bereits über eine solche Gesellschaftsform verfügen. Durch die Ausgestaltung des Gesellschaftsrechtes kann somit die Entfaltung unternehmerischer Initiative erleichtert oder erschwert werden. Insofern hat das Gesellschaftsrecht eine unmittelbare Bedeutung nicht nur für die Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung im allgemeinen, sondern für die Erleichterung des Eintrittes in „vermachtete" Märkte im besonderen.

Zur rechtlichen Sicherung des Neukommers gehört aber auch eine Überprüfung des Immaterialgüterrechts, vor allem der Vorschriften, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich mit dem Schutz von Erfindungen und Innovationen zum Zwecke ihrer wirtschaftlichen Ausnutzung beschäftigen. Hier muß das Recht sowohl demjenigen Rechnung tragen, der eine neue Erfindung gemacht hat und sie wirtschaftlich nutzen will, als auch demjenigen, der bestrebt ist, vorhandene Technologie voll auszuschöpfen. Neben dem Schutz der Erfindung besteht ein allgemeines Interesse an einem möglichst offenen Zugang zur vorhandenen Technologie. Die Verwirklichung dieses Interesses kann dazu führen, daß durch Zwangslizensierung die Inanspruchnahme rechtlich geschützter Erfindungen gestattet wird, die der Inhaber des Schutzrechtes wirtschaftlich nicht verwertet.

Schließlich gehört in diesen Zusammenhang die Prüfung der Frage, ob und in welchem Umfange der Neukommer Zugang zum Kapitalmarkt und Zugang zu Arbeitskräften findet, vor allem spezialisierten Arbeitskräften. Dem Neukommer kann der Zugang zum Markt nur erschlossen werden, wenn es ihm gelingt, Zugang zum Kapitalmarkt zu finden. Fehlt es daran, so ist die Volkswirtschaft darauf angewiesen, daß sich unternehmerische Initiative in einem bereits vorhandenen Unternehmen entfaltet, weil nur dieses Unternehmen über Zugang zum Kapitalmarkt verfügt. Es handelt sich dabei um ein Problem, das in seiner Bedeutung weit über die schon öfter diskutierte Frage nach der Bereitstellung von Kapitalmitteln für mittelständische Unternehmen hinausgeht. Zwischen der Diskussion um die Organisation von Kapitalsammelstellen, die Begründung neuer Beteiligungsformen bei Personalgesellschaften oder andere Formen der Erschließung des Zuganges zum Kapitalmarkt einerseits und der Frage nach der rechtlichen Bewältigung des Konzentrationsproblems andererseits besteht ein enger Zusammenhang. Die Aussichten, das Konzentrationsproblem erfolgreich zu lösen, sind von der Fortentwicklung und teilweisen Neugestaltung des Kapitalmarktes wesentlich abhängig. Nur wenn es gelingt, auch im Bereich des Kapitalmarktes den generellen Grundsatz der Dezentralisation von Entscheidungskompetenz zu verwirklichen, der für die gesamte verkehrswirtschaftliche Ordnung und ihre rechtliche Regelung kennzeichnend ist, wird es auch gelingen, diejenigen Impulse im Markt freizusetzen, die langfristig alleine geeignet sind, ständig neu auftretenden Konzentrationsprozessen entgegenzuwirken.

Summary

The Concentration as a Juridical Problem

Concentration of economic power through horizontal, vertical or conglomerate mergers or through contractual agreements has both economic and legal dimensions. In the area of law concentration is regulated by antitrust laws but it is also relevant in the civil law area. The article describes the consequences of concentration for the application and administration of civil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

law with the purpose of 1) analyzing the special problems resulting from the use of civil law institutions, such as the freedom of contract, private property, patents and trademarks, for the purpose of regulation of trade through agreement or market control, and 2) determining remedies necessary to eliminate the detrimental effects of concentration on the functioning of the civil law's system. In doing so, it introduces the reader to the more special and detailled analysis of the subject: concentration and the law.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vertragsfreiheit und Konzentration

Rechtsprobleme einer Begründung und Bindung von Marktmacht

Von *Kurt Ballerstedt*, Bonn

Vorbemerkung

I. Methodische und systematische Fragen

A. Zur Methode

B. Zur Systematik
1. Bürgerlich-rechtliche Grundlagen
2. Wirtschaftsrechtliche Gesichtspunkte
3. Die „soziale Funktion" der Vertragsfreiheit

II. Einzelfragen

A. Kartellrecht
1. Rechtsgrundlagen der Kartellrechtsprechung bis 1923
2. Die grundlegenden Kartellurteile des Reichsgerichts vom 25. 6. 1890 (RGZ 28, 238) und 4. 2. 1897 (RGZ 38, 155)
3. Die Kartellverordnung von 1923
4. Das geltende Kartellrecht

B. Sonstige vertragliche Gestaltungen als Erscheinungsformen einer Konzentration
1. Vertikale Preisbindungen
2. Ausschließlichkeitsbindungen
3. Gewerbliche Schutzrechte, Geheimverfahren
4. Allgemeine Geschäftsbedingungen

C. Rechtliche Bindung von Marktmacht
1. Kontrahierungszwang
2. Mißbrauchstatbestände des GWB

Vorbemerkung

Der folgende Bericht gibt mit der Behandlung der wichtigsten Typen vertraglicher Gestaltungen nur einen Ausschnitt aus den Rechtsproblemen der Konzentration. Die Darstellung beschränkt sich auf vertragliche Regelungen zwischen *wirtschaftlich selbständigen Marktteilnehmern;* soweit Verträge als Instrument von Unternehmenskonzentrationen *konzernrechtlicher Art* verwendet werden, sind sie hier ausgeschieden, weil sie in Verbindung mit den gesellschaftsrechtlichen Konzentrationsproblemen gesondert behandelt werden. Die Bedeutung *absoluter Rechte*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(neben dem Eigentum vor allem Immaterialgüterrechte oder Persönlichkeitsrechte) für eine Zusammenballung von Wirtschaftsmacht kommt hier nicht planmäßig zur Sprache; immerhin wird sie insoweit berücksichtigt, wie vertragliche Regelungen (z. B. in Gestalt vertikaler Preisbindungen oder von Ausschließlichkeitsbindungen) die gesetzlich normierten Befugnisse des Rechtsinhabers zur Grundlage haben oder sie in Marktmacht umsetzen. — Aus den unten näher dargelegten Gründen gibt die Darstellung nicht nur einen Querschnitt durch die gegenwärtige Rechtslage, sondern bezieht in einer teilweise bis in das letzte Drittel des 19. Jahrhunderts zurückgreifenden Betrachtung die neuere Privatrechtsgeschichte auf den hier behandelten Gebieten ein.

I. Methodische und systematische Fragen

A. Zur Methode

Wie die Formulierung des Themas mit der Gegenüberstellung des Grundprinzips der Vertragsfreiheit und des Begriffs der Konzentration bereits andeutet, bildet den Leitfaden der Darstellung die Frage, inwiefern der Grundsatz selbstmächtiger Bestimmung der Vertragsinhalte ökonomisch und gesellschaftlich bedenklich sein kann, wenn in der Hand eines Vertragspartners Marktmacht konzentriert wird oder bereits konzentriert ist, und welchen Schranken die Vertragsfreiheit im Hinblick auf diese Gefahren unterworfen ist oder unterworfen sein sollte; Schutzobjekt kann die Vertrags- oder sonstige Handlungsfreiheit des anderen Partners oder Dritter sein. Es geht hierbei nicht um eine Beschreibung sozialwissenschaftlicher Sachverhalte und den Nachweis bestimmter ursächlicher Zusammenhänge, sondern um eine rechtswissenschaftliche Würdigung von Problemen der Marktordnung. Wäre das Erkenntnisziel nur auf die Feststellung gerichtet, wieweit mit Hilfe der Vertragsfreiheit Konzentrationen gefördert oder gehemmt oder in ihrer Machtentfaltung gebunden worden sind, so würden die rechtlichen Probleme nicht als solche, sondern nur unter dem Gesichtspunkt eines Kausalzusammenhangs zwischen faktischer Wirtschaftsordnung und Rechtsordnung zu behandeln sein; wir hätten dann eine soziologische oder wirtschaftswissenschaftliche Analyse anzustellen, für welche die rechtlichen Normen nur als mitwirkende Faktoren von Belang wären. Soll hingegen die Untersuchung eine rechtswissenschaftliche sein, so muß das Bemühen sich zunächst darauf richten, die rechtssystematischen Zusammenhänge und Wertungen herauszuarbeiten, die den einzelnen Rechtsnormen und Urteilen zugrunde liegen — m. a. W., das fragliche gesellschaftliche Phänomen muß zunächst als *Rechts*problem begriffen worden sein. Das ist vor allem im Hinblick auf Vorgänge und Entscheidungen der Vergangenheit unerläßlich, weil man der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anstrengung einer historischen Besinnung auf den damaligen Stand der Rechtsanschauungen nicht ausweichen darf, wenn man zu einem wissenschaftlich ernst zu nehmenden Urteil kommen will. Nur im Rückgang auf die rechtlichen Grundlagen gewinnt man festen Boden für eine immanente rechtspolitische Würdigung, die als methodisch zweiter Schritt zu leisten ist und ohne die der Jurist sein wissenschaftliches Geschäft nicht als abgeschlossen betrachten darf.

Selbstverständlich ist nicht gemeint, daß nicht auch eine rechtssoziologische[1] oder wirtschaftswissenschaftliche Behandlung der Zusammenhänge zwischen Konzentrationserscheinungen und Rechtsordnung ihre Berechtigung und ihren Erkenntniswert haben kann. Man muß sich nur darüber klar sein, daß eine derartige Untersuchung eine völlig andere Anlage und Fundierung erfordern würde. Einmal müßte ihr empirisches Material in einer Vielfalt und Breite zur Verfügung stehen, wie es bisher nicht erarbeitet worden ist. Ohne genügend umfassende Kenntnis der Tatsachen ist der Versuch, die Bedeutung von Rechtsnormen als ursächliche Faktoren einer bestimmten gesellschaftlich-wirtschaftlichen Entwicklung zu ermitteln, fast unvermeidlich der Gefahr von Kurzschlüssen und einer Überschätzung der determinierenden Wirkung von Rechtsvorschriften für das Verhalten der Wirtschaftsbeteiligten ausgeliefert. Die Aussage, daß eine bestimmte gesetzliche Regelung oder richterliche Entscheidung für das Ausmaß oder für den Verlauf von Konzentrationen verantwortlich zu machen sei oder daß, falls sie anders ergangen wäre, eine andere Verteilung der wirtschaftlichen Macht die Folge gewesen wäre, wird sich ohne gründliche Spezialuntersuchung kaum mit Sicherheit treffen lassen; denn einmal hätten den Beteiligten in weitem Umfange rechtliche Ausweichmöglichkeiten offengestanden und zweitens müßte man, wenn man einen eindeutigen Zusammenhang zwischen Konzentration und Rechtsnorm behaupten wollte, die Frage, ob die betroffenen Wirtschaftsinteressenten nicht vielleicht auf dem Wege über eine ihnen günstige Änderung der Gesetzgebung ihr Ziel erreicht haben würden, wenigstens mit einiger Sicherheit verneinen können. Überdies müßte man sich in grundsätzlicher Hinsicht mit dem sehr prinzipiellen Problem des Verhältnisses zwischen Recht und Wirtschaft auseinandersetzen[2]. Ohne eine Klärung

---

[1] Die Bedeutung der Rechtssoziologie und der Rechtstatsachenforschung, die insbesondere *A. Nußbaum* entscheidende Förderung verdankt, ist naturgemäß für alle spezifisch wirtschaftlichen Rechtsfragen unschätzbar. Im Laufe des letzten Jahrzehnts haben diese rechts- und sozialwissenschaftlichen Gebiete wachsende Beachtung gefunden. Dies ist wesentlich auch *Ernst E. Hirsch* zu verdanken, aus dessen Institut für Rechtssoziologie und Rechtstatsachenforschung, Berlin, eine Reihe jüngerer Forscher hervorgegangen sind.

[2] Das Verhältnis zwischen Recht und Wirtschaft hat dank seiner komplexen Natur sehr verschiedene Aspekte. Man kann es etwa mit *Max Weber* als Problem der Wirtschaftsgeschichte (vgl. die von *S. Hellmann* und *M. Palyi*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der angedeuteten tatsächlichen und methodisch-begrifflichen Fragen bleiben Feststellungen über eine konzentrationsfördernde oder konzentrationshemmende Wirkung von Rechtsinstituten oder Rechtsprinzipien fragwürdig und vorläufig.

Die Notwendigkeit einer geschichtlichen Besinnung bedarf noch etwas näherer Begründung. Da das Recht nur in der Idee eine Einheit ist, in seiner positiven Gestaltung aber dem ständigen Wandel der Geschichte angehört, können die einzelnen Rechtsinstitute nur aus dem geschichtlichen Zusammenhang heraus verstanden werden, aus dem sie erwachsen sind. Hierin liegt auch einer der Gründe, weswegen eine rechtliche Darstellung auf die Berücksichtigung der dogmengeschichtlichen Entwicklung nicht verzichten kann. Man darf dem Richter oder Gesetzgeber des Jahres 1874, 1897, 1923 usw. nicht unterstellen, daß er Wertungsprinzipien hätte anwenden müssen, die zu den gegebenen Zeitpunkten noch nicht als rechtlich verbindlich anerkannt waren. Insbesondere erscheint es nicht zulässig, Ordnungsvorstellungen, die sich erst in der Zeit nach dem ersten Weltkriege durchgesetzt haben, in frühere Epochen des hier zu untersuchenden Entwicklungsverlaufs hineinzuinterpretieren[3].

B. Zur Systematik

Das Prinzip der Vertragsfreiheit ist nicht auf dem ideegeschichtlichen Boden des Liberalismus erwachsen[4]. Es läßt sich systematisch schon aus

---

unter diesem Titel 1923 hrsg. Vorlesungsnachschriften) oder als Gegenstand der „verstehenden" Soziologie (vgl. das 7. Kapitel in *M. Webers* „Wirtschaft und Gesellschaft", hrsg. v. *J. Winckelmann*, 1956²) auffassen. Oder man kann es geschichtsphilosophisch i. S. von *Marx'* Lehre vom „Überbau" interpretieren, womit *K. Renner*, Die Rechtsinstitute des Privatrechts und ihre soziale Funktion (ursprüngl. 1904, jetzt nach der Ausgabe von 1929, hrsg., eingeleitet und mit Erläuterungen versehen von *O. Kahn-Freund*, H. 4 der Arbeits- und sozialrechtl. Studien, Stuttgart 1965), sich auseinandergesetzt hat. Ferner gibt es die verschiedensten philosophischen Fassungen dieses Verhältnisses, wobei man an *Platon, Fichte, R. Stammler*, die katholische Soziallehre oder auch an die sozialphilosophischen Grundlagen des sog. Neoliberalismus denken mag. Vgl. *K. Ballerstedt*, Das Verhältnis von Recht und Wirtschaft als Aufgabe der Forschung und Gestaltung, in: Gewerkschaft — Wirtschaft — Gesellschaft, Köln 1963, S. 29 ff.

[3] *A. Schüller*, Vermachtungserscheinungen im tertiären Sektor, Ordo, Bd. 19 (1968), S. 171 ff., 190, hält die Ausführungen im Text für „nachsichtig" gegenüber dem Gesetzgeber und den Richtern des vorigen Jahrhunderts.

[4] Sie ist vielmehr Ausfluß der Privatautonomie. Dazu grundlegend *W. Flume*, Das Rechtsgeschäft, Berlin, Heidelberg, New York 1965, § 1 (S. 1 bis 23). Zu eng *M. Wolf*, Rechtsgeschäftliche Entscheidungsfreiheit und vertraglicher Interessenausgleich (1970), S. 8 f., der Vertragsfreiheit als Freiheit von staatlichem Eingriff versteht. Aus dem reichen Schrifttum der letzten Jahre zu den im Text berührten Fragen der systematischen Einordnung der Vertragsfreiheit sind hervorzuheben *L. Raiser*, Vertragsfunktion und Vertragsfreiheit, in: Festschrift zum hundertj. Bestehen des Deutschen Juristentages,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Grunde nicht jenen anderen Freiheitsprinzipien zuordnen, die im Laufe des 18. und 19. Jahrhunderts die moderne verkehrswirtschaftliche Ordnung begründet haben, indem sie dem Bürger eine Wahrnehmung seiner Erwerbsinteressen und die Entfaltung seines Erwerbsstrebens frei von fürsorglicher Bevormundung des Staates ermöglichten, wie Freizügigkeit, Gewerbefreiheit, Freiheit der Bodennutzung und der Verfügung über den Bodenwert, Freiheit des Erwerbs von Bergeigentum, Schutz von Erfindungen und gewerblichen Marken. *Faktisch* gewann das Prinzip der Vertragsfreiheit, vor allem als Freiheit der inhaltlichen Gestaltung vertraglicher Regelungen, in dieser neuen Ordnung freilich ein beträchtlich erweitertes Spielfeld; *rechtssystematisch* aber blieb sie, zumal keine verpflichtenden Leitbilder wirtschaftlicher Betätigung errichtet wurden, so lange isoliert neben den genannten Rechtsprinzipien stehen, wie die Idee einer Wirtschaftsverfassung als rechtlicher Gesamtordnung der Wirtschaftsgemeinschaft noch nicht zur Geltung gekommen war[5]. Wir müssen daher in der rechtssystematischen Einordnung der Vertragsfreiheit bürgerlich-rechtliche und wirtschaftsrechtliche Gesichtspunkte unterscheiden.

1. Bürgerlich-rechtliche Grundlagen

Im System des bürgerlichen Rechts stellt der Grundsatz der Freiheit inhaltlicher Gestaltung verpflichtender Verträge eine Regel dar, die nur durch bestimmte Ausnahmen durchbrochen wird. Derartige Ausnahmen gelten insbesondere bei Verstoß gegen zwingendes Recht (§ 134 BGB), bei Sittenwidrigkeit (§ 138 Abs. 1 BGB) und bei Wucher (§ 138 Abs. 2 BGB); auch die Nichtigkeit von Verträgen über eine unmögliche Leistung (§ 306 BGB) kann man als Schranke der Vertragsfreiheit betrachten. § 134 ist vornehmlich der Ansatzpunkt für eine Beschränkung der Vertragsfreiheit durch wirtschaftsordnende oder wirtschaftslenkende gesetzgeberische Maßnahmen und hat demgemäß mit den verschiedenen Grundprinzipien der Wirtschaftspolitik wechselnde, im ganzen wachsende Bedeutung gehabt. Die Zahl der hier interessierenden *bürgerlich*-rechtlichen Normen zwingenden Charakters ist gering. Immerhin ist — vornehmlich im Hinblick auf das Kartellrecht — der Schutz des einzelnen gegen lebenszeitliche oder unzumutbar ge-

---

Karlsruhe 1960, Bd. 1, S. 101 ff.; *E.-J. Mestmäcker,* Über die normative Kraft privatrechtlicher Verträge, JZ 19 (1964), 441 ff.

[5] Den sozial- und rechtsgeschichtlichen Entwicklungsgang, der zur Anerkennung der Idee einer Wirtschaftsverfassung im *rechtlichen* Sinne geführt hat, habe ich in meinem Beitrag „Wirtschaftsverfassungsrecht" in: *Bettermann, Nipperdey, Scheuner,* Die Grundrechte, Bd. 3, Berlin 1958, 11—18 dargestellt. Zu dem Zusammenhang zwischen Vertragsfreiheit und Wirtschaftsverfassung vgl. auch *H. C. Nipperdey,* Die Grundprinzipien des Wirtschaftsverfassungsrechts, DRZ, Jg. 28 (1950), 193 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wordene Vertragsbindungen (§§ 723, 724 BGB) hervorzuheben, weil er für die vorzeitige Lösung von Kartellverpflichtungen bedeutsam gewesen ist. Ferner ist § 624 BGB zu nennen[6]. Hingegen kommt die der Sache nach gleichfalls eine Beschränkung der Vertragsfreiheit bildende Möglichkeit richterlicher Herabsetzung übermäßig hoher Vertragsstrafen (§§ 343, 344 BGB) im vorliegenden Zusammenhang in der Regel deswegen nicht in Betracht, weil die derartigen Sanktionen sich unterwerfenden Vertragspartner Vollkaufleute sind, die gemäß § 348 HGB eine solche Klagebefugnis nicht haben. Den Tatbestand des Wuchers erfüllen die in Ausübung oder zur Festigung von Marktmacht geschlossenen Verträge gleichfalls nur in Ausnahmefällen. Die praktisch in erster Linie wichtige bürgerlich-rechtliche Schranke der Vertragsfreiheit bildet die Unzulässigkeit sittenwidrigen Verhaltens.

Für die Bedeutung des Prinzips der Vertragsfreiheit als Element der Wirtschaftsordnung ist der Umstand kennzeichnend, daß es nicht durch die *Verkehrssitte* begrenzt wird und daß bürgerlich-rechtlich auch eine die Freiheit Dritter beeinträchtigende *Außenwirkung* der Verträge nicht als prinzipielle Schranke anerkannt wird. Der Vorschlag, inhaltliche Gestaltungsfreiheit nur im Einklang mit der Verkehrssitte zuzulassen, hatte bei der Beratung des BGB keine Mehrheit gefunden, vor allem deswegen nicht, weil man in der Verweisung auf ein so wenig bestimmtes Kriterium, wie die Verkehrssitte es ist, eine Gefahr für die Rechtssicherheit erblickte[7]. Man darf wohl hinzufügen, daß die Bindung an das zur Verkehrssitte gewordene Herkommen in einer dynamischen Gesellschaft allzu leicht als Fessel hätte wirken können. Immerhin hätte eine Grundsatznorm in diesem Sinne, die in

---

[6] § 624 BGB ordnet die Kündbarkeit eines Dienstverhältnisses an, das für die Lebenszeit einer Person oder für längere Zeit als 5 Jahre eingegangen ist. Diese Bestimmung ist nicht, wie *Würdinger*, NJW Jg. 16 (1963), 1550 und *Baumbach-Duden*, HGB[18], § 89 Anm. 1 A u. 2 meinen, nur auf Arbeitnehmer anzuwenden, sondern schützt ebenso selbständige Gewerbetreibende gegen übermäßig lange Dienstverpflichtungen. Allerdings verneint BGHZ 52, 171 = JZ 1970, 368 die Anwendbarkeit auf Tankstellenverträge, weil die Frist von 5 Jahren für eine Amortisation des in der Tankstelle investierten Kapitals zu kurz sei. Das bedeutet, daß der langfristige Tankstellenvertrag als Mittel der Befestigung der Marktpositionen der betr. Mineralölfirma anerkannt wird. Dagegen wendet sich meine krit. Anmerkung zu dem Urteil JZ 1970, 371 ff.

[7] Vgl. die Verhandlungen über § 206, Entwurf I (Motive II, S. 5 f.), in: Protokolle, Bd. 1, 279, 281. Die neuere dogmatische Entwicklung nimmt den Gedanken einer inhaltlichen Beschränkung der Vertragsfreiheit durch die im Rechtsverkehr ausgeprägten Geschäftstypen im Hinblick auf Allgemeine Geschäftsbedingungen wieder auf. Verschiedentlich wird vorgeschlagen, Abweichungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen von *dispositiven* Normen des Gesetzes nur da anzuerkennen, wo solche Abweichungen (z. B. hinsichtlich Gefahrtragung, Gewährleistung, Haftung für Verschulden) sachlich gerechtfertigt sind (vgl. *L. Enneccerus, H. C. Nipperdey*, Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 1959, § 49 III; RGRK zum HGB, Bd. 3, 1963[3], Anm. 17 c zu § 346 m. Nachw.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Linie der §§ 157, 242 BGB gelegen hätte, in der Hand eines behutsam abwägenden und umsichtigen Richters ein Instrument der rechtlichen Bändigung von Wirtschaftsmacht sein können. Noch wichtiger wäre es gewesen, wenn die Außenwirkung, die bei marktregelnden Vereinbarungen ja den Zweck des Vertrages bildet[8], als Schranke der Vertragsfreiheit stärker berücksichtigt worden wäre. Zwar war von jeher anerkannt, daß Verträge zu Lasten Dritter unwirksam sind, weil hier die Rechtfertigung der Rechtsfolgen aus dem freien Willen versagen muß. Aber dieser Gesichtspunkt gilt nur in bezug auf die Begründung *rechtlicher Verpflichtungen* eines Dritten, während nur *faktische* Beeinträchtigungen keine prinzipielle Einschränkung der Vertragsfreiheit rechtfertigen können; denn es liegt im Wesen rechtlicher Bindung zwischen bestimmten Personen, daß damit anderen die faktische Möglichkeit genommen wird, ihrerseits über denselben Gegenstand vertragliche Dispositionen zu treffen. Demgemäß hätte die beabsichtigte Außenwirkung eines Vertrages nur dann als Schranke der Vertragsfreiheit von Bedeutung sein können, wenn die Einengung der Marktfreiheit Dritter nicht bloß als *tatsächliche* Beeinträchtigung, sondern als *Eingriff in eine rechtlich geschützte Stellung* erschienen wäre. Solange aber der Gedanke eines wirtschaftsverfassungsrechtlichen Schutzes der Marktstellung nicht anerkannt war, konnte die Einwirkung auf die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit eines Dritten nur unter dem Gesichtspunkt einer individualrechtlichen Rechtsverletzung, insbesondere unter dem der Sittenwidrigkeit, für die Rechtswirksamkeit des betreffenden Vertrages von Bedeutung sein.

2. *Wirtschaftsrechtliche Gesichtspunkte*

Diese systematischen Andeutungen zeigen, in welchen Richtungen die Vertragslehre des bürgerlichen Rechts der Ergänzung und Umdeutung durch das Wirtschaftsrecht bedurfte, um der Erscheinungen der Wirtschaftsmacht Herr werden zu können.

In der Rechtslehre der Zeit vor dem ersten Weltkriege hat man „Macht" lediglich dem Staat zuerkannt und sie hier unter den Begriff der hoheitlichen (öffentlichen) Gewalt gebracht, während das Privatrecht als Ordnung der Beziehungen von machtlosen und insofern einander gleichgestellten Individuen (natürlichen und juristischen Personen) erschien[9]. Verhältnisse sozialer oder ökonomischer Über- und Unterord-

---

[8] *R. Lukes*, Der Kartellvertrag. Das Kartell als Vertrag mit Außenwirkungen, München, Berlin 1959, insbes. S. 17 ff. und 35 ff. Vgl. ferner *K. H. Biedenkopf*, Vertragliche Wettbewerbsbeschränkung und Wirtschaftsverfassung, Heidelberg 1958.

[9] Vgl. zum folgenden vor allem *E. Rosenstock-Hüssy*, Vom Industrierecht, Berlin 1926, S. 107 ff.; auch *K. Ballerstedt*, AöR, Bd. 74 (1948), 129 (135 f.);

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nung hat die ältere Privatrechtslehre in ihrer rechtssystematischen Bedeutung kaum zu würdigen vermocht. Erst die Anerkennung des Arbeitsrechts als selbständige Disziplin hat in diese Anschauungsweise eine Bresche geschlagen.

Das besagt freilich nicht, daß der Mißbrauch tatsächlicher Macht rechtlich überhaupt nicht faßbar gewesen sei. Das Einfallstor für die Bewältigung wenigstens der elementarsten Probleme des Machtmißbrauchs bildete vor allem der Grundsatz der Unzulässigkeit „sittenwidrigen" Verhaltens. Es ist eine der großen Leistungen der Rechtsprechung, namentlich des Reichsgerichts, gewesen, daß sie den Begriff der guten Sitten im Sinne einer Handlungsweise interpretierte, die nicht nur streng ethischen Anforderungen genügt, sondern in der Übereinstimmung mit der Anschauung „aller gerecht und billig Denkenden" an Vorstellungen einer — freilich kaum als solche deutlich formulierten — Vorstellung guter gesellschaftlich-ökonomischer Ordnung orientiert ist. Aber es fehlte eben doch an systematisch angemessenen, auf eine Wirtschaftsgesellschaft moderner Art zugeschnittenen Kategorien für die rechtliche Würdigung von Erscheinungen der Vermachtung.

Als Beispiel mag der Monopolmißbrauch dienen. In der höchstrichterlichen Rechtsprechung sind zwar mit bemerkenswerter Folgerichtigkeit gewisse, später noch näher zu kennzeichnende Grundsätze über die Sittenwidrigkeit des Mißbrauchs einer Monopolstellung entwickelt und festgehalten worden[10]. Sie stellten gewiß einen wichtigen Beitrag zur Bindung von Konzentrationsmacht dar. Eine geschlossene Monopolrechtslehre aber sind sie nicht, und die Praxis hat von diesen Grundsätzen auch nur recht zurückhaltend Gebrauch gemacht, weil der Monopolbegriff einer rechtlich eindeutigen Fassung nur vom Boden eines voll entfalteten Wirtschaftsverfassungsrechts aus zugänglich ist. — Ähnliches gilt für den Begriff der Gewerbefreiheit, sofern er über seine Bedeutung als subjektiv-öffentliches Recht hinaus als Element der Marktordnung verstanden werden soll.

3. Die „soziale Funktion"[11] der Vertragsfreiheit

Die Umdeutung, die das Prinzip der Vertragsfreiheit vom Wirtschaftsrecht her erfährt, kann man mit einem Wort dahin kennzeichnen, daß

F. Böhm, Demokratie und ökonomische Macht, in: Kartelle und Monopole im modernen Recht, Bd. 1, Karlsruhe 1961, S. 1 ff.

[10] Vgl. dazu unten II. Abschnitt, B 4. Zum Problem einer Monopolrechtslehre ist ferner auf *U. Meyer-Cording*, Monopol als Rechtsbegriff (1953), zu verweisen.

[11] *K. Renner*, Die soziale Funktion der Privatrechtsinstitute (vgl. Fußnote 2), verdanken wir die erste soziologisch-systematische Untersuchung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seine soziale Funktion eine neue und wesentlich veränderte rechtliche Bewertung erhält. Vom Standpunkt einer rein bürgerlich-rechtlichen Betrachtung aus muß die Rolle eines Instituts oder Rechtsprinzips als Element der Gesellschaftsordnung als ein außerhalb der dogmatischen Zusammenhänge liegendes Moment erscheinen. Sobald aber die gesellschaftliche Ordnung als solche als rechtliche Ordnung begriffen wird, muß die dogmatische Würdigung über den abstrakten Normgehalt hinausgreifen und die Funktion innerhalb der betreffenden Ordnung einbeziehen. Es gehört wohl zu den bemerkenswertesten Erscheinungen der neuesten Privatrechtsgeschichte, daß wir heute die Institute des Eigentums, des Vertrages in seinen verschiedenen Ausprägungen, des Delikts oder der einzelnen Gesellschaftsformen nicht nur in ihrem normativen Systemzusammenhang sehen, sondern sie als Elemente der Sozialverfassung zu begreifen suchen. Die mit der Konzentration von Wirtschaftsmacht aufgegebenen Rechtsprobleme sind ein Feld, auf dem diese Erweiterung des dogmatischen Ansatzes sich bewähren muß.

II. Einzelfragen

A. Kartellrecht

1. Rechtsgrundlagen der Kartellrechtsprechung bis 1923

Die deutsche Kartellrechtsentwicklung stand insofern unter besonderen Voraussetzungen, als es bei Beginn des Aufschwungs der Kartelle in den achtziger Jahren an allgemeinen kartellfeindlichen Rechtsprinzipien oder besonderen, gegen Zusammenschlüsse von Gewerbetreibenden gerichteten Normen fehlte. Dem deutschen Recht war das im *common law* der angelsächsischen Völker wurzelnde Prinzip der Unzulässigkeit der Monopolbildung und des *restraint of trade*[12] fremd. Auch die aus der Revolutionsgesetzgebung hervorgegangene Strafnorm des Art. 419 Code Pénal, die einen erweiterten Wuchertatbestand pö-

---

dieser Zusammenhänge. Sein Hinweis darauf, daß die soziale Funktion etwa des Eigentums sich trotz unveränderten juristischen Normgehalts verschieden darstellt, je nachdem, ob es sich um Eigentum an einer bäuerlichen Familienwirtschaft, an einem Miethause oder an einer dem öffentlichen Verkehr gewidmeten Eisenbahn handelt, war jedoch als bloß empirischer Befund gemeint; die „soziale Funktion" eines Rechtsinstituts ist nach *Renner*'s Lehre von dem juristisch allein bedeutsamen, nur durch den Gesetzgeber zu ändernden Normgehalt zu scheiden. Diese strikte Trennung erscheint uns heute unfruchtbar. — Im Hinblick auf das Kartellproblem hat übrigens *F. Klein*, Verhandlungen des Deutschen Juristentages 1904, Bd. 4, 482 bereits von dem Gegensatz zwischen der „naiven, dogmatischen" und der „empirisch-kritischen" (d. h. die soziale Funktion berücksichtigenden) Betrachtung des Rechts gesprochen.

[12] Vgl. *W. Strauß*, Kartellrecht, in: Rechtsvergl. HWB, Bd. 4 (1936), 667 ff.; *R. Isay*, Die Geschichte der Kartellgesetzgebungen, Berlin 1955, S. 16 und 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nalisiert[13], findet in der deutschen Gesetzgebung keine Parallele. Desgleichen fehlt es an einer dem § 4 des Österreichischen Koalitionsgesetzes von 1870[14] vergleichbaren Vorschrift, die den Zusammenschluß von Gewerbetreibenden mit der Absicht, die Preise ihrer Waren oder Leistungen zum Nachteil „des Publikums" zu erhöhen oder im eigenen Interesse die Preise herabzusetzen oder einen Mangel zu verursachen, unter Strafdrohung stellt. Die verhältnismäßig wenigen Kartelle, die während der ersten siebzig Jahre des 19. Jahrhunderts in Deutschland entstanden waren, hatten wohl zu gesetzgeberischem Einschreiten keinen Anlaß gegeben.

Die deutsche Kartellrechtsprechung war mithin bis zum Erlaß der KartVO vom 2. 11. 1923 — abgesehen von der noch zu erörternden Frage einer erweiternden Auslegung des Begriffs der Gewerbefreiheit — ganz auf das Privatrecht verwiesen.

2. Die grundlegenden Kartellurteile des Reichsgerichts vom 25. 6. 1890 (RGZ 28,238) und 4. 2. 1897 (RGZ 38,155)

In seinen beiden frühesten Urteilen, die Kartelle betreffen, hat das Reichsgericht die Rechtswirksamkeit derartiger Abmachungen — selbstverständlich jeweils nur in dem für die Entscheidung erforderlichen Umfange — bejaht. Es hat damit der kartellrechtlichen Entwicklung in Deutschland den Weg gewiesen, und zwar, wie noch zu zeigen sein wird, auch für die Zeit nach dem Erlaß der Kartellverordnung von 1923.

Das Reichsgericht hat dafür überschwengliches Lob[15], in neuerer Zeit aber vor allem von *Franz Böhm*[16] und *B. Röper*[17] harten Tadel geerntet. Röper wirft dem Reichsgericht vor, es habe „bestehende Rechtssätze" verändert, „um sich einer angeblichen wirtschaftlichen Zwangsläufigkeit anzupassen"; die Richter seien von den Grundsätzen der Gewerbeordnung abgewichen und hätten mit der „Legalisierung der Kartelle" die herrschende Wirtschaftsverfassung entscheidend geändert. Diese Kritik, die den groben Vorwurf der Rechtsbeugung in sich schließt, ist unhaltbar.

a) Das Reichsgericht prüft die Frage der Rechtswirksamkeit zunächst unter dem Gesichtspunkt der Sittenwidrigkeit. Es nimmt an, daß ein

---

[13] *R. Wolff*, Kartellrecht, in: Rechtsvergl. HWB, Bd. 4 (1933), 644; *R. Isay*, a. a. O., S. 22 und 25.

[14] *R. Wolff*, in: Rechtsvergl. HWB, a. a. O., 656; *R. Isay*, a. a. O., S. 23.

[15] z. B. von *J. W. Hedemann*, Reichsgericht und Wirtschaftsrecht, Jena 1929, S. 55.

[16] Das Reichsgericht und die Kartelle, Ordo, Bd. 1 (1948), S. 197 ff.

[17] Der wirtschaftliche Hintergrund der Kartell-Legalisierung durch das Reichsgericht 1897, Ordo, Bd. 3 (1950), S. 238 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kartellmäßiger Zusammenschluß der Gewerbetreibenden nur dann als unsittlich gelten könne, wenn er „ersichtlich auf die Herbeiführung eines tatsächlichen Monopols und die wucherische Ausbeutung der Konsumenten gerichtet ist"; das Streben nach einer Monopolstellung für sich allein sieht das Reichsgericht nicht als ausreichend an. Diese Stellungnahme steht in Einklang mit der Auslegung, die das Reichsgericht dem Begriff der guten Sitten auch sonst im Hinblick auf wirtschaftliche Machtstellungen gegeben hat. Angesichts des Fehlens eines Anti-Monopol-Prinzips im deutschen Recht dürfte diese Grundauffassung für die Zeit der fraglichen Urteile billigenswert sein; ohnehin ginge es sicherlich nicht an, gegen jede wirtschaftspolitisch unerwünschte Erscheinung das diffamierende Kriterium der Sittenwidrigkeit ins Feld zu führen.

b) Zu einer allgemeinen Ablehnung jeder Art wettbewerbsregelnder Vereinbarungen hätte die Rechtsprechung nur kommen können, wenn sich derartige Verträge als Verstoß gegen ein zwingendes Gesetz dargestellt hätten. Unter diesem Gesichtspunkt hat das Reichsgericht geprüft, ob der Grundsatz der Gewerbefreiheit der Wirksamkeit der fraglichen Vereinbarungen entgegenstehe. Es mag sein, daß die volkswirtschaftlichen Ausführungen, die insbesondere das Urteil von 1897 in Entgegnung auf entsprechende Revisionsangriffe enthält, selbst nach dem damaligen Stande der wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnis nicht sehr glücklich sind[18], letztlich kommt es aber darauf nicht an, weil die die Entscheidung tragenden Gesichtspunkte nur rechtlicher Natur sein konnten. Rechtlich aber war entscheidend, daß das Prinzip der Gewerbefreiheit nach der in einer großen Zahl fast einhellig ergangener Urteile des Reichsoberhandelsgerichts und des preußischen Obertribunals vertretenen Auffassung[19] nicht die Bedeutung hatte, die Wirksam-

---

[18] Vgl. hierzu die kritischen Ausführungen von *B. Röper*, a. a. O., S. 240 ff. Auch manche sonstigen Formulierungen, wie namentlich die von den Befürwortern des Kartellgedankens oft wiederholte Wendung von der „genossenschaftlichen Selbsthilfe" klingen unkritisch. — *Schüller* (Fußnote 3), S. 170 f., hält mir im wesentlichen die im Text erörterten Gesichtspunkte, die schon *Röper* vorgebracht hatte, entgegen und behauptet, ich hätte sie „übersehen". Wenn Schüller überdies geltend macht, in RGZ 38, 155 seien ,wie Röper nachgewiesen habe, für den „Zeitgeist völlig unmaßgebliche Zeugen" aufgeführt, so beweist er nur, daß er die Entscheidung nicht gelesen hat; das Reichsgericht beruft sich selbstverständlich nicht auf den „Zeitgeist"; es prüft u. a. die von der Revision behauptete Gemeinschädlichkeit von Kartellen anhand volkswirtschaftlichen Schrifttums, wobei unter den Kartellfreunden auch *L. Brentano* genannt wird (a. a. O., S. 157).

[19] Die Zulässigkeit von Wettbewerbsbeschränkungen wurde bejaht in ROHG 7, 418; 12, 29; 15, 163; Pr. OTrib. (Plenarentsch.) Bd. 80, 1 (*H. Rehbein*, Die Entscheidungen des vormaligen Preußischen Ober-Tribunals auf dem Gebiete des Civilrechts, 1887—1895, Bd. 1, S. 186; dort auch weitere Nachw.). Verneinend Pr. OTrib., Bd. 77, 231. In diesen Entscheidungen handelte es sich allerdings nicht (was das RG auch nicht verkennt) um Kartellabsprachen, sondern um Wettbewerbsbeschränkungen individualrechtlicher Art. Solche Vereinbarungen waren es übrigens auch in England, die zu einer Modifizierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keit von Verträgen über eine partielle Beschränkung der Freiheit gewerblicher Betätigung auszuschließen. Soweit die gewerberechtlichen Gesetze Bestimmungen über die Unzulässigkeit vertraglicher Wettbewerbsbeschränkungen enthielten, richteten sie sich gegen eine Wiederherstellung ausschließlicher Gewerbeberechtigungen; daraus ließ sich mit zulässigen Mitteln juristischer Interpretation unmöglich die Folgerung ableiten, daß auch solche Vereinbarungen unzulässig seien, die nur auf die Unterlassung von Konkurrenz zwischen den Vertragspartnern gerichtet waren und die Freiheit gewerblicher Betätigung Dritter zwar faktisch, aber nicht rechtlich berührten. Auch der Begriff der Gewerbefreiheit, die in erster Linie eine Befreiung von öffentlichrechtlichen Schranken bedeutete, konnte das Reichsgericht nicht dazu veranlassen, vertraglichen Vereinbarungen über die Art der Ausübung des Gewerbes die Wirksamkeit zu versagen; denn in jedem Falle, auch bei Marktaufteilungen, handelte es sich doch um freiwillige Beschränkungen, die die Vertragspartner gerade im Interesse einer Sicherung und Steigerung ihres Gewerbeertrages übernahmen. Man hätte den status negativus, den die Gewerbefreiheit darstellte, in eine Pflichtstellung gegenüber der Allgemeinheit umdeuten müssen[20], wenn man vertraglichen Wettbewerbsbeschränkungen wegen Verletzung der Gewerbefreiheit die Rechtswirksamkeit hätte versagen wollen. Dieser Gedanke ist aber, soweit ersichtlich, in der ausgedehnten Kartelldebatte, zu der namentlich die Enquêten von 1902 und 1906 Anlaß gaben, von keiner Seite vorgebracht worden[21].

c) Lag ein Gesetzesverstoß nicht vor, so konnte, falls auch der Vorwurf der Sittenwidrigkeit entfiel, nur gefragt werden, ob nicht jedenfalls in Analogie zu § 152 a. F. GewO die Klagbarkeit von Kartellverpflichtungen (insbesondere von Vertragsstrafklauseln) hätte verneint werden müssen[22]. Im Urteil vom 4. 2. 1897 hat das Reichsgericht diese Frage verneint. Es operiert mit der Erwägung, die Beschränkung der genannten Vor-

---

des Grundsatzes der Unzulässigkeit von Wettbewerbsbeschränkungen führten, indem Abmachungen „upon just reason and a good and adequate consideration" für wirksam erklärt wurden (Mitchell v. Reynolds, 1711), *R. Wolff*, in: Rechtsvergl. HWB, a. a. O., 668; *R. Isay*, a. a. O., S. 21).

[20] In diesem Sinne hat sich in der Tat *F. Böhm* ausgesprochen, vgl. etwa Staatsfreiheit und Wirtschaftsfreiheit, 1950.

[21] Vor allem hat auch ein so scharfer Gegner ungehemmter Betätigung der Kartelle, wie *F. Klein* es war, in seinen glänzenden, bis heute grundlegenden Darlegungen auf dem Deutschen Juristentag 1904 (vgl. oben Fußnote 11) nicht die These verfochten, Kartelle seien *schlechthin* ein Mißbrauch der Vertragsfreiheit oder *schlechthin* ein Widerspruch zur Gewerbefreiheit.

[22] Vgl. in diesem Sinne namentlich *J. Kohler*, Die Ideale im Recht, Arch. bürg. Recht, Bd. 5 (1890), 161 (218 ff.). Es ist aber zu beachten, daß auch *Kohler*, 221, eine Entscheidung des OLG München vom 7. 4. 1888 billigt, die ein Kartell von Ziegeleibesitzern, in dem Produktionsbeschränkungen vereinbart waren, für wirksam erklärte; Kohler meint nur, es müsse der jederzeitige Austritt aus dem Kartell gestattet sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schrift auf arbeitsrechtliche Koalitionen lasse den Willen des Gesetzgebers erkennen, die Frage des Rechtsschutzes für andere wettbewerbsregelnde Vereinbarungen nicht in der Gewerbeordnung zu entscheiden, sondern dem „allgemeinen bürgerlichen Recht" zu überlassen. Ob dieser Umkehrschluß zwingend ist, mag man bezweifeln; entscheidend ist jedenfalls eine andere Erwägung. Das arbeitsrechtliche Koalitionsverbot war ein altes rechtspolitisches Thema und seine Regelung wegen der mit der Gewerbeordnung erstrebten Milderung geboten, während die Kartelle Ende der sechziger Jahre noch in den allerersten Anfängen standen und als gesetzgeberisches Problem vermutlich noch nicht erkannt waren. Schwerer wiegt der Umstand, daß eine Analogie von einer den Arbeitsmarkt betreffenden Rechtsnorm auf wirtschaftspolitisch verwandte Erscheinungen auf dem Gütermarkt allzu gewagt erscheinen mußte. Die Arbeitnehmerorganisationen, gegen die der Sache nach die §§ 152, 153 a. F. GewO gerichtet waren, sollten zwar geduldet, aber gewissermaßen außerhalb der rechtlich geordneten Gesellschaft gestellt sein. Zusammenschlüsse von Gewerbetreibenden mit den rechtlich nicht anerkannten, politisch als anrüchig angesehenen Gewerkschaften auf eine Stufe zu stellen, konnte das Reichsgericht trotz seiner nicht selten bewiesenen Unerschrockenheit gegenüber gesellschaftlichen Vorurteilen schon deswegen nicht wagen, weil der Analogieschluß von der als Ausnahmeregelung anzusehenden Vorschrift des § 152 GewO auch rechtssystematisch zu kühn erschien[23].

---

[23] Unter dem Gesichtspunkt des Zusammenhangs zwischen Wirtschaftsordnung und Recht fragt es sich, ob die Zahl und Widerstandsfähigkeit der Kartelle in Deutschland bei strengerer rechtlicher Beurteilung wesentlich geringer gewesen wäre. Der Vergleich mit solchen europäischen Ländern, deren Rechte kartellfeindliche Prinzipien oder Gesetze kannten, mahnt zur Vorsicht. *Th. Vogelstein,* Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen, Grundriß der Sozialökonomik, VI. Abteilung, Tübingen 1914, 223 meint, die Kartellentwicklung in Frankreich, Belgien, Rußland unterscheide sich nur graduell von der in Deutschland besonders starken Entfaltung, während die Lage in England eine grundsätzlich andere gewesen sei. *H. Levy,* Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie, Jena (1909) 1927², S. 94 ff., stellt gleichfalls fest, daß — abgesehen von Schiffahrtsringen — Kartelle um die Wende des 19. zum 20. Jahrhundert in England eine weit geringere Rolle als auf dem Kontinent gespielt haben. Er gibt hierfür aber in erster Linie wirtschaftliche und soziologische Gründe an und weist S. 159/161 ausdrücklich den Gesichtspunkt zurück, daß die Bildung und Betätigung von Kartellen rechtlichen Hemmungen begegnet seien. Die in Deutschland entstandenen Formen marktregelnder Zusammenschlüsse, insbesondere die des Kartells höherer Ordnung, finden sich in England ebenso wie in Frankreich (vgl. Rechtsvergl. HWB, Bd. 4).

Tatsache ist freilich, daß Deutschland vor allem auch bei der Bildung internationaler Kartelle mit Rücksicht auf das dort herrschende besonders günstige „Rechtsklima" bevorzugt als Sitz gewählt wurde. Als allgemeines Fazit aus dem Vergleich der Kartellentwicklung in den verschiedenen Ländern in der Zeit bis zum Ende des 1. Weltkrieges darf man vielleicht die Folgerung ziehen, daß es ohne spezielle Kartellgesetze und ohne eine entschlossene, auf die Bändigung kollektiver Marktbeherrschung gerichtete Anstrengung in keinem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Praktisch hat die Rechtsprechung[24] nur in Ausnahmefällen Kartellen die Rechtswirksamkeit versagt[25], sie hat insbesondere auch Kartelle höherer Ordnung sowie langfristige Bindungen solcher Art als gültig behandelt und sich z. B. auch in der Frage fortdauernder Kartellbindung nach Übertragung der Quote kartellfreundlich gezeigt. Vor allem hätte wohl das Ventil der Kündigung aus wichtigem Grunde weiter geöffnet werden sollen, als die höchstrichterliche Rechtsprechung es getan hat[26]. Schließlich hat auch, wie im Zusammenhang mit der Erörterung der vertikalen Preisbindungen zu besprechen sein wird, die rechtliche Beurteilung der Ausübung des Organisationszwangs in der reichsgerichtlichen Rechtsprechung der geballten Marktmacht der Kartelle einen recht weiten Spielraum eingeräumt. Der Grundsatz, daß eine Schädigung des anderen Teils im Wirtschaftskampf nicht für sich allein, sondern nur bei Vorliegen besonderer Umstände sittenwidrig ist[27], bedeutete in seiner uneingeschränkten Anwendung auf Inhaber von Wirtschaftsmacht doch wohl einen Verzicht auf die auch nach der damaligen Privatrechtslage gegebenen Möglichkeiten einer rechtlichen Bändigung von Marktmacht. In dieser Richtung, nicht aber in der grundsätzlichen Bejahung der Rechtswirksamkeit marktregelnder Vereinbarungen, liegen Versäumnisse der Rechtsprechung als der Hüterin der Freiheit des Individuums gegenüber überlegener Wirtschaftsmacht.

3. Die Kartellverordnung von 1923

Die Verordnung vom 2. 11. 1923 hat zwar das nicht zu unterschätzende Verdienst gehabt, den Begriff „Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" mit ihrer Überschrift in die Gesetzessprache eingeführt zu haben. Sie bedeutete aber weder eine Beschränkung der Bildung oder

---

Lande gelungen ist, das Kartellproblem zu bewältigen, und daß diese Entschlossenheit damals in keinem der Industriestaaten Europas vorhanden war. Welcher ungeheuren Energie der Nation es bedurfte, kann auch die Geschichte des Anti-Trust-Law der USA lehren, wo sich gleichfalls gezeigt hatte, daß mit den allgemeinen monopolfeindlichen Prinzipien des common law nicht auszukommen, sondern die Errichtung spezieller Behörden des Bundes und der Einzelstaaten erforderlich war.

[24] Eine Übersicht über die Rechtsprechung des Reichsgerichts (bis 1928) gibt *O. Eger*, Das Reichsgericht und die Kartelle, in: Die Reichsgerichtspraxis im deutschen Rechtsleben, Bd. 4, Berlin, Leipzig 1929, S. 231.

[25] RG Kartell-Rdsch., Jg. 21 (1923), 28 nimmt Nichtigkeit wegen Wuchers an (Inflationszeit!). Vgl. auch OLG Dresden, Kartell-Rdsch., Jg. 21 (1923), 21. In RGZ 79, 279 wurde ein Brauereikartell für sittenwidrig erklärt, in welchem die Verpflichtung zur Einhaltung der Kartellpreise unbekümmert um Vertragsverpflichtungen statuiert war.

[26] Vgl. etwa RGZ 136, 236, auch wegen der dort ausdrücklich anerkannten Zulässigkeit langfristiger Bindung. Die Entscheidung ist allerdings erst unter der Herrschaft der KartVO 1923 ergangen.

[27] RGZ 128, 92 (97) betr. Deutschen Bühnenverein m. Nachw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der gesellschaftsrechtlichen Struktur von Kartellen, vor allem nicht in Richtung einer Begrenzung der zulässigen Kartellzwecke, noch hatte sie praktisch eine gesamtwirtschaftlich fühlbare Minderung der Kartellmacht zur Folge.

Zwar ermächtigte § 4 KartVO den Reichswirtschaftsminister[28] für den Fall einer Gefährdung der Gesamtwirtschaft oder des Gemeinwohls zu bestimmten Eingriffen, deren weitestgehender die Nichtigerklärung (§ 4 Abs. 1 Nr. 1) war; eine solche Gefährdung sollte nach § 4 Abs. 2 insbesondere dann als gegeben anzusehen sein, wenn „in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise" Erzeugung oder Absatz eingeschränkt, Preise hochgehalten oder gesteigert oder die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit von Gewerbetreibenden unbillig eingeschränkt wurden. Die Ermächtigung deckte also alle für eine volkswirtschaftlich nachteilige Wirkung von Kartellen wesentlichen Momente. Tatsächlich sind aber von 1923 bis 1938 nur neun Fälle bekannt geworden, in denen von § 4 Gebrauch gemacht wurde[29], davon betrafen nur drei Nichtigerklärungen, während es in den übrigen Fällen entweder um die in § 4 Abs. 1 Nr. 2 vorgesehene Kündigungsermächtigung oder um die Anordnung einer besonderen Auskunftspflicht und Rechtskontrolle ging[30].

In der Hauptsache lag die praktische Bedeutung der KartVO auf §§ 8 und 9. § 8 gab jedem Kartellmitglied das Recht zu fristloser Kündigung aus wichtigem Grunde, wobei eine unbillige Einschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit, insbesondere bei der Erzeugung, dem Absatz oder der Preisgestaltung stets als wichtiger Grund anzusehen war. Diese Bestimmung verwertete den als clausula rebus sic stantibus bekannten Rechtsgedanken, daß eine Veränderung der maßgebenden Umstände einem Vertragspartner die Lösung von der Vertragsbindung gestatten solle, und nutzte ihn kartellpolitisch in dem Sinne aus, daß die inneren Spannungen eines Kartells, die insbesondere bei einer allzu schroff gegen die Markttendenz gerichteten Geschäftspolitik wachsen müssen, den Zerfall des Kartells beschleunigen sollten. § 9 stellte die Ausübung der inneren Kartelldisziplin (insbesondere Verwertung von Sicherheiten) und vor allem Akte des äußeren Organisationszwangs gegen Außenseiter und Dritte unter eine Präventivzensur des Kartellgerichts. Einer wirtschaftspolitisch fruchtbaren Handhabung dieser Bestimmung, die nach Ansicht des Kartellgerichts nicht dazu bestimmt war, eine „ins einzelne gehende Reglementierung des Geschäftsverkehrs

---

[28] Bei landwirtschaftlichen Kartellen war nach § 16 KartVO der Reichsernährungsminister zuständig.

[29] *H. Müllensiefen, W. Dörinkel,* Kartellrecht, Berlin (1933) 1938³, IV, 7 zu § 4.

[30] Am bekanntesten die Anordnung gegen die Rohstahlgemeinschaft vom 27. 1. 1928 („Kuratelanordnung").

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Kartelle" zu ermöglichen[31], stand die Schwierigkeit im Wege, daß das Gesetz keine klaren Prinzipien enthielt. Die etwa von *H. Rasch*[32] vertretene Auffassung, daß jede unbillige Beeinträchtigung des Leistungswettbewerbs oder der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit unterbunden werden sollte, fand überwiegend keine Zustimmung. Die durch das Zwangskartellgesetz vom 15. 7. 1933 eingefügten Änderungen des § 9 führten geradewegs dazu, daß die Handhabung des Organisationszwangs in den Dienst einer „Branchenbereinigung", einer strengen Scheidung zwischen Groß- und Einzelhandel, einer Vorbereitung des „organischen Aufbaus der Wirtschaft" oder einer Ausscheidung ungenügend kapitalkräftiger Wettbewerber gestellt werden konnte; weitgehend hat damit § 9 in der Zeit nach 1933 Konzentrationen begünstigt.

4. Das geltende Kartellrecht

Das hier nicht im einzelnen darzustellende Zwischenspiel des besatzungsrechtlichen Dekartellierungsrechts endete im Geltungsbereich des sog. Montanvertrages mit dem Inkrafttreten des Kartellverbots gem. Art. 65 § 1, für die übrigen Märkte der Bundesrepublik wurde es am 1. 1. 1958 durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) abgelöst. Mochten die 1947 in den drei westlichen Besatzungszonen erlassenen Gesetze technisch auch wenig ausgefeilt gewesen sein, so haben sie doch in zweifacher Hinsicht bleibenden Gewinn gebracht: sie beseitigten rücksichtslos die meisten der bei Kriegsende bestehenden Kartelle[33], und sie waren rechtspolitisch ein Durchbruch zur grundsätzlichen Verwerfung vertraglicher Wettbewerbsbeschränkungen und von Diskriminierungen. Damit leitete das Besatzungsrecht die Rezeption des Anti-Trust-Law in der Bundesrepublik ein, einen Vorgang, der sich im GWB, in anderen nationalen Wettbewerbsordnungen sowie im Recht der Europäischen Gemeinschaften fortgesetzt hat und der den aus der Rechtsgeschichte bekannten Rezeptionen würdig an die Seite tritt.

a) Die kartellrechtlichen Regelungen des GWB

Das für den Wirtschaftsverkehr in der Bundesrepublik geltende Kartellrecht beruht auf den §§ 1—14 GWB; allerdings bestehen gemäß §§ 99—105 nicht nur für die unter den Montanvertrag fallenden Unternehmen (vgl. unten), sondern auch für manche anderen Unternehmen

---

[31] Gutachten des Kartellgerichts, E 130.
[32] *H. Rasch,* Die Kartellsperre, Berlin 1938, S. 49 und 56 f.
[33] Wegen der sog. Überläuferkartelle, unter denen insbesondere die Zementsyndikate das BKartA noch lange beschäftigt haben, vgl. § 106, Abs. 2, 3 GWB.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Wirtschaftszweige Ausnahmen. Das grundsätzliche Verbot des § 1 schränkt die Vertragsfreiheit insofern ein, als es solche horizontalen Wettbewerbsbeschränkungen für unwirksam erklärt, die zu einer Beeinflussung der Erzeugung oder der Marktverhältnisse für Waren oder gewerbliche Leistungen geeignet sind[34]. Gemäß §§ 2—8 wird dieses Verbot für bestimmte Arten von Kartellen gemildert. Manche Kartelle werden wirksam, wenn die Kartellbehörde innerhalb von drei Monaten nach der Anmeldung nicht widerspricht („*Nichtwiderspruchskartelle*"); dies gilt für kartellmäßige Absprachen über Konditionen (§ 2), Rabatte (§ 3), Normen und Typen (§ 5 Abs. 1), ferner für Spezialisierungs- (§ 5 a) und reine Exportkartelle (§ 6). Gewisse andere, eine stärkere Wettbewerbsbeschränkung bewirkende, kompliziertere Regelungen erfordernde Kartelle bedürfen einer zu befristenden Erlaubnis der Kartellbehörde („*Erlaubniskartelle*"), so sog. Strukturkrisenkartelle (§ 4), Rationalisierungskartelle i. S. des § 5 Abs. 2, 3, Exportkartelle mit Inlandswirkung (§ 6 Abs. 2, 3) und Importkartelle (§ 7); schließlich ist ein Eingreifen des Bundeswirtschaftsministers aufgrund der Generalausnahmeklausel des § 8 Abs. 1 sowie für Notstandsfälle innerhalb eines Wirtschaftszweiges gemäß § 8 Abs. 2 vorgesehen.

Das Gesetz sorgt für Transparenz der bestehenden Marktabsprachen mit Hilfe des wirtschaftsrechtlich elementar wichtigen Grundsatzes der *Publizität* (Eintragung der wirksamen Kartelle in das Kartellregister, § 9, sowie Bekanntmachung der Anmeldungen und der Registereintragungen im Bundesanzeiger, § 10). Gemäß §§ 99 ff. sind insbesondere die Verkehrswirtschaft (§ 99), land- oder forstwirtschaftliche Erzeuger- und Absatzgenossenschaften (§ 100), die Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen (§ 102), urheberrechtliche Verwertungsgesellschaften (§ 102 a) sowie die Unternehmen der öffentlichen Energie- und Wasserversorgung (§ 103) in bestimmtem Umfang vom Kartellverbot freigestellt. Soweit nach §§ 2—8, 99 ff. wettbewerbsbeschränkende Verträge zugelassen sind, unterliegen die beteiligten Unternehmen gemäß §§ 11, 12, 104, 105 einer Aufsichts- und Eingriffsbefugnis der Kartellbehörde, namentlich im Fall des Mißbrauchs der durch Freistellung vom Kartellverbot erlangten Marktstellung. Der Gedanke des § 8 KartVO (Kündigung aus wichtigem Grunde) kehrt in § 13 GWB, die Präventivzensur über die Verwertung von Sicherheiten in § 14 GWB wieder. Überdies wird der innere und der äußere Organisationszwang durch das Verbot unbillig beeinträchtigender Liefer- oder Bezugssperren (Boykott, § 26 Abs.1) sowie durch das Verbot einer Diskriminierung (§ 26 Abs. 2), das sich gegen alle Inhaber einer bevorzugten Marktstellung richtet, in Schach gehalten.

[34] Das vorsätzliche Sichhinwegsetzen über die Unwirksamkeit ist gemäß § 38, Abs. 1, Nr. 1 GWB eine mit Bußgeld zu ahndende Ordnungswidrigkeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das GWB enthält somit ein System ineinandergreifender kartellrechtlicher Normen, die einer Konzentration von Marktmacht in weitem Umfang vorbeugen oder sie, soweit es sie zuläßt, unter Kontrolle nimmt und offenlegt. Von den rechtspolitischen Fragen, die diese Regelungen betreffen, können unter dem hier interessierenden Gesichtspunkt einer wirtschaftsrechtlich gebotenen Beschränkung der Vertragsfreiheit nur solche Probleme besprochen werden, die den systematischen Aufbau und die innere Folgerichtigkeit des Gesetzes betreffen. Die Kritik an dem Verbotsprinzip des § 1 richtet sich einmal dagegen, daß wettbewerbsbeschränkende Verträge ohne Rücksicht auf die Erheblichkeit des Markteinflusses für unwirksam erklärt werden. Kooperationen, insbesondere zwischen kleinen und mittleren Unternehmen, sollten, so wird gefordert, bei „nur unwesentlichem Markteinfluß" auch ohne die besonderen Voraussetzungen eines Rationalisierungskartells i. S. des § 5 Abs. 2, 3 oder eines Spezialisierungskartells gem. § 5 a[35] zulässig sein, um den technologischen Fortschritt zu beflügeln und die Wettbewerbskraft der beteiligten Firmen gegenüber großen Konkurrenten zu stärken. Das gesetzgeberische Problem solcher *„Bagatellkartelle"*[36] liegt darin, daß man sie nicht der Vertragsfreiheit anheimgeben darf, sondern zumindest einem Anmeldungszwang unterwerfen müßte und daß der Bagatell-Tatbestand nicht generalklauselhaft umschrieben werden darf.

Weitaus prinzipieller ist die Frage, ob das Verbotsprinzip in Verbindung mit den gesetzlich genau normierten Ausnahmebestimmungen sich so bewährt hat, daß seine Beibehaltung außer Zweifel steht. Eine Rückkehr zu dem reinen Mißbrauchsprinzip der KartVO befürwortet freilich niemand. Hingegen hat *Günther*[37] anläßlich des 10jährigen Bestehens des Bundeskartellamtes erwogen, ob nicht vielleicht das englische System eines Mißbrauchsprinzips mit umgekehrter Beweislast unter bestimmten Voraussetzungen den Vorzug verdiene. Rechtssyste-

---

[35] § 5 a wurde durch die Novelle vom 15. 9. 1965 eingefügt, um den Kooperationsbedürfnissen Rechnung zu tragen; vgl. *Deringer* in *H. Müller-Henneberg, G. Schwartz,* GWB, Köln, Berlin (1958) 1963², Nachtrag, § 5 a Bem. 1—5.

[36] Vgl. dazu Referenten-Entwurf eines 2. Gesetzes zur Änderung des GWB vom 28. 10. 1970, § 5 b, wonach es für Kooperationen darauf ankommen soll, daß durch die „Koordinierung einzelner Unternehmerfunktionen" nur ein „nicht wesentlicher" Markteinfluß ausgeübt wird. Zur Problematik der Bagatellkartelle vgl. auch *E.-J. Mestmäcker* (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe, Bad Homburg, Berlin, Zürich 1968, S. 17—19.

[37] *E. Günther,* Zehn Jahre Bundeskartellamt: Rückblick und Ausblick, in: Zehn Jahre Bundeskartellamt, Köln 1968, S. 37. Das englische Kartellrecht beruht auf dem Restrictive Trade Practices Act vom 2. 8. 1956. Danach sind Kartellabsprachen zwar an sich zulässig, müssen aber zur Registrierung angemeldet werden und können bei Verstoß gegen das öffentliche Interesse für nichtig erklärt oder unter die Auflage entsprechender Änderung gestellt werden, wobei die Beweislast dafür, daß diese Voraussetzungen tatsächlich nicht vorliegen, die beteiligten Unternehmen trifft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

matisch würde dies zur Folge haben, daß ein Kartellvertrag u. U. nicht ohne weiteres unwirksam sein würde, daß mithin nicht die Vertragsfreiheit, sondern vielleicht nur die Ausübung der vertraglichen Rechte und Gestaltungsmöglichkeiten durch Auflagen oder Verbote beschnitten würde. Nur eine sorgfältige Analyse dieser rechtssystematischen Konsequenzen (selbstverständlich neben den wirtschaftspolitischen usw.) kann eine verläßliche Antwort darauf ermöglichen, ob die zu vermutenden Vorteile größerer Elastizität des englischen Systems seine Übernahme empfehlenswert erscheinen lassen.

Mittelbar ist schließlich § 1 auch in dem Streit um die Auslegung nach der sog. Gegenstandstheorie oder der sog. Folgentheorie Objekt etwaiger Kritik[38]. Es geht um die Frage, ob die in § 1 Abs. 1 S. 1 vorausgesetzte Beschränkung des Wettbewerbs zum Inhalt des Vertrages gehören muß oder ob es genügt, wenn sie als eine (von den Beteiligten nicht notwendig vorausgesehene) Folge der vertraglichen Regelung eintritt. Die Auslegung im Sinne der Gegenstandstheorie hat die besseren Gründe für sich und wird überwiegend vertreten. Zuzugeben ist, daß eine weitherzigere Interpretation die wirtschaftspolitische Handhabung des Gesetzes in manchen Fällen erleichtern könnte. Befürwortet man deswegen eine Gesetzesänderung zugunsten der Folgentheorie, so muß man sich über die rechtsgrundsätzliche Problematik dieses Postulats allerdings völlig klar sein: Wie kann man es in einer freiheitlichen Gesamtordnung, deren Grundprinzip die Selbstbestimmung ihrer Glieder ist, rechtfertigen, daß ein rechtsgeschäftliches Marktverhalten um eben dieser Freiheit willen wegen der vielleicht zufälligen Folge einer Wettbewerbsverminderung für unwirksam erklärt wird?

Die gegen die einzelnen Ausnahmetatbestände erhobenen Einwendungen sind zwar überwiegend wirtschaftspolitischer Natur und können insoweit im vorliegenden Zusammenhang nicht näher diskutiert werden. Gleichwohl verdienen sie z. T. auch als Rechtsproblem unser Interesse, und zwar unter zwei Gesichtspunkten. Der eine Gesichtspunkt folgt aus der Erwägung, daß jede rechtspolitische Inkonsequenz des Gesetzgebers auch einen rechtssystematischen Mangel bedeutet. Als Beispiel hierfür ist § 3 hervorzuheben[39]. Die Zulassung des Rabattkartells läßt sich mit den Grundgedanken des Gesetzes nicht in Einklang bringen; Rabatte sind Preisbestandteile, auch wenn man sie als Entgelt für eine Leistung des Abnehmers betrachtet. Es verdient mithin Zustimmung, wenn § 3 als ein gesetzgeberischer Fehlgriff bezeichnet wird. Der zweite

---

[38] Vgl. dazu neuestens die gründliche Übersicht über den Streitstand von *H. Halbey*, Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung nach § 1 GWB, Juristische Analysen, 2. Jg. (1970), S. 34—47.

[39] Vgl. zum folgenden *E. Günther*, a. a. O., S. 17 m. Nachw.; vgl. ferner *Christl* im gleichen Sammelwerk, S. 115 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesichtspunkt ist allgemeiner Art. Die Bereichsausnahmen der §§ 99 ff., die einen großen Teil der Unternehmen vom Verbot des § 1 verschonen, schwächen naturgemäß empfindlich die Überzeugungskraft des Kartellverbots[40]. Da die Einschränkung der Vertragsfreiheit keine Reglementierung, kein hoheitlich lenkender Eingriff sein soll, sondern eine systemimmanente Folgerung aus der Einordnung der Vertragsfreiheit in die Wirtschaftsverfassung ist, wird sie als solche nur dann verstanden, wenn sie nicht als Eigentümlichkeit nur eines Teils der Wirtschaft erscheint.

b) Europarecht

(1) Das Kartellverbot des Art. 65 § 1 Montanvertrag[41] ist, was das systematische Verhältnis zur Vertragsfreiheit betrifft, in gleicher Weise schneidig wie § 1 GWB; nach Art. 65 § 4 hat ein Verstoß Nichtigkeit zur Folge[42]. Allerdings hat die Hohe Behörde die Genehmigungsermächtigung gemäß § 2 verhältnismäßig großzügig gehandhabt. Begründet ist dies darin, daß der Vertrag die Genehmigung marktregelnder Absprachen im Interesse einer Verbesserung nicht nur der Produktion, sondern auch der „Verteilung" vorsieht, also auf einem vom GWB abweichenden Konzept der Wettbewerbspolitik beruht, wie denn ja auch Art. 58, 59 der Hohen Behörde bei Absatzkrisen oder Überangebot dirigistische Eingriffsbefugnisse gewähren. Auf den oligopolistischen Märkten von Kohle und Stahl hat jedenfalls das Kartellverbot keinen grundlegenden Wandel gebracht[43].

(2) Art. 85 Abs. 1, 2 EWG-Vertrag schützt den grenzüberschreitenden Verkehr zwischen den Mitgliedsländern durch ein Verbot aller Vereinbarungen, Beschlüsse oder abgestimmten Verhaltensweisen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken; Abs. 3 sieht Ausnahmeregelungen vor. Aufgrund des Art. 1 der VO Nr. 17 des Rates ist klargestellt, daß seit dem Inkrafttreten dieser VO (12. 3. 1962) das Verbot die unmittelbare Wirkung der Nichtigkeit zuwiderlaufender Rechtsgeschäfte hat, während für die Zeit zwischen dem 1. 1. 1958 und

---

[40] Für eine schrittweise Einschränkung der Bereichsausnahmen tritt auch *Günther*, a. a. O., S. 29 ff. ein. Zu der grundsätzlichen Problematik vgl. auch II, C 2.

[41] In Kraft getreten am 31. 8. 1953 gem. Entscheidung der HB, Nr. 37/53 vom 11. 7. 1953.

[42] *R. Krawielicki*, Das Monopolverbot im Schumanplan, Tübingen 1952, S. 10 ff.; *Bayer*, Das Privatrecht der Montanunion, Zeitschrift für ausländisches und internat. Privatrecht, hrsg. v. *E. Rabel*, Bd. 17 (1952), S. 326 ff., 350 ff.; *K. Ballerstedt*, Übernationale und nationale Marktordnung, Tübingen 1955, S. 43.

[43] Nur als Beispiel sei die Genehmigung der vier Walzstahlsyndikate durch die Entscheidung der HB, Nr. 3/67 vom 15. 3. 1967 — WuW 1967, 543 — genannt. Das BKartA hatte sich dahin geäußert, daß die Syndikate nach dem GWB nicht würden genehmigt werden können (FAZ, 25. 8. 1966).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem 11. 3. 1962 nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofes vom 6. 4. 1962 die fragliche Bestimmung nur als Ermächtigung zu einem Eingreifen der nationalen Behörden wirkte. Die Einzelheiten des Verfahrens zur Anmeldung und Genehmigung von Kartellen können hier nicht dargestellt werden[44].

B. Sonstige vertragliche Gestaltungen als Erscheinungsformen einer Konzentration

Neben und zum Teil in Verbindung mit Kartellen kommt das Streben nach Erweiterung und Festigung von Wirtschaftsmacht in mannigfachen anderen Typen von Verträgen zur Geltung. Selbstverständlich ist die Konzentrierung der eigenen ökonomischen Herrschaftssphäre nicht notwendig der Hauptzweck. In vielen Fällen finden die im folgenden zu behandelnden Regelungen in einer Weise Verwendung, die mit dem Konzentrationsproblem nichts zu tun hat. Wenn wir sie gleichwohl mit Rücksicht darauf, daß sie auch, möglicherweise nur mit gewissen Nebenwirkungen, für Vorgänge oder Tatbestände einer Konzentration Bedeutung haben können, in die Betrachtung einbeziehen, so liegt darin eine gewisse Akzentuierung, die man bei den folgenden Ausführungen im Auge behalten möge.

Die bekanntesten und für das Wirtschaftsleben wichtigsten Typen solcher Regelungen sind

1. die vertikalen („autonomen") Preisbindungen einschließlich der vielfach damit verknüpften Bindungen hinsichtlich des Vertriebs der gebundenen Waren;
2. Ausschließlichkeitsbindungen;
3. Verträge über die Verwertung gewerblicher Schutzrechte oder von Geheimverfahren;
4. als indirektes Hilfsmittel vertraglicher Gestaltung Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Damit sind freilich keineswegs alle Verträge erfaßt, in denen eine Konzentration sich vollziehen kann. Insbesondere können auch Sicherungen von Waren- oder Finanzkrediten in Gestalt von Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung Rechtsformen sein, mit deren Hilfe der Gläubiger seine Wirtschaftsmacht über den Schuldner zur Geltung bringt; dies zeigt sich insbesondere bei verlängertem oder erweitertem

---

[44] Vgl. dazu *A. Gleiss, M. Hirsch,* EWG-Kartellrecht, Heidelberg (1962) 1965²; *P. Ulmer,* Der sachliche Anwendungsbereich des EWG-Kartellverbots, Juristische Analysen, 2. Jg (1970), S. 5 ff.; Zum Verhältnis zwischen Gemeinschaftsrecht und nationalem Wettbewerbsrecht vgl. *E.-J. Mestmäcker,* Die Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages im nationalen Recht, in: Wettbewerb als Aufgabe, a. a. O., S. 567 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eigentumsvorbehalt, wenn der Schuldner durch Vorausabtretung seiner Erlöse sich einer praktisch möglicherweise weitgehenden Einwirkung des Gläubigers auf seine Geschäftsgebarung unterwirft. Derartige, gesamtwirtschaftlich vor allem bei rückläufiger Konjunktur unter Umständen bedenkliche Verschiebungen der Wirtschaftsmacht zum Gläubiger hin sollen hier aber nicht planmäßig erörtert werden, zumal das Schwergewicht der Problematik solcher — in der Regel doch wohl nicht langfristiger — Abmachungen auf kreditwirtschaftlichem und konkursrechtlichem Gebiet liegt. Auch die Verstärkung des Schutzes des Abzahlungskäufers durch die Novelle zum AbzahlungsG v. 1. 9. 1969 kann hier nur erwähnt werden.

1. Vertikale Preisbindungen

Vertikale Preisbindungen kommen, wie bekannt, im Verhältnis zwischen Verlag und Sortimenter und vor allem bei sog. Markenwaren vor[45]. Sie bilden bei diesen ein auf dem Warenzeichenrecht und dem Ausstattungsschutz gemäß § 25 WZG beruhendes Hilfsmittel zur Ausdehnung der ökonomischen Herrschaftssphäre des Markenartikelherstellers auf die nachfolgenden Handelsstufen und gehören in Verbindung mit der Macht der Werbung und dem Streben nach Schaffung von „Meinungsmonopolen" zu den markantesten Erscheinungen moderner Konzentration. Mit diesem Hinweis auf das Warenzeichenrecht soll aber selbstverständlich nicht gesagt sein, daß die wirtschaftspolitisch unerwünschten Wirkungen von vertikalen Preisbindungen etwa auf Mängeln der immaterialgüterrechtlichen Regelung beruhten.

a) Im Schrifttum werden zwei rechtliche Formen der Bindung des Handels durch den Hersteller des Markenartikels unterschieden[46]:

(1) die Form des Reverses, in dem der *Abnehmer* durch einseitige Verpflichtungserklärung, die formell außerhalb des Kaufvertrages steht, entweder allgemein für seine gesamte Geschäftsverbindung mit dem Hersteller oder jeweils für die einzelne Lieferung die Verpflichtung übernimmt, die Preisschutz- und sonstigen Bedingungen des Lieferanten einzuhalten („Reverssystem"); nicht selten werden solche Reverse auch von Verbänden der Markenartikelhersteller aufgestellt und schreiben dann vor, die von jedem Verbandsmitglied auferlegten Preisbindungen einzuhalten[47];

[45] Der Begriff des Markenartikels bedarf hier keiner Erörterung. In der MarkenwarenVO vom 16. 1. 1931 war eine weitgefaßte Legaldefinition gegeben. § 16 Abs. 2 GWB schränkt diese Definition mit der Aufnahme des Elements der Qualitätsgarantie ein.

[46] Vgl. *E. Reimer,* Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, Berlin (1933) 1954³, § 1 UWG, Kap. 72, III.

[47] Vgl. etwa den Sachverhalt in RGZ 120, 47 oder das in RG JW, Jg. 61 (1932), 1961 und Kartell-Rdsch., Jg. 30 (1932), 379 dargestellte kollektive Preisschutzsystem der Zigarettenindustrie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(2) die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder in Rundschreiben an die Abnehmer enthaltene Erklärung des *Herstellers,* er werde nur unter den von ihm festgesetzten oder der Verpackung aufgedruckten Bedingungen des Preis- und Vertriebsschutzes liefern.

Die reversmäßige Verpflichtung der Abnehmer ist die in der Praxis weit überwiegende Form[48], weil dadurch klargestellt wird, daß der Bezieher der Ware unabhängig von dem einzelnen Abschluß und über den Zeitpunkt der Erfüllung hinaus der Bindung unterliegt, und weil die Unterzeichnung der Urkunde den Verpflichtungscharakter deutlicher zum Bewußtsein bringt. Rechtlich liegt in beiden Fällen das gleiche vor, nämlich ein Vertrag.

Die zivilrechtliche Gültigkeit solcher Verträge ist bis zu den Verordnungen vom 30. 8. 1930 und 16. 1. 1931 (vgl. unten unter b) im Ergebnis nicht zweifelhaft gewesen, sofern nicht etwa atypische Klauseln wie unverhältnismäßig hohe Vertragsstrafen oder ehrenwörtliche Verpflichtungen vorlagen[49].

Nach den Ausführungen in Abschnitt I unter B kam gegen die Gültigkeit solcher Verträge nur der Gesichtspunkt der Sittenwidrigkeit in Betracht, und zwar entweder wegen übermäßiger Beschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit des Händlers oder wegen eines volkswirtschaftlich schädlichen Einflusses auf die Preise. Der erste Grund schied aber praktisch bei einem Vertragssystem aus, dessen Marktfunktion gerade die gleichmäßige Unterwerfung aller Abnehmer voraussetzt. Sittenwidrigkeit wegen gesamtwirtschaftlich nachteiligen Markteinflusses wird zwar in einzelnen Urteilen, die sämtlich während der Wirtschaftskrise 1929—1932 oder später ergangen sind, als ein vom Richter zu prüfendes Kriterium erwogen[50], in keinem Falle aber ist danach ein Verstoß gegen § 138 BGB als vorliegend erachtet worden.

Die eigentliche Leistung der Rechtsprechung im Hinblick auf die Durchsetzung der Preisschutzsysteme lag also nicht in der Anerkennung der Gültigkeit der fraglichen Verträge, sondern in ihrer Behandlung als Bestandteil der bestehenden Wettbewerbsordnung. Das Preisschutzsystem konnte die ihm zugedachte marktökonomische Wirksamkeit nur

---

[48] Vgl. *Baumbach-Hefermehl,* Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht (1964[9]), § 1 UWG, Bem. 369, wo mit Recht nur noch das Reverssystem beschrieben wird.

[49] In RGZ 68, 394 wird ein mit solchen Klauseln versehener Vertrag für sittenwidrig erklärt.

[50] RG JW, Jg. 61 (1932), 1961; RGZ 151, 239; KG in Markenschutz und Wettbewerb 34, 126. In früheren Urteilen (RGZ 63, 394; 120, 47) klingt der Gedanke, die Beschränkung der Abnehmer in der Freiheit der Preisgestaltung könne, vor allem im Falle einer Monopolstellung des Markeninhabers, sittenwidrig sein, nur ganz nebenher an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entfalten, wenn Unterbietungen des gebundenen Preises auch gegenüber solchen Händlern verfolgt werden konnten, die ohne reversmäßige Verpflichtung die Ware erworben hatten. Da eine gewissermaßen dingliche, d. h. mit dem Eigentum an der Ware auf den Erwerber ipso facto übergehende Verpflichtung dem deutschen Recht systematisch fremd ist[51], konnte nur die Statuierung einer wettbewerbsrechtlichen Unterlassungs- und Schadensersatzpflicht in Betracht kommen.

War die Ware „auf Schleichwegen" (z. B. zur Umgehung einer Liefersperre) oder unter eigenem Vertragsbruch oder unter wissentlicher Ausnutzung fremden Vertragsbruchs beschafft worden, so sah die Rechtsprechung in einer solchen Durchbrechung des Preisschutzsystems schon frühzeitig ein sittenwidriges Vorgehen i. S. des § 1 UWG, weil damit ein Mittel, welches die Masse der Konkurrenten als unanständig ablehne, zur Erreichung eines Wettbewerbsvorsprungs benutzt werde[52]. Auch der Gedanke einer unzulässigen Irreführung des Publikums über das allgemeine Preisgebaren des unterbietenden Geschäftsmannes taucht in einzelnen der frühen Urteile auf. Zweifelhaft blieb bei derartigen Begründungen indessen zunächst, welche subjektiven Voraussetzungen auf seiten des Beklagten erfüllt sein mußten, insbesondere wieweit er nicht nur die Preisbindung gekannt, sondern auch gewußt haben mußte, daß sein unmittelbarer Lieferant vertragsbrüchig geworden war. Diese Unsicherheit war behoben, nachdem das Reichsgericht in seiner ersten, 1916 ergangenen Entscheidung[53] über vertikale Preisbindungen mit großer Entschiedenheit den Standpunkt eingenommen hatte, daß Sittenwidrigkeit des Preisschleuderns nicht nur bei einem Erwerb der Ware auf Schleichwegen, sondern bei jedem „bewußten, planmäßigen Ausnutzen einer fremden unlauteren Handlung" und einer darauf gestützten „Spekulation auf die Vertragstreue der Konkurrenten" vorliege. Voraussetzung ist freilich die „Lückenlosigkeit" und Gleichmäßigkeit des Preisschutzsystems — praktisch also dessen Durchsetzung auf dem Markt[54].

Rückschauend mag man fragen, ob die Gerichte die Gewerbetreibenden nicht zu größerem Wettbewerbseifer hätten anspornen sollen. Indessen — als Wirtschaftspolitiker hätte der Richter seine Aufgabe verkannt.

---

[51] Vgl. dazu die klarstellenden Ausführungen in RGZ 63, 344 über die parallele Frage, ob etwa aus dem Urheberrecht derartige dingliche Wirkungen abgeleitet werden können.

[52] Über die 1912 bis 1915 ergangenen Urteile berichtet eingehend *H. Rosenthal*, in JW, Jg. 44 (1915), 227. Vgl. auch RGZ 63, 394 (400). Eines der wenigen die Wettbewerbswidrigkeit einer Preisunterbietung verneinenden Urteile aus jener Zeit ist die Entscheidung des HansOLG, JW, Jg. 44 (1915), 292.

[53] RGZ 88, 9 = JW, Jg. 45 (1916), 413.

[54] Wegen der Voraussetzungen der „Lückenlosigkeit" im einzelnen vgl. *Baumbach-Hefermehl*, a. a. O., § 1 UWG, Bem. 371—385.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hätte er wirklich im Namen der guten Sitten dem Vertragsbrecher Recht geben dürfen, wenn dessen Konkurrenten die Reversverpflichtung als für sich verbindlich und lauter ansahen? Auch soweit der Preisschleuderer eine Liefersperre zu durchbrechen versuchte, stand die allgemeine rechtliche Billigung derartiger Kampfmaßnahmen der Lauterkeit einer solchen Selbsthilfeaktion entgegen. Der gelegentlich unternommene Versuch[55], die Unterbietung des gebundenen Preises als Wahrnehmung allgemeiner Interessen an einer Senkung der Preise oder an der Erhaltung der Gewerbefreiheit[56] zu rechtfertigen, konnte schwerlich glücken; denn es erschien widerspruchsvoll, daß das Gemeinwohl auf die Förderung durch ein als unlauter empfundenes, von eigensüchtigen Motiven geleitetes Vorgehen eines einzelnen angewiesen sein sollte.

b) Es war rechtlich auch nicht zu beanstanden, daß eine vertikale Preisbildung *als solche* nicht als Kartell i. S. der KartVO 1923 betrachtet wurde. Wenn § 1 von „Syndikaten, Kartellen, Konventionen und ähnlichen Abmachungen" sprach, so war der Ausdruck „ähnliche Abmachungen" nicht wirtschaftlich als „Abmachung von kartellähnlichem Einfluß auf dem Markt" zu verstehen; das tertium comparationis sollte vielmehr nach dem zweifelsfrei gemeinten Sinn in der gesellschaftsrechtlichen Natur liegen[57]. Daran fehlte es angesichts mangelnder Vergemeinschaftung eines Zweckes (§ 705 BGB) bei den rein schuldrechlichen Verträgen über vertikale Preisbindungen. Hingegen lag ein kartellrechtlicher Tatbestand durchaus vor, wenn die Reversverpflichtung nicht nur gegenüber dem einzelnen Markeninhaber, sondern zugleich gegenüber einem Fachverband zugunsten aller seiner Mitglieder eingegangen wurde. Gerade derartige Gestaltungen bergen Gefahren, deren wirtschaftliche Tragweite der sonstiger marktregelnder Absprachen im Sinne des § 1 KartVO in nichts nachsteht. Es stellte mithin ein auch rechtlich zu bewertendes Versäumnis dar, wenn die Rechtsprechung etwa bei der Anordnung von Sperren gegen ungetreue Glieder eines verbandsmäßigen Preisschutzsystems von der Anwendung des § 9 KartVO abgesehen hat[58].

Die erste gesetzgeberische Bemühung um die vertikalen Preisbindungen im Jahre 1930 verfolgte zunächst das Ziel, Bindungen des Abneh-

---

[55] So *W. Goldbaum*, in: Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Jg. 34 (1929), S. 298 (301 f.).

[56] Auf die Gewerbefreiheit hatte das OLG Hamburg in der in Fußnote 74 zit. Entscheidung hingewiesen.

[57] Ganz einhellige Meinung, vgl. RGZ 114, 264; 128, 1 (16); 133, 330 (333); Kartellgericht-Entscheidungen 111, 177.

[58] Vgl. RG JW, Jg. 61 (1932), 1961 Nr. 1, wo § 9 KartVO hätte herangezogen werden müssen, so mit Recht *H. Friedländer* in der Anm. zu dieser Entscheidung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mers bezüglich anderer als der preisgebundenen Waren oder gewerblichen Leistungen zu beseitigen (§ 1 VO vom 30. 8. 1930[59]) und stellte später (VOen vom 16. 1. 1931 sowie vom 8. 12. 1931) die vertikalen Preisbindungen in den Dienst der Preissenkungsaktion. 1934 wurde — wiederum unter dem leitenden Gesichtspunkt einer dirigistischen Wirtschaftspolitik — die Genehmigungspflicht sowohl für kartellmäßige wie für vertikale Preisbindungen eingeführt; auch die Aufrechterhaltung der Genehmigungspflicht für Preisbindungen im inländischen Geschäftsverkehr durch die sog. PreisbindungsVO von 1940 stand im Zusammenhang mit der 1936 eingeführten Preislenkung.

Das Dekartellierungsrecht der britischen und amerikanischen Besatzungsmacht enthielt nach dem Wortlaut des Art. V § 9 Buchst. c Nr. 2 mit dem Verbot des „price fixing" eine Untersagung auch aller Preisbindungen, soweit die Besatzungsbehörde keine Ausnahme erteilte. Die Rechtslage war aber aus mancherlei, heute nicht mehr im einzelnen interessierenden Gründen unklar[60].

c) Das GWB hat eine Regelung getroffen, die schon bei der parlamentarischen Beratung des Gesetzes heftig umstritten war[61] und es bis zur Gegenwart geblieben ist. Während § 15 ein Verbot von Preis- und Konditionenbindungen hinsichtlich der dem Gebundenen gelieferten Waren oder gewerblichen Leistungen ausspricht, ordnet § 16 eine Ausnahme hiervon für „Markenwaren", die mit gleichartigen Waren anderer Hersteller im Preiswettbewerb[62] stehen, sowie für Verlagserzeugnisse an. Der Markeninhaber kann die Wiederverkaufspreise binden sowie in den sich aus § 18 ergebenden Grenzen auch sonstige Vertriebsbindungen auferlegen. Die Wirksamkeit der Preisbindung ist nach § 16 Abs. 4 an eine schriftliche Anmeldung beim Bundeskartellamt geknüpft[63]; in der Anmeldung sind genaue Angaben u. a. über die Vertragspflichten der Abnehmer sowie über die Handelsspannen zu machen; seit der Novelle von 1965 werden die wichtigsten der Angaben, insbesondere die Handelsspannen in das jedermann zur Einsicht zugängliche Preisbindungsregister eingetragen. Dem Bundeskartellamt stehen nach § 17 von Amts wegen oder auf Antrag eines gebundenen Abnehmers bestimmte Eingriffsbefugnisse zu, sofern die Voraussetzungen der Zulässigkeit einer Preisbindung weggefallen sind, die Preisbindung „mißbräuchlich" gehandhabt wird oder sie „in einer durch die gesamtwirtschaftlichen Ver-

---

[59] Vgl. dazu den Sachverhalt in RG JW, Jg. 61 (1932) a. a. O.

[60] Vgl. dazu S. 856 f. der 1. Auflage dieses Werkes.

[61] Vgl. Kartellbericht der Bundesregierung von 1961, BT-Drucks. IV, 617, 3. Kap., S. 21—38.

[62] Kritisch zu dem Begriff „Preiswettbewerb" in § 16, Abs. 1 *O. Sandrock*, Grundbegriffe des GWB, München 1968, S. 459 ff.

[63] Der Referentenentwurf vom 28. 10. 1970 schlägt vor, das bloße Anmeldungsverfahren durch ein Widerspruchsverfahren zu ersetzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hältnisse nicht gerechtfertigten Weise" zur Verteuerung, zur Preisstarre oder zur Absatz- oder Erzeugungsbeschränkung zu führen geeignet ist; die Novelle von 1965 hat in § 17 Abs. 2 an eine erhebliche Lückenhaftigkeit des Preisschutzsystems die Vermutung geknüpft, daß solche gesamtwirtschaftlichen Nachteile vorliegen.

Die wirtschaftliche Problematik der vertikalen Preisbindung kann hier nur gestreift werden[64]. Ihre Wirkung ist vielfach der eines Preiskartells ähnlich; besonders in Verbindung mit einem Rabattkartell kann sie eine empfindliche Konzentration von Marktmacht bedeuten. Das mit der Novelle von 1965 eingeführte Mittel der Register-Publizität und die energische Handhabung der Mißbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt haben allerdings die wirtschaftlichen Gefahren gemildert und die Auflösung von Preisschutzsystemen nicht selten beschleunigt. Aber damit hat die bestehende Regelung, die die Bundesregierung bereits 1962 und 1967[65] als beseitigungsreif ansah, nichts an ökonomischer Rechtfertigung hinzugewonnen. Das systematische Grundproblem der Preisbindung läßt sich an der Stellung der §§ 16, 17 als Ausnahme von dem Grundsatz des § 15 ablesen. Wenn der Lieferant nach § 15 seinem Abnehmer keine Bindungen bezüglich der marktmäßigen Dispositionen über die gelieferte Ware auferlegen darf, so fragt es sich — und diese Frage bleibt offen —, weshalb gerade ein Markeninhaber befugt sein soll, die wettbewerbliche Bewegungsfreiheit seiner Kunden zu beschneiden, um sie für die Durchsetzung seiner eigenen Absatzplanung in Dienst zu nehmen[66].

2. *Ausschließlichkeitsbindungen*

Der Ausdruck „Ausschließlichkeitsbindungen" ist eine zusammenfassende Bezeichnung für solche zwischen Gewerbetreibenden vereinbarten Gestaltungen, die die Ausschließlichkeit des Geschäftsverkehrs (des Bezugs oder des Absatzes) des gebundenen mit dem bindenden Partner oder auch wechselseitig nach beiden Richtungen gewährleisten sollen.

---

[64] Vgl. dazu *E. Günther*, a. a. O., S. 18 f.; *A. Busch*, Die allgemeine Wettbewerbssituation in der Konsumgüterindustrie — Preisbindung, Vertriebsbindung, sonstige Geschäftspraxis, ebenda, S. 162 ff., vgl. ferner zur Problematik einer Aufhebung der Preisbindungen, die scharfsinnigen Überlegungen von *A. Schüller*, Preisbindung und Preisflexibilität, WuW 18 (1968), S. 797 ff.

[65] Vgl. Stellungnahme der Bundesregierung zum Kartellbericht für 1966, BT-Drucks. V 1950, S. 27. Das Für und Wider der Preisbindung wird dargestellt bei *G. Schwartz*, Gemeinschaftskommentar GWB a. a. O., § 16, Bem. 8—10.

[66] Auch bei Verlagserzeugnissen, deren Preis bisher ohne Anmeldung beim BKartA gebunden werden darf, dürfte es — namentlich im Hinblick auf die Unternehmenskonzentration auch bei den Buch- und Kunstverlagen — an der Zeit sein, die Preisbindung zu beseitigen; vgl. *E. Günther*, a. a. O. Hingegen sollten Vetriebsbindungen zum Schutz der Sortimenter zulässig bleiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die rechtliche Form kann eine (in vielen Fällen durch Vertragsstrafe gesicherte) Verpflichtung zur Unterlassung entsprechenden Geschäftsverkehrs mit Dritten sein oder auch die weniger strikte Gestalt eines Treurabatts oder Bonus aufweisen, dessen Gewährung mit der Voraussetzung ausschließlichen Bezugs oder Absatzes einen mehr oder weniger starken Anreiz ausübt.

a) Rechtssystematisch kann man nach dem Vorschlage *Rittners*[67] die einzelnen Fälle ordnen nach Ausschließlichkeitsbindungen

(1) in Beziehungen des Interessengegensatzes (insbesondere in Austauschverträgen);
(2) in Beziehungen der Interessenwahrung (Geschäftsbesorgungsverhältnisse);
(3) innerhalb einer rechtlichen Interessenverbindung (Gesellschaftsverhältnisse im weiteren Sinne).

Soziologisch und ökonomisch ist die Abgrenzung zwischen den beiden ersten Gruppen, wie namentlich die Figur des Vertragshändlers[68] zeigt, allerdings flüssig.

Fälle der 1. Gruppe sind etwa Bier-[69] oder sonstige Lieferungsverträge[70], in denen der Abnehmer sich verpflichtet, seinen gesamten Bedarf an bestimmten Waren oder gewerblichen Leistungen ausschließlich bei einem Lieferanten zu decken. Zu dieser Gruppe gehören ferner Kreditverträge, sofern der Schuldner bei keinem Dritten Kredit aufnehmen darf. Weiter gehören hierher Ausschließlichkeitsbindungen in den unten zu besprechenden Lizenzverträgen, soweit der Lizenznehmer sich Beschränkungen hinsichtlich seines Geschäftsverkehrs mit anderen Gewerbetreibenden als dem Lizenzgeber unterwirft. Neben rechtlich unselbständigen Ausschließlichkeitsbindungen kommen auch selbständige Unterlassungsverträge solchen Inhalts vor, wofür der Kundenschutzvertrag ein Beispiel bietet[71].

---

[67] *F. Rittner*, Die Ausschließlichkeitsbindungen in dogmatischer und rechtspolitischer Betrachtung, Düsseldorf 1957, S. 112.

[68] Vgl. dazu jetzt die gründliche Monographie von *P. Ulmer*, Der Vertragshändler. Tatsachen und Rechtsfragen kaufmännischer Geschäftsbesorgung beim Absatz von Markenwaren, München 1969; zu den in Vertragshändlerverträgen vielfach vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen S. 329 f.

[69] Vgl. die Nachweise bei *W. Siebert, W. Hefermehl*, Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetzen und Nebengesetzen, Stuttgart, Berlin u. a. 1967[10], § 138, Bem. 68.

[70] Vgl. RGZ 78, 385 (Blumengeschäft); RG in Markenschutz und Wettbewerb 1912/13, 351 (Energielieferungsvertrag mit der Verpflichtung des Abnehmers, andere nicht mit Strom zu versorgen).

[71] Vgl. den Sachverhalt in BGHZ 5, 71 (Überlassung der alleinigen Belieferung von Kunden an eine andere Brauerei).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Rechtsprechung hat sich mit Ausschließlichkeitsbindungen vertraglich verpflichtender Art in Austauschverträgen vorwiegend unter dem Gesichtspunkt einer sittenwidrigen Knebelung (§ 138 BGB) zu befassen gehabt. Den Begriff der Knebelung hat das Reichsgericht als eine die wirtschaftliche Betätigung völlig aufhebende oder zu einem wesentlichen Teil lähmende Beschränkung der Willens- und wirtschaftlichen Freiheit umschrieben[72]. Die Würdigung des Sachverhalts unter diesem Gesichtspunkt erfordert eine Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, namentlich der Preise, der Nebenabreden, der Dauer, aber auch des von dem Bindenden eingegangenen Risikos; so hat für die Aufrechterhaltung von Verträgen trotz an sich drückender Bindungen in manchen Fällen der Umstand den Ausschlag gegeben, daß dem gebundenen Abnehmer zur Gründung einer selbständigen Existenz hatte verholfen werden sollen[73]. Auch das subjektive Moment des Beweggrundes ist zu berücksichtigen[74]. Die hiernach erforderliche Individualisierung schließt es naturgemäß aus, daß der Richter seine Entscheidung über den Einwand der Sittenwidrigkeit maßgebend auf allgemeine wirtschaftspolitische Überlegungen stützt. Immerhin ist in dieser Hinsicht hervorzuheben, daß überlegene Marktmacht des bindenden Partners für die Annahme eines Sittenverstoßes von Bedeutung sein kann[75]. Andererseits ist in der Rechtsprechung auch insofern ein Gesichtspunkt der Marktordnung ins Spiel gekommen, als z. B. bei der Überprüfung von Bierlieferungsverträgen das Interesse der Brauereien an einer Sicherung ihres Absatzes ausdrücklich als berechtigt anerkannt worden ist[76].

In der 2. Gruppe finden wir Beziehungen von Unternehmern mit ihren Handelsvertretern, mit Kommissionsagenten sowie vor allem

---

[72] RGZ 130, 145. In anderen Entscheidungen finden sich etwas abweichende Wendungen. In RGZ 152, 251, 252 wird auch § 242 zur rechtlichen Kontrolle herangezogen; danach ist Nichtigkeit zu verneinen, wenn nach § 242 einer einzelnen Vertragsbestimmung wegen Treuwidrigkeit die Wirksamkeit zu versagen ist. Vgl. *P. Ulmer*, a. a. O., S. 53 f., 350 f.

[73] In RGZ 67, 101 wird eine Bindung auf 18 Jahre offensichtlich vor allem deshalb als sittlich unbedenklich angesehen, weil der fragliche Bierlieferungsvertrag dem Existenzaufbau des Gastwirts dienen sollte. Vgl. ferner etwa RG 152, 251, wo der Umstand, daß der Abnehmer ein Anfänger in dem betreffenden Gewerbe war, verwertet wird. Sittlich bedenklich dagegen eine über die Tilgung des Darlehens lange hinausgehende Bindung (vgl. dazu BGHZ 54, 145, 157). Zeitlich unbegrenzte Bindungen dürften stets nichtig sein; vgl. RG JW, Jg. 56 (1927), 119, aber auch schon RGZ 63, 390; das führt aber nur zur Kündbarkeit des Vertrages.

[74] Das Reichsgericht hat in seiner zwar zum Wucherbegriff (§ 138 Abs. 2) ergangenen, aber auch für § 138 Abs. 1 bedeutsamen Plenarentscheidung RGZ 150, 1 betont, daß es nicht allein auf die objektiven Umstände ankomme.

[75] Vgl. etwa RG JW, Jg. 56 (1927), 119 sowie die im folgenden Abschnitt besprochenen Urteile zum Monopolmißbrauch.

[76] Vgl. z. B. RGZ 152, 251; vgl. dazu die oben in Fußnote 6 hervorgehobenen Bedenken gegen BGHZ 52, 171 (Tankstellenvertrag).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit Händlervertretern[77]. Die Ausschließlichkeitsbindung stellt sich hier in der Regel als Wettbewerbsverbot dar, das sich, sofern es nicht ausdrücklich vereinbart ist, auch aus der allgemeinen Pflicht zur kaufmännisch sorgfältigen Wahrung der Interessen des Geschäftsherrn ergeben kann[78]. Besondere Beachtung verdienen unter dem Gesichtspunkt einer Konzentration die verschiedenen Typen des Vertragshändlers, des sog. Kommissionsagenten oder andere, aus Geschäftsbesorgungs- und Kaufelementen gemischte Vertragsgestaltungen, wie sie vor allem im Kraftwagen- oder Mineralölhandel[79] anzutreffen sind. Die Ausschließlichkeitsbindung ist hier eines der rechtlichen Mittel, mit deren Hilfe der die Bindung auferlegende Hersteller seine Herrschaftssphäre in den Bereich des Handels (einschließlich der Ersatzteile) und der Reparatur vorschiebt[80]. Freilich dürfen derartige Gestaltungen nicht einseitig als Förderung der Konzentration gewertet werden; sie können auch der Erhaltung der wirtschaftlichen Selbständigkeit des gebundenen Partners dienen, sofern sie die Sicherung des Markteinflusses des Herstellers ohne unternehmensmäßige Aufsaugung der Händler und Reparaturwerkstätten ermöglichen[81].

In die 3. Gruppe, die Fälle gesellschaftsrechtlicher Art[82], gehören einmal die genossenschaftsrechtlichen Probleme einer Beschränkung auf das Mit-

---

[77] *F. Rittner*, a. a. O., S. 145 ff.

[78] Vgl. BGH BB, Jg. 9 (1954), 648.

[79] Zu den beiden Typen des Tankstellenvertrages vgl. *Heyer*, NJW 1965, 1573; BGHZ 52, 171, 174 f.

[80] So mit Recht *F. Rittner*, a. a. O., S. 155 ff., insbes. S. 157. Die Streitfrage, ob die VW-AG in den Verträgen mit den Reparaturwerkstätten Preisbindungen für Ersatzteile vereinbaren darf, hat das BKartA im Beschluß vom 11. 12. 1970 bezüglich „Original-VW-Ersatzteile" verneint (WuW 1971, 4).

[81] *Schüller* hat in seiner bereits mehrfach zitierten Untersuchung über „Vermachtungserscheinungen im tertiären Sektor" die Vertragspraxis, insbesondere der Brauwirtschaft, der Kraftwagenindustrie und der Mineralölwirtschaft sowie die Rechtslage der Handelsvertreter und anderer Dienstleistungsgewerbe einer temperamentvollen Analyse unterzogen. Er stellt der quantitativen Zunahme von Klein- und Mittelbetrieben im Dienstleistungsgewerbe die nach seiner Ansicht drückende wirtschaftliche Abhängigkeit gegenüber. Die zusammenfassende Darstellung der Vermachtungstendenzen ist verdienstlich. Allerdings treffen die juristischen Ausführungen nicht immer zu. Die nach Ansicht von Sch. ungerechte Risikoverteilung zwischen Unternehmer und Handelsvertreter beruht z. T. eben doch auf der strukturellen Schwäche dieses Berufsstandes. Wenn Schüller, a. a. O., S. 221, die Gesetzgebung dafür verantwortlich macht, so läßt er außer acht, daß die Neuordnung des Rechts der Handelsvertreter durch die Novelle vom 6. 8. 1953 eine Reihe von Schutzbestimmungen geschaffen hat, die zugunsten des Handelsvertreters zwingend sind. Einen noch weitergehenden Schutz des Handelsvertreters, z. B. durch weitere zwingende Bestimmungen über die Provision zu schaffen, wäre möglich, aber unelastisch. Wenn Schüller das in § 90 a HGB — wiederum im Interesse eines Schutzes des Handelsvertreters — geregelte nachwirkende Wettbewerbsverbot als Widerspruch zu § 1 GWB bezeichnet, so übersieht er, daß das Kartellverbot auf vertikale Regelungen der fraglichen Art überhaupt nicht anzuwenden ist.

[82] *F. Rittner*, a. a. O., S. 160 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gliedergeschäft[83], ferner die in unserem Zusammenhang weniger wichtigen Abnahme- oder Lieferungsverpflichtungen von Gesellschaftern einer Kapital- oder Personalgesellschaft gegenüber ihrer Gesellschaft, schließlich die in die wirtschaftspolitische Problematik der Konzerne weisenden Ausschließlichkeitsbindungen innerhalb von Unternehmensverbindungen.

b) Die Vielgestaltigkeit der Erscheinungsformen und Geschäftszwecke von Ausschließlichkeitsbindungen läßt es nicht zu, sie sämtlich dem Konzentrationsproblem zuzurechnen; dies verbietet sich insbesondere dann, wenn die Ausschließlichkeitsbindungen nur der Ausdruck einer in der Rechtsnatur der Grundbeziehung liegenden Treupflicht des Gebundenen sind.

Die Verschiedenartigkeit der zugrunde liegenden Interessenkonstellationen steht einer einheitlichen wirtschaftsrechtlichen Behandlung der Ausschließlichkeit entgegen. Für eine große Zahl von ihnen freilich ist sicher, daß die auf der Grundlage des § 138 BGB ergangene Rechtsprechung nicht ausreichen konnte, wenn die Bewegungsfreiheit vor allem kleiner und mittlerer Gewerbetreibender gegenüber überlegener Wirtschaftsmacht den ihrer wirtschaftsverfassungsrechtlichen Bedeutung angemessenen Schutz finden sollte. Hier setzen § 15 und vor allem §§ 18, 19 GWB an, verwenden aber verschiedene rechtstechnische Mittel. § 15 schreibt Nichtigkeit von Verträgen vor, die den gebundenen Partner in der rechtsgeschäftlichen Disposition über die ihm vom Bindenden gelieferten Wirtschaftsgüter beschränken. § 18 hingegen läßt an sich die zivilrechtliche Gültigkeit der Verträge unberührt, sieht aber Eingriffsbefugnisse der Kartellbehörde vor. Diese Vorschrift betrifft die Freiheit in der Verwendung der gelieferten oder anderer Waren oder gewerblichen Leistungen, die Freiheit der Wahl des Bezugs- oder Absatzpartners und den Schutz gegen aufgenötigte Koppelungsgeschäfte. In der ursprünglichen Fassung war die Befugnis der Kartellbehörde, derartige Verträge oder Klauseln für unwirksam zu erklären, an eine doppelte Voraussetzung geknüpft: außer einer unbilligen Einschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit des gebundenen oder anderer Unternehmen mußte eine „wesentliche" Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem betroffenen oder auf anderen Märkten vorliegen. Diese Kumulierung individualrechtlicher und wettbewerbspolitischer Gründe machte die Vorschrift unhandlich[84]. Die Novelle von 1965 hat die Überdeterminierung der Eingriffsvoraussetzungen beseitigt.

---

[83] Im weiteren Sinne liegt eine Ausschließlichkeitsbindung zu Lasten der Genossenschaft insofern vor, als sie nur mit der Gruppe ihrer Mitglieder in Geschäftsverkehr treten darf, sofern ihre Satzung eine Bestimmung i. S. des § 8 GenG enthält.

[84] So schon die Stellungnahme der Bundesregierung zum Kartellbericht für 1962, BT-Drucks. IV, S. 617.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nunmehr kommt es nur darauf an, ob eine unbillige Beschränkung des Zugangs zum Markt eingetreten ist oder ob der Wettbewerb durch das Ausmaß der Beschränkung wesentlich beeinträchtigt wird[85].

3. Gewerbliche Schutzrechte, Geheimverfahren

Im Hinblick auf die Konzentrationsprobleme sind gewerbliche Schutzrechte (Patent-, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster- oder Sortenschutz) sowie ihre rechtsgeschäftliche Verwertung im wesentlichen[86] in zwei Richtungen von Interesse. Die eine Gruppe von Fragen betrifft die gesetzliche Regelung und geht dahin, ob diese das möglicherweise den Keim einer beherrschenden Marktmacht oder gar eines Monopols in sich tragende Ausschließlichkeitsrecht des Schutzrechtsinhabers hinreichend auf das allgemeine Interesse an technischem Fortschritt und an Marktfreiheit abgestimmt hat. Die zweite, hier vor allem interessierende Gruppe von Fragen richtet sich auf das Problem, wieweit vertragliche Klauseln zulässig sind, welche die gesetzlichen Befugnisse des Schutzinhabers erweitern oder zeitlich verlängern.

a) Nur in aller Kürze kann auf die *gesetzliche* Regelung eingegangen werden. Es dürfte zwar feststehen, daß in einigen, wohl nicht sehr zahlreichen, gesamtwirtschaftlich aber bedeutsamen Fällen Patente und Patentgemeinschaften für die Entstehung großer Unternehmen oder von Unternehmenszusammenschlüssen gewissermaßen einen Kristallisationskern gebildet haben[87]. Daraus darf man aber nicht folgern, daß der Erfindungsschutz schon an sich mit der Gewährung eines Wettbewerbsvorsprungs in Gestalt des Ausschließlichkeitsrechts ein konzentrationsbegünstigendes Prinzip sei[88]. Eine wesentliche Beschränkung

---

[85] Zu den rechtspolitischen Problemen dieser Regelung vgl. *E. Günther*, a. a. O., S. 19 sowie *A. Busch*, a. a. O., S. 171 ff.

[86] Die besonderen wettbewerbsrechtlichen Probleme, die mit dem sog. „sklavischen Nachbau", der Ausbeutung fremder, mit Kosten und Mühe errungener „Arbeitsergebnisse" zusammenhängen, können hier nicht verfolgt werden. Es sei nur hervorgehoben, daß die frühere Rechtsprechung nicht immer die Gefahr vermieden hat, mit der Annahme eines Wettbewerbsverstoßes durch Übernahme fremder Konstruktionsprinzipien die Dauer abgelaufener Schutzrechte im Ergebnis zu verlängern. Vgl. zu der ganzen Frage *E. Reimer*, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, a. a. O., § 1 UWG, Kap. 77, insbes. Anm. 24—32.

[87] Vgl. die bei *W. Eucken* angefertigte Freiburger Diss. von *G. Gather*, Patente, Monopole, Machtpositionen, (Maschinenschr.), 1943. Gather weist vor allem auf die Bedeutung von Patentgemeinschaften in der Elektro- und chemischen Industrie hin (S. 180 ff.).

[88] Dazu und dagegen jetzt die gründlichen wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungen von *K. Prahl*, Patentschutz und Wettbewerb (Wirtschaftspolitische Studien, H. 17, 1969), der vielmehr die wettbewerbsfördernde Funktion eines zweckmäßig gestalteten Patentschutzes betont. Abweichend *Hirsch*, Patentrecht und Wettbewerbsordnung, WuW 1970, S. 99.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Schutzrechte[89] würde vermutlich ein gesteigertes Bedürfnis nach Geheimhaltung neuer technischer Ideen auslösen und damit im Ergebnis — angesichts des Schutzes, der auch Geheimverfahren zuteil wird und zuteil werden muß — gleichfalls eine Ballung von Wirtschaftsmacht begünstigen können. Überdies ist zu bedenken, daß gewerbliche Schutzrechte in nicht seltenen Fällen mittelständische Unternehmen im Kampf gegen machtmäßig überlegene Konkurrenten schützen. Ob die Rechtsprechung von dem Institut der Zwangslizenz gemäß § 15 Abs. 1 PatG ausgiebiger hätte Gebrauch machen sollen[90] und ob de lege ferenda sich eine Erweiterung der §§ 8, 14 und 15 PatG sowie eine Lockerung des Schutzes bei patentrechtlicher Abhängigkeit empfiehlt, sind Fragen, deren hinreichend sorgfältige Untersuchung im Rahmen der vorliegenden Darstellung nicht möglich ist[91].

b) In der rechtlichen Beurteilung von *Verträgen*, die auf eine Verstärkung oder Verlängerung eines Schutzrechts hinauslaufen, hat sich mit dem Erlaß der besatzungsrechtlichen Dekartellierungsbestimmungen ein Wandel vollzogen. Die Rechtsprechung aus der Zeit vor 1947[92] behandelte vertragliche Verpflichtungen zur Entrichtung von Lizenz-

---

[89] Vgl. dazu die Vorschläge von *G. Gather*, Reform der Patentgesetzgebung, Ordo, Bd. 2 (1949), S. 270—307. Die Überlegungen von Gather darf man durch *K. Prahl* (vorige Fußnote) als widerlegt ansehen.

[90] Vgl. die Nachweise der Rechtsprechung bei *O. Lieberknecht*, Patente, Lizenzverträge und Verbot von Wettbewerbsbeschränkungen, Frankfurt/M. 1953, S. 50 ff.

[91] Die Frage, in welcher Weise den fortschritts- und wettbewerbsfeindlichen Wirkungen zu begegnen ist, die von einem Patent ausgehen können, bildet, wie bekannt, eines der ältesten bis heute noch nicht befriedigend gelösten rechtspolitischen Probleme des Patentrechts. Am schärfsten ausgeprägt dürfte der Ausführungszwang und das Verbot wettbewerbsfeindlicher Klauseln in Patentverkaufs- oder Lizenzverträgen im englischen Patentgesetz sein (vgl. insbes. §§ 27 und 37 PatG; deutsche Übersetzung und Kommentar von *C. H. P. Inhulsen*, Berlin 1934). Auch das schweizerische Recht kennt den Ausführungszwang; dieser Gedanke liegt vor allem den Art. 37 und 40 (Zwangslizenz) und Art. 33 (Patentlöschungsklage) zugrunde. Art. 37 geht insofern über die deutsche Regelung in § 15 Abs. 1 PatG hinaus, als der Anspruch auf Lizenzerteilung nicht wie im deutschen Recht an die Voraussetzung gebunden ist, daß ein öffentliches Interesse an der Benutzung besteht; jedoch muß die Unterlassung der Ausführung des Patents ungerechtfertigt sein. Das Patentgesetz der USA von 1953 hat trotz gewisser in diese Richtung gehender Bestrebungen den Ausführungszwang nicht aufgenommen; Zwangslizenzen kommen nur als Sanktion gegen eine Verletzung des Anti-Trust-Rechts, dessen Bestimmungen gegen die sog. „tying clauses" nicht in das Patentgesetz selbst übernommen worden sind, in Betracht (vgl. dazu *St. A. Riesenfeld*, Das neue Patentgesetz der Vereinigten Staaten im Lichte der Rechtsvergleichung; in: *W. Kunkel, H. J. Wolff* (Hrsg.), Festschrift für Ernst Rabel, Bd. 1, Tübingen 1954, S. 479, insb. S. 494—497). Ob die internationale Rechtsentwicklung mit der Schaffung des Instituts der Zwangslizenz in Art. 5 PÜ in der Haager Fassung von 1925 zum Abschluß gekommen ist, erscheint zweifelhaft. Wie *R. E. Blum, M. M. Pedrazzini*, Das schweizerische Patentrecht, Bd. 2, Bern 1959, Anm. 2 zu Art. 37 ausführen, richten sich kräftige Bestrebungen auf eine völlige Beseitigung der Ausführungspflicht.

[92] Nachweise bei *O. Lieberknecht*, a. a. O., S. 45.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gebühren oder Wettbewerbsbeschränkungen über den Ablauf der Schutzdauer hinaus, ferner Wettbewerbsverbote in Verbindung mit einem Patentverkauf sowie Klauseln, die eine ausschließliche Bezugspflicht bezüglich Hilfsstoffen begründeten oder die Verwendung gleichartiger Maschinen Dritter untersagten, gemäß dem Grundsatz der Vertragsfreiheit als gültig.

Zwar ist das Reichsgericht auch in derartigen Streitigkeiten von dem im Hinblick auf das Ausschließlichkeitsrecht des Patentberechtigten besonders naheliegenden Grundsatz ausgegangen, daß mißbräuchliche Ausnutzung von Monopolmacht zu dem Zweck, anderen unbillige und unverhältnismäßige Bedingungen vorzuschreiben, gegen die guten Sitten verstoße[93]. Im Ergebnis aber hat die Überprüfung unter dem Gesichtspunkt des § 138 Abs. 1 BGB stets zur Verneinung eines Sittenverstoßes geführt. Dies gilt namentlich für das (auch in anderen Ländern mehrfach Gegenstand von Prozessen gewesene) Vertragswerk der United Shoe Machinery Corp., die ihre patentierten Maschinen nicht käuflich, sondern nur mietweise abgab[94]. Als Beispiel einer Konzentration ist dieses System zeitlich in bestimmter Weise ineinandergreifender Verträge von 10- oder 20jähriger Dauer mit ausschließlicher Bezugspflicht des Mieters bezüglich der Hilfsstoffe und Verbot der Verwendung von Maschinen Dritter im gleichen Raum mit den gemieteten deswegen besonders lehrreich, weil dem Mieter zugleich eine Lizenz an dem Warenzeichen Good Year eingeräumt und damit das Gewicht der wettbewerbsbeschränkenden Vertragsbestimmungen erheblich verstärkt war.

Das Dekartellierungsrecht der Besatzungsmächte erklärte in Art. V Buchst. c Nr. 7 auch Verträge für unzulässig, die „in Zusammenhang mit der Ausbeutung von Patenten oder anderen ähnlichen ausschließlichen Schutzrechten mit dem Ziele" geschlossen werden, „das Monopol oder Schutzrecht auf Gegenstände auszudehnen, die in der gesetzmäßigen Erteilung nicht enthalten sind". Die Rechtsprechung hat aus dieser dem Verbot der sog. *tying clauses* in den USA nachgebildeten Bestimmung einerseits gefolgert[95], daß alle Vereinbarungen über den Schutzbereich eines Patents, die diesem einen größeren als den ihm objektiv zukommenden Schutzumfang geben sollen, verboten sind, hat aber andererseits[96] die in Lizenzverträgen üblichen, durch das berechtigte Interesse des Lizensgebers gedeckten Klauseln, insbesondere über die Unterlassung von Angriffen auf das Schutzrecht und über die Preisbestimmung für die in Ausübung des Schutzrechts hergestellten Erzeugnisse als nach wie vor zulässig angesehen.

---

[93] So in RGZ 83, 14.
[94] Entscheidungen von 1905, 1917 und vor allem von 1940 (RGZ 165, 1).
[95] BGHZ 3, 193.
[96] BGHZ 17, 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Regelung des GWB liegt in der Linie dieser Rechtsprechung. § 20 Abs. 1 verbietet (mit einem Erlaubnisvorbehalt in Abs. 3) in Verwertungsverträgen über Schutzrechte alle Beschränkungen des Erwerbers oder Lizenznehmers, die über den Inhalt des Schutzrechts hinausgehen[97]; entsprechend der in § 9 Satz 2 PatG ausdrücklich zugelassenen Möglichkeit einer nur beschränkten Übertragung stellt § 20 Abs. 1 Satz 2 klar, daß Beschränkungen hinsichtlich Art, Umfang, Menge, Gebiet oder Zeit der Ausübung des Schutzrechtes nicht unter das Verbot des Satzes 1 fallen. In Abs. 2 werden überdies eine Reihe von Wettbewerbsbeschränkungen und Bindungen eines Erwerbers oder Lizenznehmers für die Dauer des Schutzrechtes zugelassen, die sich aus dem Wesen eines Lizenzvertrages ergeben, insbesondere soweit sie durch das Interesse des Veräußerers (Lizenzgebers) an technisch einwandfreier Ausnutzung des Schutzrechtes gerechtfertigt sind (§ 20 Abs. 2 Nr. 1). Von besonderem Interesse im Hinblick auf die gleichsam auf der Grenze zum Kartell hin liegende Patentgemeinschaft ist die Bestimmung, daß auch Verpflichtungen zum Erfahrungsaustausch oder zur Erteilung von Lizenzen auf Zusatzpatente keine unzulässigen Beschränkungen darstellen (§ 20 Abs. 2 Nr. 3). Wenn derartige Verpflichtungen wechselseitig und mit Ausschließlichkeit für den Kreis der Partner eingegangen werden, kommt die erstrebte Wirkung der eines Kartells recht nahe[98].

Insgesamt dürfte nunmehr eine Regelung getroffen sein, welche den auch in der Wettbewerbswirtschaft berechtigten Sinn von Schutzrechten gegen Verfälschung durch vertragliche Ausweitungen der gesetzlichen Rechte sichert[99].

4. *Allgemeine Geschäftsbedingungen*[100]

a) Die Fixierung von Bedingungen, die gleichartigen Geschäftsabschlüssen einheitlich zugrunde gelegt werden sollen, interessiert hier insofern nicht, wie sie einem — besonders in der Verkehrs-, Energie-

---

[97] Zur entsprechenden Anwendung dieser Bestimmung auf den Know-how-Vertrag gemäß § 21 vgl. *H. Stumpf*, Der Know-how-Vertrag, Heidelberg 1970, S. 136 ff.

[98] Die schon anläßlich des sog. Telefunkenfalls (Entscheidungen des Kart.-Gerichts vom 13. 4. 1934 — Kartell-Rdsch., Jg. 32 (1934), S. 264 und 17. 12. 1934 — Kartell-Rdsch., Jg. 33 (1935), S. 88 — entbrannten Kontroversen um die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen Patentgemeinschaften Kartelle sind, dürfte auch unter der Herrschaft des GWB noch Schwierigkeiten bereiten (vgl. dazu *O. Lieberknecht*, a. a. O., S. 253; *A. Gleiß, A. Deringer*, Patentpools nach geltendem und kommendem Kartellrecht, WuW, Jg. 1/2 (1951/52), S. 612 ff., insbes. S. 617; *Baumbach-Hefermehl*, a. a. O., § 20 GWB, Anm. 38, 39; *E. Reimer*, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Kommentar, a. a. O., § 20, Bem. 19).

[99] Zur Praxis des BKartA vgl. *G. Bandasch*, Lizenzverträge und Wettbewerbsordnung, in: Zehn Jahre Bundeskartellamt, a. a. O., S. 85 ff.

[100] Grundlegend dazu *L. Raiser*, Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Hamburg 1935, unveränderter Neudruck 1961.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

versorgungs-, Kredit- und Versicherungswirtschaft, aber auch in manchen Zweigen des Handels bestehenden — dringenden Bedürfnis der Rationalisierung Rechnung trägt oder dem Zwange nachgibt, technisch-ökonomisch gleichliegende Beziehungen in einer für alle beteiligten Unternehmen einheitlichen Spezialregelung zu ordnen. Vielmehr sind Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) hier nur in ihrer Bedeutung für die Festigung und Erweiterung wirtschaftlicher Macht zu würdigen. Folglich bleiben alle die Fälle außer Betracht, in denen sie eine ausgewogene sachgerechte Gestaltung der vertraglichen Beziehungen erstreben[101]. Freilich muß man stets im Auge behalten, in welchem Grade die Notwendigkeit, rechtlich vielfach verwickelte Sachverhalte rasch und doch juristisch einwandfrei vertraglich zu ordnen, mit einer gewissen Zwangsläufigkeit und in einer dem Außenstehenden vielleicht nicht erkennbaren Weise dem Streben nach einer Verschiebung der Rechtspositionen zugunsten der Verfasser von AGB entgegenkommen kann. Offener tritt ein derartiges Bestreben naturgemäß dann hervor, wenn AGB von Verbänden (Konditionenkartellen) ausgearbeitet und den ihnen angeschlossenen Firmen zur ausnahmslosen Anwendung empfohlen werden. Alsdann nimmt der Vertragsabschluß nach AGB praktisch den Charakter eines Diktats an; die AGB werden der Sache nach zu einer das Gesetz verdrängenden Rechtsquelle[102]. An diesem Punkt zeigt sich, wie eng das rechtliche Prinzip der freien Willensübereinstimmung der Partner, aus dem der Vertrag seine Kraft verbindlicher Ordnung der Beziehungen inter partes schöpft, und das gesellschafts- und wirtschaftspolitische Interesse an einer Verhinderung oder Zügelung von Konzentrationen einander berühren. Die AGB sind eines der schwierigsten Grenzprobleme der Vertragsfreiheit.

b) Der Beitrag der Rechtsprechung zur Beschränkung der in AGB wirksam werdenden Wirtschaftsmacht bestand in der Hauptsache in der Überprüfung unter dem Gesichtspunkt sittenwidriger Ausnutzung von Monopolmacht[103]. Die in der ersten der zu diesem Thema veröffentlichten Entscheidungen des Reichsgerichts[104] noch zu bemerkende Scheu vor einem Eingriff in die Vertragsfreiheit ist sehr bald der Einsicht gewichen, daß ein auf Monopolmacht gestützter Zwang, drückende

---

[101] Für die Bundesbahn, die Kleinbahnen und Straßenbahnen, ferner für konzessionierte Lagerhäuser oder für das Versteigerergewerbe ist die Aufstellung und Veröffentlichung von AGB gesetzlich vorgeschrieben und damit zugleich eine Garantie für ihre inhaltliche Angemessenheit geschaffen.

[102] *H. Großmann-Doerth,* Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft und staatliches Recht, Freiburg 1933, hat auf diesen Sachverhalt am eindringlichsten hingewiesen, damit aber zugleich zeigen wollen, daß und inwieweit verfehlte Wertungen des Gesetzgebers in manchen AGB und Usancen eine sachgerechte Korrektur erfahren.

[103] *L. Raiser,* a. a. O., S. 302 ff.

[104] RGZ 11, 100 (Konossementsrecht).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vertragsbedingungen hinzunehmen, dem „Empfinden aller gerecht und billig Denkenden" widerspricht. Die bereits 1888[105] ausgesprochene, damals freilich noch ohne Konsequenzen für die Sachentscheidung gebliebene Lehre, daß der Mißbrauch einer tatsächlichen Monopolstellung oder des Ausschlusses der Konkurrenz sittenwidrig ist, wird dann 1906 in aller Schärfe formuliert[106]. Auf der Grundlage dieses konsequent festgehaltenen Prinzips hat das Reichsgericht insbesondere seinen erfolgreichen Kampf gegen unbillige Klauseln des Haftungsausschlusses in den — zunächst einseitig von den Vertretern der Spediteure ausgearbeiteten — Allgemeinen Spediteurbedingungen geführt[107]. Im ganzen freilich waren einer Anwendung der Lehre vom Monopolmißbrauch Grenzen gezogen. Zwar hat das Reichsgericht, was unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftsordnung bemerkenswert ist, den Mißbrauch nicht an der Unbilligkeit gegenüber dem individuellen Vertragspartner, sondern daran gemessen, ob die fragliche Klausel „der Allgemeinheit" „unbillige, unverhältnismäßige Opfer" auferlege, und damit in zutreffender Weise überindividuelle Gesichtspunkte eingeführt. Dieses methodische Vorgehen ließ sich aber mit der Auslegung des Begriffes der Sittenwidrigkeit nur dann in Einklang bringen, wenn objektiv der Tatbestand des Monopols und subjektiv der einer mißbräuchlichen Ausnutzung der Monopolmacht zweifelsfrei vorlagen. Der diffamierende Charakter des Vorwurfs der Unanständigkeit erforderte in der Tat wohl eine so enge Umgrenzung der Voraussetzungen des § 138 Abs. 1 BGB. Daraus erklärt sich die Zurückhaltung, die die Rechtsprechung in der Handhabung der Lehre vom Monopolmißbrauch geübt hat[108]. Im Grunde erweist sich auch hier der Maßstab des Sittenverstoßes als ein der wirtschaftsrechtlichen Problematik nicht adäquater Behelf.

Ein weiteres, die Wirkung von AGB beschränkendes Prinzip liegt in der schon vom Reichsgericht vertretenen[109] und in die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs[110] eingegangenen Auslegung zweifelhafter oder unklarer Formulierungen zu Lasten des Verfassers solcher Vertragsnormen. Ferner hat der BGH mehrfach einer Berufung auf in AGB

---

[105] RGZ 20, 115.

[106] RGZ 62, 264. Es ist bemerkenswert, daß dort der Vorwurf des sittenwidrigen Mißbrauchs einer wirtschaftlichen Machtstellung nicht gegen einen Privatunternehmer, sondern gegen das Kaiserliche Kanalamt erhoben wurde, das die Haftung für die den Benutzern des Nord-Ostsee-Kanals vorgeschriebenen Zwangslotsen ausgeschlossen hatte.

[107] Vgl. die Nachweise über die in den Jahren 1920 bis 1927 ergangenen Urteile bei *L. Raiser*, a. a. O., S. 305 f.

[108] *L. Raiser*, a. a. O., S. 307.

[109] RGZ 94, 297, einschränkend RGZ 116, 274 (betr. allgem. Versicherungsbedingungen).

[110] BGHZ 5, 111. Restriktive Auslegung von AGB auch in BGHZ 12, 136 (zu § 32 ADSp); BGHZ 13, 127 (zu Nr. 7 AGB Banken) und in BGHZ 17, 1 (zu § 50 Abs. a ADSp).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorgesehene Haftungsbefreiungen, ohne sie generell als ungültig zu behandeln, für den *konkreten Fall* den Erfolg versagt, wenn die Schwere des Verschuldens die Geltendmachung der Klausel als mißbräuchliche Rechtsanwendung erscheinen ließ[111].

In der Rechtslehre und Rechtsprechung setzt sich mehr und mehr die oben[112] bereits erwähnte Auffassung durch, der Sinn dispositiver Anordnungen des Gesetzgebers bedürfe im Hinblick auf AGB einer anderen Deutung als bei individuellen Verträgen. Hier liegt ein fruchtbarer Ansatz für eine rechtsdogmatische Weiterentwicklung im Sinne eines vertieften Verständnisses der Vertragsfreiheit von ihrer „sozialen Funktion" her. Man geht von dem Gedanken aus, daß das Gesetz auch in seinen dispositiven Vorschriften eine gerechte Abwägung der Interessen beider Vertragsteile enthalte und die Dispositivität nur einer Anpassung des einzelnen Vertrages an die Wünsche und den Willen der Vertragspartner Raum geben solle. Abweichungen vom dispositiven Recht in AGB seien mithin, da es an einer die Einzelheiten des Vertragsinhalts umfassenden Willensübereinstimmung fehle, nur dann zulässig, wenn und soweit dies mit Rücksicht auf die Eigenart des zu regelnden Sachverhalts sachgerecht erscheine. Bevor man freilich von diesem Grundgedanken aus zu praktisch brauchbaren Ergebnissen kommen kann, wird es gründlicher Einzeluntersuchungen der wichtigsten AGB für die einzelnen Wirtschaftszweige bedürfen; es müßte geprüft werden, wie weit die Abweichungen von den dispositiven Gesetzesnormen etwa über die Haftung für eigenes oder für Verschulden von Erfüllungsgehilfen, über Schadenersatz-, Rücktritts- oder Nachbesserungsrechte des Kunden, über die Gewährleistungspflicht für Rechts- oder Sachmängel, über den Gefahrübergang und dergl., ferner Regelungen über Obhuts-, Auskunfts- und sonstige Nebenpflichten mit Rücksicht auf die vereinbarten Entgelte und die Risiken des einzelnen Geschäfts angemessen erscheinen oder ob infolge machtmäßiger Überlegenheit willkürliche Verschiebungen der Vertragsrechte vorliegen[113].

c) Wirtschaftsrechtliche Vorschriften über AGB finden sich bereits in § 10 KartVO; auch die allgemeine Kartellaufsicht gemäß § 4 bot eine Handhabe für Eingriffe in AGB, sofern sie von Kartellen aufgestellt waren. Eine Erweiterung auf von Einzelunternehmen aufgestellte AGB

---

[111] BGHZ 13, 198 (AGB Banken); ferner BGHZ 14, 62; BGH, NJW, Jg. 8 (1955), 1320; BGH MDR, Jg. 9 (1955), 213.

[112] IB 1 zu und in Fußnote 7.

[113] So schon *Raiser*, a. a. O., S. 294; *L. Enneccerus, H. C. Nipperdey*, Allg. Teil, Bd. 2, Tübingen 1960[15], § 163, VI, 4; *H. Th. Soergel, H. Lange*, BGB, Bd. 1, Stuttgart, Berlin u. a. 1967[10], Vorbem. 103 vor § 145; *W. Flume*, a. a. O., § 137, 2, S. 670 ff. geht von § 315 BGB aus und müßte bei der danach erforderlichen Prüfung unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit zu gleichen Ergebnissen kommen; aus der Rechtsprechung: BGHZ 22, 90, 97; 33, 183, 185; 41, 151, 154; BGH MDR 1965, 216, 219.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

brachte § 1 Abs. 1 Buchst. b KartNotVO vom 26. 7. 1930 sowie § 1 der AusführungsVO vom 30. 8. 1930.

Das GWB enthält keine Vorschriften, die ausdrücklich eine Überprüfung der AGB eines Einzelunternehmens durch die Kartellbehörde vorsehen[114]. Insoweit gibt es also nur die jeweils im Einzelfall und nur hinsichtlich der im Streit befangenen Klausel wirksam werdende Kontrolle durch die Gerichte. Kartelle über die einheitliche Anwendung von AGB erfordern zu ihrer Wirksamkeit den bei der Anmeldung beim Bundeskartellamt zu erbringenden Nachweis, daß die von den AGB betroffenen Lieferanten und Abnehmer in angemessener Weise gehört worden sind. Der den Eintritt der Wirksamkeit des Kartells verhindernde Widerspruch der Kartellbehörde kann innerhalb von drei Monaten aus den Gründen, die nach § 12 einen Eingriff in Ausübung der Mißbrauchsaufsicht rechtfertigen würde, erhoben werden (§ 2). Damit sind wenigstens kartellmäßig vereinheitlichte AGB einer Präventivkontrolle unterworfen. Freilich ist zu berücksichtigen, daß Absprachen über Konditionen in den für einheitliche Geschäftsbedingungen so geeigneten Wirtschaftszweigen des Luftverkehrs[115] gemäß § 99 GWB sowie des Kredit- und des Versicherungsgewerbes gemäß § 102 Abs. 1 S. 2 GWB[116] nicht unter § 2 fallen, sondern nur einer Anmeldung oder Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde bedürfen. Von einer einheitlichen wettbewerbspolitischen Überprüfung der AGB sind wir mithin noch weit entfernt, wobei allerdings die sachlichen Schwierigkeiten einer Zusammenfassung der verwaltungsbehördlichen Kontrollbefugnisse beim Bundeskartellamt nicht unterschätzt werden dürfen.

C. Rechtliche Bindung von Marktmacht

Die Darstellung der die Vertragsfreiheit in die Wirtschaftsverfassung einordnenden Regelungen wäre unvollständig, wenn nicht auch diejenigen Normen besprochen würden, die der Bindung bereits bestehender Marktmacht dienen. Hierbei ist von der — das z. Zt. geltende nationale Recht kennzeichnenden — Tatsache auszugehen, daß es keinen Rechtssatz gibt, wonach Wirtschaftsmacht oder das Streben nach Wirtschaftsmacht an sich unzulässig wäre[117].

---

[114] Bei marktbeherrschender Stellung des Unternehmens i. S. des § 22, Abs. 1, 2 GWB kann die Mißbrauchsaufsicht gemäß Abs. 4 selbstverständlich auch auf seine AGB erstreckt werden.

[115] Vgl. die Beförderungsbedingungen der International Air Transport Association — IATA —; Beförderungsbed. der Deutschen Lufthansa AG für den Luftgüterverkehr — RGRK HGB *(Ratz)*, Bd. 5, Berlin 1960², § 425 Anm. 18 und Anh. V zu § 452.

[116] *H. Müller-Henneberg*, Gem. Kommentar GWB, § 102, Anm. 19 ff.

[117] Die Probleme einer präventiven „Fusionskontrolle" sind in dem Beitrag „Gesellschafts- und unternehmensrechtliche Probleme der Unternehmenskonzentration", in diesem Werk, S. 603 ff., zu berühren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Kontrahierungszwang

Die in § 453 HGB angeordnete Beförderungspflicht der Eisenbahnen des öffentlichen Verkehrs wird in § 6 EVO ergänzt durch den Tarifzwang und durch die Pflicht, den Tarif „gegenüber jedermann in gleicher Weise" anzuwenden[118]. Desgleichen ist nach § 6 EnergiewirtschaftsG jedes Energieversorgungsunternehmen dem Tarifzwang und der Pflicht zur Versorgung der Abnehmer in seinem Versorgungsgebiet zu den Allgemeinen Versorgungsbedingungen und den Tarifpreisen unterworfen, soweit nicht die in § 6 Abs. 2 bezeichneten Voraussetzungen für einen Sonderabnehmervertrag vorliegen. Sofern, was der Gesetzgeber bei den beiden Vorschriften als gegeben annimmt, eine Monopolstellung vorliegt, wird mithin als schärfstes Mittel eines Schutzes für die Marktpartner die völlige Beseitigung der Vertragsfreiheit des Monopolisten eingesetzt, und zwar sowohl seiner Freiheit der Partnerwahl wie der der inhaltlichen Gestaltung.

2. Mißbrauchstatbestände des GWB

Besitzt ein Unternehmen (eine Vereinigung von Unternehmen) keine Monopol-, wohl aber eine gegenüber Wettbewerbern in bestimmter Weise bevorzugte Stellung auf dem Markt, so kommt die Rechtsordnung mit einer bloßen Beschränkung der Vertragsfreiheit aus. Wir konzentrieren uns bei den Folgerungen aus dieser Überlegung im folgenden auf das GWB. Einzelne solcher Beschränkungen hat das Gesetz genau normiert, so den Tatbestand der Diskriminierung (§ 26 Abs. 2) sowie den ähnlichen Fall sachlich ungerechtfertigter Verweigerung der Aufnahme in einen Wirtschaftsverband (§ 27)[119]. Diese Regelungen erfordern im vorliegenden Zusammenhang keine nähere Würdigung; anders liegt es hingegen beim Begriff des Mißbrauchs, den das GWB in sieben Tatbeständen verwendet, und zwar 5mal in Wendungen wie „Mißbrauch der durch Freistellung von gewissen Normen des Gesetzes erlangten Marktstellung"[120], während in § 17 von „mißbräuchlich handhaben" (sc. der Preisbindung) und in § 22 Abs. 3 von „mißbräuchlich ausnutzen" (sc. der marktbeherrschenden Stellung) die Rede ist. Die *Tatbestände* des Mißbrauchs sind, wie schon diese von einander abweichenden Formulierungen zeigen, nicht einheitlich. Es kann sich also nur fragen, ob und in welchem Sinne den verschiedenen Tatbeständen ein einheitliches *Prinzip* zugrunde liegt.

---

[118] Im Güterfernverkehr besteht zwar Tarif-, aber kein Kontrahierungszwang, §§ 20—23 GüterkraftverkehrsG v. 22. 12. 1969.

[119] Auch § 18 könnte hier eingereiht werden, nicht aber §§ 25, 26, Abs. 1 GWB.

[120] §§ 11, Abs. 5, Nr. 2; 12, Abs. 1, Nr. 1; 102, Abs. 2; 102a, Abs. 2; 104, Abs. 1, Nr. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einigkeit besteht zwar darüber, daß der Begriff des Mißbrauchs nicht im Sinne von Verschulden, sondern rein objektiv auszulegen ist[121]. Aber das ist nicht das Problem, um das es hier geht. Die Kernfrage ist vielmehr, ob dieser Begriff als eine Art Generalkausel jedes zu mißbilligende Marktverhalten umfaßt oder ob er enger, nämlich von den konkreten Normen des GWB aus zu interpretieren ist. Eine weite Fassung würde dem Mißbrauchsbegriff eine ähnliche Funktion verschaffen, wie sie § 1 UWG für dieses Gesetz mit der Verweisung auf die „guten Sitten" erfüllt; ein generalklauselhafter Mißbrauchsbegriff würde die Kartellbehörden zu rechtsschöpferischer Ausfüllung und Weiterbildung der Normen des GWB ermächtigen, wie dies § 1 UWG bezüglich der Rechtsprechung in Wettbewerbssachen tut. Bezüglich des § 22 Abs. 3 hat die amtliche Begründung zu dem Entwurf der Neufassung durch die Novelle von 1965 diesen Gedanken in der Tat ausgesprochen[122].

Demgegenüber hat das Bedenken von *Raisch*[123] Gewicht, daß die auf allgemeine Standards von Sitte und Anstand verweisenden Generalklauseln der §§ 1 UWG, 826, 138 Abs. 1 oder 242 BGB auf konkretisierungsfähige Anschauungen gestützt sind, während die Wirtschaftswissenschaften ein in die allgemeine Überzeugung übergehendes Konzept wettbewerbspolitisch oder gesamtwirtschaftlich „richtigen" Verhaltens vorerst nicht geliefert haben. In der Tat hat das GWB das wirtschaftsverfassungsrechtliche Grundproblem, unternehmerisches Handeln in das normative Spannungsfeld von Freiheit und Gebundenheit einzuordnen, denn auch nicht mit der Intention der Lückenlosigkeit lösen können; es hat nicht eine Grundpflicht zu marktgerechtem Verhalten proklamiert und keine allgemeine Verbotsnorm etwa in dem Sinne: „Mißbräuchliches Marktverhalten ist unzulässig und berechtigt die Kartellbehörde zu zweckentsprechendem Eingreifen" aufgestellt. Es mußte sich damit begnügen, in den §§ 1, 15, 18, 20, 25—27, 38 Abs. 2 bestimmte Verbote anzuordnen, hat aber andererseits um bestimmter gesamtwirtschaftlich wertvoller Zwecke willen in den §§ 2—8, 16, 99 bis 103 Ausnahmen zugelassen. Soweit der Begriff des Mißbrauchs in bezug auf eine Überwachung solcher Ausnahmefälle verwendet wird, ist er als ein dem Freistellungszweck zuwiderlaufender Gebrauch der gewährten Vorzugsstellung auf dem Markt zu definieren. In bezug auf

---

[121] Vgl. *Bartholomeyczik*, in: *Müller-Henneberg*, Gemeinschaftskommentar z. GWB, Nachtr. zur 2. Aufl., Köln, Berlin, Bonn, München 1965, § 22, Bem. 10 m. Nachw.

[122] Die bisherige Fassung des § 22, Abs. 3 solle „durch eine Generalklausel ersetzt" werden, „die sämtliche möglichen Fälle eines Mißbrauchs marktbeherrschender Macht erfaßt", BT Drucks. IV/2564; vgl. auch den Bericht des Wirtschaftspol. Ausschusses zu § 22, Abs. 3, abgedruckt in *Müller-Henneberg*, a. a. O., S. 146 ff.

[123] *P. Raisch*, Methodische Bedenken gegen Generalklauseln im Kartellrecht, JZ 1965, 629 (in Auseinandersetzung mit *I. Schmidt*, WuW 1965, 453).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

marktbeherrschende Unternehmen erfordert ein aus dem GWB heraus entwickelter Mißbrauchsbegriff eine andere Formulierung, weil in den Fällen des § 22 eine kartellbehördliche Zulassung nicht vorliegt. Mißbrauch i. S. des § 22 Abs. 3 ist als ein Marktverhalten zu umschreiben, das einer oder mehreren der genannten Verbotsnormen des GWB widerspricht und durch keinen jener Zwecke gerechtfertigt ist, denen die zugelassenen Ausnahmen zu dienen bestimmt sind[124].

Ein weiteres Problem bildet die Frage, ob Mißbrauch im Sinne des GWB zugleich ein bürgerlich-rechtlicher Unrechtstatbestand ist. Wenn man dies aufgrund der von *Mestmäcker*[125] befürworteten Parallelität von Wettbewerbsrecht und Privatrecht bejaht, so treten neben die Eingriffsbefugnisse der Kartellbehörde u. U. Unterlassungs- und Schadenersatzansprüche der durch das mißbräuchliche Verhalten beeinträchtigten Marktpartner; das Nebeneinander von Verfahren vor der Kartellbehörde und vor einem Zivilgericht birgt die Gefahr einander widersprechender Entscheidungen.

Summary

Liberty of Contract and Concentration — Juridical Problems of a Foundation and Absorption of Market Power

The principle of liberty of contract has promoted the formation and activity of cartels. Neither the principle of liberty of trade nor other economic laws barred this development. The Cartel Decree of 1923 in Germany was a failure. An efficient struggle against cartels became at first possible by the reception of the principles of the Antitrust Laws after the Second World War. The Law against Restraints of Competition established in the Federal Republic of Germany in 1957 restricts the liberty of contract by the principle of Article 1 which states that restraints of competition laid down in contracts, which are arranged for a joint purpose among enterprises, are void. Exceptions in Articles 2 through 8 are authorized for certain kinds of cartels which are held useful from a general economic point of view by this law. Contracts concerning Resale Price Maintenance are effective, but are under control of the cartel authorities, likewise tying agreements and contracts concerning trademark rights. Boycott and discrimination are prohibited. General trading conditions of single enterprises are not controlled by the cartel authority but the courts handle those stipulations as void, which prejudice the consumer in an unreasonable way.

---

[124] Die systematische Einordnung des Mißbrauchsbegriffs ist noch nicht abschließend geklärt und kann daher im Text nur angedeutet werden. Der Verfasser hofft, demnächst eine Studie darüber vorlegen zu können.

[125] *E.-J. Mestmäcker*, Über das Verhältnis des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zum Privatrecht, Arch. ziv. Prax., 168 (1968), S. 235, 253 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wettbewerbsrecht und Konzentration

Von *Rudolf Lukes*, Münster/W.

I. Einführung und Grundlegung
A. Konzentrationsvorgänge berühren verschiedene Rechtsgebiete
B. Konzentrationsvorgänge und Wettbewerbsrecht
II. Rechtliche Regelung der Konzentration vor dem GWB
A. KartVO 1923
B. Alliiertes Besatzungsrecht nach 1945
III. Konzentrationsregelung im europäischen Recht
A. Montan-Union-Vertrag (MUV)
B. EWG-Vertrag (EWGV)
IV. Das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)
A. Konzentrationsvorgänge und § 1 GWB
B. Meldepflicht von Konzentrationsvorgängen nach §§ 23, 24 GWB
C. Vorgehen gegen Konzentrationszustände, §§ 22, 26 Abs. 2 GWB
D. Verbot erzwungener Konzentration, § 25 Abs. 2 Ziff. 2 GWB
V. Reformbestrebungen zum GWB
A. Kontrolle der Zusammenschlußvorgänge
1. Nachträgliche Anzeigepflicht, § 23 RefEntw
2. Zusammenschlußkontrolle, § 24 RefEntw
3. Vorherige Anmeldepflicht von Großzusammenschlüssen, § 24 a RefEntw
4. Monopolkommission, § 24 b RefEntw
B. Kontrolle der Ausübung wirtschaftlicher Macht
VI. Kritik des gegenwärtigen Wettbewerbsrechts und der Reformbestrebungen

I. Einführung und Grundlegung

Die Konzentration[1] erfolgt durch Fusionen im Rechtssinn oder sonstige Vorgänge, durch die einzelne Unternehmen unter Verlust ihrer rechtlichen Selbständigkeit vermögensrechtlich oder unter Wahrung ihrer rechtlichen Selbständigkeit durch einheitliche wirtschaftliche Leitungsmacht zusammengefaßt werden. Sie können als horizontale (inner-

[1] *H. Arndt*, Konzentration und Konzentrationspolitik, in: Bibliographie Konzentration und Konzentrationspolitik, Berlin 1967, S. 15 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halb der gleichen Produktionsstufe) oder vertikale (über verschiedene Produktionsstufen hinweg) Zusammenfassungen von Unternehmen erfolgen, die auf gleichen oder verschiedenen Märkten tätig sind. Unternehmensverbindungen, die die rechtliche oder wirtschaftliche Selbständigkeit der einzelnen Unternehmen dem Grundsatz nach unberührt lassen (Kartelle, Syndikate usw.), werden als weniger intensive Verbindungen vielfach nicht zu den Konzentrationen gerechnet.

A. Konzentrationsvorgänge berühren verschiedene Rechtsgebiete

Das Bürgerliche Recht kann hinsichtlich der bei Konzentrationen nötigen Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte (z. B. Betriebspachtverträge), das Bank- und Börsenrecht kann bei gegebenenfalls erforderlichen Kapitaldispositionen, das Arbeitsrecht kann bei der Arbeitnehmermitbestimmung zum Zuge kommen. Andere Bereiche der Rechtsordnung können gleichfalls berührt werden.

In erster Linie aber haben Konzentrationsvorgänge steuerrechtliche, gesellschaftsrechtliche und wettbewerbsrechtliche Aspekte. Das Steuerrecht knüpft zwar an Tatbestände an, die bei Konzentrationsvorgängen erfüllt werden. Es wird aber nicht systematisch zur Beeinflussung von Konzentrationsvorgängen eingesetzt. Das Gesellschaftsrecht[2] gibt die Instrumente für zahlreiche Konzentrationsvorgänge. Ein stärker ausgebauter Minderheitenschutz bei Kapitalgesellschaften würde ebenso konzentrationshemmend wirken wie eine Beschränkung der Beteiligung von Kapitalgesellschaften an solchen. Das neue deutsche Aktienrecht[3] enthält in §§ 15—22, 291—338 Sonderregelungen für Konzerne, in §§ 148 ff. eine erweiterte Publizitätspflicht und in §§ 329 ff. Sonderregelungen über Konzernrechnungslegung. Das Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen[4] begründete für Großunternehmen unabhängig von der Rechtsform eine Publizitätspflicht. Auch der Referentenentwurf für das GmbH-Gesetz enthält in §§ 127 ff. am Aktienrecht orientierte Publizitätsvorschriften. Langfristig gesehen erlauben die gesellschaftsrechtlichen Publizitätspflichten die Beobachtung der Entwicklung.

B. Konzentrationsvorgänge und Wettbewerbsrecht

Das Wettbewerbsrecht umfaßt als die beiden großen Bereiche das Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Gesetz gegen Wettbewerbs-

---

[2] Die These, daß es als reines Organisationsrecht konzentrationsneutral ist — *H. Wilhelmi*, in: Praktische Probleme im neuen Aktienrecht, Berlin 1967, S. 11 ff. (21) —, ist von *Großfeld*, Aktiengesellschaft, Unternehmenskonzentration und Kleinaktionär, Tübingen 1968, insb. S. 85 ff. widerlegt.

[3] 6. Sept. 1965, BGBl. I, S. 1089, spätere Änderungen insb. 15. Aug. 1969, 28. Aug. 1969.

[4] Vom 15. Aug. 1969, BGBl. I, S. 1189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschränkungen (GWB)[5] und das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)[6]. Das UWG kann bei unerlaubtem Wettbewerbsverhalten, das im Zusammenhang mit Konzentrationsvorgängen oder bei der Ausübung der durch Konzentration geschaffenen wirtschaftlichen Macht in einem Unternehmen erfolgt, in Einzelfällen zur Anwendung kommen. Es enthält aber keine spezielle Regelung für Konzentrationsvorgänge oder Ausübung der durch externes Unternehmenswachstum entstehenden wirtschaftlichen Macht.

Das GWB, das typische Wettbewerbsbeschränkungen in verschiedenen Tatbestandsgruppen — Kartelle §§ 1 ff., vertikale Verträge §§ 15 ff., marktbeherrschende Unternehmen §§ 22 ff., diskriminierendes Verhalten §§ 25 ff., Wettbewerbsregeln §§ 28 ff. — erfaßt, setzt der Bildung wirtschaftlicher Macht durch Konzentrationsvorgänge keine und der Ausübung der durch Unternehmenszusammenfassungen zustande gekommenen wirtschaftlichen Macht nur schwache Grenzen.

Hinsichtlich der Bildung wirtschaftlicher Macht wird dies eindrucksvoll durch die Entwicklung der letzten Jahre erwiesen. Während 1966 gemäß § 23 GWB dem Bundeskartellamt (BKA) 43 (davon 12 große Zusammenschlüsse[7]) angezeigt wurden, waren es 1967 und 1968 jeweils 65 (davon 20 bzw. 16 große) und 1969 sogar 168 (davon 54 große zuzüglich 5 Banken und 2 Versicherungen[8]). Besonders signifikant ist dabei die steigende Zahl großer Zusammenschlüsse. Die schwachen Grenzen hinsichtlich der Ausübung wirtschaftlicher Macht zeigen sich darin, daß im Wettbewerbsrecht nur für marktbeherrschende Unternehmen (§ 22 GWB) und lediglich gegen den Mißbrauch der wirtschaftlichen Macht durch diese (§ 22 Abs. 3, § 26 Abs. 2 GWB) eine rechtliche Schranke besteht.

Mit dem Hinweis auf die Ineffektivität des geltenden deutschen Wettbewerbsrechts gegenüber der Bildung wirtschaftlicher Macht durch horizontale und vertikale Konzentrationsvorgänge, die durch Unternehmenszusammenschlüsse und gleichgestellte Verhaltensweisen erfolgen,

---

[5] Vom 27. Juli 1957, BGBl. I, S. 1081 ff., i. d. F. vom 3. Jan. 1966, BGBl. I, S. 37.

[6] Vom 7. Juni 1909, wichtige Änderungen 26. Juni 1969, BGBl. I, S. 633.

Zur systematischen Stellung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen siehe *W. Fikentscher*, Wettbewerb und gewerblicher Rechtsschutz, München, Berlin 1958.

[7] Zur Qualifikation als „großer" Zusammenschluß vgl. BKA-Tätigkeitsbericht 1969 — BTDrS VI/950, S. 50 — „Als groß wird ein Zusammenschluß ... eingestuft, wenn das erworbene Unternehmen eine Bilanzsumme von 25 Mill. DM oder mehr ausweist. Handelt es sich bei dem erworbenen Unternehmen um eine Bank, wird als Kriterium für einen ‚großen' Zusammenschluß eine Bilanzsumme von 150 Mill. DM oder mehr, bei Versicherungsunternehmen dagegen eine jährliche Prämieneinnahme von 50 Mill. DM oder mehr gewählt".

[8] Zu den Zahlenangaben siehe BKA-Tätigkeitsbericht 1969, a. a. O., S. 11 ff. S. 40 ff.

Kritisch zu den Angaben *J. Poeche*, Konzentrationsfälle und ihre einzel- und gesamtwirtschaftliche Bedeutung, Der Betrieb, Jg. 24 (1971), S. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und dem Hinweis auf die geringe Effektivität der Rechtsschranken gegenüber der Ausübung wirtschaftlicher Macht wird lediglich eine tatsächliche Feststellung getroffen. Damit ist keine Aussage verbunden zum Problem der Zwangsläufigkeit der Konzentration in einem kapitalistischen Entwicklungsprozeß oder zur Bedingtheit der Konzentration durch technische Entwicklung[9] oder zur Steuerbarkeit der Konzentration über die staatliche Gewährleistung eines funktionsfähigen Wettbewerbssystems[10] oder zur Notwendigkeit der Konzentration im Hinblick auf größere Märkte.

Der gegenwärtige Rechtszustand nach dem GWB ist das Ergebnis der historischen Entwicklung, in der keine Grundlage gelegt wurde für die Herausbildung brauchbarer Rechtsschranken gegen eine Konzentration wirtschaftlicher Macht und in der auch hinsichtlich der Ausübung wirtschaftlicher Macht nur wenig Ansätze herausgebildet wurden, die geeignet waren, über die allgemeine Mißbrauchsregelung in § 826 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) hinauszuführen. Die gegenwärtigen Reformbestrebungen, die in ihren Wurzeln schon in die Entstehungszeit des GWB reichen, haben ihren offiziellen Niederschlag in zwei Fassungen eines Referentenentwurfs aus dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) zur zweiten Novelle zum GWB[11] gefunden. Ob durch die vorgesehene Novellierung praktikable Rechtsnormen geschaffen werden, die den beteiligten Unternehmen die unerläßliche Rechtssicherheit (Vorhersehbarkeit) geben, den Rechtsanwendern die justitiable Handhabung ermöglichen, den einzelnen Rechtsgenossen den hinreichenden Schutz gegen die Bildung und Ausübung wirtschaftlicher Macht sichern und eine ausreichende Wahrung der Allgemeininteressen gewährleisten, erscheint jedoch zumindest fraglich.

II. Rechtliche Regelung der Konzentration vor dem GWB

Im deutschen Rechtskreis wurde — anders als in den USA — 1923 mit der Verordnung gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht (KartVO)

---

[9] Dazu — wenig differenziert — die Denkschrift der Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vom 1. Dezember 1965 — SEK (65) 3500 —, Das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, abgedruckt in: WuW, H. 4 (1966), S. 330 ff.; siehe jedoch andererseits *H. O. Lenel*, Externes Unternehmenswachstum als Problem der Wettbewerbspolitik in: Wettbewerb als Aufgabe — Nach 10 Jahren GWB, Bad Homburg v. d.H., Berlin, Zürich 1968, S. 489 ff.; *ders.*, Wachstum der Wirtschaft und Wachstum der Unternehmung, Ordo, Bd. XV/XVI (1965), S. 141 ff.

[10] Vgl. dazu allgemein *K. Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, in der 1. Aufl. dieses Werkes, Schr. VfSp. (NF), Bd. 20/III (1960), S. 1470 ff. und *ders.* in dieser Auflage; *F. Rittner*, Festschrift für H. C. Nipperdey, Bd. II, München, Berlin 1965, S. 531 ff.; *H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen (1962) 1968[2].

[11] Siehe dazu unten V.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erst verhältnismäßig spät ein Sondergesetz hinsichtlich wirtschaftlicher Macht geschaffen. Nach verschiedenen und zum Teil schwerwiegenden Änderungen in der Zeit nach 1933 wurde diese Regelung durch alliiertes Besatzungsrecht abgelöst, das neben Entflechtungsmaßnahmen für deutsche Unternehmen auch ein Konzentrationsverbot enthielt[12].

A. KartVO 1923

Die KartVO[13] schuf ein Sonderrecht, das pragmatisch auf konkrete Mißstände im damaligen Wirtschaftsgeschehen zugeschnitten war[14]. Sie gab insbesondere hinsichtlich der Verträge und Beschlüsse, welche Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung oder des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung oder die Forderung von Preisen enthalten, staatliche Eingriffsmöglichkeiten (§§ 4—7) und den Beteiligten Schutz gegen internen Organisationszwang (§§ 8, 9). In § 19 findet sich ein Marktstrukturansatz insofern, als jene Verbände, deren Bildung durch Gesetz oder VO angeordnet war (z. B. Kohlensyndikate, Eisenwirtschaftsbund, Kalisyndikat usw.), vom Geltungsbereich ausgenommen wurden. Diese Ansätze zur Marktstrukturregelung wurden in der Zeit des Nationalsozialismus durch das Zwangskartellgesetz[15] und das Wirtschaftsaufbaugesetz[16] erweitert, die zur Marktregelung auch zwangsweise Anschlüsse von Unternehmen an Verbände vorsahen.

Während der Geltung der KartVO war anerkannt, daß Konzentrationsvorgänge, durch die einzelne Unternehmen unter Verlust ihrer Selbständigkeit vermögensrechtlich oder doch unter Aufrechterhaltung der rechtlichen Selbständigkeit unter einheitlicher wirtschaftlicher Leitungsmacht zusammengefaßt wurden, nicht unter § 1 KartVO fielen. Damit bestand gegenüber horizontalen oder vertikalen Konzentrationsvorgängen dieser Art keine hoheitliche Eingriffsmöglichkeit nach § 4 KartVO. Nach § 5 ZwangskartellG hätte eine Eingriffsmöglichkeit des Reichswirtschaftsministers bei Unternehmenszusammenfassungen bestanden, jedoch wurde bei Unternehmenserrichtung lediglich auf den Neubau von Betriebsanlagen abgestellt[17] und folglich Fusionsvorgänge

---

[12] Zur Weitergeltung der KartVO *H. J. v. Brunn,* Die heutige Lage des deutschen Kartellrechts, München, Frankfurt 1949.

[13] Vom 2. Nov. 1923 (RGBl. I, S. 1067, 1090 erlassen aufgrund des Ermächtigungsgesetzes vom 13. Okt. 1923, RGBl. I, S. 943); zu Literatur und Rechtsproblemen siehe *R. Lukes,* Kartellvertrag, München, Berlin 1958, S. 62 ff.

[14] Vgl. die als Pressenotiz erschienene amtliche Begründung, abgedruckt bei *Haußmann-Hollaender,* KartVO, München, Berlin, Leipzig 1925, S. 7 f.; ebenda, S. 10 ff. auch zur Vorgeschichte.

[15] 15. Juli 1933, RGBl. I, S. 488.

[16] Vom 27. Febr. 1934, RGBl. I, S. 185.

[17] *H. Müllensiefen, W. Dörinkel,* Kartellrecht, Berlin 1938³, XII, S. 35 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in horizontaler oder vertikaler Richtung und gleichzuwertende Vorgänge nicht einbezogen.

Hingegen findet sich bereits in § 10 KartVO der Gedanke, daß ein Mißbrauch wirtschaftlicher Macht nicht nur durch lose Unternehmensverbindungen (Kartelle, Syndikate usw.), sondern auch durch marktmächtige Einzelunternehmen erfolgen kann. In der Bestimmung war ein Rücktrittsrecht der Vertragspartner von wirtschaftlich mächtigen Einzelunternehmen nach Entscheidung des Kartellgerichts auf Anrufung durch den Reichswirtschaftsminister vorgesehen, wenn die Geschäftsbedingungen oder Preisfestsetzungen der Einzelunternehmen geeignet waren — potentiell also! —, die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl unter Ausnutzung der wirtschaftlichen Machtstellung zu gefähren. Diese erste spezielle Mißbrauchsregelung für die wirtschaftliche Machtstellung hat allerdings keine Bedeutung erlangt; zu einer Entscheidung des Kartellgerichts wegen Preisfestsetzungen oder Gestaltung von Geschäftsbedingungen eines marktmächtigen Einzelunternehmens ist es nie gekommen.

B. Alliiertes Besatzungsrecht nach 1945

Durch alliiertes Besatzungsrecht wurde nach dem 2. Weltkrieg jede übermäßige Konzentration der deutschen Wirtschaft verboten[18]. Ein Konzentrationsverbot war in Art. I Abs. 1 des MRG 56 der amerikanischen Militärregierung[19] und der im wesentlichen wörtlich übereinstimmenden VO 78 der britischen Militärregierung[20] mit Freistellungsmöglichkeiten (Art. III) vorgesehen; die VO 96 der französischen Militärregierung[21] verbot jede übermäßige Machtanhäufung auf wirtschaftlichem Gebiet. Während nach MRG 56/VO 78 Kartelle, Syndikate usw. als solche Konzentrationen ohne weiteres angesehen wurden, war für Einzelunternehmen praktisch eine Vermutung dafür aufgestellt, daß es sich um unzulässige Konzentration wirtschaftlicher Macht handele, wenn das Unternehmen mehr als 10 000 Beschäftigte hatte[22]. Für sonstige Unternehmen waren die Umstände festgelegt, die für die Annahme einer übermäßigen Konzentration bei ihnen sprachen, nämlich insbesondere Marktanteile, Aktivvermögen und Jahresumsatz, Beteiligung an wettbewerbsbeschränkenden Abreden. Aufgrund dieser gesetzlichen Grund-

---

[18] Zur Fortgeltung bis zum Inkrafttreten des deutschen GWB siehe Vertrag zur Regelung aus Krieg und Besatzung entstandener Fragen, 26. Mai 1952 (BGBl. II, 1954, S. 157 ff.), 2. Teil, Art. 1.

[19] Vom 28. Januar 1947 — Amtsblatt der Mil.Reg. Deutschland, Amerikanische Zone, Issue C, S. 2.

[20] Amtsblatt brit. Mil.Reg., S. 412.

[21] Journal Officiel vom 13. Juni 1947, S. 784.

[22] VO 96 sah auch alternativ nach Werten von 1938 mehr als 50 Mill. Aktivvermögen als ausreichend an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lagen wurden Großunternehmen und Konzerne, die als übermäßige Konzentration angesehen wurden, durch Verwaltungsakte oder durch Sondergesetze aufgelöst oder aufgeteilt. Dies geschah beispielsweise mit der Farbenindustrie, Großbanken, Stahlindustrieunternehmen sowie Unternehmen aus Teilbereichen der Elektroindustrie[23]. Als dauerhaft hat sich lediglich die Entflechtung der I. G. Farben A. G. erwiesen. Diese Konzentrationsverbote stellten zwar auf bestehende wirtschaftliche Macht ab und erstrebten deren Auflösung. Sie waren jedoch so allgemein gehalten, daß sie selbstverständlich auch eventuell neue Konzentrationsvorgänge durch horizontale oder vertikale Unternehmenszusammenfassungen erfaßten. Vom Ziel der gesetzlichen Konzentrationsverbote her war es verständlich, daß besondere Formen der Ausübung, insbesondere Mißbrauchssituationen, nicht geregelt wurden.

Die alliierten Kartellierungsgesetze ergingen in Ausführung der wirtschaftlichen Grundsätze des Potsdamer Abkommens[24]. Die Präambel MRG 56/VO 78 stellt als Zweck der gesetzlichen Regelung zunächst die Zerstörung des deutschen Kriegspotentials heraus und erwähnt lediglich als letzten Punkt die Schaffung der Grundlage für den Aufbau einer gesunden und demokratischen Wirtschaft. Die Herkunft der Dekartellierungsgesetze aus dem Postdamer Abkommen und der in ihnen spürbare Geist des *Morgenthau*-Plans hat die Bemühungen zur Bekämpfung wirtschaftlicher Machtstellung — auch die deutschen Bemühungen während der Entstehung des GWB und später — wohl in Mißkredit gebracht. Eine wissenschaftliche Überprüfung der Auswirkungen des Dekartellierungsrechts fehlt. Beachtlich ist jedoch, daß *Sohmen*[25] in einer instruktiven Fallstudie über Leistungsfähigkeit europäischer Stahlunternehmen im Vergleich zu den sehr viel größeren in den USA die Dekartellierungsgesetze geradezu als Voraussetzung für das schnellere Wachstum nach dem 2. Weltkrieg wertet.

III. Konzentrationsregelung im europäischen Recht

Obschon zeitlich vor dem GWB können die Konzentrationsregelungen in Art. 66 im Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (MUV)[26] und auch die in Art. 85 f. des Vertrags zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWGV)[27] selbstverständlich nicht als Vorläufer des deutschen GWB angesehen werden. Sie sind europäisches und kein nationales Recht.

---

[23] Siehe im einzelnen *G. Koberstein,* Unternehmenszusammenschlüsse, Essen 1955.

[24] 2. Aug. 1945 — Amtsblatt Kontrollrat Erg. Nr. 1, S. 13 B, Ziff. 12.

[25] *E. Sohmen,* Wettbewerb, Konzentration und ökonomische Effizienz, Ordo, Bd. XX (1969), S. 123 ff.

[26] 29. April 1952, BGBl. II, S. 445.

[27] Vom 25. März 1957, BGBl. II, S. 753.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A. Montan-Union-Vertrag (MUV)

Der MUV kennt als erstes im deutschen Rechtskreis geltendes Gesetz eine administrative Kontrolle in Form eines Erlaubnisverfahrens für Unternehmenszusammenschlüsse. Unternehmenszusammenschlüsse sind nach Art. 66 nicht verboten, bedürfen aber der vorherigen Genehmigung der Hohen Behörde (nach der institutionellen Zusammenfassung der drei Gemeinschaften jetzt EWG-Kommission). Die Genehmigung muß erteilt werden, wenn bestimmte negative Voraussetzungen gegeben sind, nämlich kein Eingriff auf bedeutende Teile des Marktes[28] und keine Ungleichheit von Wettbewerbsbedingungen. Die Unternehmen dürfen durch einen Zusammenschluß nicht in die Lage versetzt werden, auf einen bedeutenden Teil des Marktes die Preise zu bestimmen, die Produktion oder die Verteilung zu kontrollieren oder zu beschränken oder einen wirksamen Wettbewerb zu verhindern. Der Zusammenschluß darf auch keine künstliche Vorzugsstellung für den Zugang zu Versorgungsquellen und auf Absatzmärkten schaffen. Ein Zusammenschluß, den die EWG-Kommission nicht genehmigt, muß rückgängig gemacht werden[29].

Zur Beschaffung der Informationen, die für eine wirksame Kontrolle von Zusammenschlüssen nötig sind, dienen Art. 47, 66 § 4 MUV sowie die DurchführungsVO vom 6. Mai 1954[30]. Die vorgesehene Anzeigepflicht stellt sicher, daß Rechtserwerb an Unternehmensteilen der Behörde mitgeteilt wird. Die Auskunftspflicht, die auch montanfremde Unternehmen trifft, begründet die Verpflichtung zur Mitteilung auf Anfrage durch die EWG-Kommission. Bis heute wurde die Genehmigung zu den Zusammenschlüssen — wenn auch mit Auflagen und Bedingungen — praktisch in jedem Fall erteilt.

B. EWG-Vertrag (EWGV)

Art. 85 Abs. 1 EWGV erfaßt dem Wortlaut nach auch Fusionen, sofern sie auf Vereinbarungen zwischen den Unternehmen beruhen und der Wettbewerb eingeschränkt wird. Die EWG-Kommission stellt allerdings[31] im Ergebnis fest, daß die allgemein übliche Differenzierung in der rechtlichen Behandlung von Kartellen und Unternehmenskonzentrationen sachlich gerechtfertigt ist und Art. 85 nicht auf Vereinbarungen angewendet werden kann, die den Erwerb von Eigentum an Unternehmen

---

[28] Bei Stahlindustrieunternehmen nach derzeitiger Auffassung nicht weniger als 10 Unternehmen oder Unternehmensgruppen, wobei der größte einen größeren Marktanteil am Rohstahlmarkt als 12—13 % haben soll, Amtsblatt der EG Nr. C 12 v. 30. 1. 1970, S. 5 (7).

[29] *G. Hartmann*, Zur Problematik einer gesetzlichen Beschränkung von Unternehmenskonzentration, FIW-Schriftenreihe, H. 7 (1963), S. 13 f.

[30] Amtsblatt der Hohen Behörde, S. 350.

[31] Denkschrift SEK (65) 3500 — vgl. WuW, H. 4 (1966), S. 330 ff. (343 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sowie die Neugestaltung von Eigentumsverhältnissen an Unternehmen zum Gegenstand haben. Nur dann, wenn nach dem Konzentrationsvorgang mehrere selbständige Unternehmen fortbestehen (z. B. Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens), kann neben der Änderung der Eigentumsverhältnisse gegebenenfalls eine Vereinbarung oder eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise der beteiligten Unternehmen den Art. 85 erfüllen. Diese Auffassung wird der Tatsache nicht voll gerecht, daß die Grenze zwischen einem Kartell, das eine Verhaltensbindung der Beteiligten in einzelner Hinsicht bewirkt, und einer Unternehmenskonzentration, die eine Änderung der Unternehmensstruktur zur Folge hat, fließend ist. Vom Sinn und Zweck der gesetzlichen Regelung her ist eine Bevorzugung des externen Unternehmenswachstums durch Konzentration nicht gerechtfertigt[32].

Art. 86 EWGV kann auf Unternehmenskonzentrationen nach Auffassung der Kommission[33] zur Anwendung kommen, wenn die Unternehmenskonzentration, die eine Monopolisierung eines Marktes bewirkt, eine mißbräuchliche Ausnutzung der beherrschenden Stellung im Sinne des Art. 86 darstellt. Der Vorgang der Unternehmenskonzentration ist nicht als solcher, sondern nur im Hinblick auf die dadurch geschaffene Lage, d. h. die vollständige Ausschaltung des Wettbewerbs, ein Mißbrauch. Eine Anwendung des Art. 86 im Sinne der Ansicht der Kommission ist aber nur dann sinnvoll, wenn eine hinreichende Informationsmöglichkeit über eine Meldepflicht bei Konzentrationsvorgängen besteht. Auch nach den Vorstellungen der Kommission soll sich eine mittelbare Meldepflicht aus Art. 87 EWGV herleiten lassen[34].

IV. Das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)

Das geltende GWB enthält ungeachtet verschiedener Initiativen[35] und Feststellungen[36] keine spezielle Regelung für Konzentrationsvorgänge

---

[32] Zutreffend wird auch im überarbeiteten Referentenentwurf des BMWi vom 28. 10. 1970 (I B 5 —22 1353, S. 52) festgestellt: „Unternehmenskonzentration kann den Wettbewerb ebenso beeinträchtigen wie die Kartellierung". So auch schon wörtlich in der Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht 1969 des BKA, BTDrS. VI/950, S. 3 unter IV.

[33] Siehe Note 31.

[34] Siehe dazu *W. Fikentscher*, Unternehmenskonzentration und Meldepflicht nach den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages, Der Betrieb, H. 18 (1966), S. 689.

[35] Zum Beispiel Antrag der SPD-Fraktion 1959 und 1960 — BTDrS III/1279 und III/2293 sowie Enquete über den Grad der Konzentration in der Wirtschaft (BTDrS IV/2320).

[36] Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht des BKA für 1967 (BTDrS V/2841, S. 3), Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht des BKA für 1968 (BTDrS V/4236, S. 3), Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht des BKA für 1969 (BTDrS VI/950, S. 3) sowie Regierungserklärung vom 28. Oktober 1969 (stenographischer Bericht über die 5. Sitzung des Deutschen Bundestags am 28. Oktober 1969, S. 23 B).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durch horizontale oder vertikale Fusionen sowie gleichzustellende Vorgänge. Lediglich die Anzeige von Unternehmenszusammenschlüssen, die durch die Einführung absoluter Kriterien für die Meldepflicht in der Novelle zum GWB von 1965[37] verschärft und durch ein öffentliches Anhörungsverfahren ergänzt wurde, sowie eine Mißbrauchsaufsicht gegenüber marktbeherrschenden Unternehmen, die gleichfalls durch die Novelle 1965 durch Ausdehnung des Mißbrauchsbegriffs verschärft und durch Einführung einer öffentlich-mündlichen Verhandlung vor der Kartellbehörde ergänzt wurde, sind vorhanden[38]. Andere Regelungen im GWB kommen im Zusammenhang mit Konzentrationsvorgängen nur bedingt zum tragen.

A. Konzentrationsvorgänge und § 1 GWB

Volle Fusionen und Beteiligungskonzerne mit klarer Leitungsmacht, die eindeutig nach § 23 GWB anzeigepflichtig sind, scheint das BKA nicht als Tatbestände zu betrachten, die § 1 GWB unterfallen. Dies erscheint im ersten Augenblick wegen der gleichartigen Auswirkungen befremdlich. Das BKA trägt damit jedoch der überwiegend restriktiven Auslegung des § 1 in Rechtsprechung und dem größten Teil der Literatur[39] Rechnung. Fraglich erscheint aber zumindest, ob bei Vertragskonzernen, insbesondere bei den Gleichordnungskonzernen nach § 18 Abs. 2 AktG nicht ein Verstoß gegen § 1 GWB angenommen werden muß. Dabei kommt es entscheidend darauf an, ob eine rechtlich einheitliche Leitungsmacht vorhanden ist und wirksam ausgeübt wird[40].

Für andere Formen der Zusammenarbeit, die im Ergebnis jedenfalls auf eine Konzentration hinauslaufen, ist die Anwendbarkeit des § 1 streitig. Die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen, in denen die Produktion bestimmter Güter zusammengefaßt wird, sieht die überwiegende Meinung[41] jedenfalls dann nicht als einen Verstoß gegen § 1 an, wenn die Beteiligten nicht die eigene wirtschaftliche Betätigungsfreiheit hinsichtlich dieser Produkte beschränken.

---

[37] 15. September 1965, BGBl. I, S. 1363.

[38] Kritisch zu den jeweiligen Verschärfungen *H. Bartholomeyczik*, Gemeinschaftskommentar zum GWB, Nachtrag zur 2. Aufl., Köln u. a. 1966, § 22 Rdziff. 1 ff.; §§ 23, 24 Rdziff. 2 ff., 11.

[39] Für Gemeinschaftsunternehmen siehe *Müller-Henneberg*, Gemeinschaftskommentar zum GWB, 2. Aufl., § 1 Rdziff. 44 m. N.; allgemein *E. Langen*, Kommentar zum Kartellgesetz, Neuwied, Berlin 1967[4], § 1 Rdziff. 96; *Sandrock*, Außenwirtschaftsdienst, 1970, S. 338 mit weiteren Nachweisen.

[40] Vgl. *A. Deringer*, Kooperation und Konzentration im Spannungsfeld von Wettbewerbs- und Gesellschaftsrecht, in: Kooperation und Konzentration im Gemeinsamen Markt, Köln u. a. 1968, S. 85 ff. (S. 91).

[41] *Müller-Henneberg*, Gemeinschaftskommentar, 2. Aufl., § 1 Anm. 44 m. N.; *Keim*, Gemeinschaftsunternehmen und Funktionsgemeinschaften im Verhältnis zum GWB, FIW-Schriftenreihe, H. 29 (1969), S. 49 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Meldepflicht von Konzentrationsvorgängen nach §§ 23, 24 GWB

Die Publizitätspflicht bei Zusammenschlüssen — Fusionen im Rechtssinn, Erwerb von Vermögen anderer Unternehmen, des Eigentums an Betriebsstätten, Betriebsüberlassungs- und Betriebsführungsverträge sowie Erwerb von Anteilsrechten über 25 % des stimmberechtigten Kapitals (§ 23 Abs. 2 GWB) — ist durch die Novelle 1965 um einen alternativen Tatbestand mit objektiven Kriterien erweitert worden. Auch mit der jetzigen Regelung ist allerdings eine kurzfristige Beeinflussung der Konzentrationsvorgänge nicht möglich. Langfristig ist mit der Publizitätsregelung jedoch eine bessere Erkenntnis der Ursachen und der Vorgänge bei Konzentrationen zu erwarten. Damit ist die jetzige Regelung immerhin eine Voraussetzung dafür, daß das Konzentrationsproblem besser erfaßt und später einer brauchbaren rechtlichen Regelung zugeführt werden kann.

Die Meldepflicht von Unternehmenszusammenschlüssen, die den Inhaber des aufnehmenden Unternehmens bzw. bei juristischen Personen die vertretungsberechtigten Personen bei den beteiligten Unternehmen trifft, knüpft einerseits an den Marktanteil der am Konzentrationsvorgang beteiligten Unternehmen und andererseits — alternativ — an die Erfüllung eines von drei objektiven Kriterien an. Der Zusammenschluß ist demnach meldepflichtig, wenn durch den Zusammenschluß für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen ein Marktanteil von 20 % oder mehr erreicht wird oder ein am Zusammenschluß beteiligtes Unternehmen einen Marktanteil dieser Höhe bereits vor dem Zusammenschluß hatte (§ 23 Abs. 1 Ziff. 1 GWB). Streitig ist, ob die Meldepflicht nur ausgelöst wird, wenn der Anteil auf einem bestimmten Markt erweitert wird oder ob auch Unternehmenszusammenschlüsse anzeigepflichtig sind, die verschiedene Märkte berühren, auch wenn auf dem Markt, auf dem der Zusammenschluß erfolgt, kein Marktanteil von 20 % besteht oder entsteht (Diversifikation). Die Ansicht, daß eine Meldepflicht nur bei Anteilserweiterung auf einem bestimmten Markt besteht[42], verkennt die Bedeutung der Interdependenz der Märkte und das Informationsziel der gesetzlichen Regelung. Verwaltungspraxis und Rechtsprechung sind daher mit Recht auch anderer Auffassung[43]. Ein Zusammenschluß ist ferner unabhängig vom Marktanteil der beteiligten Unternehmen meldepflichtig, wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt zu einem Zeitpunkt der letzten 12 Monate vor dem Zusammen-

---

[42] *H. Bartholomeyczik,* Gemeinschaftskommentar, Nachtrag zur 2. Aufl., a. a. O., §§ 23/24 Rdziff. 2; *H. Würdinger,* Unternehmenskonzentration und Marktbeherrschung, WuW, H. 11/12 (1961), S. 753.

[43] WuW/E, H. 5 (1962), BKA 427 ff. (429) = Der Betrieb, H. 49 (1961), S. 1614; WuW/E, H. 9 (1969), BKA 1270; KG, Der Betrieb, H. 6 (1970), S. 245; BGH, NJW, 1971, S. 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schluß 10 000 oder mehr Beschäftigte oder wenn sie in diesem Zeitraum einen Umsatz von 500 Mill. oder mehr hatten oder wenn sie in ihrer Bilanz für das letzte vor dem Zusammenschluß endende Geschäftsjahr eine Bilanzsumme von 1 Milliarde DM oder mehr ausgewiesen hatten. Die objektiven Kriterien sind nicht willkürlich, sondern im wesentlichen so gewählt, daß die größten Unternehmen der einzelnen Branchen erfaßt werden. Da die Feststellung des Marktanteils im Einzelfall wegen der schwierigen Abgrenzung des relevanten Markts nicht immer einfach und rasch möglich sind, wird durch diese objektiven Kriterien die Kontrolle erleichtert.

Die Anzeigepflicht knüpft aber in jedem Fall — sowohl bei Marktanteil als auch bei den objektiven Kriterien — immer nur an das sog. externe Unternehmenswachstum an. Ein Konzentrationsprozeß ist also nie anzeigepflichtig, wenn ein Unternehmen seinen Gewinn in seinen Betrieben investiert und dadurch seinen Marktanteil bzw. seine Beschäftigtenzahl oder die Umsatzdaten über die in § 23 Abs. 1 festgelegte Schwelle hinaussteigert.

Die Anzeigepflicht nach § 23 wird durch ein Informationsrecht des BKA gemäß § 24 abgesichert. Das BKA kann Unternehmen zu einer mündlichen Verhandlung oder zu einer schriftlichen Äußerung über den Zusammenschluß auffordern. Dies ist bereits dann möglich, wenn zu erwarten ist, daß die beteiligten Unternehmen durch den Zusammenschluß die Stellung eines marktbeherrschenden Unternehmens im Sinne von § 22 Abs. 1 oder 2 erlangen oder wenn durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung verstärkt wird. § 24 gibt der Behörde die Möglichkeit, sich ein umfassendes Bild über die Pläne der Beteiligten zu machen. Die Aufforderung zu einer solchen mündlichen Verhandlung nach § 24 GWB verletzt noch keine Rechte der beteiligten Unternehmen[44].

Die Anzeigepflichten dienen sicher der Vorbereitung und Unterstützung für Maßnahmen nach § 22 GWB. Wenn auch ihre sonstigen Wirkungen nicht überschätzt werden dürfen, wird man sie sicher nicht deshalb für überflüssig halten können, weil die Unternehmen allein wegen des Wettbewerbs zum Kapitalanleger publizitätsfreudig sind[45]. Vielmehr wird man die Anzeigepflichten als erste Voraussetzung dafür ansehen können, daß das unternehmerische Verhalten wenigstens in den Grenz-

---

[44] KG, Der Betrieb, H. 10 (1970), S. 439 f.; BGH, Der Betrieb, H. 5 (1971), S. 237 f.

[45] *V. Muthesius*, Öffentlichkeit und neues Aktienrecht, in: Praktische Probleme im neuen Aktienrecht, Berlin 1967, S. 44 ff. (45).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bereichen des Mißbrauchs beeinflußt wird[46]. Der Zusammenhang der Anzeigepflichten mit Verbots- oder Mißbrauchsregelung steht dem nicht entgegen[47].

C. Vorgehen gegen Konzentrationszustände, §§ 22, 26 Abs. 2 GWB

Die Kartellbehörde kann die mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung untersagen und Verträge des Marktbeherrschers für unwirksam erklären, § 22 GWB. Marktbeherrschende Unternehmen dürfen andere Unternehmen in einem Geschäftsverkehr, der gleichartigen Unternehmen üblicherweise zugänglich ist, weder unbillig behindern noch unterschiedlich behandeln, § 26 Abs. 2 GWB.

Marktbeherrschend ist ein Unternehmen, wenn es für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist (§ 22 Abs. 1 GWB). Mehrere Unternehmen sind marktbeherrschend, soweit aus tatsächlichen Gründen auf einem Markt für bestimmte Waren oder gewerbliche Leistungen zwischen ihnen kein wesentlicher Wettbewerb besteht und sie auch keinem wesentlichen Wettbewerb durch andere Unternehmen ausgesetzt sind (§ 22 Abs. 2 GWB). Ohne Bedeutung für die Anwendung des § 22 GWB ist, wie die marktbeherrschende Stellung entstanden ist, ob durch Konzentrationsvorgänge, internes Unternehmenswachstum oder sonstige Art. Der Konzentrationszustand, der die Folge eines Konzentrationsvorgangs ist, wird rechtlich nur erfaßt, wenn er zu einer marktbeherrschenden Stellung führt und wenn diese auf dem Markt, für den die marktbeherrschende Stellung besteht, oder auf dem Markt für andere Waren oder gewerbliche Leistungen mißbräuchlich ausgenutzt wird. Der naheliegende Gedanke, daß ein Konzentrationsvorgang, der zu einer marktbeherrschenden Stellung führt, schon allein wegen dieser mit dem Konzentrationsvorgang als notwendige Folge erstrebten Machtstellung die Gefahr eines Mißbrauchs begründet, hat nicht einmal in Vermutungen einen Niederschlag im Gesetz gefunden.

Das Vorgehen der Kartellbehörde gegen die Ausübung wirtschaftlicher Macht nach § 22 GWB ist nicht zuletzt wegen der Unschärfe der Generalklausel „mißbräuchliche Ausnutzung der marktbeherrschenden Stellung" schwierig. Die vor der Novelle 1965 bestehenden zwei konkreten Ansatzsituationen für einen Mißbrauch, nämlich mißbräuchliche Preise oder Geschäftsbedingungen anläßlich eines Vertragsschlusses oder Koppelungsgeschäftes, waren sicher als denkbare Mißbrauchssituationen zu eng. Die mit der Novelle 1965 geschaffene Generalklausel ist zwar weit genug. Ihr liegt aber der typische Fehler aller Mißbrauchs-

---

[46] *A. Moxter*, Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln, Opladen 1962, S. 77 ff.

[47] *W. Fikentscher*, Festschrift für Nipperdey, a. a. O., Bd. II, S. 163 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tatbestände im GWB zugrunde, daß nämlich die für solche Generalklauseln zur Konkretisierung erforderlichen Wertungsgrundlagen im Gesetz selbst nicht hinreichend klar zum Ausdruck kommen. Da jede Generalklausel nur ein Weg für Lösungen und nie eine Lösung selbst darstellt, sind die Generalklauseln — speziell die in § 22 — praktisch nicht brauchbar[48]. Die Feststellung eines Mißbrauchs setzt begrifflich notwendig voraus, daß der ordnungsgemäße Gebrauch der wirtschaftlichen Macht eines marktbeherrschenden Unternehmens durch Wertkategorien hinreichend bestimmbar ist. Wertungskategorien können aber nur aus hinreichend klaren Grundsatzwertungen des Gesetzgebers entnommen werden. Tatsächliche Situationen, wie sie im „als-ob-Wettbewerb" postuliert oder mit Vergleichsmärkten analog verwendet werden[49], können allenfalls als Indizien gebraucht werden. Gerade die theoretischen Erwägungen des BKA zur Anwendung des § 22 GWB auf Fusionen machen diese Schwierigkeiten deutlich[50]. Der erste vom BKA erwähnte denkbare Anwendungsfall des § 22 GWB für Fusionen — Marktbeherrscher zwingt einen schwächeren Mitbewerber durch Verdrängungswettbewerb zur Fusion — wird von der Sonderregelung in § 25 Abs. 2 Ziff. 2 GWB ohnehin erfaßt; die Sonderregelung geht dem § 22 GWB vor. Bei der zweiten vom BKA als denkbar herausgestellten Situation — Zusammenschluß führt zur Verschlechterung der Versorgungslage der Marktgegenseite infolge Monopolmißbrauchs — tritt die volle Problematik der „als-ob-Situation" hervor; sie ist ohne klare Grundsatzentscheidungen für die Ausfüllung der Generalklausel nicht lösbar. Die dritte vom BKA theoretisch erwähnte Situation — Zusammenschluß erfolgt in der Absicht, die damit erlangte Stellung zu mißbrauchen — wird praktisch immer an dem Nachweis der subjektiv erforderlichen Absicht scheitern müssen.

Zwei Sonderfälle der mißbräuchlichen Anwendung wirtschaftlicher Macht durch ein marktbeherrschendes Unternehmen werden in § 26 Abs. 2 GWB untersagt. Nach dieser Bestimmung ist einmal die Anwendung unzulässig, wenn dabei ein anderes Unternehmen in einem Geschäftsverkehr, der gleichartigen Unternehmen üblicherweise zugänglich ist, mittelbar oder unmittelbar unbillig behindert wird. Der konkrete

---

[48] *P. Raisch,* JZ, 1965, S. 625 ff.; *Bartholomeyczik,* Nachtrag ..., a. a. O., § 22 Rdziff. 9.

[49] *S. L. Gabriel,* Mißbrauch wirtschaftlicher Macht; Kriterien, Verfahren, Maßnahmen, WuW, H. 9 (1968), S. 581; *I. Schmidt,* Zum Schutzzweck der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen nach § 22 GWB, Der Betrieb, H. 41 (1968), S. 1795 ff.; *E.-J. Mestmäcker,* Das Verhältnis der Wettbewerbsbeschränkung zum Privatrecht, Der Betrieb, H. 18 (1968), S. 787, bzw. H. 19 (1968), S. 835 und *ders.,* Verpflichtet § 22 GWB die Kartellbehörde marktbeherrschenden Unternehmen ein Verhalten aufzulegen, als ob Wettbewerb nicht bestünde, Der Betrieb, H. 41 (1968), S. 1800.

[50] BKA-Tätigkeitsbericht 1966 — BTDrS V/1950 — S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tatbestand dieser ersten Situation erleichtert die Anwendung der Rechtsvorschrift, obgleich auch hier die Konkretisierung der „Unbilligkeit" mangels zulänglich klarer gesetzlicher Wertungskategorien schwierig bleibt. Entsprechendes gilt für die zweite in § 26 Abs. 2 GWB erfaßte Mißbrauchssituation, nämlich die mittelbare oder unmittelbare unterschiedliche Behandlung eines Unternehmens im Verhältnis zu gleichartigen Unternehmen ohne sachlich rechtfertigenden Grund (Diskriminierung). Eine rechtlich brauchbare Wertungsgrundlage für die Konkretisierung der sachlich ungerechtfertigten unterschiedlichen Behandlung und der unbilligen Behinderung läßt sich nur über Umfang und Ausmaß der wirtschaftlichen Betätigungsfreiheit gewinnen.

D. Verbot erzwungener Konzentration, § 25 Abs. 2 Ziff. 2 GWB

Theoretisch sehr weitgehend ist das Verbot eines zwangsweisen Zusammenschlusses von Unternehmen. Praktisch ist diese Regelung allerdings noch nicht geworden. Der Grund dafür liegt darin, daß den meisten Unternehmenszusammenschlüssen der Ankauf von Anteilen des Grundkapitals beim zu erwerbenden bzw. bei dem zur Fusion vorgesehenen Unternehmen vorangeht. Da mit dem Kapitalerwerb gleichzeitig Verfügungsmacht erworben wird, ist die Ausübung eines Zwangs nur in wenigen Ausnahmefällen vorstellbar. Die Vorschrift bietet immerhin durch ihre Existenz eine gewisse Schranke gegenüber Bestrebungen, die z. B. bei Zusammenschlüssen ohne Kapitalerwerb — Betriebsüberlassungsverträgen — denkbar sind.

V. Reformbestrebungen zum GWB

In dem *Referentenentwurf* aus dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) zur 2. Novelle zum GWB[51] ist eine Fusionskontrolle vorgesehen. Die Industrieverbände sprachen sich[52] — mit Ausnahme der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU)[53] — fast einhellig gegen die vorgesehene Zusammenschlußkontrolle aus; Vertreter der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft halten sie überwiegend für erforderlich[54]. Die Kritik hat nicht nur zu einer Reihe von Privatentwürfen[55], sondern

[51] Vom 20. März 1970 — BMWi I B 5 — 221353; auszugsweise WuW, H. 2 (1970), S. 170 ff.

[52] Vgl. *Fack*, FAZ, Nr. 61, S. 17 v. 13. 3. 1970.

[53] Die Aussprache, 1969, S. 24 f.

[54] Insbesondere Stellungnahme des wissenschaftlichen Beirats beim BMWi, Bundesanzeiger v. 3. März 1970, Nr. 42, S. 5 ff.; ferner Volkswirt, Nr. 9 (1970), S. 41 mit Beiträgen von *Kantzenbach, Heuß, Raisch.*

[55] *B. Griesbach*, Wettbewerbspolitik ohne neues Leitbild, München 1970; *H. W. Köhler*, Handelsblatt v. 12. März 1970; *P. Raisch*, Alternativvorschlag zum Referentenentwurf des BMWi, Arbeitsunterlage des ArbKr. „Kartellrecht" beim BKA, 8./9. Okt. 1970, Anh. 16; Vorschlag ASU siehe oben Note 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch zu einer überarbeiteten Fassung des Referentenentwurfs geführt[56]. Sie enthält die folgenden wesentlichen Einzelheiten für die Kontrolle von Zusammenschlußvorgängen und die Kontrolle der Ausübung wirtschaftlicher Macht.

A. Kontrolle der Zusammenschlußvorgänge

Da das Einschreiten gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht erfahrungsgemäß schwierig ist, ist es naheliegend, schon die Entstehung weitgehendst zu verhindern. Auf diesem Grundgedanken beruht Verbot oder doch wenigstens Kontrolle der Zusammenschlüsse.

1. Die *nachträgliche Anzeigepflicht* für Zusammenschlüsse (§ 23 E), die im wesentlichen informatorischen Charakter hat, soll dem Grundsatz nach unverändert bleiben. Sie erstreckt sich sowohl auf horizontale wie auf vertikale Zusammenschlüsse. Die anzeigepflichtigen Konzentrationsvorgänge werden jedoch mit dem Abstellen auf ganzen oder teilweisen Vermögenserwerb gleich in welcher Weise, Anteilserwerb in gewissen Grenzen, Verträgen zur Konzernbindung (§ 18 AktG), Gewinnabführungs- und Gewinngemeinschaftsverträgen, Betriebsüberlassungsverträgen sowie personellen Verflechtungen umfassender als bisher erfaßt. Ein Auffangtatbestand für alle Maßnahmen, durch die ein Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen erlangt, stellt die Einbeziehung aller Umgehungsbestrebungen sicher. Innerhalb der Grenzen ist auch die Anzeigepflicht der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen außer Zweifel gestellt.

2. *Zusammenschlußkontrolle (§ 24 E):* Die Kartellbehörde kann eingreifen, wenn durch einen der erwähnten Zusammenschlußvorgänge eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder eine solche Stellung verstärkt wird. Sie kann allerdings nur unter den einschränkenden Voraussetzungen der sog. Toleranzklausel (§ 24 Abs. 8 E) tätig werden, also insbesondere nur, wenn die beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr eine Milliarde Umsatz oder mehr hatten. Der mögliche Eingriff der Behörde bei einem erheblichen Zusammenschluß, von dem sie durch Anzeige oder vorherige Anmeldung (§ 24 a E) oder in sonstiger Weise erfahren hat, besteht in der Feststellung, daß eine Wettbewerbsbeschränkung (Entstehen oder Verstärken der marktbeherrschenden Stellung) vorliegt bzw. gegebenenfalls unter welchen zusätzlichen Voraussetzungen eine solche Beschränkung beim Zusammenschluß entfallen würde. Hat die Kartellbehörde festgestellt, daß der Zusammenschluß eine Wettbewerbsbeschränkung ist, so darf er nur mit

---

[56] 28. Okt. 1970 — BMWi I B 5 — 221353; auszugsweise Wettbewerb in Recht und Praxis, 1971, S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erlaubnis des BMWi vollzogen werden; ein vollzogener Zusammenschluß ist aufzulösen, wenn das BMWi nicht die Erlaubnis erteilt. Das BMWi, das über den möglichen fristgebundenen Erlaubnisantrag für den Zusammenschluß innerhalb von 4 Monaten entscheiden muß, erteilt die Erlaubnis, wenn der Zusammenschluß ausnahmsweise aus überwiegenden Gründen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls notwendig ist. Das soll dann der Fall sein, wenn ein allgemeines staats-, wirtschafts- oder gesellschaftspolitisches Interesse an dem Zusammenschluß besteht[57].

Unternehmen, die den Zusammenschluß vor der Feststellung vollziehen, trifft nach der geplanten Regelung das Risiko, daß sie — wenn das BKA die Wettbewerbsbeschränkung feststellt und das BMWi keine Erlaubnis erteilt — den Zusammenschluß gegebenenfalls wieder auflösen müssen.

3. *Vorherige Anmeldepflicht von Großzusammenschlüssen (§ 24 a E):* Während bei Zusammenschlußvorgängen dem Grundsatz nach nur die nachträgliche Anzeigepflicht (§ 23 E) besteht, soll in § 24 a für das Vorhaben eines Zusammenschlusses eine Anmeldepflicht vorgesehen werden, wenn am Zusammenschluß mehrere Unternehmen beteiligt sind, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr jeweils mindestens 1 Milliarde Umsatzerlös hatten. Für andere Zusammenschlüsse besteht eine Anmeldemöglichkeit, aber keine Anmeldepflicht. Verfahrensrechtlich ist von Bedeutung, daß das BKA die Feststellung der Wettbewerbsbeschränkung durch den Zusammenschluß nur innerhalb von 4 Monaten nach der Anmeldung treffen kann.

4. *Monopolkommission (§ 24 b E):* Die unabhängige Monopolkommission wirkt bei konkreten Zusammenschlußvorgängen nicht mit. Ihre Aufgabe ist lediglich, die Entwicklung der Unternehmenskonzentration und die Anwendung der §§ 22—24a zu beobachten und alle zwei Jahre in einem Gutachten objektiv zu würdigen. Die technischen Einzelheiten der Regelung entsprechen weitgehend denen in dem Gesetz über den Sachverständigenrat[58].

B. Kontrolle der Ausübung wirtschaftlicher Macht

Die vorgesehene Ausgestaltung der Zusammenschlußkontrolle läßt bestehende wirtschaftliche Machtkonzentration unberührt und schließt die Bildung wirtschaftlicher Macht nicht aus. Daher behält das Problem einer Überwachung der Ausübung wirtschaftlicher Macht seine Bedeutung ungemindert.

---

[57] Begründung, a. a. O., S. 105.
[58] 14. Aug. 1963, BGBl. I, S. 685.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit der vorgesehenen Regelung wird die tatbestandsmäßige Ermittlung erleichtert, wann eine marktbeherrschende Stellung — gleich, ob durch Konzentrationsvorgang oder auf andere Weise entstanden — vorliegt. Der überarbeitete Referentenentwurf sieht an Beispielen konkretisiert vor, daß ein Unternehmen insbesondere keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist, wenn es als Anbieter oder Nachfrager dieser Art von Waren oder gewerblichen Leistungen aufgrund seines Marktanteils, seiner Finanzkraft, seines Zugangs zu den Märkten, von Verflechtungen mit anderen Unternehmen oder von rechtlichen oder tatsächlichen Schranken für den Marktzutritt eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat. Die Feststellung der marktbeherrschenden Stellung als Tatbestandsmerkmal wird durch gesetzliche Vermutungen erleichtert. Die marktbeherrschende Stellung wird bei einem Unternehmen mit einem Umsatz von 250 Mill. oder mehr im letzten Geschäftsjahr vermutet, wenn das Unternehmen für die Art von Waren oder gewerblichen Leistungen 40 % Marktanteil besitzt und kein Wettbewerber mehr als 10 % hat. Entsprechende Vermutungen sind für verschiedene Oligopoltatbestände vorgesehen. An dem Erfordernis für einen Eingriff des BKA, daß nämlich die marktbeherrschende Stellung mißbraucht werden muß, soll nichts geändert werden; insbesondere werden keine für die Ausfüllung der Generalklausel verwendbaren Wertungskategorien herausgestellt.

Eine zusätzliche Schranke gegenüber Mißbrauch wirtschaftlicher Macht soll durch die Erweiterung des Diskriminierungsverbots in § 26 Abs. 2 E geschaffen werden. Das Diskriminierungsverbot für marktbeherrschende Unternehmen wird erstreckt auf solche Unternehmen, von denen Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Ware oder gewerblicher Leistung derart abhängig sind, daß sie keine ausreichende Möglichkeit zum Ausweichen auf andere Unternehmen haben.

VI. Kritik des gegenwärtigen Wettbewerbsrechts und der Reformbestrebungen

Eine kritische Würdigung wird sich nicht der Einsicht verschließen können, daß wirtschaftliche Machtausübung einer staatlichen Kontrolle — die einzig denkbare Schranke — bedarf. Sie wird sich auch der weiteren Einsicht sicher nicht verschließen können, daß gerade wegen der Schwierigkeiten der Beschränkung der Ausübung wirtschaftlicher Macht die wichtigsten Vorgänge der Bildung solcher Macht — externes Unternehmenswachstum durch Konzentrationsvorgänge — der staatlichen Kontrolle bedürfen. Eine kritische Würdigung wird aber auch an der Frage nicht vorbeigehen können, ob der mit der Novellierung des GWB eingeschlagene Weg zur verstärkten Einführung unscharfer Globalbegriffe in gesetzlichen Tatbeständen — nämlich Mißbrauch bei der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ausübungskontrolle sowie Gesamtwirtschafts- und Gemeinwohlklauseln bei der Zusammenschlußerlaubnis — zu brauchbaren Rechtsschranken führen.

Im geltenden GWB und noch stärker in dem Referentenentwurf aus dem BMWi werden in den hier interessierenden gesetzlichen Tatbeständen für die Fusion und für den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht Globalbegriffe von eindrucksvoller Breite und Unschärfe verwandt. Dazu gehört bereits die „Wettbewerbsbeschränkung" in § 22 und der Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung; dazu gehören auch die Gesamtwirtschafts- und Gemeinwohlklauseln bei der Zusammenschlußerlaubnis durch das BMWi, deren volle Spannbreite durch die Begründung (S. 105) mit dem Hinweis auf die staats-, wirtschafts- oder gesellschaftspolitischen Interessen am Zusammenschluß noch verdeutlicht wird.

Die Verwendung solcher Globalbegriffe, Generalklauseln bzw. unbestimmter Rechtsbegriffe ist zunächst nicht dadurch gerechtfertigt, daß sie zum Repertoire der Gesetzgebungstechnik gehören und auch in zahlreichen anderen Rechtsvorschriften Verwendung finden[59]. Ein solcher Rechtfertigungsversuch würde verkennen, daß das GWB mit den Tatbeständen für die Eingriffe durch hoheitliche Gewalt — Erlaubnisbedürftigkeit, Anmelde- oder Genehmigungserfordernis, Untersagungs- und Verbotsmöglichkeit, Ordnungswidrigkeitssanktionen — hinsichtlich der Bestimmtheit der Tatbestandsmerkmale in Rechtsnormen anderen Anforderungen unterliegen muß als beispielsweise das Marktstabilitätsgesetz[60], das lediglich Globalsteuerungsmaßnahmen gegenüber Trägern von Hoheitsgewalt vorsieht und nicht die Anwendung hoheitlicher Gewalt gegenüber einzelnen nach Opportunitätsgesichtspunkten ermöglicht[61]. Ein solcher Rechtfertigungsversuch würde auch weiter verkennen, daß regelmäßig bei der Konkretisierung von Globalbegriffen und Generalklauseln ungleich begrenztere Konfliktsituationen vorhanden sind als diejenigen, die vermittels der Rechtsnormen im GWB zu lösen sind. Die Frage beispielsweise, ob die Ordnungsbehörden zur Schadensverhütung im Allgemeininteresse eingreifen können, setzt bei der Anwendung im konkreten Fall in Prämissen und Auswirkungen erheblich

[59] *J. W. Hedemann,* Flucht in die Generalklauseln — eine Gefahr für Recht und Staat, Tübingen 1933, S. 4 ff., *H. Ehmke,* Ermessen und unbestimmter Rechtsbegriff im Verwaltungsrecht, Recht und Staat in Geschichte und Gegenwart, H. 230/231, Tübingen 1960.

[60] Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft vom 8. Juni 1967, BGBl. I, S. 582.

[61] Gegenüber dem Einzelnen wirken lediglich der Abzug von Steuern für Investitionen, die Aussetzung von Sonderabschreibungen, die Variationen der Einkommens- und Körperschaftssteuer. Dabei handelt es sich jedoch um Maßnahmen, die dem betroffenen Personenkreis gegenüber gleichmäßig und ohne Differenzierung nach Opportunitätsgesichtspunkten Rechtsfolgen herbeiführen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weniger Gesichtspunkte voraus als die Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Auswirkung einer Fusion. Auch § 10 KartVO 1923[62], auf den die Gesamtwirtschafts- und Gemeinwohlklausel zurückgeht, war auf ungleich begrenztere Situationen zugeschnitten; es ging vor allem darum, daß nicht in Geschäftsbedingungen das Inflationsrisiko einseitig auf die Abnehmer abgewälzt werden sollte[63]. Die Entscheidung hingegen, ob der Zusammenschluß zweier Unternehmen durch staatspolitische oder wirtschaftspolitische oder gar gesellschaftspolitische Interessen gerechtfertigt ist oder nicht, erfordert eine so große Anzahl von Prämissen und die Prüfung so zahlreicher einzelner Faktoren, daß die Entscheidung nurmehr politisch oder opportunistisch getroffen werden kann. Eine Entscheidung auf der Grundlage solcher Globalbegriffe kann aber nicht mehr als Rechtsanwendung verstanden werden. Das den Reformbestrebungen zugrunde liegende wirtschafts- und gesellschaftspolitische Anliegen sollte daher auch korrekterweise nicht unter dem Mantel einer in Wahrheit nicht mehr gegebenen Rechtsanwendung und mit dem Anschein einer Justitiabilität erstrebt werden. Es sollte — wenn derartige Tatbestände für unerläßlich gehalten werden — der Klarheit halber auf dem einzig dafür möglichen Weg, nämlich dem über Marktstrukturgesetze, über Planungsprogramme für einzelne Industriezweige und gegebenenfalls über Investitionsregelungen verwirklicht werden.

Die Verwendung solcher Globalbegriffe im GWB kann aber auch nicht mit dem Hinweis gerechtfertigt werden, daß solche Globalbegriffe und Generalklauseln nicht nur ausfüllungsbedürftig, sondern auch ausfüllungsfähig sind. Daran ist richtig, daß die zahllosen Generalklauseln in unserer Rechtsordnung durch die Heranziehung von Wertkategorien und die Verwendung von Wertsystemen gehandhabt werden. Eine solche wertende Ausfüllung von Generalklauseln setzt aber voraus, daß ein durch Gesetz bestimmtes und zumindest in den Grundstrukturen hinreichend erkennbares Wertungssystem besteht[64]. Der Gesetzgeber hat im GWB von Anfang an kein hinreichendes Wertsystem deutlich gemacht[65]; dies wird mit den Globalbegriffen und Gesamtwirtschaftlichkeitsklauseln in der Novellierung noch weniger der Fall sein. Wirtschaftswissenschaftliche Theorien und Theoreme vermögen die fehlen-

[62] In Verbindung mit § 4 KartVO.

[63] Siehe oben Note 14.

[64] Siehe dazu *P. Raisch*, JZ, 1965, S. 629.

[65] Die Auffassung, daß der Schutz des Wettbewerbs als Institution der alleinige oder doch überwiegende Gesetzeszweck ist — siehe *Königs*, NJW, 1961, S. 1041 —, ist ein deutlicher Beweis dafür. Angesichts der Unterschiedlichkeit der Bedeutung des Wettbewerbs auf den einzelnen Märkten (vgl. z. B. *U. Immenga*, Wettbewerbsbeschränkungen auf staatlich gelenkten Märkten, Tübingen 1967), der Vielgestaltigkeit des Verhaltens auf offenen Märkten, Märkten mit engen oder Märkten mit weiten Oligopolen, des unterschiedlichen Verständnisses in wirtschaftswissenschaftlichen Modellen (*E. Hoppmann*, in: Wettbewerb als Aufgabe nach 10 Jahren GWB, Bad Homburg v. d. H.,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Wertmaßstäbe nicht zu ersetzen; bei ihrer Verwendung sind mangels tatsächlicher Erweisbarkeit die wertausfüllungsbedürftigen Generalklauseln zum großen Teil nicht praktikabel[66]. Eine Theorie über das Verhalten von Wettbewerbern im engen Oligopol läßt sich nicht für das Verhalten in einem konkret zur Entscheidung stehenden Einzelfall verwenden und ermöglicht nicht die Anwendung einer Rechtsnorm[67]. Die für eine Rechtsanwendung unerläßliche Konkretisierung von Globalbegriffen kann aber auch nicht über hausgemachte Referentenleitbilder[68] erfolgen. Rechtsanwendung ist die Anwendung genereller und allgemein verbindlicher Regeln und deren Anwendung nach den gesetzlich zumindest in Grundstrukturen vom Gesetzgeber festgelegten Wertungen.

Globalbegriffe und Generalklauseln können in den Tatbeständen des GWB — insbesondere im Zusammenhang mit der Zusammenschlußkontrolle und der Kontrolle der Ausübung wirtschaftlicher Macht — nur Verwendung finden, wenn die zu ihrer Konkretisierung heranzuziehenden Wertkategorien in der gesetzlichen Regelung hinreichend klar herausgestellt werden. Die Wertkategorien können weder aus wirtschaftswissenschaftlichen Theorien noch aus nach Opportunitätsgesichtspunkten geformten Leitbildern, sondern nur aus dem Grundrechtskatalog (Art. 2 ff.) des Grundgesetzes gewonnen werden. Das bedeutet insbesondere, daß die einzelnen wettbewerbsrechtlichen Vorschriften zur Sicherung der Freiheit der am Marktprozeß Beteiligten geschaffen und — soweit es sich um Globalbegriffe oder Generalklauseln handelt — nach den Wertkategorien zur persönlichen Entfaltungs- und Betätigungsfreiheit konkretisiert werden müssen[69]. Die zunehmend von solchen rechtlichen Kategorien abgehende Entwicklung im Wettbewerbsrecht ist schon mehrfach als Fehlentwicklung gekennzeichnet worden[70]. Mit der Ansicht, daß über Leitbilder die wettbewerbsrechtlichen Tatbestände anwendbar und die getroffenen Entscheidungen justitiabel werden und

---

Berlin, Zürich 1968, S. 61 ff. [70 ff.], läßt sich über den Schutz einer so verstandenen Institution kein brauchbares Wertsystem entwickeln.

[66] *G. Hintze,* Aus der Praxis des Kartellsenats beim Kammergericht, insbesondere die Anwendungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Theorien, WuW, 49 (1970), S. 571 ff. (577 ff.); *R. Lukes,* Wirtschaftsordnung und Rechtsordnung, in: Festschrift zum 70. Geburtstag von F. Böhm, Karlsruhe 1965, S. 199 ff. (213).

[67] Das wird deutlich im Beschluß des BGH, Der Betrieb, H. 6 (1971), S. 280 (Teerfarben), dem hinsichtlich dieser Feststellung zuzustimmen ist.

[68] *W. Kartte,* Ein neues Leitbild für die Wettbewerbspolitik, FIW-Schriftenreihe, H. 49 (1969), insb. S. 33 ff.

[69] *J. Plaßmann,* Wettbewerbspolitisches Leitbild, Freiheitsschutz und Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung, WuW, H. 12 (1970), S. 779; zur Herleitung aus der Freiheitsgarantie vgl. *W. Mahlmann,* Genossenschaftsrecht und Wettbewerbsordnung — Ein Beitrag zur rechtlichen Behandlung der Warenrückvergütung, Schriftenreihe zum Wirtschafts-, Handels-, Industrierecht, H. 2, Köln u. a. 1971.

[70] *K. H. Biedenkopf,* Wettbewerbspolitik zwischen Freiheitsidee und Pragmatismus, WuW, H. 1 (1968), S. 3 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die Ausformung des Freiheitsschutzes dazu nicht geeignet ist[71], wird außer acht gelassen, daß eine solche Ausformung der Freiheitsrechte auch im Verhältnis der hoheitlichen Gewalt gegenüber dem einzelnen zu einer brauchbaren Schranke für den Entfaltungs- und Betätigungsschutz geworden ist. Wenn im Spannungsverhältnis von staatlicher Gewalt und Einzelindividuum über die Konkretisierung der Betätigungs- und Entfaltungsfreiheit eine tragfähige Lösung gefunden worden ist, müßte erst einmal dargetan werden, warum eine Ausformung dieser juristischen Wertkategorien im Verhältnis der nicht staatlichen Wirtschaftsmacht zu dem einzelnen Individuum nicht möglich sein sollte. Die Grenzen der Entfaltungs- und Betätigungsfreiheit bei der Bildung und Ausübung wirtschaftlicher Macht können über die Herausbildung typischer Beschränkungstatbestände, die Ausformung der Grenzen der zulässigen Betätigungsfreiheit und des Umfangs der hinzunehmenden Eingriffe bewältigt werden. Dieser Ansatzpunkt würde — in Übereinstimmung mit den Grundrechtswertungen — zur Rechtssicherheit bei der Anwendung wettbewerbsrechtlicher Vorschriften, zur Justitiabilität der Anwendungsakte und zu einer dem grundgesetzlichen Wertkatalog angemessenen Berücksichtigung der Allgemeininteressen führen. Gegen eine Heranziehung des Grundrechtskatalogs — insbesondere der Ausformung der Freiheitsrechte — spricht insbesondere nicht, daß über Leitbilder usw. der Entwicklung der Technologie und der Entstehung größerer Märkte Rechnung getragen werden kann[72]. Dies kann zum einen auch über die Ausformung der Betätigungs- und des Schutzes der Entfaltungsfreiheit geschehen. Zum anderen aber wird in der staatsrechtlichen und gesellschaftspolitischen Literatur der Gegenwart ja auch das Argument von der Nützlichkeit und Effizienz einer Diktatur im Verhältnis zur Demokratie nicht gebraucht. Man kann nicht einsehen, warum Opportunitätsüberlegungen für die Schranken gegenüber wirtschaftlicher Macht größeres Gewicht haben sollen.

Literatur: Kern, P. R., Das Recht der Unternehmenszusammenschlüsse in der Montanunion, Berlin, Frankfurt/M. 1955. — *Kaiser, J. H.*, Die Repräsentation organisierter Interessen, Berlin 1956. — *Jessen, U.*, Zusammenschlüsse nach § 23 GWB, NJW Jg. 15 (1962), S. 182. — *Fikentscher, W.*, Unternehmenskonzentration und Meldepflicht, in: Festschrift für H. C. Nipperday, Bd. II, München, Berlin 1965, S. 159. — *Rasch, H., Westrick, K.*, Wettbewerbsbeschränkungen, Kartell- und Monopolrecht, Kommentar zum GWB, 1966³. — *Eder, K.*, Zum Konzentrationsbegriff im „neuen" GmbH-Recht, GmbH-Rundschau, Jg. 60, (1969), S. 175. — *Müller-Gries-Giessler*, Kommentar zum GWB, Frankfurt/M. 1969². — *Bundeswirtschaftsministerium*, Unternehmensgröße und Wettbewerb (Protokolle der Arbeitsgruppe Wettbewerbspolitik des BMWi), BMWi-Texte, Bonn 1970. — *Raisch, P., Sölter, A., Kartte, W.*, Fusionskontrolle — Für und Wider, Stuttgart, Berlin u. a. 1970.

[71] *W. Kartte*, Der Betrieb, 1969, S. 53 ff.
[72] *W. Kartte*, ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Summary

Competition Law and Concentration

The historical development of law did not provide a base on which useful legal barriers against the growth of economic power by concentration could be built. Likewise, to limit the use of economic power only a few attempts were made which could reach beyond the general rule against abuse of rights stated by § 826 BGB. The act against abuse of economic power (Kartell-Verordnung) of 1923 did not provide restrictions on concentration; § 10 KartVO only established a barrier against an abuse of economic power. The decartelization regulations laid down by the allied powers after 1945 established, indeed, a general prohibition of concentration though granting of exemptions was possible.

In the European law—also effective in the Federal Republic of Germany—the control of concentrations is established only in the field of coal, iron and steel by Art. 65 Europ. Coal and Steel Treaty; the EEC-Treaty provides rules against abuse of economic power in Art. 85 f.

The present law against restraints of competition in the Federal Republic of Germany (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen = GWB) contains no special barriers against mergers. According to the prevailing restrictive interpretation of § 1 GWB, this provision does not apply to the process of economic concentration. § 23 and § 24 GWB only provide a duty to notify mergers depending on the share of the market or the number of employees, the sales or the balance sheet total of the firms. In the long run, however, this creates a prerequisite of a later regulation of concentration. The abuse of market control by one enterprise, however the power has been acquired, may be prohibited by the Antitrust-Board; it may also invalidate contracts concluded by a dominant firm. The abuse of the economic power of such a firm consisting in the discrimination or the unfair obstruction of other firms is illegal according to § 26 Sec. (2) GWB. Illegal, too, pursuant to § 25 Sec. (2) no. 2 GWB, is concentration forced upon another firm. Efforts to reform the law propose a duty to notify mergers if the firms concerned possess a share of the market of at least 20 % or certain number of employees or volume of sales. A duty to notify mergers is suggested if firms with at least one billion DM annual sales each are participating. The Antitrust-Board shall be authorized to state whether the merger is likely to restrict competition. In this case the merger shall be legal only by special permission of the Federal Ministry for Economy. The abuse of economic power shall be restrained more effectively by regulations concerning the dominant position of a firm in a market, and by special restrictions (new version of § 26 Sec. [2]) GWB.

The present and the proposed legal regulations with respect to merger and abuse of economic power are not effective, as rather vague legal terms are used, the application of which can not be based on a legally established system of values. It is impossible to construe them referring to economic theories or concepts proposed by some economists. They can be construed only by using the system of values established in the catalogue of basic rights provided by the German Constitution. Only by these means control of mergers and of abuse of economic power can be secured without impeding the certainty of law for the firms involved, the judicial control, the freedom of every citizen, and the public interest according to the system of values established by the Constitution.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesellschafts- und unternehmensrechtliche Probleme der Unternehmenskonzentration

Von *Kurt Ballerstedt*, Bonn

I. Allgemeines
A. Abgrenzung und Gliederung des Stoffes
B. Grundsätzliche gesellschaftsrechtliche Gesichtspunkte
C. Gesellschaftsrecht und Unternehmensrecht
II. Rechtsprobleme der Verteilung und Bindung der Macht innerhalb wirtschaftlich selbständiger Unternehmen
A. Aktienrecht
1. Rechtsstellung des Aktionärs
2. Rechnungslegung und Publizität
3. Aufsichtsrat
4. Bestellung des Abschlußprüfers
B. Sonstige Unternehmensformen
1. GmbH
2. Genossenschaft
III. Zusammenfassung und Verbindung von Unternehmen
A. Allgemeines
B. Verschmelzung, Vermögensübertragung
C. Konzernrecht
D. Umwandlung
IV. Probleme einer vorbeugenden Kontrolle der Unternehmenskonzentration

I. Allgemeines

A. Abgrenzung und Gliederung des Stoffes

1. Die gesellschaftsrechtliche Problematik der Unternehmenskonzentration ist nicht auf das Recht der Kapitalgesellschaften beschränkt, wiewohl sie dort, insbesondere im Aktienrecht, ihr natürliches Schwergewicht hat[1]. Auch Personalgesellschaften werden, wie bekannt, nicht selten als Instrument der Verschachtelung und der Beherrschung von Großunternehmen verwendet und bereiten im Konzernrecht noch näher zu behandelnde Schwierigkeiten. Ferner sind die genossenschaftsrecht-

[1] Vgl. *W. Stützel,* Aktienrechtsreform und Konzentration, in der ersten Auflage dieses Werks. Die Abgrenzung des vorliegenden Beitrages von dem *W. Stützels* ergibt sich daraus, daß Stützel unter Beschränkung auf die Reform des Aktienrechts vornehmlich bestimmte ökonomische Gesichtspunkte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichen Konzentrationsfragen zu berücksichtigen[2]. Hingegen sind die Rechtsformen der bergrechtlichen Gewerkschaft und der Reederei in unserem Zusammenhang nur mittelbar, nämlich als Beispiele gesellschaftsrechtlicher Gestaltungsformen von Interesse, die sich für Großunternehmen nicht eignen und daher durch die Aktiengesellschaft zunehmend verdrängt werden[3]. Ähnliches gilt für den Versicherungsverein aG.

2. Die gesellschaftsrechtlichen Konzentrationsfragen betreffen einmal das Unternehmen als solches, also die Bedeutung und Eignung der einzelnen Gesellschaftsformen für die Errichtung und Organisation von Großunternehmen, ferner die für eine Zusammenfassung mehrerer Unternehmen zu einer rechtlichen Einheit zur Verfügung stehenden Rechtsinstitute sowie die aus einer Verbindung mehrerer rechtlich selbständiger Unternehmen sich ergebenden Probleme. Zum anderen geht es bei der Unternehmenskonzentration um die Macht im und über das Unternehmen, also um das Machtverhältnis der Gesellschafter untereinander und zum Management sowie um die Kontrolle der Machtbefugnisse der Gesellschaftsorgane. Es wäre indessen verfehlt, eine strikte Unterscheidung zwischen „außen" und „innen", zwischen den das Unternehmen als solches angehenden und den seine innere Verfassung betreffenden Fragen der folgenden Betrachtung zugrunde legen zu wollen. Manche — und zwar im vorliegenden Zusammenhang sehr wichtige — Institute lassen sich nicht der einen oder anderen Seite allein zuweisen; man denke etwa an die Rechnungslegung, die sowohl für die Außen-

---

herausarbeitet, während hier ein Überblick über die gesamten gesellschafts- und unternehmens*rechtlichen* Probleme zu geben versucht wird. Wo der Verfasser mit Stützel übereinstimmt, begnügt er sich mit einer Verweisung auf dessen Beitrag.

[2] Die Bedeutung des Genossenschaftsrechts im Rahmen der Konzentrationsproblematik ist seit der 1. Auflage dieses Sammelwerks (1960) schärfer hervorgetreten. Die genossenschaftsrechtliche Seite unseres Problems zeigt sich einmal in der dem Beschluß des Bundesrats vom 2. 7. 1955 zugrunde gelegten Begründung für eine Genossenschaftsreform, die der Herstellung „ausgewogener Wettbewerbsverhältnisse" (sc. gegenüber den Unternehmen anderer Rechtsform) dienen sollte (vgl. Zur Reform des Genossenschaftsrechts, hrsg. v. Bundesjustizministerium, Bd. 1 [1956] S. 7). Der dementsprechend vom Bundestag erteilte Reformauftrag hat bisher allerdings nur zu einem Referentenentwurf, hrsg. vom BJM, 1962, geführt; vgl. dazu *H. Paulick*, Die Verfassung der Genossenschaft nach dem Referentenentwurf eines Genossenschaftsges., ZHR 126 (1964), S. 1—45; *R. E. Breuer*, Gestaltungsprinzipien der Verfassung der Genossenschaft (Diss.) Bonn 1967. Ein weiteres, neuestens stark hervortretendes Merkmal der Genossenschaftsbewegung ist die Tendenz zur Konzentration; vgl. z. B. die Angaben für 1968 in Blätter f. Genossenschaftswesen 1969, S. 330; auch die Neuordnung der Deutschen Genossenschaftskasse durch das Gesetz v. 5. 5. 1964 (BGBl. II, S. 309) ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung. Vgl. unten unter B 3 e, sowie II, B 2.

[3] Für die bergrechtliche Gewerkschaft vgl. *W. Heinemann*, ZAkDR 1937, 552; für die Reederei *H. Wüstendorfer*, Neuzeitliches Seehandelsrecht, Hamburg (1947) 1950², S. 162.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beziehungen der Unternehmung wie auch für die innere Ordnung und Machtverteilung wichtig ist, oder an Verschmelzung, Umwandlung oder die verschiedenen Arten von Unternehmensverbindungen[4], die gleichfalls nach beiden Seiten hin gesellschaftsrechtliche Regelungen darstellen. Allgemein gilt, daß die gesellschaftsrechtliche Problematik der Unternehmenskonzentration gerade in dem funktionellen und wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen der Außen- und der Innenseite der Unternehmen besteht. Für die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Rolle von Großunternehmen ist es offensichtlich nicht einerlei, ob ein solches Gebilde von einem oder wenigen Anteilseignern oder von einem selbstherrlich verfahrenden Management beherrscht wird oder ob die Macht über das Unternehmen zwischen einer größeren Zahl von Gesellschaftern verteilt und die Verwaltung an strenge Grundsätze der Verantwortung und Rechenschaft gebunden ist. Vor allem aber hängt die Stärke der zu einer Konzentration hindrängenden Tendenzen nicht zuletzt auch davon ab, welche machtmäßigen und ökonomischen Vorteile die Herrschaft über ein Großunternehmen verspricht; eine ausgewogene Gesellschaftsverfassung, ausreichender Schutz der Minderheit, unabhängige und wirksame Kontrolle des Managements haben also nicht nur Bedeutung für die *Bindung* vorhandener, sondern auch als Hemmung einer *Bildung* von Machtballungen[5].

Diese Zusammenhänge lassen sich am sinnfälligsten verdeutlichen, wenn zunächst die einzelnen Gesellschaftsformen in ihrer Bedeutung für die Unternehmenskonzentration in Gestalt eines wirtschaftlich selbständigen Einzelunternehmens dargestellt werden und im Anschluß daran Fusion, Konzern und Umwandlung zur Sprache kommen.

3. Die folgenden Darlegungen können sich nicht auf eine bloße Übersicht über das geltende Recht beschränken. Das Stichwort „Konzentration" muß der Jurist als Herausforderung zu einer kritischen Betrachtung des Normenbestandes begreifen; diese Haltung ist dem modernen Gesellschaftsrechtler ohnehin nicht ungewohnt, da die gesamtwirtschaftlichen Vorgänge und Veränderungen ihn schon im Hinblick auf das geltende Recht dauernd in Atem halten. Dazu kommt, daß die Reform des GmbH-Rechts, für die bisher nur ein Referentenentwurf vorliegt[6], in lebhafter

---

[4] Vgl. Aktiengesetz, 3. Buch, §§ 291—338.

[5] Vgl. hierzu vor allem die Ausführungen von *Stützel* in der ersten Auflage dieses Werks. Im Konzern wird die Frage, wieweit die Konzernspitze straff bis in das unterste Konzernglieduntenehmen durchgreifen darf, auch juristisch zu einer Kardinalfrage, weil der Konzern ein in rechtlich selbständige Gesellschaften gegliedertes Unternehmen ist; es wird zu zeigen sein, daß Gläubigerschutz, Minderheitenschutz und öffentliche Rechnungslegung noch keineswegs ausreichende Regelungen der konzernmäßigen Machtballung sind.

[6] Referentenentwurf für ein Gesetz über die GmbH, 1969; vgl. dazu den Tagungsbericht „Probleme der GmbH-Reform", 1970, sowie den Sammel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussion begriffen ist und die künftige Gestalt des Genossenschaftsgesetzes sich noch weniger sicher voraussehen läßt. Auch die Problematik einer vorbeugenden Konzentrationskontrolle (Reformierung der §§ 22—24 GWB) nötigt zu rechtspolitischen Wachheit[7].

4. Durch das Thema Konzentration wird die Betrachtung auch zu der Frage nach den systematischen Grenzen des Gesellschaftsrechts im Hinbick auf Probleme der Unternehmensmacht gedrängt. Zunächst in einer allgemeinen Wendung gesagt, geht es darum, wieweit der mit der Unternehmenskonzentration aufgegebene Komplex wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Momente in dem überkommenen System des Gesellschaftsrechts Platz finden kann oder wieweit er eine Erweiterung im Sinne eines Unternehmensrechts erfordert (vgl. unten unter C).

B. Grundsätzliche gesellschaftsrechtliche Gesichtspunkte

1. Der Gesichtspunkt der Konzentration und der Bindung von Unternehmensmacht ist verhältnismäßig spät als Problem des Gesellschaftsrechts in Erscheinung getreten.

Dem Gesetzgeber der Aktienrechtsnovellen von 1870 und 1884 oder den Schöpfern des ADHGB von 1861[8], des HGB von 1897, des GmbHG von 1892 oder gar des Genossenschaftsgesetzes von 1868/1889 waren solche Gesichtspunkte fremd. Namentlich im Aktienrecht hätte die Frage, ob eine Konzentration von Unternehmensmacht rechtspolitisch wünschenswert sei und welche Vorkehrungen gegen eine Zusammenballung von Macht über das Unternehmen zu treffen seien, früher geradezu systemwidrig erscheinen müssen; denn die AG sollte ja gerade das Instrument der Sammlung und Zusammenfassung von Kapital für große unternehmerische Aufgaben sein. Machtkämpfe zwischen Mehrheit und Minderheit waren trotz der Warnungen, die *Hachenburg* bereits 1907[9] ausgesprochen hatte, in Entscheidungen des Reichsgerichts von 1908[10] und 1913[11] nicht als Rechtsprobleme der Machtausübung gewürdigt worden. Die 1918 erschienene, berühmt gewordene Kampfschrift von *Sontag*[12] bezeichnet einen Wendepunkt der Rechtsanschauungen, wobei zu berücksichtigen ist, daß während des 1. Weltkrieges und vor allem in der Inflationszeit der Machtkampf bei gleichzeitig beschleunigtem Tempo der Konzentration in besonders rücksichtsloser Form geführt wurde[13]. Die ersten, noch vereinzelten

---

band GmbH-Reform (mit Beiträgen von *C. H. Barz, K. H. Forster, A. Knur, J. Limbach, E. Rehbinder, A. Teichmann),* Schriftenreihe Rechtspolitik und Gesetzgebung herausg. von *E. Geßler* u. a., Heft 1, Bad Homburg, Berlin, Zürich, 1970.

[7] *P. Raisch, A. Sölter, W. Kartte,* Fusionskontrolle — Für und Wider, Stuttgart u. a. 1970; vgl. unten IV.

[8] Das Jahr 1861 wird angeführt, weil der die Annahme des Entwurfs durch die einzelnen Staaten des Deutschen Bundes empfehlende Beschluß des Bundestages am 31. 5. 1861 erging.

[9] *Hachenburg,* LZ 1907, 460.

[10] RGZ 68, 235 (Hiberniafall).

[11] RG LZ 1914, 273 = HoldhMSchr. 1914, 66 (Kapitalherabsetzung im Verhältnis 44 : 45 zwecks Ausschaltung einer Minderheit).

[12] *E. Sontag,* Die AG im Kampf zwischen Macht und Recht, Berlin 1918.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesetzlichen Regelungen konzernmäßiger Sachverhalte finden sich im Entwurf eines Aktiengesetzes von 1930[14]. Soweit diese Vorschläge nicht bereits in der Aktienrechtsnovelle von 1931 Gesetz geworden waren, gingen sie in vervollständigter, aber immer noch bruchstückhafter Gestalt in das Aktiengesetz von 1937 über. Eine in sich geschlossene, wenngleich immer noch entwicklungsfähige Regelung der aktienrechtlichen Konzernfragen hat erst das AktG von 1965 gebracht (s. u. III B). Bezüglich der GmbH waren die Reformbemühungen vor 1945 nicht bis zu einer Behandlung der Konzernfragen vorgedrungen. Erst im Schrifttum der Zeit nach 1945 werden Vorschläge über die Behandlung der großen GmbH, gegen ihre Verwendung als Verschachtelungsinstrument und andere Konzernfragen erörtert[15]. Der Referentenentwurf eines GmbH-Gesetzes (1969) schlägt weitgehend an das AktG von 1965 angelehnte Bestimmungen über verbundene Unternehmen, Verschmelzungen und andere Konzentrationsvorgänge vor[16].

2. Ein durchaus anderer Aspekt des Zusammenhangs zwischen Gesellschaftsrecht und Unternehmenskonzentration eröffnet sich mit der *Frage*, ob der Gesetzgeber mit der Normierung bestimmter gesellschaftsrechtlicher Formen *Leitbilder von Unternehmenstypen* geprägt habe, deren immanenter Sinn als eines der Elemente der Wirtschaftsverfassung zu verstehen sei. Wäre das zu bejahen, so würde es in dem hier zu verfolgenden Sachzusammenhang in zweifacher Hinsicht belangvoll sein können. Einmal würde man bei einer in diesem Sinne „institutionellen" Deutung der Vertragsfreiheit und Verbandsautonomie die einzelnen Typen von Erwerbsgesellschaften als nur begrenzt durch Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern abwandelbare Gestaltungsmöglichkeiten betrachten können, und daraus würden sich gewisse Schranken für ihre Verwendung als Mittel der Unternehmenszusammenfassung ergeben können. Noch wichtiger wäre ein weiterer, aus dem gleichen Grundsatz zu entwickelnder, aber doch gesondert zu prüfender Gesichtspunkt. Wenn das Gesellschaftsrecht als „numerus clausus" der zulässigen unter mehreren Beteiligten zu errichtenden Unternehmensformen mit jeweils klar ausgeprägten Merkmalen aufzufassen wäre, so würde dies für die *Transparenz der Herrschafts- und Einflußrechte* einen beträchtlichen

---

[13] Bedenkliche Entwicklungen waren u. a. die Ausgabe von Mehrstimmrechtsaktien, von Verwaltungsaktien, unkontrollierbare Ausübung des Bankenstimmrechts, unzureichende Rechnungslegung, Vermögensverschiebungen zu Tochtergesellschaften.

[14] Vgl. die Vorschläge des Entwurfs in § 56 Abs. 3 (Erwerb von Aktien der Gesellschaft durch ein abhängiges Unternehmen), § 110 Abs. 2 (Berichterstattung über Beziehungen zu Tochtergesellschaften), § 195 (Erfordernis der Zustimmung der HV zu Interessengemeinschafts-, Pacht- und Betriebsüberlassungsverträgen).

[15] Vgl. *C. Fischer*, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Berlin u. a. 1948, S. 92 ff.; Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts (Bericht der Studienkommission des DJT), Teil I, 1955, S. 34 f.

[16] Referentenentwurf eines GmbHG (1969), insbes. §§ 234—270, 290; vgl. dazu *H. Würdinger*, Die GmbH als verbundenes Unternehmen und im Konzern, in: Probleme der GmbH-Reform, Köln 1970, S. 122 ff., ferner Diskussionsbeiträge, a. a. O., S. 250 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewinn bedeuten können. Es würde wirtschafts- und gesellschaftspolitisch hoch zu veranschlagen sein, wenn man es als einen Leitgedanken des Gesellschaftsrechts bezeichnen dürfte, daß für jeden Außenstehenden sicher durchschaubar sein müsse, welche natürlichen Personen Kapitaleigner eines Unternehmens sind und wer für sein Gedeihen verantwortlich ist. Sicherlich wäre damit allein kein ausreichender Schutz gegen übermäßige Unternehmenskonzentrationen errichtet; das Gesellschaftsrecht wäre mit derartigen Erwartungen ohnehin überfordert — es sei denn, man beseitigte überhaupt die kapitalgesellschaftsrechtliche Beschränkung der Haftung auf das Gesellschaftsvermögen, was niemand befürwortet. Aber eine erheblich bessere Transparenz der rechtlichen Strukturen wäre erreicht, was deswegen so wichtig wäre, weil die *Anonymität* der Kapital-, Herrschafts- und Verantwortungsverhältnisse zu den *tief fragwürdigen* Seiten so mancher Erscheinungen der Unternehmenskonzentration gehört[17].

3. a. Während die *bürgerlich-rechtliche Gesellschaft,* normativ ein hochgradig abstraktes Gebilde, für wirtschaftliche wie für ideelle Zwecke verwendbar, also nicht auf ein bestimmtes Leitbild zugeschnitten ist, liegt zwar der gesetzlichen Regelung der *oHG* der Gedanke einer Unternehmergemeinschaft mit vollem Haftungsrisiko aller Gesellschafter zugrunde. Als Unternehmenstyp, insbesondere im Hinblick auf die Konzentrationsproblematik hat das Recht der oHG aber infolge des vor allem die Beziehungen der Gesellschafter untereinander beherrschenden Prinzips der Vertragsfreiheit gleichwohl nur eine begrenzte prägende Kraft. Beide Arten von Personalgesellschaften können insbesondere als Instrument der Konzernbildung verwendet werden[18],

---

[17] Die Ausführungen im Text versuchen, zunächst in allgemeinen Zusammenhängen, die zum Thema „Privatrecht und Gesellschaftsordnung" mit großer Beharrlichkeit geführten wissenschaftlichen Diskussionen für das Konzentrationsproblem nutzbar zu machen. Die Thematik geht auf eine Einzelfrage, nämlich auf die von *H. Grossmann-Doerth* in seinem Gutachten über die Reform des GmbH-Rechts auf dem 5. Deutschen Juristentag in der Tschechoslowakei aufgestellte These zurück, Haftungsbeschränkung und Wettbewerbswirtschaft seien prinzipiell miteinander unvereinbar, ein Gedanke, den *Franz Böhm,* Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin 1933 aufgenommen und in späteren Schriften mehrfach vertreten hatte. In jüngerer Zeit sind die Auseinandersetzungen breiter angelegt worden: *L. Raiser* hat eine „institutionelle" Betrachtungsweise der Vertragsfreiheit postuliert (vgl. „Vertragsfunktion und Vertragsfreiheit", in: Hundert Jahre Deutsches Rechtsleben, Karlsruhe 1960, Bd. I, S. 101), *K. H. Biedenkopf* allgemein das „Verhältnis zwischen wirtschaftlicher Macht zum Privatrecht" (so sein Beitrag in der Festschrift für *F. Böhm,* Karlsruhe 1965, S. 112) erörtert, und *E.-J. Mestmäcker* hat gleichfalls in mehreren Arbeiten die Zusammenhänge zwischen Privatrecht und Wirtschaftsordnung untersucht (JZ 1964, 441, AcP 168 [1968], 235). 1970 sind nicht weniger als drei umfangreiche gesellschaftsrechtliche Schriften erschienen, die sich gründlich mit den Folgerungen einer als Element der Wirtschaftsordnung begriffenen Lehre vom Gesellschaftsrecht befassen: *A. Teichmann,* Gestaltungsfreiheit in Gesellschaftsverträgen, München; *H. P. Westermann,* Vertragsfreiheit und Typengesetzlichkeit im Recht der Personengesellschaften, Berlin; *U. Immenga,* Die personalistische Kapitalgesellschaft, Bad Homburg.

[18] Zur Verwendung der bürgerlich-rechtlichen Gesellschaft als Mittel der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zumal nach heute wohl einhelliger Meinung auch juristische Personen des privaten oder des öffentlichen Rechts Mitglieder einer solchen Gesellschaft sein können[19].

b. Ebenso lassen sich aus dem Grundprinzip der *Kommanditgesellschaft* als Vereinigung eines oder mehrerer unternehmerisch tätiger Personen mit vollem Geschäftsführungseinsatz und Haftungsrisiko und eines oder mehrerer Geldgeber mit im wesentlichen nur kapitalmäßiger Beteiligung und beschränkter Haftung keine Einwendungen gegen weitgehende Abwandlungen dieses Grundtypus ableiten. Die von *Boesebeck* so genannte kapitalistische KG, die in den Dienst einer Kapitalsammlung aus den Beiträgen einer möglicherweise stattlichen Anzahl von Kommanditisten gestellt wird, ist ein Beispiel für die gleichfalls auf dem Grundsatz der Vertragsfreiheit beruhende Anpassungsfähigkeit dieser Gesellschaftsform an Zwecke einer Kapitalkonzentration[20] und damit ein weiterer Beleg dafür, wie wenig zumindest dem Recht der Personalgesellschaften wirtschaftsordnende Leitgedanken[21] in dem hier interessierenden Zusammenhang zu entnehmen sind[22].

c. Der systematische Platz, den im Recht der Personalgesellschaften die Vertragsfreiheit einnimmt, kommt im Recht der *Kapitalgesellschaften* der durch Normativbestimmungen mehr oder weniger eingeschränkten *Verbandsautonomie* zu. Das System der Normativbestimmungen wurde für *Aktien-*

Konzerngestaltung vgl. insbes. *U. Huber,* ZHR 131 (1968), S. 193, S. 242 ff.; *H.-G. Koppensteiner,* ZHR 131 (1968), S. 289 ff.; *H. Th. Soergel, H. Schultze, v. Lasaulx,* BGB, Bd. 3, 1969[10], Vorbem. 81 vor §§ 705 BGB. Zur „Interessengemeinschaft", die mangels einheitlicher Leitung nicht notwendig einen Konzern zu bilden braucht, vgl. auch *W. Harms,* Konzerne im Recht der Wettbewerbsbeschränkung, Köln, Berlin 1968, S. 261—269.

[19] RGZ 105, 101; *A. Hueck,* Das Recht der oHG, Berlin (1946), 1964[3], S. 16; *Baumbach-Duden,* HGB, 1971[19], § 105, Bem. 1 C (anders Art. 552 Schweiz. Obligationsrecht: Eine Jur. Person kann nur Kommanditist, nicht persönlich haftender Gesellschafter sein).

[20] *E. Boesebeck,* Die kapitalistische KG, Frankfurt/M. 1938; *M. Nitschke,* Die körperschaftlich strukturierte Personengesellschaft, Bielefeld 1970; beachtliche Bemerkungen über den Mangel eines Schutzes geschäftsungewandter Personen bei *Teichmann,* a. a. O., S. 95.

[21] *K. Ott,* Typenzwang und Typenfreiheit im Recht der Personengesellschaften, (Diss.) Tübingen 1966, hat allerdings den — zuerst wohl von *R. Müller-Erzbach* vertretenen — Gedanken, daß die beschränkte Haftung des Kommanditisten nur bei Ausschluß von der Führung der Geschäfte gerechtfertigt sei, wieder aufgenommen; BGHZ 45, 204 sieht hingegen selbst bei Vermögenslosigkeit des persönlich haftenden Gesellschafters den für die Gesellschaft handelnden Kommanditisten nicht als aus d i e s e m Grunde unbeschränkt haftend an; der BGH verneint in längeren Ausführungen einen der Parteidisposition entzogenen Grundsatz des Zusammenhangs zwischen Handlungsbefugnis und Haftung; zu dem als Element der Wirtschaftsordnung angesehenen „Prinzip der Einheit von Herrschaft und Haftung" vgl. auch *U. Immenga,* a. a. O., S. 117—128.

[22] Die GmbH & Co, die in den letzten Jahren eine überraschend schnelle Ausbreitung gefunden hat, ist zwar das auffallendste Beispiel der Verwendung einer dem gesetzlichen Leitbild der KG widersprechenden Gestaltung (vgl. dazu *M. Hesselmann,* Handbuch der GmbH & Co KG, Köln [1956] 1970[9]; *H. J. Mertens,* NJW 1966, 1049; *Otto Schmidt Verlag* [Hrsg.], Aktuelle Probleme der GmbH & Co. Köln 1967). Sie muß hier indessen außer Betracht bleiben, weil sie keine für die Problematik der Konzentration spezifischen Merkmale aufweist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesellschaften und Kommanditgesellschaften a. A. mit der Novelle vom 11. 6. 1870 eingeführt und gilt seitdem für sämtliche Handelsgesellschaften mit eigener Rechtspersönlichkeit. Man darf darin keineswegs nur einen rechtstechnischen Behelf sehen. Vielmehr stellt es in Wahrheit die praktisch optimale Verwirklichung des Grundsatzes der freien Körperschaftsbildung dar[23]. Die Beseitigung des Erfordernisses staatlicher Genehmigung („Konzession") und seine Ersetzung durch eine auf bloße Aufgaben der Rechtskontrolle beschränkte Mitwirkung des Registerrichters, dessen Entscheidungen in einem streng justizförmigen Verfahren nachgeprüft werden können, sollte dem Staat jeden wirtschaftspolitischen Einfluß auf die Gründung von Kapitalgesellschaften, insbesondere auf die Bestimmung des Unternehmenszweckes oder die Höhe des Nominalkapitals verwehren. In seiner reinen Durchführung bedeutete dieses Prinzip den Verzicht auf eine wirtschaftspolitische Formung dieser Unternehmenstypen und die Beschränkung der gesetzlichen Regelungen auf Erfordernisse der Rechtssicherheit, des Gläubigerschutzes und des Schutzes des anlagesuchenden Publikums.

Das System der Normativbestimmungen gibt dem Gesetzgeber also einen bestimmten Rahmen für die Ausprägung eines wirtschaftsordnenden Leitbildes vor. Die AG stellt sich als eine für beliebige Zwecke verwendbare Gesellschaftsform dar, die auf die ökonomischen Funktionen der Kapitalsammlung und der Organisation insbesondere für große Unternehmen zugeschnitten ist. Praktisch aber kann, wie wir wissen, die Kapitalsammlungsfunktion völlig brachliegen; am deutlichsten zeigt sich das bei der Einmann-AG, die trotz des logischen Widerspruchs, der in der Vereinigung aller Mitgliedschaftsrechte in einer Hand liegt, gesellschaftsrechtlich in jeder Hinsicht als AG behandelt wird[24]. Selbst die von vornherein verabredete Vereinigung aller Aktien bei einem „Gesellschafter", die mit Hilfe einer Strohmann-Gründung verwirklicht wird, sieht man überwiegend trotz des zwingenden Erfordernisses der Mitwirkung von mindestens fünf Gründern als zulässig an[25].

Die störendste Inkongruenz zwischen gesetzlichem Leitbild und ökonomischer Funktion lag nach dem bis 1965 geltenden Aktienrecht darin, daß das Gesetz die AG als Trägerin eines wirtschaftlich selbständigen Unternehmens normierte, die rechtliche Einheit also zugleich als wirtschaftliche Einheit voraussetzte, während überall da, wo die Gesellschaft in einen Konzern eingegliedert war, diese Voraussetzung entweder ganz entfiel oder doch jedenfalls empfindlich durchbrochen war; denn ein Konzern ist, wie schon § 15 AktG 1937 definiert hatte, die Zusammenfassung rechtlich selbständiger Unternehmen zu wirtschaftlichen Zwecken unter einheitlicher Leitung oder wie man etwas vereinfachend sagen kann, die Errichtung eines Unternehmens aus mehreren

---

[23] *O. v. Gierke* hat sich im Vorwort zu „Die Genossenschaftstheorie und die deutsche Rechtsprechung", Berlin 1887, über den Sinn der von ihm führend vertretenen rechtspolitischen Forderung nach freier Körperschaftsbildung ausgesprochen und selbst anerkannt, daß das wesentliche Anliegen mit dem System der Normativbestimmungen erfüllt sei.

[24] Vgl. *H. Würdinger,* Aktien- und Konzernrecht, Karlsruhe (1959) 1966², S. 95; vgl. auch §§ 50—56 UmwG 1969, unten III D. — Die Sonderfrage des „Durchgriffs" durch die jur. Person auf den hinter ihr stehenden einzigen Gesellschafter ist hier nicht zu behandeln, weil solche singulären Fälle ohne Bedeutung für das Konzentrationsproblem sind.

[25] *A. Hueck,* Gesellschaftsrecht, München, Berlin (1948) 1970¹⁵, S. 218 f. *O. Kuhn,* Strohmanngründung von Kapitalgesellschaften, Tübingen 1964, macht den Versuch einer unternehmensrechtlichen Einordnung dieser Erscheinung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtlich selbständigen Gliedern[26]. Rechtssystematisch ist übrigens die Möglichkeit des damit eintretenden Auseinanderfallens von rechtlicher und wirtschaftlicher Einheit bereits in der mit dem System der Normativbestimmungen verbundenen Freiheit der Gründer angelegt, den Zweck des Unternehmens in der Satzung zu definieren; denn der Gesellschaftszweck kann so bestimmt werden, daß die Gesellschaft nur einen wirtschaftlich unselbständigen Teil eines größeren, einheitlich zu leitenden Wirtschaftszusammenhangs zu bilden vermag.

Geht man auf den oben angegebenen Sinn des Systems der Normativbestimmungen und der Freiheit der Körperschaftsbildung zurück, so wird immerhin der Ansatzpunkt der grundsätzlichen Einwendungen verständlich, die während der Vorarbeiten zur Aktienrechtsreform gegen die verschärfte Pflicht zu öffentlicher Rechnungslegung und gegen eine umfassende Regelung des Konzernrechts erhoben worden sind. Man hat bezweifelt, ob der Gesetzgeber bei richtiger Erkenntnis seiner Aufgabe und seiner Gestaltungsmöglichkeiten überhaupt befugt sei, Erfordernissen der Wirtschaftsordnung Rechnung zu tragen. Repräsentativen Ausdruck haben diese Zweifel in der gemeinsamen Denkschrift der Spitzenverbände der Wirtschaft zu dem 1958 veröffentlichten Referentenentwurf eines Aktiengesetzes gefunden[27]:

„Man muß sich allerdings darüber klar sein, daß das Aktiengesetz ein Organisationsgesetz ist. Auch ein Organisationsgesetz, das lediglich den formalen Rahmen schafft, in dem sich die Kräfte des Wirtschaftslebens betätigen können und sollen, bedarf gewiß einer bestimmten wirtschafts- und sozialpolitischen Vorstellung als Ausgangspunkt. Ebenso gewiß darf es sich nicht in den Dienst solcher wirtschafts- und sozialpolitischer Ziele stellen, deren Beurteilung und Behandlung sich ständig ändern und sich der jeweiligen wirtschaftlichen Lage anpassen müssen ... Zu den Problemen, die unter der jeweiligen wirtschaftlichen Lage gesehen werden müssen, gehören auch Konzentration und Selbstfinanzierung."

Der Ausdruck „Organisationsgesetz" ist wenig glücklich. Er klingt so, als handele es sich um einen Komplex von bloß rechtstechnischen Regeln, und dieser Eindruck wird durch die Bezeichnung als „formaler Rahmen" noch verstärkt. Wenn dann hinzugefügt wird, auch ein Organisationsgesetz bedürfe einer wirtschafts- und sozialpolitischen Grundkonzeption, so wird daraus zwar ersichtlich, daß die Aufgabe des Aktiengesetzgebers doch nicht nur rechtstechnisch verstanden wird; aber welchen positiven Sinn der Ausdruck „Organisationsgesetz" eigentlich hat, bleibt dunkel. Die Forderung, bloße Tagesbedürfnisse dürften keine Berücksichtigung finden, versteht sich für einen Gesetzgeber, der sich seiner Verantwortung bewußt ist, von selbst; die Forderung „wirtschaftspolitischer Neutralität" muß also wohl mehr besagen sollen. Wenn dann aber die Frage der Konzentration als ein dem steten Wandel der wirtschaftlichen Verhältnisse unterworfenes Problem bezeichnet wird, so dürfte damit die Bedeutung der Ballung und Bindung von Unternehmensmacht für die Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung verkannt sein.

---

[26] Auf diese Inkongruenz nachdrücklich hingewiesen zu haben, ist ein Verdienst von *C. Fischer*, Rechtsschein und Wirklichkeit im Aktienrecht, Arch. ziv. Prax., 154 (1955), S. 85.

[27] Denkschrift der Spitzenverbände zum RefE, S. 10; Äußerungen in ähnlichem Sinne liegen vor von *V. Muthesius*, Monatsblätter für freiheitliche Wirtschaftspolitik, Jg. 4 (1958), S. 707; *Ders.*, ZfgK, Jg. 11 (1958), S. 947; *G. Frentzel*, Industriekurier v. 21. 2. 1959 sowie im Tätigkeitsbericht des DIHT 1958/59, S. 204.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine unter dem Stichwort „Wahrung des Charakters eines Organisationsgesetzes" vorgetragene Kritik an den dem neuen Aktienrecht zugrunde liegenden Gedanken wäre nur dann fruchtbar, wenn damit gemeint wäre, daß der Gesetzgeber den systematischen Rahmen nicht sprengen dürfe, der durch ein System der Normativbestimmungen und die in deren Grenzen bestehende Verbandsautonomie bestimmt ist[28], und daß er die ökonomische Funktionsfähigkeit der zu ordnenden gesellschaftsrechtlichen Gebilde nicht zerstören dürfe. Zu systematischen Bedenken solcher Art gibt aber das AktG 1965 keinen Anlaß.

Die Begründung des Regierungsentwurfs zum Aktiengesetz 1965[29] bezeichnet es als einen der Leitgedanken, das Aktienrecht mit der auf dem Eigentum beruhenden Wirtschaftsordnung in Einklang zu bringen; es müsse demgemäß von dem *„wirtschaftlichen Eigentum"* der Aktionäre an dem auf ihren Kapitalbeiträgen beruhenden Unternehmen ausgehen. Die Begründung fügt hinzu, das Mitsprache- und Kontrollrecht der Aktionäre sei nur insoweit einzuschränken, als dies um der Sicherung der Funktionsfähigkeit der Gesellschaft und der Erreichung des gemeinsamen Zwecks willen sowie „um die Wahrung übergeordneter wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Ziele zu gewährleisten" notwendig sei, und hebt eine Reihe von Punkten hervor, in denen derartige Beschränkungen mit Rücksicht auf die Aufgaben der AG unumgänglich sind. Es ist hier nicht der Ort, die grundsätzliche Frage ausführlich zu erörtern, wieweit die Aktionäre als wirtschaftliche Eigentümer des Unternehmens betrachtet werden können. Immerhin sei folgendes bemerkt. Die Schwäche dieser Deutung zeigt sich bereits daran, daß „wirtschaftliches" Eigentum kein dogmatischer Begriff ist. Hinter dem Adjektiv „wirtschaftlich" (d. h.: nicht juristisch) versteckt sich die ganze Problematik, die mit der Anerkennung eigener Rechtspersönlichkeit der AG und der Aufgabe des juristischen Eigentums an der Einlage zwecks Erlangung des Mitgliedschaftsrechtes zusammenhängt. Weil der Aktionär nicht Eigentümer bleibt, sondern das Sacheigentum in eine Beteiligung an der Körperschaft AG verwandelt, lassen die Regelungen des Aktienrechts, soweit sie die Rechtsstellung der Aktionäre betreffen, sich nicht aus dem Institut des Eigentums heraus entwikkeln, sondern nur aus dem Körperschaftsrecht; nur dann findet der innere Zusammenhang der einzelnen Regelungen, der im Interesse der Funktions-

---

[28] Ein Systembruch läge etwa dann vor, wenn der Gesetzgeber den in der Mustersatzung für die sog. Einheitsgesellschaften i. S. des MRG Nr. 75 unternommenen Versuch als Vorbild gewählt hätte, eine Re-Entflechtung durch Einschränkungen des Beteiligungserwerbs zu verhindern; in § 2 Abs. 2 und 3 der Mustersatzung (vgl. den Bericht der Stahltreuhändervereinigung über „Die Neuordnung der Eisen- und Stahlindustrie im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland" München, Berlin 1954, S. 597) waren Bestimmungen über das Verhältnis zwischen dem Nennwert von Beteiligungen und dem Grundkapital sowie über Gegenstand und Verfassung von Tochtergesellschaften getroffen. Normen einer präventiven Konzentrationskontrolle gehören nicht in ein gesellschaftsrechtliches, sondern in ein wirtschaftsrechtliches Gesetz, weil sie mit der gesellschaftsrechtlichen Form nichts zu tun haben, sondern das Unternehmen betreffen (vgl. unten Abschnitt IV).

[29] S. 93 f. Vgl. dazu auch *W. Strauß*, Marburger Aussprache zur Aktienrechtsreform, Marburg 1959, S. 68 f. (in Auseinandersetzung mit den leider nur in einer Inhaltsangabe abgedruckten Ausführungen von *W. Flume*) sowie *ders.*, Grundlagen und Aufgaben der Aktienrechtsreform, (Walter Eucken Institut, Nr. 5) Tübingen 1960, S. 14; ferner *R. Reinhardt*, Aktienrecht und Eigentumsordnung, in: Festschrift für W. Schmidt, hrsg. v. *B. Samson*, Berlin 1959, S. 23 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fähigkeit des Ganzen gewahrt sein muß, seinen zutreffenden systematischen Ausdruck. Die Bezugnahme auf das „wirtschaftliche Eigentum" der Aktionäre erscheint auch deswegen nicht förderlich, weil damit für die rechtspolitische Entscheidung, welche Anordnungen der Gesetzgeber um übergeordneter sozial- oder wirtschaftspolitischer Ziele willen treffen muß, kein Kriterium gewonnen ist. Wäre es richtig, daß die Aktionäre die wirtschaftlichen Eigentümer sind, so wäre z. B. nicht zu verstehen, warum bei einer AG gemäß § 76 BetrVG eine Mitbestimmung im Aufsichtsrat ohne Rücksicht auf die Größe der Belegschaft stattfindet, bei einer GmbH mit weniger als 500 Arbeitnehmern dagegen nicht[30]. Nützlich, wenn auch als rechtspolitisches Argument nicht zwingend erforderlich, mag die Betonung des Eigentumsgedankens sein, um das erwerbswirtschaftliche Interesse des einzelnen Aktionärs hervorzuheben und darauf u. a. die Forderung nach einer Sicherung seiner Rechtsstellung etwa durch verbesserte Rechnungslegungspublizität, durch Reform des Auskunftsrechts, des Bankenstimmrechts und des Minderheitsschutzes zu stützen. Eine *breite Streuung des Aktienbesitzes* freilich, die man zu einer Zeit stetig steigender Börsenkurse vielfach propagiert hatte, darf man in ihrer wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Bedeutung wohl nicht überschätzen[31].

d. Hinsichtlich der *GmbH* ist die Frage, ob der Gesetzgeber dieser von ihm ohne unmittelbare Vorbilder entwickelten Gesellschaftsform von einem bestimmten Leitbild ihrer unternehmenswirtschaftlichen Funktion ausgegangen ist, in der Reformliteratur lebhaft erörtert worden[32]. Unter dem Gesichtspunkt der Konzentration von Unternehmensmacht ist namentlich die These bedeutsam, das GmbHG sei rechtspolitisch nur für Zusammenschlüsse natürlicher Personen zu rechtfertigen; folglich widerspreche die Beteiligung juristischer Personen des Privat- oder öffentlichen Rechts und die Verwendung der GmbH als Baustein eines Konzerns dem rechtspolitischen Zweck dieser Gesellschaftsform. Dabei klingt gelegentlich auch der Gesichtspunkt an, die Haftungsbeschränkung, die bereits bei der als Gesellschafter beteiligten juristischen Personen vorliege, werde gewissermaßen verdoppelt. Die Entstehungsgeschichte des Gesetzes ergibt indessen unzweifelhaft, daß die Konzeption *Oechelhäusers*, der das Prinzip der Haftungsbeschränkung mit der Struktur einer Unternehmergemeinschaft nach Art der oHG verschmelzen wollte, zugunsten einer kapitalgesellschaftlichen Konstruktion mit gewissen fakultativen personalistischen Einschlägen verlassen worden ist[33].

So hat man eine Gesellschaftsform geschaffen, die zwar auf eine begrenzte Zahl von Dauerbeteiligten zugeschnitten ist, die aber hinsichtlich der Eigen-

---

[30] Zu den Mitbestimmungsfragen vgl. näher unter C.

[31] Der Gesichtspunkt der Eigentumsstreuung wird auch in der Amtlichen Begründung des Regierungsentwurfs (Allgemeines, Abschnitt II) hervorgehoben. Den Gedanken, daß ein systematisch ausgebauter Minderheitsschutz den Wettbewerb fördern und die Wirksamkeit oligopolistischer Vermachtungen hemmen könne, entwickelt *B. Großfeld*, Aktiengesellschaft, Unternehmenskonzentration und Kleinaktionär, Tübingen 1968; freilich ist die Überzeugungskraft dieses Gedankens nicht durchschlagend. Zu den wirtschaftlichen Risiken des sog. Volkskapitalismus nimmt *G. W. Engler*, Vor Aktien wird gewarnt, München, Bern, Wien 1967, temperamentvoll Stellung.

[32] Vgl. *C. Fischer*, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1948, S. 92 ff.; Bericht der Studienkomm. des DJT, Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts, Teil I, Tübingen 1955, S. 34 f.

[33] Vgl. dazu *K. Wieland*, Handelsrecht, Bd. 2, München, Leipzig 1930, S. 264 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft ihrer Gesellschafter als natürliche oder juristische Personen, des zulässigen Gesellschaftszwecks, der Höhe des Stammkapitals und der Beziehungen zwischen Gesellschaftern und Geschäftsführung *keine* gesetzlich zwingende, also noch weniger als die AG eine *typenprägende Normierung* erfahren hat. Der Referentenentwurf für ein neues GmbHG will an dieser Grundstruktur festhalten. Auch künftig würde danach die GmbH, wie dies gegenwärtig nicht selten zu beobachten ist, funktionsgleich mit der Rechtsform einer AG verwendet werden können[34], etwa als Zusammenschluß von Kapitalgesellschaften oder von juristischen Personen des öffentlichen Rechts. Allerdings mag darüber, wieweit die GmbH künftig nicht doch als „personalistische Kapitalgesellschaft"[35] gegenüber der reinen Kapitalgesellschaft AG eine deutlichere Prägung erhalten wird, das letzte Wort noch nicht gesprochen sein. Wegen der konzernrechtlichen Vorschläge des Entwurfs vgl. unten Abschnitt III C.

e. Die genaueste gesetzliche Typenprägung findet sich bei der *Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft.* § 1 GenG läßt diese Rechtsform nur für Förderungsgemeinschaften der dort näher umschriebenen Art zu[36]. Werden andere geschäftliche Zwecke verfolgt, so droht der Vereinigung gemäß § 81 die Auflösung durch die zuständige Verwaltungsbehörde. Auch die Zwangsmitgliedschaft in einem genossenschaftlichen Prüfungsverbande[37] sichert die Verwirklichung dieser Typenbeschränkung. Das gesetzgeberische Leitbild engt die Möglichkeiten einer Unternehmenskonzentration in der Rechtsform der Genossenschaft zwar ein, schließt sie jedoch nicht völlig aus. Im Rahmen des Förderungszwecks kann eine Genossenschaft sich an anderen Genossenschaften oder an einer Kapital- oder Personalgesellschaft beteiligen. § 1 läßt es auch zu, daß eine Genossenschaft sich nur aus Genossenschaften bildet; Zentralgenossenschaften können eine sehr erhebliche Wirtschaftsmacht verkörpern. Überdies ist die Zahl der Genossen nicht gesetzlich begrenzt, und da der Förderungszweck auch durch Hilfs- und Verarbeitungsbetriebe verfolgt werden darf, können auch Einzelgenossenschaften eine beachtliche Unternehmensmacht mit beträchtlicher Reichweite erzielen, ohne daß das gesetzgeberische Leitbild dadurch verletzt würde.

Insgesamt läßt die vorstehende Übersicht erkennen, daß man im Hinblick auf das geltende Recht nur mit Vorbehalt von einem verbindlichen gesetzgeberischen Leitbild der unternehmenswirtschaftlichen Funktion der einzelnen Gesellschaftstypen sprechen kann. Im wesentlichen sind bisher die besprochenen Regelungen, mit Ausnahme der eine Sonderstellung einnehmenden Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, als Rechtsformen gedacht, die das Gesetz den Wirtschaftsinteressenten zur Verwendung für ihre Zwecke zur Verfügung stellt und die zwar nach bestimmten Rechtsprinzipien, insbesondere denen der Verkehrssicherheit, des Gläubigerschutzes und der körper-

---

[34] Allerdings entfällt aufgrund des Publizitätsgesetzes vom 15. 8. 1969 (BGBl. I, 1189) bei der großen GmbH der Anreiz, der aktienrechtlichen Rechnungslegungspublizität zu entgehen, weil sie — wenn auch mit gewissen Abweichungen — gleichfalls zur Veröffentlichung ihres Jahresabschlusses verpflichtet ist. Vgl. unten S. 628.

[35] Vgl. dazu *U. Immenga,* Die personalistische Kapitalgesellschaft, a. a. O.

[36] Vgl. zum folgenden *H. Paulick,* Die Genossenschaft als Beispiel einer gesetzlichen Typenbeschränkung, Tübingen 1956, S. 48 ff., S. 55 ff.; zu den Reformfragen vgl. auch II, B 2.

[37] Vgl. § 11, Abs. 2, Nr. 4 GenG. Wegen der mit der Zwangsmitgliedschaft zusammenhängenden Probleme vgl. den vom *Bundesjustizministerium* hrsg. Sammelband „Zur Reform des Genossenschaftsrechts", Bd. 3, Bonn 1959, insbes. die Beiträge von *E. v. Caemmerer* und *A. Riebandt-Korfmacher.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlichen Sicherung der Rechtsstellung der Anteilseigner, nicht aber nach Gesichtspunkten der Wirtschaftsordnung gestaltet sind.

C. Gesellschaftsrecht und Unternehmensrecht

1. Nunmehr können wir auf die oben bereits gestellte Frage näher eingehen, wieweit das Konzentrationsproblem überhaupt ein solches des Gesellschaftsrechts ist. Teilweise ist diese Frage sicherlich zu bejahen. Mit dem Recht der Kapitalgesellschaften sind die Konzentrationsprobleme schon insofern aufs engste verbunden, als das Prinzip der eigenen Rechtspersönlichkeit der Gesellschaft als solcher und der Haftungsbeschränkung für Großunternehmen und für die Zusammenfassung von Unternehmen grundlegend ist. Ferner ist die Fungibilität der Aktien und das Prinzip der Anonymität des Anteilserwerbs der entscheidende Grund dafür, daß die AG die bevorzugte Rechtsform von Unternehmensballungen bildet. So ist es denn auch kein Zufall, daß zuerst im Aktienrecht diejenigen Regelungen geschaffen worden sind, durch die die Bildung von Konzernen mit den rechtspolitischen Erfordernissen des Minderheits- und des Gläubigerschutzes sowie der Publizität der Rechnungslegung in Einklang gebracht werden sollen.

Indessen wird schon hier ein Moment deutlich, das die herkömmlichen Grenzen des Gesellschaftsrechts, speziell des Aktienrechts, überschreitet. Eine Überprüfung der konzernrechtlichen Bestimmungen im einzelnen läßt nämlich erkennen, daß das Wertungsprinzip nicht allein in dem Schutz des individuellen Anteilseigners oder Gläubigers liegt, sondern auf einen Zusammenhang mit der Wirtschaftsordnung im ganzen verweist. Das wird bei der Darstellung des Aktienrechts im Abschnitt II deutlich werden. Auch die (freilich umstrittene) These[38], daß die Selbstfinanzierung Konzentrationen begünstige und daher durch verbesserte Rechnungslegungspublizität und einen verstärkten Gewinnanspruch des einzelnen Aktionärs eingedämmt werden müsse, überschreitet die dem Gesellschaftsrecht eigentümliche Betrachtungsweise; es geht dann nicht allein um die Ausgestaltung der Rechtsstellung des einzelnen Aktionärs, sondern um ein allgemeines Anliegen. Daß die rechtliche Problematik der Unternehmenskonzentration über den Rahmen des Gesellschaftsrechts hinausgeht, erweist sich schließlich an der Tatsache, daß es für die wettbewerbs- und gesellschaftspolitischen Probleme offensichtlich nicht darauf ankommt, welcher Rechtsform die beteiligten Unternehmen sich bedienen und welche gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsmittel zur Ver-

---

[38] Diese These hat vor allem *H. Rasch*, Sind auf dem Gebiete des Konzernrechts gesetzgeberische Maßnahmen erforderlich?, Verhandlungen des 42. DJT, Bd. 1, 3. Teil, Tübingen 1957; *ders.*, Sitzungsbericht, Bd. 2, S. F 30 ff., vertreten; kritisch dazu *H. Würdinger*, a. a. O., S. F 7 ff.; *W. Flume*, S. F 41 ff.; *Luther*, S. F 48 ff.; *Ellscheid*, S. F 72 ff.; vgl. auch unten II, A 2 a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirklichung des Konzentrationsziels eingesetzt werden, sondern darauf, welche Marktstellung und welche sonstigen ökonomischen Konsequenzen erstrebt werden. Folglich ist die präventive Konzentrationskontrolle gemäß Art. 66 des Montanvertrages nicht an die rechtlichen Formen des Zusammenschlusses, sondern an ihre Wirkungen geknüpft. Desgleichen soll es nach der geplanten Novellierung der §§ 23, 24 GWB[39] für die Frage der Genehmigung eines Zusammenschlusses auf dessen wettbewerbspolitische Wirkungen, aber nicht auf die Verwendung bestimmter gesellschaftsrechtlicher Gestaltungen ankommen. An diesen Zusammenhängen zeigt sich bereits die Notwendigkeit, die Konzentrationsprobleme auch insoweit, wie ihnen mit gesellschaftsrechtlichen Mitteln zu begegnen ist, in einen größeren systematischen Zusammenhang hineinzustellen, der als „Unternehmensrecht" zu bezeichnen ist und einen Teil des Wirtschaftsrechts bildet.

Die Abgrenzung zwischen Gesellschaftsrecht und Unternehmensrecht ist noch nicht allgemein anerkannt. Wie sich bereits in den vorstehenden Ausführungen gezeigt hat, schließen sich die beiden Rechtsgebiete nicht gegenseitig aus, sollten aber systematisch deutlich unterschieden werden[40]. Die Unterscheidung beruht auf der Verschiedenartigkeit der Gesichtspunkte und Wertungszusammenhänge, unter denen das Unternehmen jeweils gesehen wird. Das Gesellschaftsrecht hat es mit dem Unternehmen als Gegenstand und Bezugspunkt der Rechte und Pflichten der Gesellschafter, und zwar in ihrer Verbundenheit zur gesamten Hand oder als Körperschaft, sowie der für sie organschaftlich handelnden Person zu tun; demnach sind für das Gesellschaftsrecht die Unterscheidun-

---

[39] Referentenentwurf vom 28. 10. 1970, BMWi., I B5—22 1353; vgl. dazu unten Abschnitt IV.

[40] Vgl. zum folgenden: Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts, Bericht der Studienkommission des DJT, Teil I, Tübingen 1955, S. 18 f.; *J. v. Gierke,* Das Handelsunternehmen, ZHR 111 (1946), S. 1 ff. hat für die fragliche Unterscheidung wichtige Vorarbeit geleistet. Wie förderlich eine vom Unternehmen ausgehende Betrachtungsweise selbst bei Beschränkung auf das Handelsrecht sein kann, hat *P. Raisch,* Geschichtliche Voraussetzungen, dogmatische Grundlagen und Sinnwandlung des Handelsrechts, Karlsruhe 1965, S. 179 ff. gezeigt; die von *H. Krause,* ZHR 130 (1968), S. 201 gegen den Unternehmensbegriff von Raisch vorgebrachten Bedenken sind nicht recht klar. *Th. Raiser,* Das Unternehmen als Organisation, Berlin 1969 (vgl. dazu meine Rez. ZHR 134 [1970], S. 251) entwickelt eine Unternehmensrechtslehre auf soziologischer Grundlage und verwirft die Scheidung zwischen Gesellschafts- und Unternehmensrecht. Die Verschiedenartigkeit der Wertungsgesichtspunkte, die m. E. innerhalb unserer gegenwärtigen Wirtschaftsverfassung geboten ist, sollte man auch in der Systematik evident halten; dies erscheint rechtspolitisch auch im Hinblick auf das Konzentrationsproblem notwendig, damit deutlich wird, was gesellschaftsrechtliche Normen zur Bindung von Unternehmensmacht leisten können und leisten sollten, und was nicht. — Die bisher wohl gründlichste kritische Auseinandersetzung mit dem Begriff „Unternehmensrecht" findet sich bei *F. Rittner,* Die handelsrechtliche Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, Gutachten für den 45. DJT, Bd. I,4 der Verhandlungen, München, Berlin 1964, S. 128 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen zwischen Personal- und Kapitalgesellschaften, die Unterschiede in der Haftung gegenüber den Gläubigern des Unternehmens sowie die Beziehungen zwischen den Gesellschaftern und den Organmitgliedern („Verfassung") sachgerechte Gliederungen der Regelungsmaterie. Das Unternehmensrecht hingegen behandelt das Unternehmen nicht isoliert von der Seite seiner Gesellschafter oder Organmitglieder, sondern als sozialen Verband aller in ihm tätigen Personen, ferner als Partner auf den Märkten des Kapitals, der Waren oder gewerblichen Leistungen sowie auf den Arbeitsmärkten und als Adressaten der staatlichen Wirtschaftspolitik. Diese Regelungsmaterien legen unternehmensrechtliche Unterscheidungen nach der Struktur des Sozialverbandes, nach der Marktstellung und nach der durch die Größe bestimmten gesamtwirtschaftlichen Bedeutung nahe.

2. Nur aufgrund einer unternehmensrechtlichen Betrachtung läßt sich genau umschreiben, worin eigentlich das *Rechtsproblem der Unternehmenskonzentration* liegt. Es besteht sicherlich Einigkeit darüber, daß selbst die besondere Größe oder die überragende gesamtwirtschaftliche Bedeutung eines Unternehmens an sich nicht bedenklich sein sollten. Ein Rechtsproblem werfen aber Größe, Bedeutung, Marktstellung eines Unternehmens auf, weil und soweit es sich um Erscheinungen *gesellschaftlicher Macht* handelt[41]. Warum das moderne Rechtsbewußtsein auf Machtballungen in der Gestalt von Unternehmenskonzentrationen so empfindlich reagiert, erklärt sich daraus, daß in einem demokratisch und sozialstaatlich verfaßten Gemeinwesen gesellschaftliche Macht einer ihrer Relevanz entsprechenden Legitimation, d. h. der gesellschaftlichen Rechtfertigung bedarf[42]. Staatliche Kontrollen gegen den Mißbrauch überragender Marktmacht und Vorkehrungen gegen Zusammenschlüsse, die die Wettbewerbsverhältnisse empfindlich zu beeinträchtigen drohen, sind gewiß notwendig, aber sie sind unzureichend, wenn und sofern die immer noch bestehenbleibende gesellschaftlich-ökonomische Macht von Großunternehmen nicht auch durch eine geeignete Unternehmensverfassung legitimiert wird. Das Management kann sich auch durch noch so tüchtige Leistungen nicht selbst legitimieren; die Theorie des „Unternehmens an sich", die man vielleicht für einen solchen Legitimationsversuch heranzuziehen versuchen könnte, müßte auch hier versagen. Aber auch der körperschaftsrechtlich gebündelte Wille der Anteilseigner oder deren „wirtschaftliches Eigentum" begründen keine

---

[41] Zum folgenden vgl. *E. Benda,* Industrielle Herrschaft und sozialer Staat. Wirtschaftsmacht von Großunternehmen als gesellschaftspolitisches Problem, Göttingen 1966; *E. Boettcher* u. a., Unternehmensverfassung als gesellschaftspolitische Forderung, Berlin 1968.

[42] *E. Boettcher,* a. a. O., S. 89 ff. Auch *Benda* zieht den Sozialstaatsgedanken vielfältig heran (vgl. insbes. a. a. O., S. 49—128). *O. Kunze,* Wirtschaftliche Mitbestimmung als Legitimationsproblem, Karlsruhe 1970; vgl. ferner Fn. 45.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausreichende Legitimationsgrundlage. Bei der Publikums-AG, bei der das „wirtschaftliche Eigentum" sich auf eine Vielzahl von untereinander unverbundenen Personen verteilt, verdünnt sich der Eigentumsgehalt und der Eigentümerwille mit der Größe des Unternehmens und der „Entfernung" des Aktionärs von dem unternehmerischen Entscheidungsvollzug. Das Depotstimmrecht der Banken schiebt sich als ein unvermeidliches, aber doch nur formales Verbindungsstück in diese Lücke und kann keinesfalls die aus dem Recht des einzelnen Aktionärs abgeleitete Legitimation der Verwaltungsorgane in dem Grade verstärken, wie mit der Bedeutung des Unternehmens die zu legitimierende Macht seiner Organe anwächst. Bei einer von einem oder wenigen Aktionären beherrschten Gesellschaft erscheint die von dem Willen der Anteilseigner abgeleitete Legitimation zwar nicht wegen der Geringfügigkeit der einzelnen „Eigentums"splitter fragwürdig. Aber hier liegt die Schwierigkeit darin, daß das Eigentum mit der Größe des beherrschten Objekts an personalem Gehalt und aus diesem Grunde an Legitimationskraft verliert. Bei Verschachtelungen kommt hinzu, daß die Anonymität des Aktienbesitzes die Person des eigentlichen Interessenten verschleiert[43].

3. Diese unternehmensrechtlichen Gesichtspunkte bilden auch einen Ansatz für die Frage, wieweit die sog. qualifizierte *Mitbestimmung* in der Montanindustrie sich „bewährt" hat. Nach dem im Januar 1970 veröffentlichten Bericht der von der Bundesregierung zur Untersuchung der Erfahrungen mit der Mitbestimmung eingesetzten Kommission[44] läßt sich hierzu in aller Kürze folgendes feststellen. Die sozialpolitischen Erwartungen haben sich insofern erfüllt, als infolge des Ineinandergreifens der Funktionen des mitbestimmten Aufsichtsrats, des Arbeitsdirektors und der Belegschaftsvertretungen der Kommunikationsprozeß innerhalb des Unternehmens wesentlich lebendiger geworden ist. Insofern kann man sagen, daß die Mitbestimmung auch zur Lösung des Legitimationsproblems gegenüber den Belegschaftsmitgliedern beigetragen hat[45]. In wirtschaftspolitischer Hinsicht haben die mannigfachen Bedenken und Befürchtungen sich im wesentlichen als grundlos erwiesen. Dies gilt vor allem von der Sorge, qualifizierte Mitbestimmung könnte die Entschei-

---

[43] Wegen der in dieser Hinsicht bemerkenswerten Mitteilungspflichten gemäß § 20—22 AktG vgl. unten Abschnitt III, C 3 d.

[44] Bericht der Sachverständigenkommission zur Auswertung der bisherigen Erfahrungen bei der Mitbestimmung (Mitbestimmungskommission) Mitbestimmung im Unternehmen, Bonn—Bad Godesberg 1970. Zum folgenden vgl. Teil III, Tz. 6—74.

[45] Ohne den Begriff der Legitimation in den Vordergrund zu rücken (vgl. aber ebenda, Teil III, Tz. 51) stützt die Kommission die Rechtfertigung der Mitbestimmung auf die Notwendigkeit, den Betroffenen „die Möglichkeit der Einwirkung auf die Gestaltung der Leitungs- und Organisationsgewalt", der sie unterworfen sind, zu geben (Teil IV, Tz. 21).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dungsfreudigkeit des Vorstandes oder gar den Willen zur Rationalisierung lähmen und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen schwächen. Auch Schwierigkeiten bei der Erlangung von Krediten wurden der Kommission nicht berichtet. Andererseits hat sich aber nicht feststellen lassen, daß die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat einen irgendwie nennenswerten Einfluß in der Richtung ausgeübt hätten, Unternehmenskonzentrationen zu unterlassen[46]. Soweit Hemmungen bei Zusammenschlüssen auftraten, waren sie allerdings durch die seitens der Arbeitnehmervertreter geltend gemachten sozialpolitischen Forderungen, also durch die Berücksichtigung von Gesichtspunkten bedingt, deren Bedeutung im Hinblick auf die gesellschaftspolitischen Auswirkungen allzu leicht unterschätzt wird. Darüber, in welchem Grade die Mitbestimmung im Bergbau sogar dazu beigetragen hat, den Zusammenschluß der Zechen in der Ruhrkohle-AG voranzutreiben, läßt sich nach dem genannten Bericht nichts aussagen; jedenfalls steht fest, daß die Arbeitnehmerseite nicht etwa als Gegner der Fusion, als Anwalt der Verbraucherinteressen agiert hat. Die von den Befürwortern der Mitbestimmung vorgetragene These, daß die Mitwirkung von Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat zur Kontrolle gegen einen politischen Mißbrauch der Unternehmensmacht notwendig sei, hat sich nicht bestätigt; allerdings hat es wohl auch an Anlässen zur Wahrnehmung einer solchen Wächterrolle gefehlt. Andererseits hat sich für die vielfach geäußerte Befürchtung, das den Gewerkschaften und ihren Spitzenorganisationen eingeräumte Entsendungsrecht von Arbeitnehmervertretern sowie allgemein ihre Einflußmöglichkeiten auf die Aufsichtsratstätigkeit ihrer Mitglieder könnten mit Hilfe einer „Fernsteuerung"[47] zu einer Machtkonzentration bei den Gewerkschaften und zum Aufbau eines Lenkungsapparats bei diesen führen, in den Untersuchungen der Sachverständigenkommission kein Anhalt ergeben[48].

4. Schließlich ist als spezifisch unternehmensrechtliche Regelung unter dem Gesichtspunkt der *Publizität und Transparenz* von Unternehmenskonzentrationen das Publizitätsgesetz vom 15. 8. 1969 zu erwähnen. Es knüpft die Pflicht zu öffentlicher Rechnungslegung bei Unternehmen mit

---

[46] Ebenda, Teil III, Tz. 47, 73.

[47] Vgl. *Mitbestimmungskommission*, a. a. O., Teil IV, Tz. 65.

[48] Die Frage, ob die sog. Montanmitbestimmung mit der Eigentumsgarantie des Art. 14 GG vereinbar sei, hat das Bundesverfassungsgericht in seinem Urteil vom 7. 5. 1969 (BVerfGE 25, 371, 407) ausdrücklich offen gelassen. Die Sachverständigenkommission (Bericht, Teil IV, Tz. 46—50) hält ihre Vorschläge mit Art. 14 GG vereinbar. *C. F. v. Plessen*, Qualifizierte Mitbestimmung und Eigentumsgarantie, Köln, Berlin, Bonn, München 1969, sieht die Sonderregelung des § 13 Abs. 1 S. 2, 3 Mitbestimmungsgesetz für die Bestellung und Abberufung des Arbeitsdirektors als Verletzung des Eigentumsrechts der Aktionäre an. Kritische Bespr. dazu von *O. Kunze*, Das Mitbestimmungsgespräch 1970, S. 187 ff. sowie von *P. Lerche*, ZHR 134 (1970), S. 363 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eigener Rechtspersönlichkeit, Personenhandelsgesellschaften und Einzelkaufleuten[49] daran, daß jeweils mindestens zwei der folgenden drei Merkmale gegeben sind: Bilanzsumme mehr als 125 Millionen, Umsatz mehr als 250 Millionen, im Jahresdurchschnitt mehr als 5000 Arbeitnehmer (§ 1); diese Größenmerkmale gelten nach § 11 auch für Konzerne mit der Maßgabe, daß beim Umsatz nur die Außenumsätze berücksichtigt werden[50].

II. Rechtsprobleme der Verteilung und Bindung der Macht innerhalb wirtschaftlich selbständiger Unternehmen

A. Aktienrecht

Die Aktiengesellschaft ist die für Großunternehmen und damit für eine Zusammenfassung von Unternehmensmacht am besten geeignete Rechtsform. Das Aktiengesetz 1965 behält die Dreiteilung der Organe: Vorstand — Aufsichtsrat — Hauptversammlung (HV) bei und folgt dem schon im Gesetz von 1937 eingeführten Grundsatz einer gesetzlich zwingenden, durch die Satzung nur in wenigen Punkten modulierbaren Zuständigkeitsverteilung. Danach liegen die Leitungsbefugnisse bei dem von Weisungen unabhängigen Vorstand, er tritt als Inhaber der Unternehmensmacht nach außen am stärksten hervor. Der Aufsichtsrat bestellt auf höchstens 5 Jahre die Mitglieder des Vorstands, kann sie aus wichtigem Grund abberufen und übt die Überwachung des Vorstandes vornehmlich dadurch aus, daß bestimmte wichtige Geschäfte, die in der Regel durch die Satzung umschrieben werden, seiner Zustimmung bedürfen. Die Hauptversammlung ist das Organ, dem Vorstand und Aufsichtsrat Rechenschaft abzulegen haben, das über die Dividende beschließt, die Mitglieder des Aufsichtsrats wählt, soweit nicht mitbestimmungsrechtliche Sonderregeln eingreifen, und vor allem über alle Angelegenheiten von Satzungsrang zu entscheiden hat; im Hinblick auf konzernmäßige Gestaltungen hat das neue Gesetz, wie schon hier vermerkt sei, die Zuständigkeit der Hauptversammlung erheblich erweitert.

Im Sinne einer gesellschaftsrechtlichen Betrachtung empfiehlt es sich, die Funktionsweise dieser Verfassungsprinzipien und Kontrollmechanismen von der Rechtsstellung der Gesellschafter ausgehend darzustellen.

---

[49] Wegen gewisser Ausnahmen vgl. § 3 Abs. 2, 3 PublizitätsG.

[50] Leider hat das Gesetz — trotz Übernahme der aktienrechtlichen Vorschriften über den Jahresabschluß und den Geschäftsbericht im allgemeinen — die Bewertungsvorschriften der §§ 153—156 AktG nicht zugrunde gelegt, so daß die Vergleichbarkeit mit den Abschlußziffern von Aktiengesellschaften oder KAGen nicht gewährleistet ist; *O. Kunze*, Publizität nach Maß?, ZHR 134 (1970), S. 193.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. *Rechtsstellung des Aktionärs*

Die mit dem Aktiengesetz 1965 abgeschlossene Reform war, wie oben bemerkt, unter anderem von dem Bestreben geleitet, im Interesse einer weiten Streuung des Aktienbesitzes und damit mittelbar auch im Interesse einer Lockerung der Konzentration wirtschaftlicher Verfügungs- und Vermögensmacht die Rechtsstellung des einzelnen Aktionärs zu stärken. Ohne die Absicht der Vollständigkeit werden im folgenden die diesen Zielen dienenden Erweiterungen und Sicherungen der Herrschaftsrechte einerseits und der Vermögensrechte andererseits in den wesentlichen Punkten dargestellt. Es wird sich, wie vorweg zu bemerken ist, allerdings zeigen, daß dem Gesetzgeber durch die Natur der AG gewisse Grenzen gezogen sind, die gerade im Hinblick auf das Konzentrationsproblem ins Gewicht fallen.

a) Bezüglich der Herrschaftsrechte des Aktionärs hat das neue Aktienrecht Verbesserungen namentlich hinsichtlich des Auskunftsrechts, des Depotstimmrechts, des Minderheitsschutzes und der Anfechtung von Hauptversammlungsbeschlüssen gebracht.

aa) Das *Auskunftsrecht* hat in § 131 AktG eine durchgreifende Neugestaltung erfahren. Zwar hatte bereits § 112 AktG 1937 ein Individualrecht jedes Aktionärs auf Erteilung von Auskunft in der Hauptversammlung über die mit dem Gegenstand der Verhandlung in Zusammenhang stehenden Angelegenheiten der Gesellschaft anerkannt; dieses Auskunftsrecht stand aber gemäß § 112 Abs. 3 unter der unklaren Einschränkung durch „überwiegende Belange der Gesellschaft oder eines beteiligten Unternehmens oder des gemeinen Nutzens von Volk und Reich“[51]. Nunmehr werden die Gründe, aus denen der Vorstand die Auskunft verweigern darf, in § 131 Abs. 3 Nr. 1—5 abschließend aufgezählt. Ferner bestimmt § 131 Abs. 4, daß, wenn einem Aktionär in seiner Eigenschaft als solchem eine Auskunft außerhalb der HV gegeben worden ist, sie jedem anderen Aktionär auf dessen Verlangen auch dann in der HV zu erteilen ist, wenn sie zur sachgemäßen Beurteilung des Gegenstands der Tagesordnung nicht erforderlich ist. Schließlich ist in § 132 AktG ein besonderes Spruchverfahren für die Entscheidung darüber, ob der Vorstand die Auskunft zu geben hat, vorgesehen. Die juristischen Einzelheiten dieser Regelungen interessieren im vorliegenden Zusammenhang nicht[52]. Was die praktische Wirksamkeit des Auskunftsrechtes betrifft, so

---

[51] Zur Weiterentwicklung des Auskunftsrechts durch die Rechtsprechung bereits zum alten Recht vgl. *P. Deuß*, Das Auskunftsrecht des Aktionärs, München, Berlin 1962.

[52] Vgl. eingehend *W. Obermüller, W. Werner, K. Winden*, Die Hauptversammlung, Düsseldorf (1963) 1967[3], S. 155 ff., sowie die gründliche Untersuchung von *C.-Th. Ebenroth*, Das Auskunftsrecht des Aktionärs und seine Durchsetzung im Prozeß, Bielefeld 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

steht, ungeachtet mancher Mißbräuche, die damit getrieben werden, insgesamt seine Bedeutung als Mittel der Kontrolle fest; die früher oft beklagte Verödung der Hauptversammlungen gehört jedenfalls der Vergangenheit an, und man kann auch nicht bezweifeln, daß die Verwaltungen ihre Auskunftspflicht im allgemeinen ernst nehmen.

bb) Die Verfeinerung der Regelungen über das *Depotstimmrecht* der Kreditinstitute[53] (§ 135 AktG) bezweckt vor allem, die früher übliche Legitimationszession zu beseitigen und das Kreditinstitut als Auftragnehmer genauer als bisher zur Einholung der Weisungen des Aktionärs anzuhalten[54]. Die praktische Bedeutung der nunmehr recht minuziösen Regelung sollte man nicht überschätzen, zumal für die vielfach geäußerte Befürchtung, daß die Banken das ihnen in Gestalt des Depotstimmrechts zustehende Einflußrecht mißbrauchen könnten, bisher keine beweiskräftigen Fakten vorliegen.

cc) Als weitere Verbesserungen der dem Aktionär zustehenden Herrschaftsrechte sind gewisse Erleichterungen des *Minderheitsschutzes* gemäß § 142, 147 zu vermerken, ferner die praktisch wichtige Begrenzung des Streitwerts für eine Anfechtungsklage gegen Beschlüsse der Hauptversammlung gemäß § 247 Abs. 1.

dd) Betrachtet man die Stärkung der Herrschaftsrechte des Aktionärs als ein Mittel der Dekonzentration durch Machtstreuung, so könnte als Ideal eine HV erscheinen, in der die Stimmrechte auf eine möglichst große Zahl von Aktionären möglichst gleichmäßig verteilt sind. Theoretisch ließe sich dieses Ziel durch eine Begrenzung der Stimmenzahl erreichen, die eine Person, sei es aus eigenem Aktienbesitz, sei es in Wahrnehmung fremder Rechte, auf sich vereinigen darf[55]. Wieweit eine Nivellierung der Herrschaftsrechte je Person praktisch durchführbar wäre, ist höchst zweifelhaft; ohne drastische Zwangsregelungen und erhebliche Kosten würde es nicht abgehen. Indessen kann diese Frage auf sich beruhen bleiben, solange nicht geklärt ist, ob eine strikt egalitäre Aktionärsdemokratie bei großen Publikumsgesellschaften rechtspolitisch überhaupt wünschenswert wäre. Die Willensbildung in einer so strukturierten HV würde, sofern sie nicht der Führung durch die Verwaltung folgt, äußerst schwierig und von Zufallsmehrheiten abhängig sein. Die Ausübung einer sachlich begründeten Opposition gegen eine in der Behandlung von Massen geschickte Verwaltung würde in vielen Fällen

---

[53] Zu den Reformfragen vgl. *U. Klug*, Die Neuordnung des Bankenstimmrechts, in: Festschrift für W. Schmidt, hrsg. v. *B. Samson*, Berlin 1959, S. 39 (mit vollst. Nachw.).

[54] Wegen der Motive im einzelnen vgl. die Amtliche Begründung zu § 129 RegE.

[55] § 134 Abs. 1 Satz 2—5 AktG ermöglicht Satzungsbestimmungen in diesem Sinne.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mißlingen. Demagogische Künste am Vorstandstisch oder aus der Mitte der Versammlung heraus würden ein leichtes Spiel haben. Die Kontinuität der Entscheidungen von einem Jahr zum anderen wäre nur bei starker Stellung des Managements gewährleistet. Insgesamt würde mithin die Wahrnehmung der Kontrollaufgaben durch eine derart ochlokratische HV nicht effizienter, sondern geschwächt sein[56].

b) Auf der *Grenze zwischen Herrschafts- und Vermögensrechten* liegen die Regelungen über die Befugnisse der HV hinsichtlich des *Jahresabschlusses*. Die Reformdiskussion über die Frage, ob der HV das ihr bis 1937 zustehende Bilanzrecht zurückzugeben sei, zeigte deutlich einen allmächtigen Wandel der Anschauungen. Zu Beginn der Erörterungen über die Neuordnung des Aktienrechts war vielfach die Forderung zu vernehmen, die Feststellung des Jahresabschlusses gehöre als ein aus der „Eigentümerstellung" fließendes „Grundrecht" der Aktionäre der HV[57]. Der Referentenentwurf des AktG hatte die Feststellung des Jahresabschlusses der HV übertragen, sie aber hinsichtlich Bewertungen, Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen an die Vorentscheidung der Verwaltung binden wollen. Dieser körperschaftsrechtlich zwiespältige Vorschlag, der die HV mit der Verantwortung für einen ihr in wesentlichen Teilen vorgeschriebenen Beschlußinhalt belastet hätte[58], ist fallengelassen worden. Das geltende Recht hält in den §§ 172, 173 insofern am Aktiengesetz von 1937 fest, als die Billigung des vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlusses dessen Feststellung bewirkt, sofern nicht Vorstand und Aufsichtsrat beschließen, die Feststellung des Jahresabschlusses der HV zu überlassen. Die wesentlichen Neuerungen gegenüber dem früheren Recht betreffen die Verwendung des Bilanzgewinns. § 131 Abs. 2 AktG 1937 hatte bestimmt, daß nicht nur Abschreibungen und Wertberichtigungen, sondern auch Rücklagen bereits in dem von Vorstand und Aufsichtsrat festzustellenden Jahresabschluß vorzuneh-

---

[56] Die Frage, wie man die Mitarbeit von Kleinaktionären in der HV beleben könnte, hat die an der Volksaktie ideell interessierten Kreise während der Vorarbeiten zum geltenden Aktiengesetz lebhaft beschäftigt. Vgl. die von *Rheinfels*, Handelsblatt vom 30. 12. 1959 mitgeteilten Vorschläge zur Bildung von Ausschüssen von Kleinaktionären, Veranstaltung regionaler Aktionärsversammlungen, Ausgabe von Stimmscheinen und dergleichen. Praktische Bedeutung haben diese Vorschläge kaum erlangt. Immerhin ist heute ein erheblich stärkerer Besuch, andererseits allerdings auch eine bisweilen monströse Dauer von Hauptversammlungen zu verzeichnen; als Beleg dafür sei der Bericht der FAZ vom 10. 7. 1965 über die HV des Volkswagenwerks genannt.

[57] Vgl. *Arbeitsgemeinschaft der Schutzvereinigungen für Wertpapierbesitz — Aktienausschuß* — Denkschrift der Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz, Düsseldorf 1952, S. 14. Vgl. auch die in der Denkschrift des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes, Bonn 1958, S. 13, wiedergegebene Mehrheitsmeinung.

[58] So mit Recht die Gemeinsame Denkschrift zum Referentenentwurf eines Aktiengesetzes, hrsg. v. BDJ, BpB, DJHT und Gesamtverband der Versicherungswirtschaft, Köln, Bonn 1959, S. 15 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men seien; ein Gewinnanrecht des Aktionärs war im Gesetz nicht ausdrücklich bestimmt[59]. Nunmehr wird in § 58 Abs. 4 AktG 1965 ein Anspruch des Aktionärs auf den Bilanzgewinn anerkannt, soweit er nicht nach Gesetz oder Satzung oder durch einen zulässigen Beschluß der HV von der Verteilung ausgeschlossen ist. Gleichrangig mit dem Dividendeninteresse ist nach dem Gesetz die Speisung freier Rücklagen. Nach § 58 Abs. 1 und 2 darf grundsätzlich die Hälfte des Jahresüberschusses in Rücklagen gelegt werden; sofern die Satzung eine Ermächtigung der Verwaltungsorgane zu weitergehender Thesaurierung enthält, darf diese Ermächtigung nicht mehr ausgeübt werden, sofern die freien Rücklagen die Hälfte des Grundkapitals übersteigen oder nach der Einstellung der Hälfte übersteigen würden. Die HV hingegen kann mit der Zuweisung an freie Rücklagen noch weitergehen. Wenn demnach der Gesetzgeber nicht den Grundsatz aufstellt, daß nach Dotierung der gesetzlichen Rücklage dem Aktionär ein Anrecht auf den vollen Jahresgewinn zustehe, so beruht dies auf einer positiven Bewertung einer maßvollen Selbstfinanzierung, die aber offen vor sich gehen soll: Infolge der neuen Bewertungsvorschriften steht dafür nicht mehr die Legung und spätere Auflösung stiller Reserven, sondern nur die Bildung offener Rücklagen zur Verfügung. Das neue Aktienbilanzrecht folgt, wie man gesagt hat, dem Grundsatz der „gläsernen, aber verschlossenen Taschen".

2. *Rechnungslegung und Publizität*

a) Hinsichtlich der Gliederung des Jahresabschlusses verfolgt das neue Aktienrecht die bereits durch die „kleine" Aktienrechtsreform mit der Änderung des Gliederungsschemas für die Erfolgsrechnung (§ 19 Nr. 2 des Gesetzes vom 23. 12. 1959) eingeschlagene Linie weiter. Nunmehr ist auch die Gliederung der Bilanz erheblich verfeinert worden. Die einschneidendste bilanzrechtliche Änderung betrifft die Bewertungsvorschriften[60]. Nach §§ 153, 154 sind Gegenstände des Anlagevermögens im Rahmen der Anschaffungs- oder Herstellungskosten grundsätzlich mit dem Zeitwert zu bewerten, und § 155 Abs. 1 schreibt für Gegenstände des Umlaufvermögens die Anschaffungs- oder Herstellungskosten als Bewertungsmaßstab vor, soweit nicht eine niedrigere Bewertung zum Börsen- oder Marktpreis am Stichtag des Abschlusses erforderlich ist. Das

---

[59] Zur Problematik des Gewinnrechts des Aktionärs nach dem früheren Recht vgl. *K. Ballerstedt,* Kapital, Gewinn und Ausschüttung bei Kapitalgesellschaften, Tübingen 1949, S. 60; *H. Meilicke,* Der Anspruch des Aktionärs auf Reingewinn, 1959; BGHZ 23, 150 = JZ 1957, 312 m. Anm. von *Schilling.*

[60] Die entscheidenden Anregungen hierfür sind dem zitierten Beitrag von *Stützel* sowie der Schrift von *H. Kronstein, C. P. Claußen,* Publizität und Gewinnverwendung im neuen Aktienrecht, Frankfurt/M. 1960, zu verdanken. Zu § 58 AktG vgl. auch *M. Lutter,* in: Kölner Kommentar zum AktG, hrsg. v. *W. Zöllner,* Köln, Berlin u. a. 1970 mit vollst. Nachw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesetz hat damit das Prinzip der Höchstwerte, die im Interesse einer Legung stiller Reserven unterschritten werden konnten, verlassen und erstrebt nunmehr den willkürfreien Ausweis[61] des erzielten Jahresergebnisses. Allerdings dürfen die vorgeschriebenen Wertansätze unterschritten werden, soweit „für Zwecke der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag" eine niedrigere Bewertung für zulässig gehalten wird (§ 154 Abs. 2 Nr. 2, 155 Abs. 3 Nr. 2), ferner gestattet das Gesetz Unterbewertungen bei Gegenständen des Umlaufvermögens insoweit, wie dies „nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist, um zu verhindern, daß in der nächsten Zukunft der Wertansatz aufgrund von Wertschwankungen geändert werden muß" (§ 155 Abs. 3 Nr. 1). Die Ausnahmen bezüglich steuerrechtlich zulässiger Unterbewertungen sind ein Zugeständnis an die seit langem geübte Praxis, gewisse Bewertungsfreiheiten aus wirtschaftspolitischen Gründen zuzulassen.

Das Zusammenspiel der Bewertungsvorschriften mit den dargestellten Grundsätzen der Gewinnverwendung kennzeichnet auch die wirtschaftspolitische Grundlinie des Gesetzes. Es versperrt, wie gesagt, den Gesellschaften nicht die Selbstfinanzierung, indem es sie zur Ausschüttung des gesamten Jahresgewinns und zur Beschaffung von Investitionsmitteln auf dem Kapital- oder Kreditmarkt nötigt. Weder der Gedanke, daß die Selbstfinanzierung als angebliche Erleichterung von Konzentrationen schädlich sei, noch das Ziel, den Kapitalmarkt durch ein reichliches Angebot an Aktienemissionen zu beleben noch etwa die Besorgnis, daß die Thesaurierung von Gewinnen eine Vermehrung von Vermögenswerten in der Hand der gegenwärtigen Aktieninhaber bedeutet, beherrschen die Neuregelung. Das Gesetz will dafür sorgen, daß jedem Aktionär, auch dem Außenseiter, der innere Wert seiner Beteiligung aus dem Jahresabschluß erkennbar ist, daß ferner einer Aushungerung der Minderheit vorgebeugt wird und daß schließlich nicht im Übermaß Teile der Jahresgewinne im Unternehmen gebunden bleiben.

Da das Bewertungsrecht die Entstehung stiller Reserven nicht schlechthin ausschließen kann, zumal diese nach dem Prinzip, daß unrealisierte Gewinne nicht ausgewiesen werden dürfen, bei Wertsteigerungen der Wirtschaftsgüter über die Anschaffungskosten hinaus zwangsläufig entstehen, trägt das Gesetz dafür Vorsorge, daß die aus der Auflösung stiller Reserven gewonnenen außerordentlichen Erträge ausgewiesen werden (§ 157 Nr. 14) und über besondere, durch veränderte Bewertungsmethoden bedingte Erfolgsveränderungen im Geschäftsbericht Mitteilung gemacht wird (§ 160 Abs. 1).

---

[61] Zum Ausdruck „Willkürfreiheit" vgl. *U. Leffson,* Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung, Düsseldorf 1964, S. 80.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Im Hinblick auf das Konzentrationsproblem sind die angegebenen Prinzipien des aktienrechtlichen Bilanzrechts von 1965 einmal insofern von unmittelbarer Bedeutung, als nunmehr in größerem Umfang als bisher auch der Wert von Beteiligungen (§ 151 Abs. 1 II B Nr. 1) ausgewiesen werden muß; die früher vielfach geübte Praxis, Beteiligungen bereits im Jahr des Erwerbs auf einen bloßen Merkposten abzuschreiben, ist damit unterbunden. Ferner sind nach § 160 Abs. 2 Nr. 2, 3, 10, 11 im Geschäftsbericht detailliertere Angaben als früher über Verschachtelungen und konzernmäßige Verbindungen zu machen. Bedeutsamer erscheint noch ein allgemeiner Gesichtspunkt. Publizität schafft Vertrauen. Je größer die Macht des Unternehmens, um so mehr bedarf es des Vertrauens. Unsere Wirtschaftsordnung lebt von dem Vertrauen, das die miteinander kooperierenden Wirtschaftsbeteiligten, unternehmenswirtschaftlich also die Aktionäre, Gläubiger, Arbeitnehmer in sie setzen. Die Offenlegung der Ergebnisse ist so gesehen auch ein Mittel dazu, dem Management die Freiheit verantwortlicher Führung des Unternehmens zu sichern.

3. *Aufsichtsrat*

a) Das grundlegende Problem des Aufsichtsrates unter dem Gesichtspunkt der Machtverteilung liegt auf dem Gebiet des *Faktischen.* In einem Umfang, der sich naturgemäß nicht genau angeben läßt, werden praktisch die Aufsichtsratsmandate gerade von demjenigen Gremium verteilt, das nach dem Gesetz vom Aufsichtsrat selbst bestellt und überwacht wird, nämlich vom Vorstand; jedenfalls ist dies die weithin anzutreffende Situation bei Publikumsgsellschaften[62]. Die Reformdiskussion über diesen Punkt hat aber bisher keine praktikablen Vorschläge zu einer Behebung dieses Mangels mit den Mitteln des Gesellschaftsrechts gezeitigt. Weder eine Vorschrift, daß nur Aktienbesitzer in den Aufsichtsrat gewählt werden dürfen, noch gar ein Verbot, Mitglieder des Verwaltungsorgans anderer, mit der Gesellschaft in Geschäftsbeziehungen stehender Gesellschafter in den Aufsichtsrat aufzunehmen, erscheint sinnvoll. Die Stärkung der Unabhängigkeit des Aufsichtsrats gegenüber dem Vorstand durch die Mitbestimmung ist unter diesen Umständen besonders bemerkenswert.

b) Die Beschränkung der *Zahl der Aufsichtsratsmandate* in einer Hand auf höchstens zehn (§ 100 Abs. 2 Nr. 1 AktG) hat mit dem Problem der Konzentration nichts zu tun; sie soll nur mangelnder Sorgfalt infolge Überlastung vorbeugen.

---

[62] Vgl. hierzu auch die Feststellungen der *Mitbestimmungskommission,* a. a. O., Teil IV, Tz. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Die alte Frage eines Machtausgleichs zwischen *Mehrheit und Minderheit* durch Sicherung einer quotenmäßigen Vertretung der Minderheit im Aufsichtsrat hat auch das neue Gesetz nicht gelöst. Das Entsendungsrecht gemäß § 101 Abs. 2 AktG dient anderen Zwecken, nämlich der Sicherung des Einflusses bestimmter Aktionärsgruppen; es kann nur den Inhabern vinkulierter Namensaktien eingeräumt werden[63]. Einer der Gründe, warum der Aufsichtsrat sich nicht zwingend im Sinne eines Proporzes von Mehrheits- und Minderheitsvertretern zusammensetzen läßt, liegt in der Anonymität und jederzeitigen Veränderlichkeit des Aktienbesitzes[64]; man kann einen Schutz der jeweiligen Minderheit bei einmaligen Beschlüssen, aber nicht bei Wahlen für eine mehrere Geschäftsjahre umfassende Periode anordnen. Hinzu kommt, daß eine Aufteilung der Aufsichtsratssitze zwischen Mehrheits- und Minderheitsvertretern dadurch erheblich erschwert wird, daß bei mitbestimmten Gesellschaften ein Teil der Sitze Arbeitnehmervertretern vorbehalten ist.

4. *Bestellung des Abschlußprüfers*

§ 164 Abs. 2 AktG sucht die Unabhängigkeit des Abschlußprüfers gegenüber dem Vorstand und Aufsichtsrat, die schon durch seine Wahl in der HV (§ 163) gewährleistet werden soll, weiter durch die Vorschrift zu stützen, daß Mitglieder der Verwaltungsorgane oder Angestellte der zu prüfenden Gesellschaft oder Personen, die in dieser Stellung innerhalb der letzten drei Jahre gewesen sind, oder Mitglieder von Verwaltungsorganen eines Unternehmens, das mit der zu prüfenden Gesellschaft verbunden ist, nicht Abschlußprüfer sein können. Eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kann nicht Abschlußprüfer sein, wenn sie unmittelbar oder mittelbar mit der zu prüfenden Gesellschaft verbunden ist oder ähnliche konzernmäßige Zusammenhänge vorliegen[65].

---

[63] Praktisch kommt das Entsendungsrecht vor allem bei gemischtwirtschaftlichen Unternehmungen vor.

[64] Etwas anders ist die rechtspolitische Situation, wie schon hier zu bemerken ist, sofern mit einem Großaktionär ein Unternehmensvertrag i. S. der §§ 291 f. AktG geschlossen wird. Damit wird innerhalb des Kreises der Aktionäre eine Scheidung zwischen dem Vertragspartner und der konzernfreien Minderheit vollzogen, die den Gedanken nahelegt, der Minderheit im Aufsichtsrat der von ihrem Großaktionär abhängigen Gesellschaft eine Vertretung einzuräumen. Immerhin ist auch dann ein *unveränderlicher* Bestand an Minderheitsaktionären nicht gegeben, da die Obergesellschaft natürlich ihren Aktienbesitz vergrößern kann. Überdies bestehen auch dann die im Text hervorgehobenen Schwierigkeiten infolge der Besetzung eines Teils der Aufsichtsratssitze mit Arbeitnehmervertretern.

[65] Die Bedenken, die *W. Flume,* Die Unabhängigkeitsgarantie des Abschlußprüfers nach § 137 Abs. 2 AktG, NJW 1952, 484 und 1953, 90 erhoben hatte, dürften mit der Neuregelung auch insoweit behoben sein, wie es sich um eine Prüfung von Kapitalgesellschaften im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft handelt, deren Anteile ebenfalls in der öffentlichen Hand liegen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Sonstige Unternehmensformen

1. *GmbH*

a) Das *Publizitätsgesetz* vom 15. 8. 1969 hat, wie bereits erwähnt, einen wesentlichen Mangel insofern beseitigt, als eine GmbH, sobald ihr Unternehmen die in § 1 des Gesetzes bezeichneten Größenmerkmale erfüllt, der Pflicht zur öffentlichen Rechnungslegung unterliegt[66].

b) Gleichwohl läßt sich das geltende Recht, aber auch der Referentenentwurf unter dem Gesichtspunkt einer angemessenen rechtlichen Gestaltung von Großunternehmen wichtige rechtspolitische Wünsche offen. Da sowohl nach geltendem Recht wie nach den Vorschlägen des Entwurfs auch künftighin die GmbH nicht auf Vereinigungen natürlicher Personen beschränkt bleiben soll, sondern auch als Zusammenfassung von Kapitalgesellschaften dienen kann, und da ferner die GmbH auch als Rechtsform für große Unternehmen verwendbar ist, muß man fragen, ob es wirklich sinnvoll ist, die bei kleinen und mittleren Gesellschaften durchaus angebrachte Flexibilität der Satzungsvorschriften beizubehalten, vor allem eine enge Bindung des Geschäftsführungsorgans an Weisungen der Gesellschafterversammlung sowie die satzungsmäßige Verknüpfung zwischen Geschäftsanteil und Mitgliedschaft in der Geschäftsführung zu gestatten. Wenn es richtig ist, daß die Leitung eines Großunternehmens den aktienrechtlichen Grundsatz der unabhängigen, durch Weisungsbefugnisse nicht einschränkbaren Leitung durch einen nur auf begrenzte Zeit wählbaren Vorstand erfordert, so muß dies in gleicher Weise für Unternehmen gelten, die als GmbH geführt werden. Das Problem des „Rechtsformzwanges für Großunternehmen" (*v. Nell-Breuning*)[67] ist freilich kein solches des Gesellschaftsrechts, sondern hat seinen systematischen Ort im Unternehmensrecht insofern, als der entscheidende Gesichtspunkt für eine am aktienrechtlichen Vorbild orientierte Verfassung von Großunternehmen nicht so sehr das Interesse der Gesellschafter ist, als vielmehr das allgemeine Interesse an einer einwandfreien Leitung solcher Unternehmen.

2. *Genossenschaft*

Die Reform des Genossenschaftsrechts ist, wie bereits erwähnt, seinerzeit wesentlich unter dem Gesichtspunkt angeregt worden, den Gefahren einer „zunehmenden Expansion, einer erheblichen Vergrößerung der Organisation

---

[66] Zu den rechtspolitischen Problemen einer Rechnungslegungspublizität der GmbH vgl. *F. Rittner*, Die handelsrechtliche Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, Verhandlungen des 45. DJT, Bd. I, 4, München, Berlin 1964, S. 16 ff., 45 ff., 154 ff.

[67] *O. v. Nell-Breuning*, Rechtsformzwang für Großunternehmen?, in: Recht und Rechtsleben in der sozialen Demokratie, hrsg. v. *K. Ballerstedt* u. a., Berlin 1969, S. 143 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und des Geschäftsumfangs" zu begegnen, zumal das „machtvolle Wachstum" der genossenschaftlich organisierten Wirtschaft den Selbsthilfecharakter beeinträchtige[68]. Mit Rücksicht darauf hatte man vorgeschlagen, den gesetzlichen Genossenschaftsbegriff dahin einzuengen, daß nur noch die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder in deren „wesenseigener Tätigkeit" den zulässigen Zweck der Vereinigung bilden dürfe. Die „kapitalistische Entartung" zur Großgenossenschaft solle unterbunden, ferner die Möglichkeit der Bildung von Zentralgenossenschaften und des Erwerbs von Beteiligungen beseitigt werden. Die Genossenschaften sollten sich des Geschäfts mit Nichtmitgliedern enthalten müssen.

Das Ergebnis der Untersuchungen, die das Bundesjustizministerium veranlaßt und in drei Materialbänden veröffentlicht hat, scheint jedoch — nach dem Stande vom Ende der fünfziger Jahre — die Bedenken nicht bestätigt zu haben, daß im Genossenschaftswesen Erscheinungen übermäßiger Konzentration zu verzeichnen seien, denen durch eine Reform des Genossenschaftsgesetzes in den angedeuteten Richtungen entgegengetreten werden müßte. Es fragt sich allerdings, ob die inzwischen eingetretene scharfe Konzentrationsbewegung[69] nicht doch eine kritischere Beurteilung notwendig macht, wobei indessen wiederum zu fragen ist, ob die geeigneten Mittel auf dem Gebiete des Gesellschaftsrechts oder nicht eher auf dem des Wettbewerbsrechts liegen[70].

III. Zusammenfassung und Verbindung von Unternehmen

A. Allgemeines

1. Die Fusion[71] von zwei oder mehreren Gesellschaften zu einer rechtlichen Einheit und die Verbindung rechtlich selbständig bleibender Gesellschaften zu einem Konzern sind Vorgänge, die unternehmenswirtschaftlich gesehen in vielen Punkten miteinander verwandt sind. Das gilt insbesondere dann, wenn eine enge kapitalmäßige Verschachtelung besteht. Man kann auch nicht sagen, daß etwa eine Verschmelzung stets und in jeder Hinsicht einen höheren Grad von Konzentration bedeute. In einem rechtlich einheitlichen Unternehmen kann den Leitern der einzelnen Werke und Zweigniederlassungen ein — möglicherweise noch durch mitbestimmte „Beiräte" verstärktes — größeres Maß von Selbständigkeit zugestanden sein als dem Geschäftsführungsorgan eines Konzerngliedunternehmens, wie ja eine Filiale sogar unter einer von der der

---

[68] Vgl. dazu Eingabe des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. vom 10. 2. 1954 an den Bundeswirtschaftsminister, abgedruckt in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, hrsg. v. Bundesjustizministerium, Bd. 1, Bonn 1956, S. 447.

[69] Vgl. Fn. 2. — Vgl. hierzu auch *S. L. Gabriel,* Genossenschaften und Konzentration, in diesem Werk, Bd. 2.

[70] Zu denken ist beispielsweise an eine Reform des § 100 GWB bezüglich des Bezugs- und Absatzzwanges landwirtschaftlicher Genossenschaften.

[71] Unter diesem untechnischen Ausdruck verstehen wir hier sowohl die Verschmelzung wie die Vermögensübertragung und die übertragende Umwandlung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hauptniederlassung verschiedenen Firma geführt werden kann[72]. In einem Unterordnungskonzern läßt sich eine Führungsspitze errichten, die die ihr aufgrund von Beherrschungsverträgen zustehende Weisungsbefugnis gegenüber den Tochtergesellschaften im Sinne einer bis in Einzelheiten hineingehenden Leitung ausübt. Das AktG 1965 hat überdies in Gestalt der „Eingliederung" (§§ 319—327) eine besondere Form der Beherrschung unter der Voraussetzung eines mindestens 95 %igen Anteilsbesitzes der Muttergesellschaft geschaffen, eine Art wirtschaftlicher Verschmelzung auf Zeit, an der die Austauschbarkeit konzernmäßiger Verbindung und Fusion unter unternehmenswirtschaftlichen Aspekten besonders deutlich wird. Diese Wahlmöglichkeiten bestehen ungeachtet der Tatsache, daß im Hinblick auf die Erhaltung des Firmenwertes sowie aus Kosten- und steuerlichen Gründen in vielen Fällen die Konzernbildung den Vorzug verdienen wird[73].

Rechtspolitisch folgt aus der inneren Verwandtschaft der verschiedenen gesellschaftsrechtlichen Erscheinungsformen von Unternehmenskonzentrationen, daß es wenig Sinn hätte, die eine vor der anderen Form im Interesse einer Eindämmung der Konzentration bevorzugen zu wollen. Ferner muß man sich klar machen, daß weder die Verschmelzung noch die konzernmäßige Zusammenfassung Schöpfungen des Gesetzgebers sind, sondern sich aus den Prinzipien des Rechts der Kapitalgesellschaften entwickelt haben[74]. Enthielte das Aktienrecht keine Bestimmungen über Verschmelzungen, so würde dieser Vorgang zwar umständlicher, aber keineswegs ausgeschlossen sein. Die Verschmelzung ist bei der aufnehmenden Gesellschaft eine Gründung oder Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, bei der oder den übertragenden Gesellschaften eine Einbringung ihres Vermögens gegen Gewährung von Aktien unter gleichzeitiger Auflösung[75]. Die prinzipielle Möglichkeit der Konzernbildung, von der die älteren Aktienrechte, wie oben erwähnt, noch keine Notiz genommen hatten, ist mit dem Erwerb beherrschenden Anteilsbesitzes an einem anderen Unternehmen oder der Vereinigung des Anteilsbesitzes mehrerer Personen zwecks einheitlicher Ausübung der damit geschaffenen Mehrheitsherrschaft oder der vertraglichen Koordinierung der Geschäftspolitik mehrerer Unternehmen gegeben; *der Konzern ist der*

---

[72] § 50 Abs. 3 HGB setzt dies ausdrücklich voraus; JFG 8, 146, vgl. auch *M. Lutter*, 48. DJT, Bd. 1, Teil H (Gutachten), München 1970, S. 124 m. Nachw.

[73] Auch das Interesse der Arbeitnehmer an der qualifizierten Mitbestimmung kann für die Erhaltung der rechtlichen Selbständigkeit der betreffenden Gesellschaft ins Gewicht fallen.

[74] Hingegen kann man die übertragende Umwandlung als Schöpfung des Gesetzgebers bezeichnen; sie wurde zuerst durch das Kapitalumwandlungsgesetz vom 5. 7. 1934 ermöglicht; zum geltenden Recht vgl. unten Abschnitt D.

[75] Vgl. dazu die umfassende rechtsvergleichende Übersicht nach dem Stande vom Anfang des 20. Jhs. bei *K. Lehmann*, Das Recht der Aktiengesellschaften, Berlin 1904, Bd. 2, S. 523 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

paradoxe Fall eines Unternehmens, das als solches überhaupt keine Rechtsform hat[76]. Das Konzessionssystem bot noch die theoretische Möglichkeit, durch Genehmigungsvorbehalte zugunsten der konzessionierenden Behörde wirtschaftspolitisch steuernd einzugreifen — z. B. die für eine Verschmelzung erforderlichen Satzungsänderungen oder Auflösungsbeschlüsse zu untersagen oder die in der Satzung vorzusehende Genehmigung des Erwerbs von Beteiligungsrechten an anderen Erwerbsgesellschaften abzulehnen. Im System der Normativbestimmungen würden solche Einwirkungsmöglichkeiten einer wirtschaftspolitischen Lenkungsinstanz gesellschaftsrechtlich sachfremd sein[77]. Vorstellbar wäre es allerdings, die fraglichen Vorgänge in prohibitiver Weise zu erschweren, z. B. dadurch, daß man eine Verschmelzung von der Zustimmung aller Aktionäre abhängig machte oder der Ausübung der Rechte aus einer beherrschenden Mehrheit Vetorechte jeder noch so kleinen Minderheit entgegensetzte — beides aber offensichtlich Querulanten belohnende Vorkehrungen.

Die Aufgabe des Gesellschaftsrechts kann nur darin gesehen werden, die fraglichen Vorgänge gemäß den Erfordernissen des Schutzes der Minderheit gegen Vergewaltigung oder Vermögensschädigung, des Gläubigerschutzes, eines ausgewogenen Verhältnisses von Herrschaft und Verantwortung zu ordnen und für ausreichende Offenlegung zu sorgen[78]. Daß uns in der Gegenwart unter diesen Gesichtspunkten allerdings wesentlich weitergehende gesetzliche Vorkehrungen erforderlich erscheinen, als der Gesetzgeber in der Aufbauperiode unserer Industriewirt-

---

[76] Das gilt selbst noch für das hochentwickelte Konzernrecht des AktG 1965: bei einem Unterordnungskonzern werden zwar die Beziehungen der Tochter- zur Muttergesellschaft durch Unternehmensverträge (§§ 291, 292 AktG) oder durch Eingliederung (§§ 319—327) geregelt, aber abgesehen von dem Konzernabschluß und dem Konzerngeschäftsbericht (§§ 329—338) gibt es keine Rechtsinstitute des Konzerns als Ganzen; es fehlt eine Konzernverfassung. Zu der Frage des Konzernbegriffs, namentlich im Interesse einer Abgrenzung gegenüber Tatbeständen, die unter § 1 GWB fallen, soll hier nicht Stellung genommen werden. *W. Harms*, Konzerne im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Köln, Berlin 1968, S. 165 ff. hat sich eingehend mit den Mischformen und Grenzfällen zwischen Kartell und Konzern befaßt. Die wirtschafts- und wettbewerbspolitische Bedeutung dieser Probleme liegt auf der Hand, jedoch würde eine eingehende Darstellung dieser Fragen einen besonderen Beitrag erfordern. Daher wird hier der Konzernbegriff des § 18 AktG zugrunde gelegt, obwohl nicht zu verkennen ist, wie *Harms*, a. a. O., S. 275 hervorhebt, daß diese Legaldefinition sich gemäß § 18 Abs. 2 auch auf Gleichordnungskonzerne erstreckt, die unter dem Gesichtspunkt der Unternehmenskonzentration von vergleichsweise geringer Bedeutung sind; immerhin darf man die wettbewerbspolitische Rolle solcher Zusammenschlüsse nicht unterschätzen.

[77] Vgl. die gegen Konzentrationen gerichteten Bestimmungen in der „Mustersatzung" der Einheitsgesellschaften, Fn. 28.

[78] Wenn man will, mag man das als wirtschaftspolitische Neutralität des Gesetzgebers bezeichnen; besonders gehaltvoll ist eine derartige Aussage nicht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts oder auch noch in den dreißiger Jahren getroffen hatte, gehört zu den wichtigsten Merkmalen der neueren Entwicklung des Rechts der Kapitalgesellschaften[79].

B. Verschmelzung, Vermögensübertragung

1. Bereits im früheren Aktienrecht hatte die Regelung dieser beiden Institute einer Zusammenfassung von Unternehmen zu einer rechtlichen Einheit ein so hohes Maß von rechtstechnischer Perfektion erreicht, daß die §§ 339 bis 361 AktG 1965 keine ins Gewicht fallenden Änderungen zu bringen brauchten. Auch das geltende Recht hält also an dem Ziel fest, unter hinreichender Sicherung der betroffenen Minderheits- und Gläubigerinteressen Verschmelzungen zu erleichtern, insbesondere durch den Vermögensübergang uno actu, die technischen Behelfe für den Aktienumtausch (§ 346 AktG) und die Behandlung der Wertansätze in der Schlußbilanz der übertragenden Gesellschaft als Anschaffungskosten für die Jahresbilanzen der aufnehmenden Gesellschaft[80]; auch durch die schon 1937 eingeführte Erweiterung der Verschmelzungsmöglichkeit auf Kommanditaktiengesellschaften untereinander sowie auf Gesellschaften mbH oder bergrechtliche Gewerkschaften mit einer AG oder KAG, ferner die gleichfalls aus dem früheren Recht übernommenen Regelungen der Vermögensübertragung auf die öffentliche Hand oder andere Rechtsträger (§§ 359—361) ist die Zusammenfassung von Unternehmen in der Rechtsform einer AG oder KAG mit anderen Unternehmen zu einem vielseitig verwendbaren, gesellschaftsrechtlich relativ einfachen Instrumentarium ausgestaltet worden. Darin eine Begünstigung der Konzentration zu sehen, wäre indessen sachfremd. Ob die Verschmelzung oder Vermögensübertragung wettbewerbspolitisch oder aus sonstigen Gründen gesamtwirtschaftlich erwünscht oder unerwünscht ist, ob es sich um eine Sanierung oder um die Schaffung eines marktbeherrschenden Mammutgebildes handelt, ob ein Akt der Rationalisierung vorliegt oder Machtwille am Werke ist — das alles sind Eventualitäten, auf die man es bei der *gesellschaftsrechtlichen* Normierung nicht abstellen kann und deren negative Aspekte keinesfalls rechtstechnischen Vereinfachungen entgegenstehen dürfen.

2. Der Referentenentwurf eines GmbHG sieht in den §§ 271—290 dem Aktienrecht nachgebildete Regelungen der Verschmelzung und Vermögensübertragung vor.

C. Konzernrecht

1. Wie oben[81] bereits bemerkt, hatte schon die mit dem AktG 1937 abgeschlossene Reformbewegung der dreißiger Jahre den Konzerntat-

---

[79] Wegen der Diskussionen, die seit dem Anfang der fünfziger Jahre, vor allem im Anschluß an den Referentenentwurf AktG von 1958 und den Regierungsentwurf von 1960 das neue Konzernrecht geformt haben, ist auf die Ausführungen und Nachweise in der 1. Aufl. dieses Werkes, S. 896 f. zu verweisen. Ergänzend ist der bereits im Sommer 1963 fertiggestellte, aber erst 1967 veröffentlichte Bericht der Studienkommission des DJT „Untersuchungen zur Reform des Konzernrechts" (DJT-Konzernrecht) zu nennen.

[80] Diese verschmelzungsrechtliche Buchwertverknüpfung hat nunmehr allerdings aufgrund der strengen Bewertungsvorschriften der §§ 153, 155 AktG eine gegenüber dem früheren Recht veränderte Funktion erhalten.

[81] Abschnitt I, B 1 zu und in Fn. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beständen Beachtung geschenkt. Die Motive waren damals jedoch — abgesehen von der noch näher zu besprechenden Vorschrift des § 256 AktG 1937 — wesentlich anderer Art als die Beweggründe und Ziele der eingehenden Regelungen, die das geltende Aktienrecht insbesondere in den §§ 15—22 sowie im Dritten Buch, „Verbundene Unternehmen" (§§ 291—338) trifft. Damals standen die Reformbestrebungen unter dem Eindruck des Favag- und des Nordwolle-Skandals sowie allgemein der Weltwirtschaftskrise und waren vornehmlich darauf gerichtet, einer Aushöhlung der aktienrechtlichen Vermögensbindung durch Verlagerungen zwischen herrschenden und abhängigen Gesellschaften und deren Organpersonen zu unterbinden und das Bestehen von Abhängigkeitsverhältnissen und deren Rückwirkungen durch Mitteilungen im Geschäftsbericht erkennbar zu machen[82]. Hingegen sucht das geltende aktienrechtliche Konzernrecht, um es in einem allgemeinen Satz zu umschreiben, den Tatbestand des Verlustes oder der Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Selbständigkeit einer Aktiengesellschaft infolge beherrschenden Beteiligungsbesitzes oder aufgrund eines „Unternehmensvertrages" rechtlich zu meistern, verfolgt also das erheblich weitergehende Ziel, die Kluft zwischen „Rechtsschein und Wirklichkeit"[83] zu schließen. Freilich hat, was schon hier hervorgehoben sei, die durch die Einordnung der Reform in das Aktiengesetz unvermeidlich bedingte Beschränkung dazu geführt, daß die parallelen Fragen des GmbH-Rechts vorerst noch nicht gesetzlich geregelt sind und bei der Verwendung einer Personalgesellschaft als Konzernspitze ungeachtet der bei entsprechender Größe auch für sie geltenden Rechnungslegungspublizität nach dem Publizitätsgesetz vom 15. 8. 1969 gleichfalls mancherlei Probleme offenbleiben.

2. Im einzelnen übernimmt das geltende Recht eine Reihe bisher bereits geschaffener Sicherungen und Berichtspflichten im Hinblick auf Abhängigkeitsverhältnisse und baut sie teilweise weiter aus, so die dem Erwerbsverbot bezüglich eigener Aktien nachgebildeten Vorschriften gegen den Erwerb oder die Inpfandnahme von Aktien einer herrschenden Gesellschaft (§ 71 Abs. 4, 5), das Erfordernis eines Beschlusses des Aufsichtsrats bei Kreditgewährungen an Vorstandsmitglieder oder leitende Angestellte einer abhängigen oder einer herrschenden Gesellschaft (§ 89), eine Regelung, die in § 115 auf Kredite an Aufsichtsratsmitglieder der eigenen oder eines abhängigen oder eines herrschenden Unternehmens ausgedehnt wird, das Verbot der Stimmrechtsausübung nicht nur für eigene, sondern auch für Aktien eines abhängigen Unternehmens (§ 136 Abs. 2), den besonderen Ausweis von Kapitalanteilen an herrschenden Unternehmen oder von Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (§ 151 Abs. 1 Aktivseite III B Nr. 9, 10, Passivseite VI Nr. 5), die Darstellung von Erträgen und Aufwendungen aus Ge-

[82] Dem AktG 1937 fehlte es an einer klaren systematischen Konzeption des Konzernrechts, vgl. dazu *K. Ballerstedt*, Die Verfassung der AG und der Organschaftsvertrag, Betrieb 10 (1957), S. 837, S. 840 m. Nachw.

[83] Vgl. oben Fn. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

winnabführungs- oder Verlustübernahmen (§ 157 Abs. 1 Nr. 7, 15, 25, 27), schließlich die erheblich detaillierte Pflicht zu Angaben im Geschäftsbericht über verbundene Unternehmen sowie über Kreuzverschachtelungen oder über den Erwerb einer Sperrminderheit oder einer Anteilsmehrheit durch ein anderes Unternehmen (§ 160 Abs. 2 Nr. 1, 2, 3, 8 Satz 3, 9 Satz 2, 10).

3. Die gegenüber dem bisherigen Recht neuen, z. T. geradezu revolutionären Konzernvorschriften, abgesehen von der gesondert zu besprechenden Konzernrechnungslegung, lassen sich in vier Komplexe gliedern:

a) Regelungen von Abhängigkeitsverhältnissen, sofern das herrschende Unternehmen nicht im Alleinbesitz der Kapitalanteile ist; dabei sind zwei Unterfälle zu unterscheiden, nämlich die vertragliche Unternehmensverbindung und das faktische Abhängigkeitsverhältnis;
b) Unternehmensverträge mit 100%igen Töchtern sowie Eingliederung;
c) die wechselseitige Beteiligung und der Gleichordnungskonzern.
d) Mitteilungspflichten.

a) Die Regelung des ersten Komplexes erforderte deswegen besondere Sorgfalt, weil hier neben dem Schutz der Gläubiger auch der der konzernfreien Minderheit gewährleistet werden mußte.

aa) In § 291 Abs. 1 sanktioniert das Gesetz den aus der Konzernpraxis mit Rücksicht auf Bestimmungen des Körperschaft- und Umsatzsteuerrechts entwickelten Typus des sogenannten *Organschaftsvertrages*, indem es ihn in seine beiden wesentlichen Elemente, nämlich die Gewinnabführungspflicht und die Unterwerfung unter die Leitungsmacht der Obergesellschaft zerlegt („Gewinnabführungs"- und „Beherrschungsvertrag"[84]). § 292 regelt auch andere, schwächere Formen von Unternehmensverträgen, nämlich Gewinngemeinschaft, Teilgewinnabführungs-, Pacht- oder Betriebsüberlassungs- sowie Geschäftsführungsvertrag. Die Tatbestände der damit erfaßten Vertragstypen decken sich, grob gesprochen, mit dem Normbereich des § 256 AktG 1937. Während aber das frühere Recht sich damit begnügte, die Mitwirkung der HV anzuordnen, trägt die Neuregelung dem Umstande Rechnung, daß Unternehmensverträge den wirtschaftlichen Status der beherrschten Gesellschaft von Grund auf ändern. Die Preisgabe der unternehmerischen Betätigung für eigene Rechnung in vollem Umfang oder zumindest für wesentliche Teile des Unternehmens, den Durchgriff des herrschenden

[84] Verträge auf der Grundlage der Gleichordnung sind nach § 291 Abs. 2 keine Beherrschungsverträge. — Von einer „Legalisierung" kann man mit Rücksicht darauf sprechen, daß das Problem der Vereinbarkeit von Gewinnabführungsverträgen mit der aktienrechtlichen Vermögensbindung durch § 256 AktG 1937 nicht klar gelöst worden war (*K. Ballerstedt*, Kapital, Gewinn und Ausschüttung bei Kapitalgesellschaften, Tübingen 1949, S. 160 ff.), und *Duden*, Betriebsberater 1957, S. 49 außerdem Zweifel daran geäußert hatte, ob derartige Verträge ein Mitstimmen der Muttergesellschaft zuließen und nicht als Satzungsänderung der Eintragung in das Handelsregister bedurften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmens durch die aktienrechtliche Zuständigkeitsordnung der abhängigen Gesellschaft sowie die teilweise Lösung der Vermögensbindung der Untergesellschaft[85] kann das Gesetz nur zulassen, weil es die alsbald zu besprechenden Sicherungen für die Gläubiger und die konzernfreien Aktionäre schafft. Ferner trägt es dafür Sorge, daß die HV mit qualifizierter Mehrheit zustimmen muß (§ 293), daß über den Abschluß eines Unternehmensvertrages durch Eintragung im Handelsregister die notwendige Publizität hergestellt wird (§ 294) und daß eine willkürliche Beendigung des Vertrages durch Ausübung der Weisungsbefugnis ausgeschlossen ist (§ 299).

Dem Schutz der *Gläubiger* dient vor allem die Vorschrift, daß beim Gewinnabführungsvertrage die Speisung der gesetzlichen Rücklage gewährleistet sein muß (§ 300), daß ferner die Gewinnabführung nur die laufenden Gewinne, nicht aber vororganschaftliche Rücklagen erfassen darf (§ 301) und daß die herrschende Gesellschaft schon kraft Gesetzes zur Verlustübernahme verpflichtet ist (§ 302). Die Gläubiger der abhängigen Gesellschaft können überdies bei Beendigung eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages von der Obergesellschaft Sicherheitsleistung verlangen (§ 303).

Der Schutz der *konzernfreien Minderheit* gemäß §§ 304 ff. beruht auf dem Gedanken, daß die Aktionäre wegen der Ertragserwartungen, die bei Abschluß eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages begründet waren, einen durch eine Spruchstelle nachprüfbaren Ausgleich in angemessener Höhe (in der Regel eine Dividendengarantie) beanspruchen oder aber sich abfinden lassen können (§§ 304, 305). Das Gesetz eröffnet also jedem der außenstehenden Aktionäre die Wahl, ob er sich mit einer Garantie seiner Rendite in angemessener Höhe begnügen oder aber sich von der Beteiligung lösen will. Mit Rücksicht auf den tiefen Eingriff in die wirtschaftlichen Grundlagen der Gesellschaft verlangt das Gesetz schriftliche Form des Vertrages (§ 293 Abs. 3)[86].

Ob diese Regelungen in allen Einzelheiten sich praktisch bewährt haben, ist hier nicht zu untersuchen[87]; zweifelhaft kann insbesondere sein, ob die nach näherer Maßgabe des § 305 Abs. 2 Nr. 1 statuierte Verpflichtung zur Abfindung durch Gewährung von Aktien der Muttergesellschaft praktikabel ist. Insgesamt jedenfalls kann man feststellen, daß

---

[85] Vgl. §§ 291 Abs. 3, 292 Abs. 3 AktG.

[86] Für die unter der Herrschaft des § 256 AktG weithin geübte Praxis der Verwaltungen war es kennzeichnend, daß ein schriftlicher Vertrag in der HV nicht vorgelegt wurde!

[87] Es liegt auf der Hand, daß die praktische Bedeutung für die Minderheitsaktionäre entscheidend von der „Angemessenheit" des Ausgleichs und der Abfindung, d. h. im Streitfall von Sachverständigengutachten abhängt. Vgl. dazu *W. Flume*, Der Fall Wintershall als Schulfall des Konzernrechts, Handelsblatt v. 16. 5. 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Neuregelung von dem Mehrheitsaktionär und der Muttergesellschaft nicht mehr verlangt, als was jeder billigerweise anbieten müßte, der ein ihm nicht in vollem Umfang gehörendes Unternehmen seinen Zwecken dienstbar machen will. Es kann sehr wohl sein, daß die Aussicht, für das in § 305 angeordnete Abfindungsangebot erhebliche Mittel aufwenden oder zumindest bereithalten zu müssen, und ferner die Nachprüfbarkeit der Angemessenheit einer angebotenen Dividendengarantie auf die Höhe etwaiger Paketzuschläge einwirken; das wäre durchaus kein Nachteil der gesetzlichen Regelung.

Da der Beherrschungsvertrag unter derartige Sicherungen gestellt ist, bestehen auch keine Bedenken dagegen, die Leitungsmacht der herrschenden Gesellschaft gegenüber den Organen der abhängigen Gesellschaft rechtlich anzuerkennen. Der Vorstand wird nunmehr also weisungsgebunden; die näheren Schranken des Weisungsrechts gemäß § 308 Abs. 1, 2 sind hier nicht zu erörtern. Dem Aufsichtsrat gegenüber sieht § 308 Abs. 3 allerdings von einer Weisungsbefugnis der herrschenden Gesellschaft mit Bezug auf solche Geschäfte ab, die seiner Zustimmung vorbehalten sind, aber es läßt, falls der Aufsichtsrat Widerstand leistet, das Erfordernis der Zustimmung entfallen. Die Organmitglieder der herrschenden Gesellschaft unterliegen folgerichtig nach §§ 309, 310 gegenüber der beherrschten Gesellschaft der gleichen Verantwortlichkeit, die den Vorstand und Aufsichtsrat einer AG dieser gegenüber trifft (§§ 93, 116 AktG). Wenn der Grundsatz, daß der Vorstand von Weisungen unabhängig sein soll (§ 76 Abs. 1), mit dieser Regelung durchbrochen wird, so kommt darin klar zum Ausdruck, daß das Gesetz das herrschende und das beherrschte Unternehmen der wirtschaftlichen Lage entsprechend auch rechtlich als organisatorische Einheit behandelt.

bb) Die Regelungen in §§ 291 ff. zeigen, daß der Gesetzgeber die konzernrechtliche Praxis unter *rechtliche Kontrolle* hat bringen wollen. Man kann sicherlich nicht sagen, daß die Erschwerungen, denen der Abschluß von Unternehmensverträgen im Interesse der Gläubiger und der konzernfreien Minderheit unterworfen wird, geeignet seien, eine prohibitive Wirkung auszuüben und die Entstehung von Konzernen auf vertraglicher Grundlage überhaupt zu unterbinden. Immerhin wird die praktische Bedeutung der Unternehmensverträge erst vollends an den Konsequenzen klar, die das Gesetz für den Fall anordnet, daß die herrschende Gesellschaft, ohne einen Unternehmensvertrag abzuschließen, durch die aktienrechtliche Zuständigkeitsordnung der abhängigen Gesellschaft durchgreift und dieser Weisungen erteilt. Damit ist das Problem des sogenannten faktischen Konzerns aufgeworfen. *Mestmäcker*[88] hat die These verfochten, unter der Herrschaft des neuen

[88] *E.-J. Mestmäcker,* Zur Systematik des Rechts der verbundenen Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechts könne es einen *faktischen Konzern* überhaupt nicht geben, weil es dann an der Grundlage für die in § 18 Abs. 1 vorausgesetzte einheitliche Leitung fehle. Dieser Auffassung hat *Geßler*[89] mit Recht widersprochen; einheitliche Leitung kann auch in einer Weise ausgeübt werden, die die in § 76 Abs. 1 AktG verankerte Selbständigkeit des Vorstands der abhängigen Gesellschaft nicht antastet. Ein gesetzgeberisches Problem ergibt sich, wenn kein Beherrschungsvertrag abgeschlossen ist, nur insoweit, wie die Konzernspitze der abhängigen Gesellschaft nachteilige Weisungen erteilt und diese Nachteile nicht in anderer Weise zumindest ausgeglichen werden. Es wäre nicht ausreichend, im Hinblick auf derartige Fälle nur eine Schadenersatzpflicht der herrschenden Gesellschaft und ihrer gesetzlichen Vertreter wegen der dem beherrschten Unternehmen oder seinen Aktionären zugefügten Schäden anzuordnen. Das Problem liegt vielmehr darin, derartigen Schädigungen vorzubeugen, und ferner dem Aktionär in verläßlicher Weise erkennbar zu machen, ob und durch welche Vorgänge seine Gesellschaft infolge ihrer Abhängigkeit etwa geschädigt worden ist (§§ 311—318).

§ 311 bestimmt, daß, falls kein Beherrschungsvertrag besteht, schädigende Einflußnahmen der herrschenden Gesellschaft nicht zulässig sind, es sei denn, daß die Nachteile ausgeglichen werden; § 312 schreibt vor, daß der Vorstand der abhängigen Gesellschaft einen „Abhängigkeitsbericht" aufzustellen und in diesem Rechenschaft über alle Geschäfte oder sonstigen Maßnahmen zu geben hat, die auf Veranlassung des herrschenden oder eines mit diesem verbundenen Unternehmen vorgenommen oder unterlassen worden sind, die für die Gesellschaft Nachteile oder Vorteile gebracht haben. Der Abhängigkeitsbericht unterliegt einer besonderen Prüfung durch die Abschlußprüfer. Außerdem ist eine Prüfung durch den Aufsichtsrat vorgeschrieben und die Haftung des herrschenden Unternehmens und seiner gesetzlichen Vertreter sowie der Verwaltungsmitglieder der beherrschten Gesellschaft vorgesehen (§§ 313, 314, 317, 318 AktG).

Mit diesen Bestimmungen, die vor allem auf Anregungen von *Flume*[90] zurückgehen, will das Gesetz das Verantwortungsbewußtsein der Verwaltungsorgane der abhängigen Gesellschaft stärken und dem Aktionär Einblick in die Beziehungen zu dem herrschenden Unternehmen verschaffen, damit er unter Umständen die Haftung gemäß §§ 317 oder 318 AktG geltend machen kann. Soweit die bisherige Entwicklung ein Urteil erlaubt, kann man sagen, daß die genannten Vorschriften die

---

nehmen im neuen Aktiengesetz, in: Festschrift für H. Kronstein, hrsg. v. *K. H. Biedenkopf* u. a., Karlsruhe 1966, S. 129 ff., S. 139; zum faktischen Konzern vgl. auch *U. Huber*, a. a. O. (Fn. 18), S. 218 ff.

[89] *E. Geßler*, Faktische Konzerne?, in: Recht und Rechtsleben in der sozialen Demokratie, hrsg. v. *K. Ballerstedt u. a.*, Berlin 1969, S. 159; ebenso *B. Kropff*, in: Der Betrieb, Jg. 20 (1967), 2147 u. 2204.

[90] *W. Flume*, in: Der Betrieb, Jg. 12 (1959), S. 160; vgl. auch *E. Geßler*, Der Schutz der abhängigen Gesellschaft, in: Festschrift für W. Schmidt, hrsg. v. *B. Samson*, Berlin 1959, S. 247 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtspolitisch erwünschte Wirkung gehabt haben, die beteiligten Unternehmen auf den Weg des Unternehmensvertrages zu drängen[91].

b) Während die Sicherung der Gläubiger stets erforderlich ist, erweisen sich Vorschriften zur Sicherung außenstehender Aktionäre dann als entbehrlich, wenn die Konzernspitze Alleinaktionär ist. Für derartige Fälle hat das Gesetz in Gestalt der bereits erwähnten *Eingliederung* ein Institut geschaffen, das die abhängige Gesellschaft in eine besonders enge Verbindung zu der Obergesellschaft bringt (§§ 319—327).

Das Kernstück dieser Regelung bildet § 322, der die Hauptgesellschaft für die vor der Eingliederung begründeten Verbindlichkeiten der eingegliederten Gesellschaft als Gesamtschuldner haftbar macht. Desgleichen haftet sie für alle nach der Eingliederung begründeten Verbindlichkeiten. Mit Rücksicht darauf kann das Gesetz auf die Dotierung der gesetzlichen Rücklage, die Beschränkungen der Gewinnabführung und die Einreichung und Bekanntmachung des Jahresabschlusses der eingegliederten Gssellschaft verzichten (§§ 324, 325). Bemerkenswert ist — und darin könnte man eine Begünstigung der Konzentration finden —, daß die Eingliederung auch durch Mehrheitsbeschluß der abhängigen Gesellschaft vollzogen werden kann, sofern die Hauptgesellschaft mindestens 95 % der Aktien in Händen hat; die Minderheitsaktionäre scheiden dann mit dem Vollzug der Eingliederung gegen Abfindung in Aktien der Hauptgesellschaft aus.

c) Die *wechselseitige Beteiligung* (Kreuzverschachtelung) hatte unter der Herrschaft des AktG 1937 zu mancherlei Streitfragen geführt[92]. Im Zusammenhang des Konzentrationsproblems ist sie insofern von Interesse, als sie sowohl hinsichtlich der Vermögenslage der beteiligten Unternehmen wie vor allem bezüglich der Machtverhältnisse in der HV unübersichtliche Verhältnisse schafft. Das AktG 1965 blockiert daher unter gewissen Voraussetzungen die über 25 % des Nominalkapitals der anderen Gesellschaft hinausgehenden Stimmrechte (§ 328). — Der Gleichordnungskonzern ist zwar nicht unter dem Gesichtspunkt einer Beherrschung (vgl. § 291 Abs. 2), wohl aber mit Rücksicht auf die Koordinierung der Geschäftspolitik und die dadurch in aller Regel notwendig werdende Gewinnpoolung ein Problem, das die wirtschaftliche Selbständigkeit und beteiligten Unternehmen berührt, liegt aber im Hinblick auf das Thema Unternehmenskonzentration am Rande[93].

d) Hingegen verdienen die Mitteilungspflichten über einen Beteiligungserwerb oder -verlust gemäß §§ 20—22 AktG 1965 als rechtspolitisch kühne Neuerungen auch im Hinblick auf das Konzentrationsthema besonderes Interesse. Nach näherer Maßgabe der genannten Vorschriften ist die Mitteilungspflicht gegenüber einer Aktiengesellschaft gegeben, sobald ein Unternehmen mehr als 25 % der Aktien und sobald ihm mehr als 50 % der Anteile oder Stimmrechte der Gesellschaft gehören, des-

---

[91] Allerdings sollte man das steuerliche Interesse an der Anerkennung der Organschaft als ein treibendes Moment bei dem Abschluß von Gewinnabführungs- und Beherrschungsverträgen nicht übersehen.

[92] *E. Boesebeck*, in: Der Betrieb, Jg. 8 (1955), S. 401; *Ders.*, ZfgK, Jg. 9 (1956), S. 766; *H. Rasch*, Konzernrecht, Berlin (1944) 1955², S. 116; RGZ 149, 305.

[93] Wegen der sich ergebenden Kartellprobleme vgl. *W. Harms*, a. a. O. (Fn. 76).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichen bei Wegfall entsprechender Beteiligungsquoten[94]. Die Gesellschaft hat die ihr erteilten Angaben unverzüglich in den Gesellschaftsblättern bekanntzumachen. Auch ist gemäß § 160 Abs. 2 Nr. 11 im Geschäftsbericht darüber zu berichten. Das Gesetz durchbricht also das vielfach für grundlegend erklärte Prinzip der Anonymität des Beteiligungserwerbs, sobald dadurch Herrschaftspositionen begründet werden, die die Mehrheitsverhältnisse in der HV verschieben oder sogar für die Selbständigkeit des Unternehmens gefährlich werden können. Unternehmensrechtlich betrachtet, ist der Grad von Publizität, der auf diese Weise hinsichtlich der Machtlage im Unternehmen erzielt wird, unvollkommen, da die vor dem Inkrafttreten des neuen Aktienrechts erworbenen Sperr- oder Mehrheitsbeteiligungen nicht mitgeteilt werden müssen und auf Stimmbindungsverträgen zwischen mehreren Anteilseignern beruhende Herrschaftspositionen auch künftig nicht offengelegt werden.

4. Das Problem des *Konzernabschlusses* hat lange auf eine gesetzliche Regelung warten müssen. Immerhin waren, wie in der Begründung zu § 317 RegE mitgeteilt wird, etwa 40 Konzerne bereits freiwillig zur Aufstellung eines Konzernabschlusses übergegangen. Nunmehr regeln die §§ 329—338 AktG diese Materie. Es ist eine Konzernbilanz, eine Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie ein Konzerngeschäftsbericht aufzustellen. Im Hinblick auf das Konzentrationsproblem ist insbesondere der Geschäftsbericht insofern aufschlußreich, als in ihm gemäß § 334 Abs. 1 die zum Konzern gehörenden Unternehmen mit Sitz im Inland sowie die etwa in den Abschluß einbezogenen ausländischen Unternehmen einzeln anzugeben sind (§ 334 Abs. 1), so daß die Geschäftsberichte einen von Jahr zu Jahr fortzuschreibenden Überblick über Bestand und Entwicklung der Konzernbewegung vermitteln[95].

5. Die konzernrechtlichen Probleme *außerhalb des Aktienrechts* sind bisher nur bezüglich der GmbH als Glied oder Spitze eines Konzerns näher behandelt worden. Der Referentenentwurf eines GmbHG[96] sieht in den §§ 234—270 dem aktienrechtlichen Vorbild ziemlich genau nachgebildete Vorschriften über Unternehmensverträge, Leitungsmacht und Verantwortlichkeit bei Abhängigkeit, Eingliederung und wechselseitige Beteiligung vor[97].

---

[94] Entsprechende Mitteilungspflichten einer an anderen Kapitalgesellschaften oder bergrechtlichen Gewerkschaften beteiligten AG sind in § 21 AktG angeordnet. § 328 Abs. 2 und 3 schreiben besondere Mitteilungspflichten bei wechselseitiger Beteiligung vor.

[95] Die Einzelheiten über die Abgrenzung des Kreises der in den Abschluß einzubeziehenden Gesellschaften sowie die Gliederungsvorschriften und dergl. können hier naturgemäß nicht dargestellt werden.

[96] s. Fn. 6.

[97] In §§ 251—256 übernimmt der Referentenentwurf auch die Bestimmungen über den sogenannten Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 ff. AktG. Das ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sofern die Konzernspitze eine Personalgesellschaft (oHG oder KG) ist, liegt eine Grundtypenvermischung besonderer Art vor, die rechtspolitisch ungelöste Probleme einer Bändigung und Offenlegung von Unternehmensmacht aufwirft. Das Publizitätsgesetz vom 15. 8. 1969 unterwirft auch derartige Gesellschaften nach näherer Maßgabe der §§ 11—16 dem Zwang zu öffentlicher Rechnungslegung. Es fragt sich aber, wieweit es sich rechtspolitisch überhaupt vertreten läßt, den Abschluß eines Unternehmensvertrages i. S. der §§ 291, 292 AktG auch mit Unternehmen zuzulassen, die in der Form einer Personalgesellschaft geführt werden. Richtiger erscheint es, einen so tiefen Eingriff in die Verfassung der Kapitalgesellschaft nur in Verträgen mit solchen Gesellschaften zuzulassen, deren Vermögensbildung der einer AG (KAG) einigermaßen gleichwertig ist.

D. Umwandlung

Die bereits 1934 geschaffene übertragende[98] Umwandlung ist inzwischen mehrfach novelliert worden und hat in der Fassung des Gesetzes vom 6. 11. 1969[99] eine grundlegende Neuordnung erfahren; das Gesetz trägt nunmehr dem Bedürfnis, Unternehmensübertragungen auf andere Rechtsträger ohne Abwicklung vornehmen zu können, durch Bereitstellung vielfältiger Gestaltungsmöglichkeiten Rechnung. Die Umwandlung kann nunmehr nicht nur als Übertragung von einer Kapitalgesellschaft auf eine Personalgesellschaft oder auf eine als Gesellschafter beteiligte natürliche Person oder Kapitalgesellschaft stattfinden, sondern sie wird jetzt auch in der umgekehrten Richtung, nämlich als Übergang von einer Personal- auf eine Kapitalgesellschaft zugelassen, ja sogar als Einbringung des Geschäftsvermögens eines Einzelkaufmanns in eine von ihm allein gegründete Aktiengesellschaft (§§ 50—56). Einer kapitalmäßigen Verschachtelung beugt das Gesetz insofern vor, als es eine Umwandlung ausschließt, wenn an der Gesellschaft, in die eine Kapitalgesellschaft oder bergrechtliche Gewerkschaft

---

nicht unproblematisch, weil das für die moralische Wirksamkeit der Berichtspflicht des aktienrechtlichen Vorstandes entscheidende Moment, daß der Bericht dem großen Kreis der Aktionäre erstattet werden muß und naturgemäß in der Wirtschaftspresse besprochen wird, bei einer GmbH fehlt. Interessanterweise sieht denn auch § 252 Abs. 1 den Abhängigkeitsbericht nur vor, wenn und soweit GmbH-Gesellschafter von dem Einsichtsrecht durch den Gesellschaftsvertrag ausgeschlossen sind und die nicht einsichtsberechtigten Gesellschafter nicht auf den Bericht verzichtet haben.

[98] Im Unterschied von der nur formwandelnden Umwandlung, die als rechtstechnischer Behelf des Wechsels der einen mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestatteten Unternehmensform in eine andere hier nicht interessiert.

[99] BGBl. I, S. 2081; dazu ist zu beachten das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Änderung der Unternehmensform vom 14. 8. 1969 (BGBl. I, S. 1163).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

umgewandelt wird, eine Kapitalgesellschaft als Gesellschafterin beteiligt ist (§ 1 Abs. 2). Probleme der Unternehmenskonzentration sind mit übertragenden Umwandlungen insoweit nicht verbunden, wie der oder die bisherigen Anteilseigner oder Gesellschafter an dem neuen Rechtsträger in gleicher Weise beteiligt bleiben. Hingegen stellt eine Umwandlung dann eine Konzentration von Unternehmensmacht dar, wenn auf diesem Wege ein Teil der Anteilseigner seine Beteiligung verliert. In der Fassung des Gesetzes von 1956 konnte ein Gesellschafter, der mindestens 75 % des Grundkapitals innehatte, durch einen Umwandlungsbeschluß das Vermögen der Gesellschaft auf sich selbst als Alleininhaber überführen; die Minderheitsaktionäre schieden gegen eine in Geld zu leistende Abfindung aus, deren Angemessenheit durch eine Spruchstelle nachgeprüft werden konnte. Der sogenannte Feldmühle-Fall, in dem die Minderheit tatsächlich in rücksichtsloser Weise ihrer Beteiligung beraubt wurde, führte zu dem durch das Bundesverfassungsgericht[100] entschiedenen Streit, ob das Umwandlungsgesetz mit Art. 14 GG vereinbar sei. Das Bundesverfassungsgericht verneinte die Verfassungswidrigkeit. Hätte es das Umwandlungsgesetz für nichtig erklärt, so wäre zumindest zweifelhaft gewesen, wieweit andere gesellschaftsrechtliche Bestimmungen, nach denen eine qualifizierte Mehrheit grundlegende Änderungen der wirtschaftlichen Struktur des Unternehmens herbeiführen oder etwa durch Verschmelzung oder Vermögensübertragung dessen rechtliche Selbständigkeit beseitigen kann, nicht gleichfalls verfassungswidrig sind. Immerhin ist es zu begrüßen, daß nunmehr nach §§ 9 und 15 Umwandlungsgesetz eine Mehrheit von mindestens 90 % vorgeschrieben ist.

IV. Probleme einer vorbeugenden Kontrolle der Unternehmenskonzentration

1. Wenn es nach dem Ergebnis der gesellschafts- und unternehmensrechtlichen Erörterungen keine Minderheits- oder Arbeitnehmerinteressen und keine sonstigen innerhalb der Unternehmen typischerweise wirksamen Kräfte gibt, die einer Konzentration von Unternehmen entgegenstreben oder die durch den Gesetzgeber zu immanenten Gegenkräften gegen ordnungspolitisch unerwünschte Vorgänge dieser Art ermutigt werden könnten, so bleiben als Instrument einer Einwirkung auf Konzentrationen nur hoheitliche Maßnahmen[101]. Die Auseinandersetzungen über die Frage, ob und wie solche Eingriffsbefugnisse in einer

[100] Urteil vom 7. 8. 1962, BVerfGE 14, 264 = NJW 1962, 1667.

[101] Die folgenden Darlegungen können naturgemäß nicht den Anspruch erheben, eine auch nur die juristischen Fragen einer Konzentrationskontrolle erschöpfende Erörterung zu bieten. Sie dienen nur der Abrundung der gesellschafts- und unternehmensrechtlichen Ausführungen, indem sie die Grundlinie der Reformdiskussion angeben (Stand: Januar 1971).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtsstaatlich unbedenklichen, aber auch effizienten Weise normiert werden können und sollen, gehen in der Bundesrepublik bis auf die Vorarbeiten für das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zurück.[102]

Das rechtlich kardinale Problem liegt in der Frage, welcher Gesichtspunkt für die Zulassung oder Unterbindung eines Zusammenschlusses den Ausschlag geben soll. Es braucht im Rahmen dieses Sammelwerks nicht näher dargelegt zu werden, daß die Unternehmenskonzentration nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale, gesellschaftspolitische und allgemeinpolitische Aspekte hat und daß die Unternehmensgröße in wirtschaftlicher Hinsicht Fragen der Leistungsfähigkeit, des technischen Fortschritts, der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der sog. Strukturpolitik usw.[103] berührt. Je mehr der Gesetzgeber bestrebt ist, diese verschiedenartigen, z. T. ambivalenten Momente zu berücksichtigen, ohne sie in ein bestimmtes Verhältnis des Wertrangs bringen zu können, um so weniger wird ihm eine rechtsstaatlichen Anforderungen an Justiziabilität genügende Gesetzesfassung gelingen. Die Komplexität der rechtspolitischen Aufgabe droht eine generalklauselhafte Umschreibung der Eingriffs- oder Erlaubnisvoraussetzungen zu erzwingen, die dann dem Verdacht dirigistischer Absichten Nahrung geben würde. Ein weiteres Grundproblem stellt sich in der Frage, ob eine vorbeugende Kontrolle geplanter Zusammenschlüsse stattfinden oder ob die zuständige Behörde auf die nachträgliche Entflechtung rechtlich bereits vollzogener Unternehmensvereinigungen verwiesen werden soll. Ein dritter rechtsgrundsätzlicher Hauptpunkt sind die — gemäß Art. 19 Abs. 4 GG verfassungsrechtlich zwingenden — Garantien gerichtlicher Überprüfung.

2. Diese drei Punkte bezeichnen das Feld der gegenwärtigen rechtspolitischen Diskussion.

a) In der Bundesrepublik hat von jeher als entscheidender durch eine sog. Fusionskontrolle zu schützender Rechtswert die Erhaltung der Wettbewerbsordnung gegolten. Schon § 18 des Regierungsentwurfs für das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen[104] sah eine Erlaubnispflicht vor und knüpfte die Versagung der Erlaubnis an die Schaffung oder Stärkung einer „marktbeherrschenden Stellung" der zusammenzuschließenden Unternehmen. Den gleichen Ansatz verfolgten die Vorschläge, die der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium 1962 gemacht hatte[105], und ebenso rückt nunmehr der Refe-

[102] Vgl. zum folgenden *P. Raisch, A. Sölter, W. Kartte,* Fusionskontrolle — Für und Wider, Stuttgart, Berlin u. a. 1970, m. Nachw.; *Steindorff,* Zur Novellierung des Kartellrechts, Betriebsberater, 25. Jg. (1970), S. 824, S. 828 ff.

[103] Vgl. dazu auch BMWi-Texte, Unternehmensgröße und Wettbewerb, Bonn 1970.

[104] BT-Drucksache II/1158.

[105] Vgl. Anhang zum Bericht der Bundesregierung über Änderungen des GWB v. 22. 8. 1962, BT-Drucksache IV/617, S. 88.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rentenentwurf für eine Novellierung der §§ 22—24 GWB vom 28. 10. 1970 den Gesichtspunkt in den Mittelpunkt, daß die Begründung oder Verstärkung überragender Marktmacht zu verhindern sei. Damit schafft man ein nicht nur praktikables, sondern auch wirtschaftspolitisch sinnvolles Rangverhältnis zu den sonstigen, bei einer Unternehmenskonzentration ins Spiel kommenden Gesichtspunkten. So hebt *Kartte*[106] mit Recht hervor, daß etwa die Rationalisierungsvorteile einer Fusion nur unter der Voraussetzung wirksamen Wettbewerbs an die Marktgegenseite weitergegeben werden; sie können also dem wettbewerbspolitischen Zweck der Kontrolle nicht gleichrangig gegenübergestellt werden. Sofern wettbewerbspolitisch unerwünschte Folgen aus übergeordneten Gesichtspunkten in Kauf genommen werden müssen, ist dies normativ als Ausnahmetatbestand von dem angegebenen Prinzip zu behandeln[107].

Der wettbewerbspolitische Grundgedanke rechtfertigt auch den Vorschlag, Eingriffe der Kartellbehörde nur gegen solche Konzentrationen vorzusehn, die *Groß*unternehmen eine erhöhte Marktüberlegenheit verschaffen würden (Summe der Umsatzerlöse der beteiligten Unternehmen im letzten Jahr mehr als 1 Milliarde). In der Tat kann der Gesetzgeber bei Konzentrationen großer Unternehmen als Regel ansehen, daß die Nachteile für die Partner auf der Marktgegenseite und für die Wettbewerbsordnung als ganze schwerer wiegen als etwaige Rationalisierungs- oder sonstige gesamtwirtschaftlich relevante Vorteile. Eine Schwäche der Kontrollkriterien bedeutet es allerdings, wenn man an den in der bisherigen Praxis der Kartellbehörden als wenig brauchbar erwiesenen Begriff der Marktbeherrschung i. S. des § 22 Abs. 1, 2 GWB anknüpft. Auch das Merkmal des Marktanteils ist nicht oder nicht durchweg geeignet. Dies gilt vor allem bei konglomeraten Zusammenschlüssen. Daher hat *Raisch* vorgeschlagen, bei Unternehmen mit großen Umsatz- und Beschäftigtenzahlen auf das Merkmal eines überragenden Marktanteils zu verzichten[108].

b) Ob man an dem in der Regierungserklärung vom 28. 10. 1969 angekündigten Prinzip der Prävention streng festhalten oder es den Beteiligten überlassen soll, entweder zunächst die Entscheidung der Kartellbehörde abzuwarten oder das Risiko einer späteren Entflechtung des

---

[106] *W. Kartte*, a. a. O., S. 91.

[107] Durch einen Ausnahmetatbestand ist auch dem Einwand Rechnung zu tragen, daß eine nationale Fusionskontrolle in einer Zeit des Zusammenwachsens der europäischen Märkte innerhalb der EWG anachronistisch sei („Europaargument", vgl. *A. Sölter*, a. a. O., S. 69). Falls die Pläne für eine „Europäische Aktiengesellschaft" (vgl. den Vorschlag der Kommission vom 24. 6. 1970) Wirklichkeit werden sollten, würde über die Einrichtung einer übernationalen Konzentrationskontrolle zu entscheiden sein.

[108] a. a. O., § 24 Abs. 3 seines Entwurfs.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bereits vollzogenen Zusammenschlusses auf sich zu nehmen, scheint noch offen zu sein. Dem Interesse der Rechtsklarheit, dem bei der Schwierigkeit, dem Aufwand und dem Vermögenswert von Zusammenschlüssen besondere Bedeutung zukommt, würde mit einer Regelung am besten gedient sein, die die juristische Wirksamkeit der den Zusammenschluß vollziehenden Vermögensübertragungen und sonstigen Verfügungsgeschäfte von der Erteilung der Erlaubnis der Kartellbehörde abhängig macht. Nachträgliche Auflösungsverfahren rufen überdies erhebliche Reibungswiderstände hervor.

c) Die Regelung des justizförmigen Schutzes hängt in ihren Einzelheiten mit der Gestaltung des Verfahrens, mit den behördlichen Zuständigkeiten (Bundeskartellamt, Bundeswirtschaftsministerium nach dem Vorbild des § 8 GWB, Monopolkommission), vor allem aber mit dem elementaren Bedürfnis nach tunlicher Beschleunigung zusammen. Das Schwergewicht der Ermittlungen und der Entscheidung sollte bei dem Bundeskartellamt als einer politischen Einflüssen nicht unmittelbar ausgesetzten Instanz liegen.

3. Mögen die Einzelfragen wie immer entschieden werden — zu hoffen steht jedenfalls, daß die „Präsenz des Staates" (*Kartte*) bei gesamtwirtschaftlich und gesellschaftspolitisch so bedeutsamen Vorgängen, wie Unternehmenskonzentrationen großen Maßstabs es sind, in einer unserer freiheitlich-sozialstaatlichen Ordnung entsprechenden Weise gewährleistet werden wird.

Summary

Company Law Problems of Concentration of Enterprises

Company law is significant for industrial concentration in many ways. The particular corporate forms (partnerships without own legal entity—stock companies with limitation of liability to the corporate assets) are suitable for an amalgamation of enterprises in various ways; but they are not marked as compelling types of enterprises. Even the most rigid type of an acquisitive and industrial cooperative society can contribute to industrial concentration.

The right of co-determination of the employees in the board of directors does not work as an internal control against concentration of power. The distribution of rights among executive board, board of directors and general meeting which is compellingly provided in the company law just as the audit privileges of the shareholders, particularly the information privilege, works only to a limited extent as power-dividing. The technical simplification concerning the merger law and the law concerning combines which in the Federal Republic of Germany were completely new provided in 1965 are with regard to the process of industrial concentration to be considered as neutral. A reform of the "Law Against Restraints of Competition" concerning the establishment of the right of the cartel authorities to obviate the merger of big enterprises is approaching.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration durch Beherrschungs- und Ergebnisübernahmeverträge

Von *Heinz Meilicke*, Bonn

I. Einleitung

II. Geschichtlicher Überblick

III. Gegenwärtige Rechtslage im Zivilrecht und Steuerrecht
1. Zulässigkeit nach Aktiengesetz, auch Zulässigkeit nach GmbH-Recht?
2. Die zivilrechtliche und steuerrechtliche Verzahnung
3. Steuerliche Ersparnisse
4. Zeitpunkt des Eintritts des Steuereffektes
5. Die Rückwirkung des Ergebnisübernahmevertrages zwecks Körperschaftsteuerersparnis und die hiergegen zu erhebenden zivilrechtlichen Bedenken
6. Die Mindestlaufzeit von Ergebnisübernahmeverträgen
7. Unzulässigkeitsgründe für Beherrschungsverträge

IV. Die Auswirkung von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen
1. Beherrschungsverträge
2. Gewinnabführungsverträge — Auskehrung stiller Reserven
3. Verpflichtung zur Verlustübernahme

V. Entschädigung für die abgemeierten Minderheitsaktionäre
1. Der sogenannte Ausgleich (garantierte Dividende)
2. Die Abfindung

VI. Das Auskunftsrecht des abzumeiernden Aktionärs in der Hauptversammlung der zu versklavenden AG
1. Über die Verhältnisse der zu versklavenden AG
2. Über die Verhältnisse der beherrschenden AG

VII. Gerichtliche Festsetzung der Enteignungsentschädigung — Kosten — Offenlegung der Verhältnisse gegenüber den Minderheitsaktionären
1. Die Kosten
2. Offenlegung der Verhältnisse gegenüber den Minderheitsaktionären

VIII. Kündigung des Beherrschungsvertrages durch das herrschende Unternehmen

IX. Änderung des Beherrschungsvertrages

X. Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zu mehreren Müttern
1. Steuerrechtliche Gesichtspunkte
2. Zivilrechtliche Gesichtspunkte

XI. Beherrschungsvertrag und Kartellrecht

XII. Schlußwort

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Einleitung

Die Konzentration von Unternehmen wird vielfach durch Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge herbeigeführt. Oft dienen sie als Vorläufer für eine spätere Eingliederung[1] oder für eine Verschmelzung oder eine übertragende Umwandlung.

Das alte Ideal der Aktiengesellschaft ist die Aktionärsdemokratie. Zu ihr haben sich die Gesellschafter durch einen contrat social zusammengetan, um nunmehr gemeinsam wirtschaftliche Zwecke zu verfolgen. Die Entscheidungen über Wohl und Wehe der Gesellschaft werden in der Hauptversammlung durch Mehrheitsbeschluß gefaßt, weil die Entscheidung der Mehrheit — ganz im *Rousseau*schen Sinne — zugleich auch die *beste* Entscheidung ist[2].

Die Aktiendemokratie ist aber weitgehend Ideal geblieben. Verfügen ein einzelner oder mehrere über die Mehrheit der Stimmen der AG, so wandelt sich die Aktionärsdemokratie in eine Diktatur des Mehrheitsaktionärs um. Man spricht dann auch von einem abhängigen Unternehmen (§ 17 AktG) oder einem Konzern (§ 18 AktG).

Für den einzelnen Aktionär ist die Unterwerfung seiner Gesellschaft unter die Herrschaft eines Mehrheitsaktionärs Schicksal. Rechtlich behält er seinen Anteil am Gewinn, aber auch der Gewinn kann z. B. durch überhöhte Verrechnungspreise oder know-how-Verträge zu Gunsten des Mehrheitsaktionärs geschmälert werden. Solchen Manipulationen hat der Aktiengesetzgeber 1965 in der BRD Einhalt zu gebieten versucht, indem er Konzernunternehmen verpflichtet hat, jährliche Rechenschaftsberichte über die Rechtsgeschäfte aufzustellen, die mit den herrschenden und verbundenen Gesellschaften abgeschlossen werden, und für nachteilige Geschäfte einen Ausgleich zu zahlen (§ 312 AktG).

In den Konzernabschluß des herrschenden Unternehmens ist ferner der Jahresabschluß des abhängigen Unternehmens einzubeziehen, § 329 AktG. Daß eine derartige Rechnungslegungspflicht nur ganz grobe

---

[1] *Beispiel*: Dem Ergebnisübernahmevertrag zwischen der Wintershall AG und der Badischen Anilin- & Soda-Fabrik, Beschl. v. 19. 12. 1968, folgte der Beschluß der Eingliederung der Wintershall AG in die Badische Anilin- & Soda-Fabrik vom 18./19. 12. 1970.

[2] Das Ideal der Aktionärsdemokratie klingt noch in manchen aktienrechtlichen Vorschriften nach, vgl. z. B. die Unzulässigkeit von Verträgen über das Stimmrecht, § 405 (3) Nr. 2 und 3 AktG. So konnte der Pariser Appelationsgerichtshof über die französische société anonyme aussprechen: si la majorité d'une assemblée peut sous certaines conditions, imposer des décisions valables à la minorité, c'est uniquement parce que celle-ci est présumée agir dans un interêt social (zit. nach Recueil Dalloz Sirey 1970, S. 531, note unter Urteil v. 25. 5. 1970).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verstöße ausscheiden kann, liegt um so mehr auf der Hand, als der Rechenschaftsbericht nicht veröffentlicht wird[3].

Seit Jahrzehnten ist versucht worden, die faktische Herrschaft durch Verträge zu legitimieren, durch die die beherrschte Gesellschaft sich verpflichtet, die Weisungen des Diktators zu befolgen und ihren Gewinn an ihn abzuführen. Diese Legitimationsversuche, deren rechtliche Zulässigkeit zweifelhaft gewesen ist, sind durch den Gesetzgeber 1965 sanktioniert worden.

II. Geschichtlicher Überblick

Blättert man in der aktienrechtlichen Literatur, so erhält man den Eindruck, als sei die Zulässigkeit von Verträgen, durch die sich Aktiengesellschaften der Beherrschung durch andere Unternehmen unterwerfen und sich zur Gewinnabführung verpflichten, nur neuerdings von Einzelgängern bestritten worden. Hier liegt wieder einmal ein typisches Beispiel dafür vor, wie eine herrschende Meinung manipuliert werden kann. Es wird nämlich regelmäßig verschwiegen, daß das Reichsgericht vor dem ersten Weltkrieg Beherrschungsverträge in ständiger Rechtsprechung[4] für nichtig erklärt hatte.

Schon im Jahre 1881 hatte sich das Reichsgericht[5] mit einem solchen Vertrag auseinanderzusetzen. Die rumänische Eisenbahn AG, Berlin, hatte dem rumänischen Staat den Betrieb ihres gesamten Eisenbahnnetzes sowie die Verwaltung des gesamten Gesellschaftsvermögens überlassen gegen Zahlung einer festen Garantiedividende von 3,5 % an die Minderheitsaktionäre. Die Verwaltung sollte durch einen Vorstand geführt werden, dessen Mitglieder durch die rumänische Regierung ernannt werden sollten, und der an die Weisungen des rumänischen Ministers für Öffentliche Arbeiten gebunden war. Diesen Vertrag hat das Reichsgericht für ungültig erklärt, da er gegen die fundamentalen Grundsätze des Aktienrechts verstoße. Es hat ausgeführt, daß eine Aktiengesellschaft nach der Natur der Sache einen Vorstand zur Ausführung des Gesellschafterwillens haben müsse. Dazu genüge es aber nicht, daß eine oder mehrere Personen als Vorstand bezeichnet und mit der Vertretung der Gesellschaft beauftragt werden; vielmehr müsse der Vorstand in der Tat Organ der Aktiengesellschaft, d. h. das Werkzeug sein, durch welches dieselbe ihren Willen zum Vollzug bringt. Daher könne die Aktiengesellschaft selbst mit Zustimmung der Generalversammlung sich in eine solche

---

[3] Wie die Bestimmungen über die Konzernrechnungslegung nicht beachtet werden, zeigt folgende Bemerkung im Geschäftsbericht 1969/1970 der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft auf Seite 20, wo es heißt:

„Von der Aufstellung eines Konzernabschlusses wurde abgesehen: Hermes gegenüber haben wir vertraglich auf die Möglichkeit, beherrschenden Einfluß auszuüben, verzichtet. Ein Konzern- oder Abhängigkeitsverhältnis besteht nicht ..."

[4] Vgl. RGZ 82, 308 (317).

[5] RGZ 3, 123 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lage ebensowenig versetzen „wie eine handlungsfähige physische Person durch die freiwillige Unterwerfung unter die Vormundschaft eines anderen eine Selbstentmündigung herbeiführen könnte"[6].

Gegen die Überlassung des Eisenbahnbetriebes an den rumänischen Staat gegen Zahlung einer festen Vergütung an die Minderheitsaktionäre hat das Reichsgericht allerdings keine Bedenken gehabt. Es hat es für eine Frage der Zweckmäßigkeit gehalten, über die Vorstand und Generalversammlung allein zu beschließen haben, ob die Gesellschaft die Eisenbahn selbst betreiben wolle oder gegen eine feste Vergütung durch einen Dritten betreiben lasse. Es hat den Gewinnabführungsvertrag also als eine Art Betriebsverpachtung angesehen. Aber auch diese Ansicht des Reichsgerichts ist in der Literatur auf Widerspruch gestoßen, da eine Verpachtung des gesamten Gesellschaftsvermögens einer Änderung des Gesellschaftsgegenstandes gleichkomme[7].

In einer späteren Entscheidung aus dem Jahre 1913[8] ging es um einen ähnlichen Knebelungsvertrag zwischen einer deutschen Tochtergesellschaft der amerikanischen Standard Oil Company und der Deutschen Petroleum Verkaufsgesellschaft mbH. Dabei handelte es sich allerdings nicht um einen echten Gewinnabführungsvertrag gegen festes Entgelt. Die Gewinne wurden vielmehr gepoolt; 20 % des gepoolten Gewinns fielen an die geknebelte GmbH. Die GmbH sollte jedoch weisungsgebunden sein und ihre Geschäftsführer und Abteilungsleiter von der herrschenden Gesellschaft ernannt werden. Zudem war vereinbart worden, daß die herrschende Gesellschaft das Anlagevermögen der beherrschten Gesellschaft verkaufen und den Kaufpreis, soweit er die Buchwerte überstieg, für sich behalten könne. Diesen Vertrag hat das Reichsgericht für sittenwidrig gehalten, da eine Gesellschaft nicht ihre Leitung einem Dritten übertragen könne, und da die beherrschte Gesellschaft durch Entnahme ihres Anlagevermögens zum Buchwert wirtschaftlich vernichtet werden könne.

Trotz Ablehnung der Beherrschungsverträge durch die Judikatur haben sich diese in der Praxis seit den 20er Jahren durchgesetzt. Diese Entwicklung ging vom *Steuerrecht* aus. 1916 war die allgemeine Umsatzsteuer eingeführt worden, die 1920 bereits eine Höhe von 2 % erreicht hatte. Diese Steuer knüpfte an den rechtsgeschäftlichen Verkaufsakt (später Lieferung und Leistung) an. Je mehr Handelsstufen

---

[6] RGZ 3, 132; vgl. den Titel meines Beitrages, Korporative *Versklavung* deutscher Aktiengesellschaften durch Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge gegenüber in- und ausländischen Unternehmen, in: Berliner Festschrift für Ernst E. Hirsch, Berlin 1968, S. 99 ff.

[7] *E. Brodmann*, AktG, Berlin 1928, S. 430.

[8] RGZ 82, 308 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine Ware durchlief, desto mehr Umsatzsteuer fiel an. Eine Umsatzsteuerpflicht kam daher solange nicht in Betracht, wie die Ware aus dem integrierten Bereich nicht heraustrat. Dabei wurde ein Umsatzsteuer auslösendes Rechtsgeschäft solange nicht angenommen, wie der Lieferer oder der Belieferte weisungsabhängig war und die Ware somit nur als Angestellter lieferte oder entgegennahm[9]. Geschäfte zwischen weisungsgebundenen Parteien waren somit umsatzsteuerfrei.

Warenlieferungen kamen auch zwischen Aktiengesellschaften und insbesondere zwischen Konzerngesellschaften vor. Nichts lag also näher, als die Aktiengesellschaften zum Zwecke der Umsatzsteuerersparnis der Weisung eines anderen Unternehmens zu unterstellen und für seine Rechnung arbeiten zu lassen. So entschied der RFH sehr bald nach seinem Bestehen, daß auch eine Aktiengesellschaft steuerrechtlich als weisungsgebundene Angestellte behandelt werden könne[10], und daß Lieferungen zwischen einer solchen weisungsabhängigen Aktiengesellschaft und ihrem „Arbeitgeber" keine Umsatzsteuer auslöse[11].

Ob das Gesetz, ob der Gesellschaftsvertrag eine solche Unterwerfung unter den Willen eines anderen zuläßt, darüber hatte der RFH nicht zu befinden. Im Gegenteil hatte der RFH bereits in seiner Entscheidung vom 17. 5. 1921[12] ausgeführt, daß es für das Steuerrecht nicht auf die zivilrechtliche, sondern allein auf die tatsächliche wirtschaftliche Gestaltung ankomme[13]. Es fanden sich jedoch sehr schnell Vertreter in der Literatur, die nunmehr nach dem Motto „Recht ist, was dem Unternehmen nützt" die alte reichsgerichtliche Judikatur kritisierten und sich für die gesellschaftsrechtliche Zulässigkeit sowohl der Gewinnabführung an Dritte als auch der Beherrschung durch Dritte einsetzten[14]. Diese Tendenz wurde später vielleicht durch die nationalsozialistische Doktrin verstärkt, nach der das Gesamtinteresse unbedingten Vorrang vor dem Interesse der Minderheit hatte[14a].

Bei der Aktienrechtsreform 1937 wurde dann der § 256 eingefügt, der Gewinnabführungsverträge der Zustimmung der Hauptversammlung mit satzungsändernder Mehrheit unterwarf. Nach der Begründung zum Aktiengesetz[15] diente diese Vorschrift dem Schutz der freien Aktionäre

---

[9] RFH 5, 317 ff.
[10] RFH 9, 167.
[11] RFH 13, 329; 20, 46.
[12] RFH 5, 317 (320).
[13] Vgl. § 5 (2) StAnpG.
[14] Vgl. *Flechtheim*, Justitiar der IG-Farbenindustrie AG, in: A. Düringer, M. Hachenburg HGB, Anm. 47 zu § 226, Mannheim, Berlin, Leipzig 1932; die IG-Farbenindustrie AG hat 1926 einen Ergebnisübernahmevertrag mit der A. Riebeckschen Montanwerke AG abgeschlossen, vgl. BGHZ, Bd. 24, Sp. 279 ff.
[14a] Vgl. *Parvis Khan Mehdevi*, Umwandlung der Kapital- in Personalgesellschaften (Diss.) Berlin 1938, S. 16.
[15] Deutscher Reichsanzeiger vom 4. 2. 1937.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vor einer Auslieferung ihres Unternehmens an einen Dritten. Über die grundsätzliche Zulässigkeit eines Gewinnabführungsvertrages, geschweige denn über die Zulässigkeit eines Beherrschungsvertrages sollte also nach dem Willen des Gesetzgebers keine Aussage getroffen werden.

Die aktienrechtliche Literatur faßte sie jedoch überwiegend als Bestätigung für die Zulässigkeit dieser Verträge auf.

Die Kritik an solchen Versklavungsverträgen, die schon vor 1945 nicht verstummt war, lebte unter dem freiheitlichen Grundgesetz wieder auf[16]. Auch der BGH äußert in einem obiter dictum, das Anstößige solcher Verträge liege darin, daß den Gesellschaftern wider ihren Willen anstelle des Rechtes auf Gewinnbeteiligung eine feste Rente aufgedrängt wird[17].

Die gesellschaftsrechtliche Zulässigkeit von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen ist höchstrichterlich nicht mehr geklärt worden. Die Gründe hierfür sind in erster Linie soziologischer Art. Die großen Machtgruppen — Industrie und Gewerkschaften — haben ein Interesse an großen wirtschaftlichen Kombinaten, sei es aus betriebswirtschaftlichen oder aus machtpolitischen Gesichtspunkten. Die freien Minderheitsgesellschafter sind dagegen Aktionär in aller Regel nur im Nebenberuf und haben weder die Zeit noch den Überblick, um sich zu einer Klage aufzuraffen. Ferner werden solche Organschaftsverträge mit der Steuerersparnis motiviert — ein Grund, der beim kleinen Mann gewöhnlich „ankommt". Schließlich haben die Gerichte die Streitwerte von aktienrechtlichen Anfechtungsklagen durch Kleinaktionäre so hoch angesetzt, daß praktisch kein Rechtsschutz mehr gegeben war[18]. Das Bundesverfassungsgericht hat jedoch auch gegen solche den Rechtsschutz ausschließenden Streitwertfestsetzungen keine verfassungsrechtlichen Bedenken gehabt[19].

Das meines Wissens einzige Gericht, das nach dem Kriege über die Zulässigkeit eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zu befinden hatte, ist das Landgericht Siegen in einem Rechtsstreit gewesen, der dann wegen des hohen Kostenrisikos nicht weitergeführt wurde[20].

Mit diesem Urteil schließt sich das LG Siegen zwar der Auffassung an, daß Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge gegen die Grundsätze des Aktienrechts verstoßen. Es ist jedoch der Ansicht, daß dieser

---

[16] *M. Schönwandt*, BB 1952, S. 727; *W. Flume*, Der Betrieb 1956, S. 455 (Ungeheuerlichkeit); *K. Duden*, BB 1957, S. 49.

[17] BGH NJW 1960, 722.

[18] LG Siegen, Beschl. v. 31. 12. 1962, Streitwert DM 5 Millionen, Kostenrisiko DM 627 000,—.

[19] Beschl. v. 24. 3. 1966 i. S. Meilicke ./. Hüttenwerke Siegerland, AZ des BVerfG 2 BvR 600/65.

[20] Urt. v. 17. 12. 1964 i. S. Meilicke ./. Hüttenwerke Siegerland, AZ des LG Siegen 3.0.4/64.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verstoß durch § 256 AktG 1937 gedeckt ist. Das LG Siegen erkennt auch an, daß durch solche Organschaftsverträge in die eigentumsähnlichen Mitgliedschaftsrechte der Minderheitsaktionäre eingegriffen wird. Es hat jedoch die Grundsätze, die das BVerfG im Feldmühle-Urteil[21] entwickelt hat, auf den Organschaftsvertrag entsprechend angewandt. Der Gesetzgeber habe das Interesse der Allgemeinheit an einer freien Entfaltung der unternehmerischen Initiative im Konzern dem Schutz des Eigentums der Minderheitsaktionäre vorgezogen und vorziehen dürfen. Voraussetzung sei lediglich, daß die berechtigten Interessen der Minderheit gewahrt würden. Das sei dann der Fall, wenn durch eine angemessene Garantiedividende den Minderheitsaktionären volle Entschädigung für ihren Rechtsverlust gewährt werde.

III. Gegenwärtige Rechtslage im Zivilrecht und Steuerrecht

1. Zulässigkeit nach Aktiengesetz, auch Zulässigkeit nach GmbH-Recht?

Seit der Aktienrechtsreform 1965 ist der Streit über die Zulässigkeit von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen, die eine AG versklaven, geklärt. Der Gesetzgeber hat nunmehr Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge im einzelnen geregelt und die verfassungsrechtlichen Bedenken im Sinne des BVerfG und des LG Siegen dadurch ausgeräumt, daß er den entrechteten Minderheitsaktionären wahlweise ein Recht auf angemessene Abfindung (§ 305 AktG) oder auf angemessene Garantiedividende (§ 304 AktG) zuerkennt.

Für die GmbH fehlt eine solche Klärung. § 7 a des KörpStG 1969[22] bestimmt, daß steuerlich ein Gewinnabführungsvertrag mit einer zu versklavenden GmbH nur anerkannt wird, wenn er schriftlich abgeschlossen und mit drei Vierteln der abgegebenen Stimmen in der Gesellschafterversammlung genehmigt wird. Ferner muß eine dem § 302 AktG entsprechende Regelung für die Verlustübernahme getroffen werden und die Abführung von Beträgen aus der Auflösung von freien vorvertraglichen Rücklagen ausgeschlossen sein. An einer Bestimmung, wie Minderheitsgesellschafter der zu versklavenden GmbH abzufinden sind, mangelt es aber. Wenn man die in § 7 a KörpStG getroffene Regelung nicht nur als eine steuerrechtliche Bestimmung ansieht, so müßte bei Vorhandensein von Minderheitsgesellschaftern notfalls im Wege der Anfechtungsklage gegen den Beschluß über Genehmigung des Gewinnabführungsvertrages von dem Minderheitsgesellschafter (mit dem ent-

---

[21] Urt. v. 7. 8. 1962, NJW 1962, S. 1667 ff.

[22] Gesetz zur Änderung des Körperschaftsteuergesetzes und anderer Gesetze vom 15. 8. 1969, BGBl. Teil I 1969, S. 1182.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sprechenden Kostenrisiko) geklärt werden, ob eine angemessene Abfindung und eine angemessene Garantiedividende gewährt worden sind. Man könnte aber auch die Bestimmung als reine steuerrechtliche Bestimmung auslegen; dann würde es m. E. zivilrechtlich eines einstimmigen Beschlusses zur Genehmigung des Gewinnabführungsvertrages und außerdem einer Änderung der Satzung hinsichtlich des Gegenstandes des Unternehmens bedürfen.

Nicht geregelt ist im GmbH-Recht der *Beherrschungsvertrag*. Hierzu bedarf es m. E. eines satzungsändernden Beschlusses, weil der Gegenstand des Unternehmens geändert wird, und der Einstimmigkeit, weil den Minderheitsgesellschaftern zugunsten des Mehrheitsgesellschafters das Recht, den Geschäftsführern Weisung zu erteilen, nicht entschädigungslos gegen ihren Willen genommen werden kann.

2. Die zivilrechtliche und steuerrechtliche Verzahnung

Die zivilrechtliche tatsächliche Rechtsgestaltung wird nur vor dem Hintergrund der steuerrechtlichen Beurteilung verständlich. Steuerrechtlich spielt die sogenannte *Organschaft* im Umsatzsteuerrecht, Gewerbesteuerrecht und Körperschaftssteuerrecht eine Rolle[23].

Für alle drei Steuerarten wird eine finanzielle, wirtschaftliche und organisatorische Eingliederung verlangt. Die organisatorische Eingliederung wird am sichersten durch den *Beherrschungsvertrag* gewährleistet, aufgrund dessen die beherrschte Kapitalgesellschaft den Weisungen des übergeordneten Unternehmens, welches wiederum eine Körperschaft oder eine Einzelfirma oder eine Personengesellschaft sein kann, unterworfen wird. Daraus erklärt es sich, daß bei Ergebnisübernahmeverträgen zwischen inländischen Unternehmen als Organträgern und einer inländischen Kapitalgesellschaft regelmäßig gleichzeitig ein Beherrschungsvertrag abgeschlossen wird; Beherrschungsvertrag und Ergebnisübernahmevertrag sind also hier wie siamesische Zwillinge aneinander gebunden.

Reine Beherrschungsverträge ohne Ergebnisabführung kommen vor, wenn die zu versklavende Kapitalgesellschaft einen steuerlichen Verlustvortrag besitzt. Ihre vor Abschluß des Ergebnisabführungsvertrages entstandenen Verluste können nämlich nicht mit Gewinnen des herrschenden Unternehmens verrechnet werden. Die Metallgesellschaft hat deshalb mit ihrer Tochtergesellschaft, der Stolberger Zink AG, obwohl sie im Bundesanzeiger schon einen Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag angekündigt hatte, nur einen Beherrschungsvertrag abgeschlossen, um den bei der Stolberger Zink AG bestehenden steuerlichen Verlustvortrag auszunutzen[24].

---

[23] § 2 (2) Ziffer 2 UStG 1967; § 2 Ziffer 2 Satz 2 GewStG; § 7 a KörpStG.

[24] In der Hauptversammlung der Stolberger Zink AG vom 26. 5. 1970 hieß es hierzu:

„Einleitend ist darauf hinzuweisen, daß wir lediglich denjenigen Teil als

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reine *Beherrschungsverträge* sind *zwischen ausländischen Muttergesellschaften und inländischen Kapitalgesellschaften* abgeschlossen worden. Diese haben das erklärte Ziel gehabt, dem Abhängigkeitsbericht nach § 312 AktG 1965 zu entgehen. Zu diesem Zweck haben die Standard Elektrik Lorenz AG (SEL) und die Deutsche Erdöl AG (DEA) mit ihren amerikanischen Muttergesellschaften Beherrschungsverträge abgeschlossen[25].

Gewerbesteuerlich und körperschaftsteuerlich haben solche Verträge mit ausländischen Muttergesellschaften keine Bedeutung. Für diese beiden Steuerarten wird eine Organschaft über die Grenze nicht anerkannt; denn das würde dazu führen, daß die Gewinne solcher versklavten Aktiengesellschaften, wie z. B. der Deutsche Erdöl AG, der deutschen Besteuerung entgehen würden. Nur mit inländischen Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen kann mit steuerlicher Wirkung ein Gewinnübernahmevertrag durch eine inländische Kapitalgesellschaft abgeschlossen werden, § 7 a (6) KörpStG. Umsatzsteuerlich dagegen wird ein Organverhältnis über die Grenze anerkannt, das aber im Hinblick auf den Vorsteuerabzug kaum noch praktische Bedeutung hat.

3. Steuerliche Ersparnisse

Die steuerliche Bedeutung einer Organschaft zwischen einer *inländischen* Kapitalgesellschaft und dem sie beherrschenden *inländischen* Mutterunternehmen ist dagegen erheblich. Lieferungen zwischen der Muttergesellschaft und der Tochtergesellschaft unterliegen *nicht der Mehrwertsteuer*. Gewinne und Verluste zwischen beiden werden für die Gewerbesteuer und bei Bestehen des Ergebnisübernahmevertrages auch für die Körperschaftsteuer zusammengerechnet. Dadurch erhalten solche Unternehmenskonzentrationen einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung vor mittleren Unternehmen, denen eine solche *Verlustverrechnung*

---

selbständigen Vertrag zur Abstimmung stellen möchten, der die Beherrschung von Stolberg betrifft. Dafür sind folgende Überlegungen maßgebend:
Stolberg verfügt über einen beträchtlichen steuerlichen Verlustvortrag. Im Interesse einer Verrechnung mit etwaigen Gewinnen späterer Jahre gilt es, diesen Verlustvortrag zu erhalten. Die bisherige Organschaftsregelung ließ eine Verrechnung von Gewinnen späterer Jahre mit vororganschaftlichen Verlusten zu, wenn vertraglich eine Gewinnübertragung auf die Obergesellschaft erst nach dem Ausgleich des Verlustvortrages wirksam wurde. Wir sind der Auffassung, daß auch durch die neue gesetzliche Organschaftsregelung (§ 7 a KStG) insoweit keine Änderung eingetreten ist. Allerdings war die von den zuständigen Finanzbehörden erbetene Stellungnahme hierzu wider Erwarten nicht rechtzeitig zu erhalten, da die neuen körperschaftsteuerlichen Richtlinien noch nicht vorlagen.
Wir sind der Auffassung, daß in diesem Punkt jedes Risiko vermieden werden sollte, zumal das unternehmerische Konzept durch einen Verzicht auf den Gewinnabführungsvertrag keine Beeinträchtigung erleidet und die Rechte der außenstehenden Aktionäre in gleichem Maße wie bei einem kombinierten Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag gewahrt bleiben."

[25] Abgedr. in meinem Aufsatz, Korporative Versklavung deutscher Aktiengesellschaften . . ., a. a. O., S. 122 bis S. 125; dort ist auch eingehend die Rechtswirksamkeit solcher Verträge bezweifelt worden, vgl. S. 118.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

versagt wird. Insbesondere können Anlaufverluste aus neuen Produktionen sowie Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die zu Verlusten führen, mit Gewinnen verrechnet werden, wobei sich erhebliche Steuerersparnisse erzielen lassen. Der Rückgang des Körperschaftsteueraufkommens dürfte neben anderen Ursachen wie Preis- und Lohnsteigerungen auch auf diese bedeutsamen Verrechnungsmöglichkeiten zurückzuführen sein.

Gewerbesteuerlich werden Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen der beherrschten Kapitalgesellschaft und ihrem inländischen Mutterunternehmen nicht als Dauerschulden behandelt. Die „gewerbesteuerliche Provision" von rund 1 % jährlich auf solche Dauerschulden entfällt dadurch bei Unternehmenskonzentrationen durch Organschaft und bringt wiederum gegenüber mittleren Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung.

4. Zeitpunkt des Eintritts des Steuereffektes

Umsatzsteuerlich wird mit der Begründung der finanziellen, wirtschaftlichen und organisatorischen Eingliederung der Steuereffekt erreicht. Des Abschlusses eines Beherrschungsvertrages bedarf es nicht, wenn dieser auch von Nutzen sein kann.

Gewerbesteuerlich bedarf es ebenfalls keines Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrages, indessen tritt nach der Neufassung des § 2 (2) Ziff. 2 Satz 2 Gewerbesteuergesetz die Rechtswirkung nicht wie im Umsatzsteuerrecht und früher auch im Gewerbesteuerrecht mit der tatsächlichen Begründung der finanziellen, wirtschaftlichen und organisatorischen Eingliederung ein. Diese muß vielmehr jetzt vom Beginn bis zum Ende des Wirtschaftsjahres der beherrschten Kapitalgesellschaft bestanden haben.

Körperschaftsteuerlich ist der Abschluß eines Ergebnisübernahmevertrages neben der Organschaft erforderlich. Hier muß die Organschaft vom Beginn bis zum Ende des Wirtschaftsjahres bestanden haben. Der Ergebnisübernahmevertrag muß spätestens bis zum Ende des Wirtschaftsjahres wirksam geworden sein, § 7 a (1) Ziffer 4 KörpStG.

5. Die Rückwirkung des Ergebnisübernahmevertrages zwecks Körperschaftsteuerersparnis und die hiergegen zu erhebenden zivilrechtlichen Bedenken

Die Auswirkung der Rückwirkung zeigt folgendes Beispiel:

Das Geschäftsjahr einer AG läuft vom 1. 10. bis zum 30. 9. eines jeden Kalenderjahres. Für das Geschäftsjahr vom 1. 10. 1969 bis 30. 9. 1970 würde es zur körperschaftsteuerlichen Anerkennung eines Ergebnisübernahmevertra-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ges genügen, wenn der Ergebnisübernahmevertrag bis zum 30. 9. 1970 abgeschlossen, bis zu diesem Zeitpunkt durch Genehmigungsbeschluß der Hauptversammlung der beherrschten AG und ihrer Muttergesellschaft, der Organträgerin, genehmigt und der Ergebnisübernahmevertrag im Handelsregister bis zum genannten Tage eingetragen ist.

Die Ergebnisübernahmeverträge können deshalb noch mit steuerlicher Wirkung rückwirkend abgeschlossen werden, wenn während eines Geschäftsjahres bei der Tochtergesellschaft oder bei der Muttergesellschaft ein Verlust zu erwarten ist, um eine Verrechnung von Gewinnen und Verlusten beider zu ermöglichen. Deshalb wird vielfach während eines laufenden Geschäftsjahres einer zu versklavenden AG ein Beherrschungs- und Gewinnübernahmevertrag der Hauptversammlung vorgelegt, der rückwirkend mit Wirkung vom Beginn des Geschäftsjahres ab die Weisungsgebundenheit und die Ergebnisabführung statuiert. Da nach § 294 (2) AktG der Vertrag erst mit der Eintragung in das Handelsregister der beherrschten AG in Kraft tritt, kann dadurch rückwirkend eine Weisungsgebundenheit des Vorstandes der beherrschten AG gar nicht eintreten, und etwaige nachteilige Weisungen, die bis zur Eintragung des Beherrschungsvertrages in das Handelsregister der beherrschten AG erteilt werden, genießen nicht den Schutz des § 308 AktG. Auch die rückwirkende Übernahme des Ergebnisses ist m. E. rechtlich zu beanstanden. Wenn das Geschäftsjahr angelaufen ist, so haben die Minderheitsaktionäre eine Anwartschaft auf Verteilung des Gewinns, die nicht rückwirkend beseitigt werden kann. Aus diesem Grund ist von der Rechtsprechung die rückwirkende Änderung eines Geschäftsjahres für einen zurückliegenden Zeitraum nicht zugelassen worden[26]. Schließlich ergibt sich das Verbot der Rückwirkung daraus, daß die Abfindung auf den Zeitpunkt der Beschlußfassung der Hauptversammlung errechnet wird; eine rückwirkende Gewinnabführung würde bedeuten, daß die Aktionäre, die die Abfindung verlangen, rückwirkend enteignet werden. Die rückwirkende Aufhebung eines Ergebnisübernahmevertrages zur Vermeidung der Schuldübernahme ist ebenfalls unzulässig.[26a]

6. Die Mindestlaufzeit von Ergebnisübernahmeverträgen

Nach § 7 a (1) Ziffer 4 KörpStG muß der Gewinnabführungsvertrag auf mindestens fünf Jahre abgeschlossen werden. Aus dieser steuerlichen Erwägung heraus werden derartige Verträge regelmäßig auf mindestens fünf Jahre abgeschlossen.

---

[26] KG DR 1942, 735.

[26a] Vgl. *M. Schönwandt*, Ergebnisausschluß-Verträge in der Wirkung auf Gläubigerschutz und Besteuerung, BB 52, 727.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

7. Unzulässigkeitsgründe für Beherrschungsverträge

a) *Wirtschaftsprüfungsgesellschaften* (§ 27 WPO) und *Steuerberatungsgesellschaften* (§ 60 StBerG) können auch in der Form der Aktiengesellschaft betrieben werden. Gemäß §§ 56, 43 WPO, §§ 30, 22 StBerG müssen sie jedoch unabhängig und eigenverantwortlich sein. Damit ist ein Weisungsrecht durch Außenstehende ausgeschlossen. Meines Erachtens wäre ein Beherrschungsvertrag, der mit einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder Steuerberatungsgesellschaft geschlossen wird, wegen Verstoßes gegen die vorgeschriebene Unabhängigkeit und Eigenverantwortlichkeit nichtig (§ 134 BGB). Jedenfalls dürfte ein solcher Vertrag zur Zurücknahme der Anerkennung als Wirtschaftsprüfungs- bzw. Steuerberatungsgesellschaft führen (§ 34 [1] Nr. 2 WPO, § 21 StBerG).

b) Ferner haben *Versicherungskonzerne* Beherrschungsverträge abgeschlossen, um den nach § 312 AktG vorgeschriebenen Abhängigkeitsbericht nicht erstatten zu müssen[27]. Das Reichsaufsichtsamt und später das Bundesaufsichtsamt haben bisher immer darauf bestanden, daß die Lebensversicherten nicht das schwer berechenbare Risiko der Sachversicherung mitzutragen brauchen und deshalb durchgesetzt, daß Lebensversicherung von getrennten juristischen Personen betrieben wird. Dieser alte Grundsatz der „Spartentrennung" wird durchbrochen, wenn die Lebensversicherungsgesellschaft als beherrschendes oder beherrschtes Unternehmen auftritt, da sie im ersten Fall zur Übernahme eines evtl. bei der Sachversicherungsgesellschaft entstehenden Verlustes, im zweiten Falle zu nachteiligen Verfügungen zu Gunsten des herrschenden Unternehmens verpflichtet wird. Nichtigkeit gemäß § 134 BGB dürfte jedoch nicht vorliegen, da der Grundsatz der Spartentrennung nicht auf Gesetz, sondern auf Verwaltungsordnung beruht und ein Gewohnheitsrecht nicht entstanden sein dürfte. Meines Erachtens bedarf ein solcher Beherrschungsvertrag jedoch der Genehmigung des Versicherungsaufsichtsamtes gemäß § 13 VAG, da der Abschluß eines Beherrschungsvertrages unter den Begriff des Geschäftsplanes nach § 13 VAG fallen dürfte[28].

IV. Die Auswirkung von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen

1. Beherrschungsverträge

Besteht ein Beherrschungsvertrag, so ist der Vorstand des beherrschten Unternehmens der Leitung durch das herrschende Unternehmen

---

[27] Vgl. Handelsblatt vom 2. 2. 1966, Nr. 22, S. 6 „Unternehmensverträge in der Allianz-Gruppe". Vgl. meinen angeführten Ausatz, a. a. O., S. 115.

[28] *E. R. Prölss,* VAG, München 1968[17], Anm. 1 zu § 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unterworfen. Dabei muß er auch nachteilige Weisungen befolgen, wenn dies im Konzerninteresse liegt, (§ 308 AktG). Er handelt also nicht mehr im Interesse der Gesellschaft, sondern des Konzerns. § 309 AktG statuiert eine Schadenersatzpflicht des Vorstandes des herrschenden Unternehmens gegenüber der beherrschten Gesellschaft für pflichtwidrige Weisungen. In der Regel wird sich aber eine für die beherrschte Kapitalgesellschaft nachteilige Weisung durch das Konzerninteresse begründen lassen. Diese Schadenersatzpflicht ist überdies nur im Konkurs von praktischer Bedeutung. Wenn eine Pflichtwidrigkeit während des Lebens der Gesellschaft bekannt wird, so enthalten die im Aktienrecht regelmäßig hohen Streitwerte eine abschreckende Wirkung, obwohl nach § 309 (4) Satz 1 AktG jeder Aktionär Leistung an die AG verlangen kann.

2. Gewinnabführungsverträge — Auskehrung stiller Reserven

Besteht ein Gewinnabführungsvertrag, so weist die Gesellschaft in der Bilanz keinen Gewinn mehr aus. Dieser wird vielmehr an die herrschende Gesellschaft abgeführt.

Vor Erlaß des Aktiengesetzes 1965 war fraglich, was als Gewinn anzusehen war; denn die Gewinnbegriffe sind so zahlreich wie die verschiedenen handels-, steuer- und betriebswirtschaftlichen Bilanzierungsmethoden. Nunmehr ist in § 301 AktG eine Höchstgrenze vorgeschrieben. Grundsätzlich dürfen nur der Jahresüberschuß und die während der Laufzeit des Ergebnisübernahmevertrages gebildeten freien Rücklagen als Gewinn abgeführt werden. Danach können vorvertragliche freie oder gesetzliche Rücklagen nicht als Gewinn abgeführt werden und nach § 7a KörpStG muß für körperschaftsteuerliche Zwecke im Ergebnisabführungsvertrag die Abführung von vor seinem Inkrafttreten entstandener freier oder gesetzlicher Rücklagen ausgeschlossen werden.

Aus dem Verbot, vorvertragliche freie oder gesetzliche Rücklagen als Gewinn abzuführen, wird der Umkehrschluß hergeleitet, daß *stille Reserven ohne weiteres als Gewinn abgeführt werden können,* auch wenn sie vor Abschluß des Gewinnabführungsvertrages entstanden sind[29]. Dies ist bedenklich. Angesichts der schleichenden Inflation und der durch diese bedingten chronischen Unterbewertung des Anlagevermögens kann eine Gesellschaft wirtschaftlich völlig ausgehöhlt werden. Nach dem geltenden Recht bedeutet dies für den Aktionär, der sich nicht für die einmalige Abfindung (§ 305 AktG), sondern für die laufende Ausgleichszahlung (§ 304 AktG) entschieden hat, daß ihm der Teil der Sub-

[29] Vgl. *A. Baumbach — A. Hueck,* Aktiengesetz, München, Berlin 1968[13], § 301 Anm. 4; vgl. auch Erl. d. FinMin Baden-Württemberg vom 26. 5. 1970, DStZ B 1970, S. 330.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stanz, der bei Abschluß des Vertrages aus stillen Reserven bestand, entschädigungslos entzogen wird; denn die Ausgleichszahlung braucht gemäß § 304 (2) AktG nur der voraussichtlichen Ertragslage der Gesellschaft zu entsprechen, die sich naturgemäß *ohne* Berücksichtigung einer Substanzversilberung errechnet.

Das Reichsgericht hat 1913[30] eine Regelung, nach der sich die herrschende Gesellschaft die stillen Reserven der beherrschten Gesellschaft entschädigungslos aneignen konnte, für sittenwidrig gehalten[31]. Sie ist auch mit den Grundsätzen, die das BVerfG im Feldmühle-Urteil aufgestellt hat, wegen des Fehlens einer Entschädigung für den Substanzverlust nicht vereinbar. Insoweit, als den in der Gesellschaft verbleibenden Aktionären entschädigungslos die in den stillen Reserven steckende Substanz entzogen wird, würde also eine Verfassungswidrigkeit vorliegen, wenn diese nicht auf die Möglichkeit verwiesen werden könnten, bei Vertragsabschluß eine volle, die stillen Reserven berücksichtigende Abfindung gemäß § 305 AktG zu verlangen. Daraus ergibt sich aber auch, daß eine entschädigungslose Entziehung der stillen Reserven dann nicht möglich ist, wenn den Aktionären keine angemessene, die stillen Reserven berücksichtigende Abfindung angeboten worden ist. Ein solches Angebot fehlte regelmäßig bei den vor 1965 abgeschlossenen Verträgen. Demnach kann auf sie § 301 AktG nicht analog angewendet werden. Vielmehr ist die Abführung eines Gewinns, der aus der Auflösung vor Vertragsabschluß gebildeter stiller Reserven stammt, wegen mangelnder Entschädigung aus verfassungsrechtlichen Gründen unzulässig, wenn es sich um vor dem 1. 1. 1966 abgeschlossene Verträge handelt[32].

Obwohl aufgrund des Gewinnabführungsvertrages grundsätzlich nur der *Jahresüberschuß* abgeführt werden darf, ist dieser *seinerseits manipulierbar.*

a) Die *Vermögensabgabe* braucht nach § 218 LAG nicht passiviert zu werden und ist bei einem großen Teil der Aktiengesellschaften nicht passiviert. Infolgedessen mindern die fälligen Vierteljahresbeträge den abzuführenden Gewinn im Jahre der Fälligkeit. Die Hüttenwerke Siegerland AG haben nun die Vermögensabgabe gegen vororganschaftliche freie Rücklagen verbucht und dadurch den an sie abzuführenden Gewinn erhöht[33].

b) Die *Pensionsanwartschaften* brauchen in den Handelsbilanzen nicht zurückgestellt zu werden, ja vorhandene Pensionsrückstellungen können wieder aufgelöst werden, was z. B. die Aschaffenburger Zellstoffwerke AG getan haben. Diese haben DM 7 Millionen Pensionsrückstellungen „in Übereinstimmung mit dem Passivierungsrecht" aufgelöst

---

[30] S. o. Anm. 8.
[31] RGZ 82, 315.
[32] Vgl. auch zu diesem Problem meinen obenerwähnten Aufsatz, a. a. O., S. 107 bis S. 109.
[33] Ebenda, S. 106.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und dadurch statt eines Gewinns von DM 1,8 Millionen einen Gewinn von DM 8,8 Millionen ausgewiesen[34].

c) Die abzuführenden Ergebnisse können ferner dadurch manipuliert werden, daß die *Umsatzsteuer- und Gewerbesteuerumlage* der beherrschten Kapitalgesellschaft von der Muttergesellschaft in der Weise angelastet wird, daß die durch die Organschaft eingetretene Steuerersparnis der Muttergesellschaft und nicht der Tochtergesellschaft zugute kommt[35]. Ein völlig unzutreffendes Bild des abzuführenden Gewinns wird dadurch erzielt, daß den beherrschten Kapitalgesellschaften eine *Körperschaftsteuerumlage* angelastet wird, obwohl sie keinen steuerpflichtigen Gewinn haben und deshalb auch keine Körperschaftsteuer zu zahlen haben. Die Körperschaftsteuer bzw. Einkommensteuer trifft das herrschende Unternehmen, das ja den Gewinn erhält und hierauf die Steuer vom Einkommen schuldet. Dadurch werden aber die Minderheitsaktionäre über die Höhe des tatsächlich von der beherrschten Kapitalgesellschaft erzielten Gewinns getäuscht.

d) Der Gewinn, der bei der *Abwicklung* einer AG oder der Liquidation einer GmbH entsteht, ist m. E. nicht abführungspflichtig. Dieselbe Auffassung vertritt steuerlich der BFH[36].

3. Verpflichtung zur Verlustübernahme

Sowohl ein Beherrschungsvertrag wie ein Gewinnabführungsvertrag verpflichten dazu, einen Verlust, der bei der unterworfenen Gesellschaft entsteht, auszugleichen (§ 302 AktG), was nach ständiger jahrzehntealter Rechtsprechung des BFH eine Gesellschaftsteuer auslöst[37]. Dadurch wird gesichert, daß die Substanz des beherrschten Unternehmens nicht unter das Aktienkapital zuzüglich vorvertraglicher Rücklagen herabsinkt. Diese Bestimmung ist im Interesse sowohl der Gläubiger als auch der Minderheitsaktionäre getroffen worden. Die Substanz wird allerdings nur ziffernmäßig erhalten. Den Minderheitsaktionären wird also durch die schleichende Geldentwertung ihr Recht auf Beteiligung an der Substanz laufend entzogen, während sich das herrschende Unternehmen die Substanzgewinne der ganzen Gesellschaft aneignet.

V. Entschädigung für die abgemeierten Minderheitsaktionäre

Hat die AG Minderheitsaktionäre, so muß im Beherrschungsvertrag eine bestimmte Dividende garantiert werden, im Gewinnabführungs-

---

[34] Vgl. meinen Aufsatz, Die Kunst der Verlagerung von Gewinnen und Verlusten sowie Steuern nach Handelsrecht und Steuerrecht, Steuerberater-Jahrbuch 1968/1969, S. 162.

[35] Über die zutreffende Berechnung der Umsatzsteuer- und Gewerbesteuerumlage vgl. mein Steuerrecht, Allg. Teil, Berlin, Frankfurt/M. 1965, S. 254 ff.

[36] BFH II, Senat, BStBl. 1970, Teil II, S. 689; BFH I. Senat, BStBl. 1968, Teil II, S. 105 = BFH 90, 370.

[37] Urt. v. 17. 3. 1970, AZ II 64/62, BStBl. 1970, Teil II, S. 702.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vertrag eine wiederkehrende Geldleistung (Ausgleichszahlung vom Gesetzgeber genannt, in der Praxis ebenfalls als „garantierte Dividende" bezeichnet) für die außenstehenden Aktionäre vorgesehen werden, § 304 AktG.

In beiden Fällen sind außerdem Aktien der beherrschenden AG den Aktionären der beherrschten AG, in anderen Fällen, wenn die beherrschende Gesellschaft eine andere Rechtsform hat, eine Barabfindung als Entschädigung anzubieten, im einzelnen vgl. § 305 (2) AktG.

Der Sache nach handelt es sich in beiden Fällen um eine Enteignungsentschädigung im Sinne von Art. 14 GG. Nach der Rechtsprechung des BVerfG 14, 263 (284) ist eine volle (nicht nur eine angemessene) Entschädigung zu gewähren.

1. Der sogenannte Ausgleich (garantierte Dividende)

Dieser ist nach § 304 AktG der Gewinnanteil, der nach der bisherigen Ertragslage der Gesellschaft und ihren zukünftigen Ertragsaussichten unter Berücksichtigung angemessener Abschreibungen und Wertberichtigungen, jedoch ohne Bildung freier Rücklagen auf die einzelne Aktie verteilt werden könnte, § 304 (2) AktG.

Die garantierte Dividende muß bereits im Gewinnabführungsvertrag vereinbart werden. Es fragt sich nun, auf welchen Zeitpunkt die Ermittlung stattzufinden hat:

a) den Beginn des Gewinnabführungsvertrags (Beherrschungsvertrag), der auch rückwirkend in der Praxis vereinbart wird,
b) den Tag des Abschlusses des Vertrags,
c) den Tag der Beschlußfassung der Hauptversammlung der beherrschten AG,
d) die Eintragung des Beherrschungs- oder des Gewinnabführungsvertrags in das Handelsregister der beherrschten AG.

Das Gesetz schweigt, während es bei der Abfindung (unten Ziffer 2) den Zeitpunkt der Beschlußfassung der Hauptversammlung für maßgeblich erachtet. Da die Enteignung mit der Eintragung des Hauptversammlungsbeschlusses in das Handelsregister eintritt, könnte man diesen Zeitpunkt für maßgeblich ansehen. Wegen des Abstellens auf den Tag der Hauptversammlung bei dem Abfindungsanspruch, dürfte aber diesem Zeitpunkt der Vorzug zu geben sein.

Im Hinblick auf die schleichende Entwertung der Deutschen Mark wird meines Erachtens eine Wertsicherungsklausel vorzusehen sein. Eine Wertsicherungsklausel ist in dem Ergebnisabführungsvertrag vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesehen, den die AG Buderus'sche Eisenwerke als beherrschtes Unternehmen abgeschlossen hat[38].

Dort wird auf die durchschnittliche Dividende für die Wirtschaftsgruppen Grundstoffindustrie und metallverarbeitende Industrie abgehoben. Die Notwendigkeit einer Wertsicherungsklausel ergibt sich aus dem Enteignungscharakter des Beherrschungsvertrags, der eine volle Entschädigung der enteigneten Minderheitsaktionäre erfordert.

Besonders nachteilig wirkt sich die Festsetzung einer garantierten Dividende aus, wenn die herrschende Gesellschaft ihrerseits durch einen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag versklavt wird. So hatten die Burbach Kaliwerke AG im Jahre 1955 mit der Wintershall AG einen sogenannten Organschaftsvertrag abgeschlossen. Im Jahre 1968 schloß die Badische Anilin & Soda-Fabrik AG mit der Wintershall AG für die Zeit vom 1. 1. 1969 bis zum 31. 12. 1998 einen Beherrschungsvertrag ab, in welchem eine Ausgleichszahlung in Höhe von neun Zehnteln des Betrags vorgesehen wurde, der für das gleiche Geschäftsjahr auf eine BASF-Aktie gleichen Nennbetrags ausgeschüttet wird. Dadurch war plötzlich die garantierte Dividende der außenstehenden Burbach-Aktionäre, die an die Wintershall-Dividende gekoppelt war, nunmehr von der BASF-Dividende abhängig.

Eine besondere Benachteiligung tritt dann ein, wenn die herrschende AG ihr *Kapital verwässert.* So hat die BASF, nachdem sie mit der Wintershall AG am 6. 11. 1968 einen Beherrschungsvertrag abgeschlossen hatte, im Jahre 1970 ihr Kapital dadurch verwässert, daß sie dieses zu einem Kurse erhöht hat, der unter dem Börsenkurs lag. Weder die Wintershall-Aktionäre noch die Burbach-Aktionäre hatten ein Bezugsrecht, so daß sich automatisch infolge der Kapitalverwässerung bei der BASF ihre garantierte Dividende verwässert hat.

2. Die Abfindung

Die außenstehenden Aktionäre können statt des Ausgleichs eine Barabfindung verlagen. Diese muß der Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft im Zeitpunkt der Beschlußfassung durch die Hauptversammlung der beherrschten AG entsprechen, § 305 (3) AktG. In gewissen gesetzlich festgelegten Fällen sind Aktien der herrschenden AG zu gewähren, s. § 305 (2) AktG. In diesem Falle sind diese in dem Verhältnis zuzuteilen, in dem bei einer Verschmelzung auf eine Aktie der zu versklavenden AG Aktien der herrschenden AG zu gewähren wären. Dieses Umtauschverhältnis muß aber ebenfalls von der Vermögens- und Er-

---

[38] Wortlaut abgedr. in meinem in Anmerkung 34 angeführten Aufsatz, S. 110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tragslage beider AGs ausgehen. Man wird ebenso wie bei der Barabfindung auf den Zeitpunkt der Beschlußfassung über den Beherrschungs- bzw. Gewinnabführungsvertrag der zu versklavenden AG abzustellen haben.

VI. Das Auskunftsrecht des abzumeiernden Aktionärs in der Hauptversammlung der zu versklavenden AG

Wenn ein Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrag geschlossen wird, so ist es für den außenstehenden Aktionär besonders wichtig, Auskunft über die wirtschaftlichen Verhältnisse seines und des in Zukunft herrschenden Unternehmens zu erlangen. Wenn er auch auf den Abschluß des Vertrages praktisch keinen Einfluß hat, da zur körperschaftsteuerlichen Anerkennung der Organschaft sich ohnehin 75 % des stimmberechtigten Kapitals in Händen des Organträgers befinden müssen (Ausnahme unten), so muß er die wirtschaftlichen Verhältnisse doch kennen, um sich entscheiden zu können, ob er die einmalige Abfindung oder die laufenden Ausgleichszahlungen wählen will und ob er gemäß §§ 304 (3), 305 (5) AktG Antrag auf Feststellung der Enteignungsentschädigung beim Landgericht stellen soll.

1. Über die Verhältnisse der zu versklavenden AG

Das Recht auf Auskunft über die Verhältnisse der sich unterwerfenden Gesellschaft ergibt sich aus § 131 AktG. In der Praxis verfahren die Gesellschaften nur sehr zurückhaltend. Meist beschränkt sich die Auskunft darauf, ein Wirtschaftsprüfer-Gutachten habe die vorgesehene Abfindung bzw. Ausgleichszahlung als angemessen angesehen[39].

Häufig werden noch einige Bemerkungen zu dem Verhältnis zwischen Ertrags- und Substanzwert beigefügt, wobei aber die Nennung der meist unterschiedlichen Werte regelmäßig vermieden wird

Ein über den üblichen Umfang hinausgehendes Gutachten ist anläßlich der Transaktion zwischen Ilseder Hütte und Salzgitter veröffentlicht worden[40]. Besonders ausführlich wurde auf die Bewertungsmethoden eingegangen, so daß der ausscheidende Aktionär Bewertungsfehler erkennen und den Erfolg einer gerichtlichen Entscheidung vorausberechnen kann. Aber auch hier fehlen schließlich die ziffernmäßigen Ansätze für Ertrags- und Substanzwert, so daß die richtige Anwendung der Bewertungsgrundsätze nicht überprüft werden kann.

---

[39] Vgl. z. B. Aktionärsbrief an die Aktionäre der Rheinstahl-Hüttenwerke AG vom 14. 5. 1970.

[40] Vgl. Anlage zur Einladung zur HV vom 26. 6. 1970 an die Ilseder Hütte-Aktionäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

§ 131 (4) AktG schreibt jedoch vor, daß jeder Aktionär in der Hauptversammlung diejenige Auskunft verlangen kann, die einem anderen in seiner Eigenschaft als Aktionär außerhalb der Hauptversammlung gegeben worden ist. Dabei kann sich der Vorstand auch auf Verweigerungsgründe in § 131 (3) Nr. 1—4 AktG nicht berufen. Solange ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag noch nicht abgeschlossen ist, ist aber auch das faktisch herrschende Unternehmen nur Aktionär und erhält alle Auskünfte in seiner Eigenschaft als Aktionär. Daher müssen dem Minderheitsaktionär gemäß § 131 (4) AktG dieselben Auskünfte gegeben werden, die die Konzernspitze erhalten hat. Da ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag regelmäßig nicht abgeschlossen wird, ohne daß die Konzernspitze die Verhältnisse der Tochter, insbesondere auch ihre Wertansätze, genau kennt, kann also auch der Minderheitsaktionär praktisch jede Auskunft anläßlich des Abschlusses des Organschaftsvertrages verlangen, ohne daß diese gemäß § 131 (3) Nr. 1—4 AktG verweigert werden könnte. Insbesondere kann er auch Auskünfte über steuerliche Wertansätze begehren, die das herrschende Unternehmen im Hinblick auf die steuerliche Organschaft regelmäßig erhalten muß. Dabei spricht eine Vermutung dafür, daß dem herrschenden Unternehmen die erbetene Auskunft bereits erteilt ist; denn die Organe eines Organträgers, die ohne Offenlegung aller Verhältnisse der Organtochter eine Abfindung und eine Garantiedividende vereinbaren, würden gegenüber ihren Gesellschaftern pflichtwidrig handeln.

2. Über die Verhältnisse der beherrschenden AG

Nach § 293 (4) AktG erstreckt sich das Auskunftsrecht auch auf die für den Vertragsschluß wesentlichen Angelegenheiten des Unternehmens, mit dem der Vertrag geschlossen werden soll. Häufig ist aus steuerlichen Gründen eine allein für den Vertragsschluß gegründete Gesellschaft Vertragspartner[41]. Ist diese Zwischengesellschaft eine juristische Person, so beschränkt sich das Auskunftsrecht auf deren eigene Angelegenheiten und entsprechend § 131 (1) Satz 2 AktG[42] auf ihre rechtlichen und geschäftlichen Beziehungen zu verbundenen Unternehmen. Die Verhältnisse der eigentlichen Hauptgesellschaft bleiben also verborgen.

Anders ist das Auskunftsrecht jedoch zu beurteilen, wenn Organträger eine BGB-Gesellschaft, oHG oder KG ist. Diese sind keine juristischen

---

[41] z. B. eine BGB-Gesellschaft, vgl. unten X.; vgl. auch meinen angeführten Aufsatz, S. 119 zum Fall DEA-TEXACO, wo eigens die Deutsche Texaco Ltd., eine corporation nach dem Rechte des Staates Delaware, gegründet wurde.

[42] Vgl. *Baumbach, Hueck,* Aktiengesetz, § 293 Anm. 10; *R. v. Godin, H. Wilhelmi,* Aktiengesetz, (1937) Berlin 1967[3], § 293 Anm. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Personen. Auch eine oHG oder KG kann Verträge nur unter ihrem Namen abschließen, ohne dadurch jedoch Vertragspartner zu werden. Hierfür fehlt ihr die Qualität als Rechtssubjekt. Vertragspartner sind vielmehr die Gesellschafter der Gesamthandgemeinschaften. Daher erstreckt sich das Auskunftsrecht auf die wesentlichen Angelegenheiten der Gesellschafter einer oHG, KG oder BGB-Gesellschaft, mit der der Organschaftsvertrag geschlossen wird.

VII. Gerichtliche Festsetzung der Enteignungsentschädigung — Kosten — Offenlegung der Verhältnisse gegenüber den Minderheitsaktionären

Gemäß §§ 304 (3) Satz 3, 305 (5) Satz 2 AktG können die entrechteten Minderheitsaktionäre das Gericht anrufen, wenn sie den im Vertrag bestimmten Ausgleich oder die im Vertrag bestimmte Abfindung für unzureichend halten.

1. Die Kosten

Die Kosten dieses Verfahrens tragen grundsätzlich die Vertragsteile des Unternehmensvertrages, § 306 (7) Satz 8 AktG. Gemäß Satz 9 können die Kosten jedoch den anderen Beteiligten auferlegt werden, wenn dies der Billigkeit entspricht. Fraglich ist, unter welchen Voraussetzungen es der Billigkeit entspricht, die Kosten den Antragstellern aufzuerlegen. Für die Minderheitsaktionäre ist es von erheblicher Bedeutung zu wissen, unter welchen Umständen sie selbst die Kosten tragen müssen und ob sie deshalb von einem Antrag auf Feststellung der angemessenen Abfindung absehen sollen.

Zweck der Regelung des § 306 AktG ist es, die Bewertung des Unternehmens nicht dem notwendigerweise subjektiven Vorstand zu überlassen, zumal die Zusammensetzung des Vorstandes des beherrschten Unternehmens meist schon vor Abschluß des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages vom herrschenden Unternehmen bestimmt worden ist. Der verfassungsrechtlich gesicherte Anspruch auf volle Entschädigung beinhaltet, daß die Angemessenheit objektiv festgestellt wird. Im öffentlichen Enteignungsverfahren kann die Behörde zunächst selbst die Höhe der Entschädigung festsetzen, da für das Handeln der öffentlichen Verwaltung eine Vermutung der Rechtmäßigkeit spricht[43]. Daher wird dem Bürger auch zugemutet, die Kosten einer erfolglosen Anfechtungsklage vor den Verwaltungsgerichten selbst zu tragen. Für das Handeln des Vorstandes einer Aktiengesellschaft kann jedoch eine

[43] Vgl. *E. Forsthoff*, Lehrbuch des Verwaltungsrecht München, Berlin (1950) 1966[9], S. 217, § 12 I.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vermutung der Rechtmäßigkeit nicht aufgestellt werden. Im Gegenteil ist anzunehmen, daß der Vorstand seine eigenen Interessen und nicht die der Minderheitsaktionäre im Auge hat. Daher hat der Minderheitsaktionär einen Anspruch darauf, daß die Höhe der Entschädigung, die ihm für den Rechtsverlust zu zahlen ist, ohne Kosten für ihn festgesetzt wird. Nach französischem Enteignungsrecht gehen die Kosten der ersten Instanz des Gerichtsverfahrens, in dem die Höhe der Entschädigung festgelegt wird, *immer* zu Lasten desjenigen, zu dessen Gunsten die Enteignung erfolgt[44]. § 306 Abs. 7 Satz 8 AktG drückt also einen allgemeinen Rechtsgedanken aus, daß der Enteignete Anspruch auf *kostenlose* Festsetzung der angemessenen Entschädigung durch ein unabhängiges Gericht hat.

Billigkeitsgründe für die Auferlegung der Kosten auf die Antragsteller sind daher nur dann gegeben, wenn diese ihr Recht auf objektive Feststellung mißbrauchen. Ein solcher Mißbrauch kann angenommen werden, wenn bereits vor Antragstellung offensichtlich war, daß die im Beherrschungsvertrag angebotene Abfindung bzw. Ausgleichszahlung auch unter Anlegung objektiver Maßstäbe angemessen war (vgl. auch die Definition des Mißbrauchs des § 226 BGB).

Godin-Wilhelmi[45] wollen insbesondere darauf abstellen, wie in Fachkreisen der angebotene Ausgleich oder die Abfindung beurteilt worden ist. Dem Minderheitsaktionär kann jedoch nicht zugemutet werden, sich auf unkontrollierbare Ansichten Dritter zu verlassen. Zudem ist die Meinung von „Fachkreisen" beliebig manipulierbar. *Offensichtlich* ist die Angemessenheit der Abfindung nur, wenn über die Vermögensverhältnisse der beteiligten Unternehmen umfassende Auskunft gegeben worden ist und der Minderheitsaktionär sich ein Urteil über die Angemessenheit der Abfindung bilden kann. Ich habe eine auch nur annähernd diesen Erfordernissen entsprechende Darlegung der Vermögenslage bisher noch nicht gesehen.

Aber auch wenn die Vermögenslage umfassend dargelegt worden ist, so können sich durch Unterschiede in den Bewertungsmethoden völlig verschiedene Unternehmenswerte ergeben. Der entrechtete Minderheitsaktionär hat einen Anspruch darauf, daß gerichtlich festgestellt wird, welche Bewertungsmethoden für die Berechnung einer Abfindung wegen Enteignung anwendbar sind und welche nicht. Die Voraussetzung für eine Auferlegung der Kosten aus Billigkeitsgründen dürften daher in den seltensten Fällen gegeben sein.

---

[44] Art. 14 de l'ordonnance du 23 octobre 1958, vgl. *Homont*, Recueil Dalloz, 1970, S. 783 (784), Anm. zu Tribunal de Grande Instance de Bobigny, Urt. v. 5. 11. 1970.

[45] *R. v. Godin, H. Wilhelmi*, Aktiengesetz, a. a. O., § 306 Anm. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Offenlegung der Verhältnisse gegenüber den Minderheitsaktionären

Nach § 12 FGG kann das Gericht durch Sachverständige oder Zeugen die Vermögens- und Ertragslage der beherrschten AG und bei Abfindung in Aktien auch der beherrschenden AG ermitteln. Da das herrschende Unternehmen Einsicht in alle Unterlagen der beherrschten AG nehmen kann, *dürfen* auch den Minderheitsaktionären unter dem Gesichtspunkt der Waffengleichheit und des rechtlichen Gehörs (Artikel 103 I GG) die erforderlichen Angaben nicht vorenthalten werden.

Wenn Aktien der beherrschenden AG gewährt werden, sind auch in demselben Umfang Angaben über das beherrschende Unternehmen den Minderheitsaktionären in diesem Verfahren zu machen.

VIII. Kündigung des Beherrschungsvertrages durch das herrschende Unternehmen

Setzt das Gericht die Ausgleichszahlung und/oder die Abfindung höher fest, als im Vertrag vorgesehen, so kann die herrschende Gesellschaft den Vertrag gemäß § 304 (5) AktG binnen zwei Monaten nach Rechtskraft der Entscheidung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen. Für die Laufzeit des Vertrages ist die vom Gericht festgesetzte Ausgleichszahlung an die Minderheitsaktionäre zu leisten. Ferner ist den Aktionären, die sich für die Abfindung entschieden haben, die vom Gericht festgestellte höhere Abfindung zu zahlen.

Fraglich ist, ob auch nach Kündigung des Vertrages durch die herrschende Gesellschaft nach § 304 (5) AktG noch Abfindung verlangt werden kann. Von *Flume*[46] und *Kropff*[47] ist die Ansicht vertreten worden, nach Wirksamwerden der Kündigung erlösche das Recht der außenstehenden Aktionäre auf Zahlung der gerichtlich festgesetzten Abfindung. Diese Ansicht steht jedoch im Widerspruch zum Gesetzeswortlaut. Die Kündigung wirkt nämlich nach § 297 AktG nur ex nunc (vgl. auch § 296 (1) Satz 2 AktG), so daß die einmal durch den Beherrschungsvertrag entstandenen Rechte den Aktionären nicht wieder entzogen werden können. Gemäß zwingender Vorschrift des § 305 (4) Satz 3 AktG entsteht mit Abschluß des Beherrschungsvertrags jedoch das Recht, mindestens noch zwei Monate nach Rechtskraft der gerichtlichen Abfindungsentscheidung Zahlung der Abfindung gegen Hingabe der Aktien zu verlangen.

Nach dem Sinn dieser Regelung soll der Aktionär sich erst dann zwischen Ausgleichszahlung und Abfindung entscheiden müssen, wenn er

---

[46] *W. Flume*, Der Betrieb 1969, S. 1047.
[47] *B. Kropff*, Das Wertpapier, Düsseldorf 1969, S. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit der endgültigen Festsetzung durch das Gericht die für seine Entscheidung maßgebliche Grundlage in der Hand hat. Diesem Sinn widerspricht es jedoch, wenn die herrschende Gesellschaft das Wahlrecht sofort nach Erlaß der Gerichtsentscheidung entziehen, somit den außenstehenden Aktionär doch zwingen kann, sich zwischen Ausgleichszahlung und Abfindung zu entscheiden, *bevor* er die endgültigen Bedingungen kennt. Zudem ist eine am Ertrag orientierte Ausgleichszahlung möglicherweise keine angemessene Entschädigung dafür, daß der Beherrschungsvertrag während der Dauer des gerichtlichen Verfahrens bestanden hat, da während dieser Zeit schädliche, über die Ertragskraft hinausgehende Weisungen erteilt worden sein können, und hierfür wird der Ausgleich bzw. die Abfindung als Enteignungsentschädigung gewährt. Schließlich hat auch der Gesetzgeber dadurch, daß er die Bedenkfristen sowohl wegen der Kündigung (§ 304 (5) AktG) wie auch wegen des Wahlrechts gleichermaßen auf zwei Monate festsetzte, zu erkennen gegeben, daß die Kündigung ohne Einwirkung auf das Wahlrecht sein soll; denn wenn eine Bedenkfrist eingeräumt wird, so soll nicht die schnelle Entscheidung belohnt werden, sondern die Bedenkfrist soll voll ausgenutzt werden können.

Der herrschenden Gesellschaft entstehen auch durch die Pflicht zur Übernahme der Aktien binnen zwei Monaten nach Rechtskraft der Gerichtsentscheidung keine Nachteile, da sie nicht mehr als den wahren, gerichtlich festgesetzten Wert für die Aktien zu zahlen braucht.

IX. Änderung des Beherrschungsvertrages

Ebenso wie die Begründung, so bedarf auch die Änderung eines Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrages einer Hauptversammlungsmehrheit von 75 % (§ 295 (1) AktG).

Gemäß § 295 (2) AktG bedarf jedoch eine Änderung derjenigen Bestimmungen des Unternehmensvertrages, die die Abfindung oder die Ausgleichszahlung betreffen, eines Sonderbeschlusses der außenstehenden Aktionäre. Dadurch sollen sie davor geschützt werden, daß ihnen zunächst die ihnen gesetzlich zustehenden Rechte eingeräumt und später durch Hauptversammlungsbeschluß wieder entzogen werden. Ein praktischer Nutzen kommt dem § 295 (2) AktG jedoch nicht zu; denn wenn die erforderliche Mehrheit in der Sonderversammlung nicht erreicht wird, so braucht das herrschende Unternehmen den Vertrag nur zum nächstzulässigen Termin zu kündigen und einen neuen Vertrag abzuschließen. Für einen neuen Vertrag ist ein Sonderbeschluß der außenstehenden Aktionäre jedoch nicht erforderlich. Ferner darf durch die Vertragsänderung die Abfindung bzw. die Ausgleichszahlung nicht unter den Wert der angemessenen Entschädigung herabsinken (§ 304 (4) Satz 2 AktG).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ob nun der Vertrag gemäß § 295 AktG geändert oder ob er gekündigt und mit neuem Inhalt abgeschlossen wird, jedenfalls liegt es in der Hand des herrschenden Unternehmens, eine Herabsetzung der Entschädigung herbeizuführen, wenn sich hinterher herausstellt, daß die wirtschaftliche Entwicklung ungünstiger war, als erwartet. Eine Anpassung zu Ungunsten der Minderheitsaktionäre ist also möglich. Diese können aber ihrerseits keine Heraufsetzung der Entschädigung verlangen, wenn sich nach Jahren herausstellt, daß die Entschädigung zu gering war; denn die Minderheitsaktionäre sind an die festgesetzte Entschädigung ein für allemal gebunden, wenn zwei Monate seit Eintragung des Vertrages ins Handeslregister vergangen sind oder wenn das Gericht rechtskräftig entschieden hat. Das herrschende Unternehmen befindet sich also gegenüber den Minderheitsaktionären in der Position des berühmten englischen Münzenwerfers, der sagen kann: „Heads I win, tails you lose."

X. Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zu mehreren Müttern

In besonderer Stellung stehen die Organgesellschaften, die zugleich von mehreren Konzernmüttern abhängig sind. Man kann dann von „mehrköpfigen" Organschaftsverhältnissen sprechen. Es handelt sich meist um Gemeinschaftsgründungen, in denen sonst unabhängige Unternehmen einen bestimmten Geschäftsbereich ausgliedern und fortan gemeinsam betreiben. Ein typischer Fall sind die Erdölleitungs-Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die mehreren Erdölgesellschaften gehören und eine Pipeline für Rohöl betreiben. Ferner haben Siemens und AEG die Geschäftsbereiche Transformatoren und Kraftwerke aus ihren Konzernen ausgegliedert und respektiv in die neu gegründete Transformatoren-Union AG und die Kraftwerk-Union AG eingebracht. Die Wintershall AG nebst ihrer Tochtergesellschaft, der Burbach-Kaliwerke AG, sowie die Salzdetfurth AG nebst ihrer Tochtergesellschaft, der Vereinigte Kaliwerke Salzdetfurth AG, haben einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit ihrer gemeinsamen Tochtergesellschaft, der „Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung", abgeschlossen. Zuvor hatten alle vier Gesellschaften ihre Kaliwerke und -beteiligungen in diese letzte GmbH eingebracht. Abschrift dieses Vertrages ist als Anlage beigefügt.

1. Steuerrechtliche Gesichtspunkte

Steuerrechtlich wird eine Organschaft, die zugleich zu mehreren Unternehmen besteht, nicht anerkannt. Dies ist auch einleuchtend, da eine Weisungsgebundenheit eine Kommandozentrale voraussetzt. Zudem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fehlt es auch an der Eingliederung in den Geschäftsbetrieb der herrschenden Gesellschaft, da der ausgegliederte Geschäftsbereich gerade gemeinschaftlich von beiden Müttern geführt wird.

Um die steuerliche Anerkennung zu erreichen, haben sich mehrere Mütter jeweils zu einer *Gesellschaft bürgerlichen Rechts* zusammengetan, die ihrerseits als reine Innengesellschaft die Weisungen erteilt.

a) *Umsatzsteuerlich* wird dadurch ein Organverhältnis nicht begründet. Lieferungen von den Müttern an die versklavten Töchter und umgekehrt sind umsatzsteuerbar.

b) *Körperschaftsteuerlich* wurde eine Organschaft zu mehreren Müttern bis zum Inkrafttreten des § 7 a KörpStG anerkannt. Nach der Rechtsprechung[48] genügte es, daß der Betrieb der Tochtergesellschaft wirtschaftlich in jeden der Muttergesellschaften hätte eingegliedert sein *können*. So könnte jede Rohölgesellschaft sich den Betrieb einer Erdölleitung eingliedern. Jetzt verlangt § 7 a (1) Nr. 2 KörpStG, daß die Organgesellschaft in das Unternehmen des Organträgers wirtschaftlich eingegliedert sein *muß*. Diese Voraussetzung ist weder gegenüber jeder der Mütter noch gegenüber der als Innengesellschaft begründeten, lediglich Weisungen erteilenden BGB-Gesellschaft gegeben. Ob im Streitfalle der Bundesfinanzhof eine Organschaft zu mehreren Müttern jetzt noch anerkennen wird, ist daher offen, die Verwaltungspraxis erkennt sie aber bisher weiterhin an[49]. Durch die Rechtsgestaltung wird die Doppelbesteuerung vermieden, was bedeutsam ist, wenn eine der Mütter keine Schachtelbeteiligung besitzt, vor allem aber können Gewinne und Verluste verrechnet werden.

c) *Gewerbesteuerlich* wird die BGB-Gesellschaft, obwohl ihr die Anteile an der Organgesellschaft nicht gehören, als Steuerschuldnerin behandelt. Rechtlich ist dies bedenklich, weil die BGB-Gesellschaft eine reine Innengesellschaft ist. Die Forderungen der Mütter an die Organtöchter bleiben bei diesen Dauerschulden, insoweit tritt keine Gewerbesteuerersparnis ein. Es tritt auch anders als bei der Körperschaftsteuer keine Verrechnung der Gewinne und Verluste der Muttergesellschaften mit denen der Organtöchter ein.

---

[48] Reichssteuerblatt 1930, S. 715, 1938, S. 184; *C. Böttcher, H. Meilicke, F. Silcher,* Dividendenabgabenverordnung, Berlin 1941, Ergänzungsband, Anm. 7 zu § 10 DADV; *Hübl,* Die Organschaft zu mehreren beherrschenden Unternehmen, Betriebsberater 1962, S. 41.

[49] Körperschaftsteuerrichtlinien 1969, Tz. 32, Bundesanzeiger Nr. 125 vom 14. 7. 1970 in Verbindung mit den Ländererlassen von 1959, z. B. LFM NRW vom 23. 10. 1959, BStBl. 1959, Teil II, S. 161 unter IV.3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Zivilrechtliche Gesichtspunkte

a) AG als durch mehrere Mütter zu versklavendes Organ

Meines Erachtens kann ein Beherrschungsvertrag mit mehreren Müttern zivilrechtlich nicht wirksam abgeschlossen werden, weil § 291 (1) AktG verlangt, daß die zu versklavende AG ihre Leitung *einem anderen Unternehmen* unterstellt. Die BGB-Gesellschaft als reine Innengesellschaft ist kein Unternehmen. § 291 (1) deckt auch nicht die Möglichkeit, daß sich die AG der Leitung durch *mehrere* Unternehmen unterstellt.

b) GmbH als durch mehrere Mütter zu versklavendes Organ

Hierzu vgl. oben III, Ziffer 1.

c) Zustimmung der Hauptversammlungen der Muttergesellschaften in AG-Rechtsform

Gesellschaftsrechtlich ist fraglich, ob die Hauptversammlungen der herrschenden AGs dem Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrag nach § 293 (2) AktG zustimmen müssen, obwohl nicht sie, sondern die von ihnen gebildete BGB-Gesellschaft die Leitung ausüben soll. Der Zweck des § 293 (2) AktG ist es, die herrschende Gesellschaft angesichts der hohen finanziellen Konsequenzen (Verlustausgleich, § 302 AktG, Sicherung der Gläubiger, § 303 AktG, evtl. Abfindungs- und Ausgleichszahlung an außenstehende Aktionäre, § 305 AktG) vor dem Vertragschluß zu warnen. Die Genehmigungspflicht des § 293 (2) AktG ist somit der Genehmigungspflicht nach §§ 1821, 1822 BGB für wichtige Geschäfte des Mündels vergleichbar. Daher kann m. E. die Rechtsprechung zu den §§ 1821, 1822 BGB entsprechend herangezogen werden. Im Vormundschaftsrecht ist aber anerkannt, daß die Genehmigung des Vormundschaftsgerichts auch dann eingeholt werden muß, wenn eine Gesamthandgemeinschaft, an der der Minderjährige beteiligt ist, über ein Grundstück verfügen will[50].

Ferner ist entschieden worden, daß eine Gesamthandgemeinschaft ohne Genehmigung des Vormundschaftsgerichts einen Kredit nur dann aufnehmen kann, wenn sie aus dem Gesellschaftsvertrag hierzu ermächtigt ist[51]. Zu der Ermächtigung ist die Genehmigung also erforderlich. Demnach bedarf auch die Gesamthandgemeinschaft, die als künftige Beherrscherin einen Beherrschung- und/oder Gewinnabführungsvertrag

---

[50] BayOLG JW 1921, S. 581, *O. Palandt*, § 1821 BGB, Anm. 1 b, München 1970[29].

[51] BayOLG 2, 847; *O. Palandt*, § 1822 BGB, Anm. 8, München 1970[29].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abschließen will, der Genehmigung durch die Hauptversammlung der beteiligten Aktiengesellschaften.

In der Praxis wird, soweit mir bekannt, auch danach verfahren.

d) Ist die beherrschte Gesellschaft abhängiges Unternehmen bei Organschaft mit mehreren Müttern?

Wenn ein Beherrschungsvertrag mit mehreren Müttern rechtswirksam abgeschlossen worden ist, entsteht die Frage, ob die beherrschte Kapitalgesellschaft abhängiges Unternehmen ist, so daß jede der mehreren Mütter in ihrem Konzernjahresabschluß das Ergebnis der beherrschten Kapitalgesellschaft einbeziehen muß. Meines Erachtens ist das zu bejahen[52].

XI. Beherrschungsvertrag und Kartellrecht

Eine der frappierendsten Ungereimtheiten sowohl des deutschen wie auch des europäischen Kartellrechts ist es bekanntlich, daß wettbewerbsbeschränkende Abreden zwischen selbständigen Unternehmen bekämpft werden, daß aber gegen die gefährlichste Wettbewerbsbeschränkung, nämlich die Marktbeherrschung durch Unternehmenskonzernträger, keine wirksame Handhabe zur Verfügung steht. Beherrschungsverträge sind naturgemäß wie kein anderer Vertrag geeignet, den Wettbewerb zu beschränken. Dabei stellen sie zugleich die weitgehendste Form der Kartellabreden und die mildeste Form der Unternehmenskonzentration dar. Der Kartellvertrag der deutschen Kalierzeuger ist 1970 beendet worden, nachdem die gemeinsame Tochtergesellschaft „Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung" von der Wintershall AG, der Burbach-Kaliwerke AG und der Salzdetfurth Gruppe gegründet worden war und diese einen Beherrschungsvertrag mit ihren Muttergesellschaften abgeschlossen hatte (oben X)[53]. Hier hat also der Beherrschungsvertrag den Kartellvertrag abgelöst.

1. Das deutsche *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen* (GWB) hat das Entstehen von Wettbewerbsbeschränkungen durch Unternehmenskonzentration bereits gesehen, aber unzulänglich geregelt.

---

[52] Vgl. zu dem Problem den Aufsatz von *A. Nordmeyer*, Möglichkeit mehrfacher Abhängigkeit bzw. Konzernzugehörigkeit im Sinne der §§ 17, 18 AktG, BB 1971, S. 70. — Die Siemens AG hat in ihrem Konzernabschluß (Inland) zum 30. Sept. 1970 weder die Kraftwerk Union AG noch die Transformatoren Union AG entgegen der hier vertretenen Auffassung hineingenommen, S. 52/53 des Geschäftsberichtes 1969/70.

[53] Handelsblatt vom 22./23. 1. 1971, S. 6; das Kalisyndikat war vor dem 1. Weltkrieg gegründet worden. Das Kalikartell hat auch in anderer Form während der alliierten Dekartellisierungsbestimmungen bestanden, weil der Exporterlös des Kartells zur Sicherung der Kalianleihe diente.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) Neben der *Mißbrauchsaufsicht* (§ 22 GWB) gibt es zwar eine Pflicht zur Anzeige von Unternehmenszusammenschlüssen (§ 23 GWB), die Arten der anzeigepflichtigen Unternehmenszusammenschlüsse sind jedoch nur enumerativ aufgezählt[54]. Betriebsüberlassungsverträge (§ 292 (1) Nr. 3 AktG) sind danach anzeigepflichtig, Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (§ 291 AktG) dagegen nicht.

Meist wird allerdings dem Abschluß der Unternehmensverträge der Erwerb einer Kapitalbeteiligung vorausgegangen sein, die nach § 23 (2) Nr. 5 GWB dem Bundeskartellamt anzuzeigen ist. § 23 (2) Nr. 5 GWB greift jedoch nicht ein, wenn ein Unternehmen seine bestehende Kapitalbeteiligung nur erhöht und erst auf die Erhöhung hin ein Organschaftsverhältnis begründet.

b) In vielen Fällen dürften Beherrschungsverträge geeignet sein, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit Waren oder gewerblichen Leistungen durch Beschränkung des Wettbewerbs zu beeinflussen. Somit fallen sie, jedenfalls dem Wortlaut nach, unter § 1 (1) GWB. Sind sie unwirksam oder ist *§ 1 GWB* auf Beherrschungsverträge nicht anwendbar?

Soweit es sich bei den Vertragspartnern um Teile eines bereits vorhandenen Konzerns handelt, könnte man zweifeln, ob jeder Konzernteil überhaupt ein „Unternehmen" im Sinne des § 1 (1) GWB ist[55]. § 22 (5) GWB legt für den Bereich der Mißbrauchsaufsicht und der Anmeldepflicht fest, daß nicht nur der Konzern als solcher, sondern jede juristische Person, aus der sich der Konzern zusammensetzt, *ein* Unternehmen bildet. Auf § 1 GWB kann diese Vorschrift aber nicht ausgedehnt werden. Hier wird man den Erwägungen folgen können, die die *EWG-Kommission* zur Auslegung des Art. 85 (1) EWGV, der insoweit § 1 (1) GWB) entspricht, entwickelt hat[56].

Die Kommission hat ausgeführt, eine wettbewerbsbeschränkende Abrede setze begrifflich voraus, daß zwischen den Unternehmen ein Wettbewerb bestehe, der eingeschränkt werden könnte. Diese Bedingung sei jedoch auch bei Unternehmen, die im gleichen Wirtschaftszweig tätig sind, nicht schon allein deshalb erfüllt, weil jedes dieser Unternehmen eine eigene Rechtspersönlichkeit besitze. Vielmehr komme es darauf an, ob es sich um wirtschaftlich selbständige Einheiten handle. Sei die beherrschte Gesellschaft in die Organisation der herrschenden Gesellschaft eingegliedert und sei deshalb ohnehin nicht zu erwarten, daß die Unternehmensteile miteinander in Wettbewerb träten, so bewirke der Abschluß eines Beherrschungsvertrages keine weitere Wettbewerbsbeschränkung.

---

[54] *H. Kaufmann, H.-G. Rautmann,* Kommentar zum GWB (Frankfurter Kommentar), § 23, Anm. 8 mit weiteren Nachweisen, Köln 1958.

[55] Vgl. zu diesem Problem: *H. Müller-Henneberg, G. Schwartz,* Anm. 6 zu § 1 GWB.

[56] Entscheidung der Kommission vom 18. 6. 1969 im Falle Christiani & Nielsen, ABl. EG Nr. L 165/12 vom 5. 7. 1969; Entscheidung der Kommission vom 30. 6. 1970 im Falle „Kodak", ABl. EG Nr. 147/24 vom 7. 7. 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Entscheidung der EWG-Kommission ist in Fällen ergangen, in denen die Tochtergesellschaften zu 100 % oder fast 100 % in Händen der Mütter waren. Solange aber Minderheitsgesellschafter vorhanden sind, hat die herrschende Muttergesellschaft rechtlich kein Weisungsrecht. Der Vorstand einer auf diese Weise beherrschten AG hat nach § 76 (1) AktG die Gesellschaft unter eigener Verantwortung zu leiten. Die Geschäftsführer einer GmbH unterliegen allerdings den Weisungen der Gesellschafterversammlung, die durch Mehrheitsbeschluß erteilt werden können. Durch den Abschluß eines Beherrschungsvertrages mit einer zu versklavenden AG wird deshalb zugleich der Tatbestand des § 1 GWB erfüllt sein, wenn das herrschende Unternehmen und die zu versklavende AG dieselben Waren erzeugen und vertreiben, beide Unternehmen z. B. Blei und Zink herstellen und verkaufen. Bei einer GmbH könnte schon vor Abschluß des Beherrschungsvertrages § 1 GWB im Verhältnis zu dem beherrschenden Unternehmen erfüllt worden sein.

2. Für Artikel 85, 86 *EWGV* gelten dieselben Erwägungen wie für § 1 GWB (oben 1). Artikel 66 (1) des Montan-Vertrages enthält eine Generalklausel. Beherrschungsverträge, an denen ein Montan-Unternehmen beteiligt ist, sind deshalb stets genehmigungspflichtig.

XII. Schlußwort

Die Konzentration ist durch die Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge zweifellos gefördert worden. Die Steuerpraxis des steuerlichen Organverhältnisses, die praeter — und ich möchte sagen contra — legem von der Rechtsprechung entwickelt wurde (*Popitz* hatte sich in seinem berühmten Umsatzsteuerkommentar lange gegen diese Rechtsprechung ausgesprochen), hat hierbei geholfen. Soziologisch ist interessant, wie sich die Konzentrationstendenz das Wohlwollen von Steuerrechtsprechung und Steuerpraxis hat erwerben können. Das Aktiengesetz 1965 hat durch die Legalisierung der Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge ein übriges dazu getan, um durch die Abmeierung der Minderheitsaktionäre die Konzentration großer Unternehmen zu fördern.

Anhang

Anlage 1

Gewinnabführungsvertrag

Die Gesellschaften

1. Wintershall Aktiengesellschaft, Celle/Kassel,
2. Burbach-Kaliwerke Aktiengesellschaft, Kassel,
   — zu 1 und 2: „Gruppe Wintershall" —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Salzdetfurth Aktiengesellschaft, Bad Salzdetfurth/Hannover,
4. Vereinigte Kaliwerke Salzdetfurth Aktiengesellschaft, Bad Salzdetfurth/Hannover,
   — zu 3 und 4: „Gruppe Salzdetfurth" —

haben sich zu einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts („Vereinigung der Gesellschafter der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung" — im folgenden „Vereinigung" genannt —) zusammengeschlossen. Der Vertrag über die Bildung der Gesellschaft bürgerlichen Rechts ist Bestandteil dieses Vertrages.

Sie vereinbaren untereinander und mit der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung in Kassel — im folgenden „GmbH" genannt — das Folgende:

§ 1

Die GmbH wird ungeachtet ihrer gesellschaftsrechtlichen Selbständigkeit in die Unternehmen der eingangs unter 1 bis 4 genannten Gesellschaften finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch eingegliedert. Bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ist die GmbH ausschließlich dem in den Organen der Vereinigung gebildeten Gesamtwillen der Mitglieder der Vereinigung unterworfen und an die ihr von der Vereinigung gegebenen Weisungen gebunden.

§ 2

(1) Der Gewinn der GmbH geht zugunsten der zu 1 bis 4 genannten Gesellschaften, und zwar nach dem Verhältnis ihrer jeweiligen Beteiligung an der GmbH. Die GmbH darf daher während der Dauer dieses Vertrages in ihren Bilanzen keinen Gewinn ausweisen.
Die GmbH darf Beträge aus ihrem Jahresüberschuß insoweit in freie Rücklagen einstellen, als dies bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung wirtschaftlich begründet ist.
Die Abführung von Erträgen aus der Auflösung von vorvertraglichen Rücklagen ist ausgeschlossen.

(2) Die zu 1 bis 4 genannten Gesellschaften sind nach dem Verhältnis ihrer jeweiligen Beteiligung an der GmbH verpflichtet, etwaige während der Vertragsdauer entstehende Verluste der GmbH auszugleichen, soweit diese nicht dadurch ausgeglichen werden, daß den freien Rücklagen Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind. Die GmbH darf daher während der Dauer dieses Vertrages in ihren Bilanzen keine Verluste ausweisen.

(3) Die GmbH kann auf den Anspruch auf Ausgleich etwaiger Verluste erst drei Jahre nach Beendigung dieses Vertrages rechtswirksam verzichten oder sich darüber mit den zu 1 bis 4 genannten Gesellschaften rechtswirksam vergleichen, es sei denn, daß die ausgleichspflichtige Gesellschaft, der gegenüber die GmbH auf ihren Ausgleichsanspruch verzichten oder mit der sie sich über diesen vergleichen will, zahlungsunfähig ist und sich zur Abwendung oder Beseitigung des Konkursverfahrens mit ihren Gläubigern vergleicht.

§ 3

Die Zahlungen der GmbH an die Gesellschafter bzw. von diesen an die GmbH sind mit Feststellung des Jahresabschlusses der GmbH fällig. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesellschafter können jedoch Vorauszahlungen für die Ertragssteuern, die auf den voraussichtlich abzuführenden Gewinn entfallen, verlangen, soweit es die Finanzlage der GmbH gestattet. Analog kann die GmbH Vorauszahlungen von den Gesellschaftern auf ihren voraussichtlich entstehenden Verlust verlangen, sofern dies die Finanzlage der GmbH erfordert.

(1) Dieser Vertrag tritt am 1. Januar 1970 in Kraft. Die Voraussetzungen nach § 7 a Körperschaftsteuergesetz sind gegeben.
Er gilt bis zum 31. Dezember 1974 und verlängert sich jeweils um weitere 5 Jahre, wenn er nicht von einem der vertragschließenden Teile spätestens 6 Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird.

(2) Eine Kündigung ist nur zulässig, wenn die zu einer Gruppe gehörenden Gesellschaften gemeinsam kündigen.

(3) Vereinigung, Verschmelzung oder Umwandlung von einzelnen der vertragschließenden Gesellschaften mit einer bzw. auf eine andere der vertragschließenden Gesellschaften ist auf die Fortsetzung des Vertrages unter den übrigen Gesellschaften ohne Einfluß.

§ 5

Die zu 1 bis 4 genannten Gesellschaften sind die alleinigen Gesellschafter der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung, Kassel. Sie stimmen in dieser Eigenschaft dem Abschluß dieses Vertrages zu.

Kassel, den 29. Dezember 1969
Wintershall Aktiengesellschaft

Kassel, den 29. Dezember 1969
Burbach-Kaliwerke Aktiengesellschaft

Hannover, den 19. Dezember 1969
Salzdetfurth Aktiengesellschaft

Hannover, den 19. Dezember 1969
Vereinigte Kaliwerke Salzdetfurth Aktiengesellschaft

Kassel, den 29. Dezember 1969
Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung

Anlage 2

Gesellschaftsvertrag

Der Vereinigung der Gesellschafter der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung in Kassel.

1. Die Wintershall Aktiengesellschaft, Celle/Kassel,
2. die Burbach-Kaliwerke Aktiengesellschaft, Kassel,
3. die Salzdetfurth Aktiengesellschaft, Bad Salzdetfurth/Hannover und
4. Vereinigte Kaliwerke Salzdetfurth Aktiengesellschaft, Bad Salzdetfurth/Hannover

— im folgenden „Mitglieder" genannt —

schließen sich zum Zweck der Herbeiführung einer einheitlichen Willensbildung gegenüber den Organen der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung in Kassel zu einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts

— im folgenden „Vereinigung" genannt —

zusammen und beschließen folgenden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesellschaftsvertrag:

§ 1

Der Name der Gesellschaft bürgerlichen Rechts lautet: Vereinigung der Gesellschafter der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung.

§ 2

Zweck der Vereinigung ist die Herbeiführung einer einheitlichen Willensbildung für die Stimmrechtsausübung in den Gesellschafterversammlungen der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung in Kassel und für die Erteilung von Weisungen gegenüber den Organen dieser Gesellschaft.

§ 3

Für Abstimmungen innerhalb der Vereinigung besitzen die Mitglieder je eine Stimme. Veränderungen im Mitgliederbestand haben keinen Einfluß auf die Stimmengleichheit zwischen den Gesellschaftergruppen der Wintershall AG und der Salzdetfurth AG.

Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit sämtlicher Stimmen gefaßt. Sie bedürfen der Schriftform.

§ 4

Die Vereinigung wird durch ihre Gesellschafter gemeinschaftlich oder — nach Beschluß der Mitgliederversammlung — durch einen Gesellschafter oder eine von der Mitgliederversammlung bestimmte Person vertreten.

In der Gesellschafterversammlung der Gesellschaft für Kaliinteressen mbH werden nach Maßgabe des Ergebnisses der Abstimmung in der Mitgliederversammlung der Vereinigung (§ 3) die Stimmen der Gesellschafter durch die Vereinigung einheitlich abgegeben.

§ 5

Die Verschmelzung oder Umwandlung von Mitgliedern der Vereinigung hat auf den Fortbestand des Gesellschaftsvertrages unter den übrigen Mitgliedern keinen Einfluß.

§ 6

Nach einer Erhöhung des Stammkapitals der Gesellschaft für Kaliinteressen mit beschränkter Haftung in Kassel und entsprechender Geschäftsausweitung dieser Gesellschaft ist eine weitere Ausgestaltung dieses Vertrages, insbesondere die Bildung eines Beirates unter gleichzeitiger Neuverteilung der Entscheidungs- und Weisungsbefugnisse in Aussicht genommen.

Kassel, den 29. Dezember 1969
Wintershall Aktiengesellschaft

Kassel, den 29. Dezember 1969
Burbach-Kaliwerke Aktiengesellschaft

Hannover, den 19. Dezember 1969
Salzdetfurth Aktiengesellschaft

Hannover, den 19. Dezember 1969
Vereinigte Kaliwerke Salzdetfurth Aktiengesellschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Summary

Domination and Surrender of Profits Contracts

Industrial concentration has been facilitated by contracts of domination (Beherrschungsverträge) and surrender of profits contracts (Gewinnabführungsverträge). Such contracts have been very often a first step towards complete merger.

In the German corporate law their validity has long been doubtful, but the new Stock Corporation Law (Aktiengesetz) of 1965 in the Federal Republic of Germany specifically permits and regulates these contracts.

This development has been instigated and pushed forward by the exigencies in the field of taxation. Larger corporate entities lead to a reduction of taxable transactions. This led to the legal concept of 'Organschaft' (controlled company) in the field of tax law. The recognition of contracts of domination and surrender of profits contracts is the answer of the corporate law to these developments in the field of tax law.

The German Stock Corporation Law (Aktiengesetz) of 1965 includes in Sect. 304 et sequ. elaborate provisions for the protection of minority shareholders in case their company entered a contract of domination or a surrender of profits contract. Nevertheless the law is not entirely successful to avoid at least a partial expropriation of the minority shareholders. This is brought about by the possibility to distribute the undisclosed or hidden reserves (stille Reserven) and to manipulate the profit. In some cases granted rights are not effective because the cost of litigation is prohibitive.

Therefore the minority shareholders do not present a real obstacle to this form of further industrial concentration.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration und Publizität

Von *Karl Käfer*, Zürich

I. Begriff der Publizität
II. Beziehungen zwischen Unternehmungspublizität und Konzentrationserscheinungen
III. Unternehmungspublizität als Quelle der Information über Stand und Entwicklung der Konzentration (Übersicht)
IV. Rechnungslegung der Aktiengesellschaften und Erfassung der Wirtschaftskonzentration
V. Konzernpublizität im besonderen
VI. Entwicklung und Stand der über Konzentrationsvorgänge orientierenden Unternehmungspublizität in einigen Ländern
VII. Wirkungen der Publizität auf Art und Umfang der Unternehmenskonzentration

Die Konzentrationsvorgänge spielen sich in der Wirtschaft weitgehend im Verborgenen ab, ja sie werden nicht selten bewußt geheimgehalten. Auch viele der Direktbetroffenen erfahren von ihnen nur durch ihre Auswirkungen; behördliche Erhebungen können gewöhnlich nur unter Gewährleistung der Geheimhaltung durchgeführt werden, und der wissenschaftlichen Forschung werden die Ergebnisse regelmäßig erst nach statistischer Verarbeitung zur Verfügung gestellt.

Wenigstens auf einem wichtigen Gebiet der wirtschaftlichen Konzentration aber haben kaufmännische Übung und gesetzliche Vorschrift für weitgehende Offenlegung gesorgt: für die Untersuchung von Stand und Veränderung der Unternehmungskonzentration schaffen die vorgeschriebene und die freiwillige Publizität der Aktiengesellschaften (in geringerem Maße jene der übrigen Gesellschaften und der Einzelfirmen) eine allgemein zugängliche und mindestens teilweise verläßliche Grundlage.

I. Begriff der Publizität

Der sehr verschieden gebildete *Begriff der Publizität*[1] ist hier dem Zweck der Erfassung der Konzentrationserscheinungen anzupassen. Da-

[1] *A. Muheim*, Die Publizitätspflichten der Aktiengesellschaften und Banken im allgemeinen, (Diss. Bern), Luzern 1940, 1 ff.; *H. F. Wyss*, Das Recht des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu ist er weder als Zustand („Öffentlichkeit") noch als Eigenschaft („Offenkundigkeit" = Ergebnis der Publizität) aufzufassen, sondern als Tätigkeit[2], als Gesamtheit der Handlungen zur Bekanntmachung bestimmter Tatsachen (d. h. als Summe der einzelnen „Publikationen"). Diese Bekanntmachungen erfolgen an das „Publikum", an die „Öffentlichkeit", das heißt so, daß jedermann, der sich interessiert, vollumfänglich Kenntnis nehmen kann. Publikationsmittel sind Zeitungen, oft amtliche Blätter, gelegentlich Bücher, vielfach aber auch an bestimmten Stellen geführte offizielle Register und hinterlegte Dokumente, die jedermann einsehen kann.

Mit dem Phänomen der Konzentration in Beziehung zu setzen ist speziell die *Unternehmungspublizität;* d. h. es sind zu betrachten die periodisch wiederholten oder fallweisen Veröffentlichungen von Unternehmungen, welche in der rechtlichen Form von Einzelfirmen, Personen- und Kapitalgesellschaften auftreten, über ihre Geschäftstätigkeit sowie ihre finanziellen, personellen und sonstigen Verhältnisse, umfassend vor allem ihre Jahresrechnungen. An Staats- und Verbandsstellen gegebene Auskünfte, die zu mittelbaren und ohne Namensnennung erfolgenden Bekanntmachungen führen (z. B. in Form von Statistiken aus Steuerakten), sind wie diese Mitteilungen selbst aus dem Begriff der Unternehmungspublizität auszuschließen. Dasselbe trifft zu auf Veröffentlichungen von Unternehmungen, zum Beispiel von Banken, über die Verhältnisse anderer Wirtschaftseinheiten oder -gruppen („fremdbezogene Publizistik"), wie auch auf die persönlichen Mitteilungen an Kreditgeber und Banken, an einzelne Anteilbesitzer und an geschlossene Aktionär- und Genossenschafterversammlungen (gelegentlich „interne Publizität" genannt).

Nicht ankommen kann es bei der Begriffsbestimmung auf Zwang oder Freiheit zur Publikation; die unfreiwillige Erfüllung gesetzlicher oder

---

Aktionärs auf Auskunftserteilung, Zürich 1953, 93 f.; *R. Ottinger,* Publizität, HB d. Schweizerischen Volkswirtschaft, Bd. 2, 1955, 289; *M. Palyi* und *B. Quittner,* Publizität, Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 1957, 1327; *L. Mayer,* Publizität, HdBW, Bd. 3, 1960, 4510; *G. Kiepe,* Die Publizität der Formen der Verlust- und Gewinnrechnung, Wien 1958, 3; *L. L. Illetschko, A. Ditgen, K. Forberg, J. Semler,* u. a., Was fordert der Kapitalmarkt von der Publizität der Kapitalgesellschaften, ZfhF (NF), Jg. 10 (1958), 413—482; *H. Pastuszek,* Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspublizistik, insbesondere Bankenpublizistik, Bankwirtschaftliche Schriftenreihe, Köln, Opladen 1959, 22 f. und 77 f.; *K. Hax,* Aktienrechtsreform und Publizität der Unternehmungen, in: Zur großen Aktienrechtsreform (Referate an der Tagung der Friedrich-Ebert-Stiftung), Hannover 1962, 95—102; *R. Schindler,* Die Publizitätsvorschriften bei der Rechnungslegung der AG, Bern 1967, 3 f.

[2] Zur Schärfung der Begriffsbildung reserviert *H. Pastuszek,* a. a. O., das Wort Publizität für die Eigenschaft des öffentlich Bekanntseins und verwendet für die Tätigkeit des Offenkundigmachens den Ausdruck Publizisitik; dies widerspricht den übrigen Autoren und m. E. zum mindesten auf dem Gebiete der Unternehmenspublizität auch dem Sprachgebrauch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

behördlicher Auflagen, die pflichtgemäße Orientierung von Kapitalgebern, Mitarbeitern und anderen Interessenten, schließlich die freiwillige Aufklärung dieser und weiterer Kreise gehören gleicherweise zur Unternehmungspublizität.

Die *Abgrenzung vom Begriff der wirtschaftlichen Werbung* ergibt sich aus den überwiegenden Zwecken der beiden Maßnahmen: hier Unterrichtung über Entwicklung und Situation der eigenen Unternehmung („eigenbezogene informierende Publizistik"), dort Beeinflussung der Mitteilungsempfänger in ihrem Marktverhalten (Angebots- oder Nachfragewerbung) und ihrer Einstellung zur Unternehmung als Ganzes („Werbung um öffentliches Vertrauen", Förderung der „Public Relations"). Im Einzelfall der Praxis lassen sich diese Phänomene allerdings nicht immer auseinanderhalten. Ist zwar die Werbung der Unternehmung auf ihren Absatz-, Einkaufs- und Arbeitsmärkten gewöhnlich deutlich von ihrer (orientierenden) Publizität auf diesen Gebieten abgegrenzt, so gilt dies viel weniger für ihre Veröffentlichungen auf den Gebieten des Kapitalmarktes und der Unternehmungsfinanzen, wo sich Publizität, Werbung und „Meinungspflege" teilweise ununterscheidbar überdecken.

Im folgenden soll unter *Unternehmungspublizität* (oder kurz „Publizität") die *Gesamtheit der von den Unternehmungen über ihre eigenen Verhältnisse zu Informationszwecken veröffentlichten Mitteilungen* verstanden werden.

Publizität in diesem Sinne ist eine Erscheinung der Wirtschaft der westlichen Welt. Diese billigt zwar grundsätzlich jedermann, auch dem Unternehmer in bezug auf seine Unternehmung, eine weitreichende Geheimsphäre zu, möchte andererseits aber auch jedem Teilnehmer am Wettbewerb durch genügende Information eine richtige Urteils- und Willensbildung ermöglichen und der Gesamtheit in gewissem Grade eine Kontrolle über ihre Wirtschaftsorgane sichern. Nach Person, Ort und Zeit sind das Geheimhaltungsrecht der einzelnen und das Aufklärungsinteresse der vielen verschieden abgewogen worden, was zu starken Publizitätsunterschieden und zur Aufrechterhaltung eines Publizitätsminimums durch staatlichen Zwang geführt hat.

II. Beziehungen zwischen Unternehmungspublizität und Konzentrationserscheinungen

Die in der Veröffentlichung von Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Geschäftsberichten, aber auch in Registereintragungen usw. zum Ausdruck gelangende Publizität der Kapitalgesellschaften ist hier vor allem als eines der wichtigsten Hilfsmittel für die Erkenntnis der Konzen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trationserscheinungen in der Wirtschaft zu würdigen. Sie erlaubt zunächst Schlüsse auf den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration. Größe und inneres Wachstum der *rechtlich einheitlich organisierten Unternehmungen* dieser Art lassen sich ablesen an den veröffentlichten Bilanzsummen, den Netto-Aktiven oder Eigenkapitalien, den Jahresgewinnen, oft auch an publizierten Umsätzen. Der Zuwachs von außen wird feststellbar in den Emissions- und Börseneinführungsprospekten und z. T. im Handelsregister, im speziellen Falle der Verschmelzung noch weiter in den veröffentlichten Fusionsbilanzen und Umtauschangeboten an die Anteilbesitzer.

Weniger deutlich erkennbar sind gewöhnlich *Entstehen und Bestand von Konzernen,* auch wenn die angeschlossenen abhängigen Gesellschaften öffentlich Rechnung ablegen. Hinweise dafür sind das Anschwellen der Beteiligungen in den Bilanzen der Holdinggesellschaften und Angaben in deren Geschäftsberichten; klaren Aufschluß ergeben nur korrekt aufgestellte *konsolidierte Konzernbilanzen, Konzernerfolgs- und -kapitalflußrechnungen,* mit Nennung der einbezogenen Untergesellschaften.

Die durch die Unternehmungspublizität bekannt werdenden Daten erlauben aber auch Schlüsse auf weitere Formen der wirtschaftlichen Konzentration. Da es sich dabei vor allem um Berichterstattung über finanzielle Verhältnisse handelt, fehlen allerdings gewöhnlich Angaben über Zusammenfassungen auf mehr technischen Gebieten (Maschinenkraft, Beschäftigtenzahl, Rohstoffverbrauch und -marktanteil). Speziell trifft dies zu auf dem Felde der größenmäßigen und räumlichen Betriebskonzentration, die zwar häufig mit dem Wachstum, oft aber nicht mit dem Zusammenschluß von Unternehmungen gleichläuft. Mitteilungen über diese Dinge finden sich immerhin nicht selten in publizierten Geschäftsberichten.

Soweit einer *Vermögenskonzentration* in den öffentlich Rechnung ablegenden Unternehmungen stattfindet, wird sie nach Höhe (im Rahmen der Bewertungsgenauigkeit) und nach Güterart bekannt, beim Konzern allerdings erst nach verschiedenen Korrekturen (vgl. V.). Entsprechendes gilt auf dem Gebiete der *Einkommenskonzentration,* bei deren Beurteilung die Besonderheiten des kaufmännischen Gewinnbegriffes und der Ausschüttungspolitik der betreffenden Unternehmungen zu berücksichtigen sind.

Nach Übung oder Gesetz werden in den Geschäftsberichten auch die Namen der die Gesellschaft führenden Persönlichkeiten genannt. Daraus und aus den Eintragungen im Handelsregister können gelegentlich, wenn auch selten zuverlässig, Anhaltspunkte zur Beurteilung der *Konzentration von Verfügungsmacht* gewonnen werden. Wie weit eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solche im eigentlichen Sinne, d. h. ohne Kapitalgrundlage, besteht, kann am ehesten dort beurteilt werden, wo die Höhe des Anteilbesitzes der Geschäftsleiter bekanntgegeben werden muß. Aus den gleichen Quellen, namentlich aus den Bilanzen und Geschäftsberichten der Konzerne, stammen wichtige Mitteilungen zur Feststellung internationaler Konzentrationen.

Wie die Geschichte lehrt, hat insbesondere die Zunahme der Unternehmungskonzentration zur Intensivierung der freiwilligen wie der staatlich erzwungenen Publizität wesentlich beigetragen. Als Beispiel sei die noch im letzten Jahrhundert beginnende Entwicklung und die ständig zunehmende Verbreitung der konsolidierten Konzernbilanzen genannt. Bei den „Publikums-Aktiengesellschaften", die durch Tausende von Teilhabern und Gläubigern finanziert sind, wird deren Information von selbst zur Publikation. Die für die Leitung von Großbetrieben notwendige hohe Qualität des Rechnungswesens wirkt sich oft auch auf die veröffentlichten Jahresabschlüsse aus. Je stärker die Unternehmungskonzentration, um so größer ist die Bedeutung dieser Gebilde für Staat und Volkswirtschaft, was eine ausreichende Information der Öffentlichkeit, namentlich auch der Presse, schließlich geradezu erzwingt, wenn nötig mit Hilfe gesetzlicher Vorschriften.

Nicht weniger bedeutsam ist aber auch die umgekehrte Wirkung: die *Beeinflussung von Form und Intensität der Konzentration* durch die Publizität. Würden zugunsten weniger die Interessen vieler oder gar der Allgemeinheit durch gewisse Konzentrationsmaßnahmen beeinträchtigt, so bewirkt die Unvermeidbarkeit der Publizität deren Unterlassung oder wenigstens deren Modifikation, letztere allerdings vielleicht im Sinne des Ersatzes durch leichter geheim zu haltende Konzentrationsmethoden (Vertragsabschlüsse, Konzernbildung statt Fusion usw.). Am deutlichsten sprechen für diese Wirksamkeit der Publizität die Erfahrungen mit dem Kartellregister.

III. Unternehmungspublizität als Quelle der Information über Stand und Entwicklung der Konzentration (Übersicht)

Wenn als Hauptziel der Publizität die Wahrung der Interessen der Kleinaktionäre und Gläubiger sowie der Interessen der Öffentlichkeit, d. h. der potentiellen Aktionäre oder Gläubiger und der Glieder der Gesamtwirtschaft, bezeichnet wird[3], so gehört zur Erreichung dieses Ziels nicht zum wenigsten auch die Information über Konzentrationsvorgänge im betreffenden Wirtschaftssektor. Da es sich bei der Unter-

[3] *K. Schwantag*, (II) AG in wirtschaftlicher Hinsicht, HdSW, Bd. 1, 1956, 151.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmungspublizität aber stets nur um Aufklärung über Stand und vielleicht Entwicklung der betreffenden Wirtschaftseinheit handelt, wird sie erst eigentlich fruchtbar durch den *Vergleich,* durchgeführt von Einzelinteressenten in eigener Analyse, vielleicht unterstützt durch Fachleute (Security Analysts), oder öffentlich dargelegt durch die Handelspresse, die amtliche Statistik und die wissenschaftliche Forschung.

Allerdings leidet dieser Vergleich gerade beim Studium der Konzentrationserscheinungen in der Regel daran, daß auch eine vollständige Sammlung der von den Unternehmungen veröffentlichten Daten *nicht* zur *Gesamterfassung* der betrachteten Wirtschaftsgrößen (Beschäftigtenzahl, Vermögen, Umsatz usw.) führt, da diese auch bei nicht publizierenden Erwerbswirtschaften und Haushalten auftreten[4]. Zur Beurteilung der relativen Konzentration sind deshalb gewöhnlich Gesamtgrößen für die betreffenden Gebiete, Wirtschaftszweige usw. aus anderen Quellen (z. B. Steuer- und Produktionsstatistiken) herbeizuziehen, oder es müssen Schätzungen über den Umfang der nicht erfaßten Teile gewagt werden.

Dies gilt auch von dem ältesten und in mancher Hinsicht vollständigsten Publikationsmittel, dem *Handelsregister,* wie es in den Ländern des europäischen Kontinents geführt wird und im angelsächsischen Raum wenigstens als Register der „companies" und „corporations" be-

---

[4] Zum Beispiel wird von der deutschen Aktiengesellschaftsstatistik wohl nur etwa 1/4 bis 1/3 der gesamten Wirtschaftstätigkeit der Unternehmungen erfaßt, mit unterschiedlichen Anteilen der Wirtschaftsgruppen, wie die folgende Aufstellung zeigt:

Umsätze im Jahre 1967 in Milliarden DM

	Gesamte Industrie	Feinmechanische, optische und Uhrenindustrie	Eisen-, Blech- und Metallwarenindustrie	Chemische und Kohlenwertstoffindustrie	Textilindustrie
Umsätze gemäß Statistik der Aktiengesellschaften der Industrie (Wirtschaft u. Statistik, H. 11, Nov. 1969, 667*)	160,9	0,65	1,57	20,57	3,29
Umsätze in den Unternehmen mit 10 und mehr Beschäftigten der Industrie (Wirtschaft u. Statistik, H. 5, Mai 1969, 270*)	416,6	4,59	15,50	42,08	20,15

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kannt ist[5]. Seine Publikationswirkung wird verstärkt durch die fortlaufende auszugsweise Wiedergabe der Handelsregistereintragungen in Handelsamtsblättern und Landesanzeigern sowie durch die periodische, meistens private Herausgabe der Daten in Adreßbüchern und Firmenregistern („Ragionenbuch"). Die im Handelsregister enthaltenen Angaben sind relativ verläßlich, weil die Wahrheit derselben durch Strafandrohungen erzwungen wird und es „öffentlichen Glauben" genießt.

Allerdings ist zu beachten, daß viele der in den Handels- und ähnlichen Registern eingetragenen Einzelfirmen, Personengesellschaften und Genossenschaften, aber auch Aktiengesellschaften usw. keine Unternehmungen führen[6] und deshalb bei der Untersuchung von Erscheinungen der Unternehmenskonzentration wegzulassen sind.

Mit der *Gründungseintragung,* die bei den hier besonders interessierenden Kapitalgesellschaften gewöhnlich konstitutiv wirkt, d. h. diese erst rechtlich zum Entstehen bringt, werden etwa folgende, zur Beurteilung von Konzentrationsvorgängen beitragende Tatsachen publik:

Gesellschaftsform, Firma und Zweck, letzterer evtl. in Statuten noch genauer umschrieben; sichere Schlüsse ergeben sich daraus nur auf die Häufigkeit der Rechtsform; die Angabe des Zweckes, der häufig die Beteiligung an anderen Unternehmen einschließt, ist gewöhnlich viel zu allgemein, als daß eine Einordnung möglich wäre, etwa in einen Konzern; zur Verhinderung dieser Verschleierung wurde vorgeschlagen, die beherrschte Gesellschaft hätte in ihre Firma den Namen der Obergesellschaft einzubeziehen[7];

Gründer, Inhaber, Teilhaber, Geschäftsleiter (Verwaltungs-, Aufsichtsräte, Direktoren) usw. mit Angabe von Wohnort und evtl. Nationalität[8]; der erste Zweck dieser Angaben, und ursprünglich wohl des Handelsregisters überhaupt, ist die Klarstellung der Haftungsverhältnisse; neben der ja auch ökonomisch nicht unwichtigen und

---

[5] Vgl. *A. F. Schnitzer,* HB des Internationalen Handels-, Wechsel- und Checkrechts, Zürich, Leipzig 1938, 161 ff.; ferner z. B. die deutsche Handelsregister-Verfügung vom 12. August 1937 und die schweizerische Verordnung über das Handelsregister vom 7. Juni 1937 (mit seitherigen Abänderungen).

[6] Zum Beispiel blieb in der Schweiz in den Jahren 1949 und 1950 mitten in der Hochkonjunktur bei 8566, d. h. 39 % der Aktiengesellschaften das Kapital völlig ertraglos; 1967 wurde auf 31,8 % des Grundkapitals der Aktiengesellschaften keine Dividende ausgeschüttet. Der größte Teil dieser Gesellschaften wäre jedoch, weil die Gesellschaft keine Unternehmung betreibt, bei einer Untersuchung der Unternehmungsgewinn-Konzentration auszuschließen. Vgl. *Eidgenössisches Finanz- und Zolldepartement,* Zum Problem der gleichmäßigen Besteuerung der Erwerbsunternehmungen, Basel 1955, 8.

[7] *P. Mertens,* Konzentration, Konzernprobleme und Aktienreform in: *H. Linhardt* (Hrsg.), Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959, 160.

[8] *A. F. Schnitzer,* a. a. O., 139 u. 147.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilweise gesetzlich beschränkten Konzentration von Aufsichts- und Verwaltungsratsmandaten lassen sich daraus (und aus den entsprechenden Angaben der Geschäftsberichte) auch Hinweise auf persönliche oder Familien-Machtkonstellationen[9] und, trotz der verbreiteten fiduziarischen Effektenübertragung, auf internationale Verflechtungen gewinnen;

Sitz der Gesellschaft, evtl. Ort der Verwaltung und Sitz von Niederlassungen und Zweiggeschäften, d. h. Daten für das Studium von Stand und Entwicklung der räumlichen nationalen und evtl. internationalen Unternehmungs- und z. T. Betriebskonzentration;

nominelles und evtl. autorisiertes und einbezahltes Kapital von Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung, ferner von Kommanditisten; diese Daten und deren Veränderungen bei Kapitalerhöhungen und -herabsetzungen und bei Auflösungen durch Liquidation und Konkurs sind Unterlagen zu einem der bestausgebauten Gebiete der Wirtschaftsstatistik[10]; zur Beurteilung der Entwicklung der Vermögens- und Kapitalkonzentration bei den verschiedenen Unternehmungsformen und Branchen sind diese Nennwerte allerdings wenig geeignet.

Von den *weiteren öffentlichen Registern,* die für die Beobachtung der wirtschaftlichen Konzentrationsprozesse von Bedeutung sind, seien erwähnt:

das *Grundbuch,* eine wegen des Fehlens von zusammenfassenden Publikationen nicht leicht auswertbare Quelle für die Häufung des Grundeigentums und seiner in neuester Zeit besonderes Aufsehen erregenden internationalen Verschiebungen;

das *Steuerregister,* das allerdings nicht überall, wohl aber z. B. in USA und in schweizerischen Kantonen, eine öffentliche Bekanntgabe von Ertrag und Kapital der juristischen Personen und auch von Einkommen und Vermögen der Unternehmer darstellt; es wurde zwar häufig zur Untersuchung der privaten Vermögens- und Einkommenskonzentration verwendet[11]; aber anscheinend trotz der größeren Verläßlichkeit selten zur Messung der Gewinn- und Kapitalkonzentration der Unternehmungen;

das *Kartellregister,* eingeführt z. B. in Schweden, Österreich, Großbritannien und in Deutschland, gibt Aufschluß über Verbindungen, die

---

[9] *J. Houssiaux,* Le pouvoir de monopole, Paris 1958, 236 f.; *J. Semler,* a. a O., 455.

[10] *W. Herrmann,* Das Unternehmen als Objekt der Statistik, Allg. Stat. Arch., Bd. 42 (1958), 310—324.

[11] Vgl. z. B. auch *E. P. Billeter,* Über die Messung der Einkommens-Konzentration (Diss. Basel), Zürich 1949.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht unter die hier betrachteten Arten der Konzentration fallen; es wäre aber natürlich eine hervorragende Quelle für deren Studium, wenn es durch die öffentliche Registrierung „kartellähnlicher Organisationen" und „marktmächtiger Gruppen" ergänzt würde[12].

Aus den zahlreichen Bekanntmachungen, die in Amtsblättern[13] und Tageszeitungen an Aktionäre, Obligationäre, Gläubigerversammlungen usw. gerichtet werden, ragen neben jenen, die über *Sanierungen, Liquidationen* und andere die Konzentration verändernden Vorgänge berichten, die Publikationen über die *Fusionen*[14] an Bedeutung hervor. Es handelt sich um Mitteilungen über Anträge zur Fassung von Verschmelzungsbeschlüssen sowie über Aktienumtausch, und schließlich um Zeichnungsprospekte, wie sie gemäß gesetzlicher Vorschrift auch bei sonstigen Aktienkapitalerhöhungen und öffentlichen Schuldverschreibungsemissionen herauszugeben sind. Im Falle der Fusion kann allerdings bei der übernehmenden Gesellschaft eine Aktienausgabe mit der damit verbundenen weitgehenden Publizität vermieden werden, wenn die Aktionäre der aufzulösenden Gesellschaft durch Vorratsaktien abgefunden werden können oder wenn, bei einer Fusion zur Schaffung noch stärkerer Verbindung innerhalb eines Konzerns[15], die aufnehmende Gesellschaft die Aktien der andern bereits besitzt. Für das Studium dieser Konzentrationsvorgänge bilden beim Handelsregister oder bei Kontrollbehörden zu deponierende Fusionsverträge und Reorganisationsdokumente eine besonders wertvolle Grundlage[16].

Die durch die Handelsgesetze allgemein vorgeschriebene weitgehende Publizität bei öffentlichen Effektenemissionen wird im Falle der beabsichtigten *Einführung an Börsen* oft noch verstärkt durch deren *Zulassungsvorschriften.* Der gesetzliche Emissionsprospekt und der meist auch in Tageszeitungen zu publizierende Börseneinführungsprospekt enthalten gewöhnlich etwa folgende für die Konzentrationsforschung wichtige Angaben[17]:

---

[12] *BRD:* Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen v. 27. 7. 57, §§ 22 bis 24; *Schweiz:* Bundesgesetz über Kartelle und ähnliche Organisationen, vom 20. 12. 62 (kein Kartellregister); *J. Houssiaux,* a. a. O., 204 ff.

[13] Zusammenstellung bei *H. Pastuszek,* a. a. O., 99.

[14] Vgl. speziell *J. Houssiaux,* a. a. O., 310—92, über „Les fusions d'entreprises et leur rôle dans le developpement du pouvoir de monopole".

[15] *K. Hax,* Konzernpublizität und Aktienrechtsreform, in: *H. Linhardt* (Hrsg.), Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959, 53.

[16] *L. H. Rappaport,* SEC Accounting Practice and Procedure, (1956) New York 1959², 341 ff.; *J. S. Schindler,* Quasi-Reorganization, Michigan Business Studies, Vol. 13 (1958), 58 und 155; *P. Beck,* Die Kognition des Handelsregisterführers im Rechte der Aktiengesellschaft (Diss. Zürich), Aarau 1953, 89 und 103.

[17] Darstellung für Großbritannien, Neuseeland, Schweiz, Frankreich und Kanada in: *I. W. Macdonald, W. L. Birnie, K. Käfer, F. M. Richard, J. R. M.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betrag und Verwendungszweck der neuen Kapitalien;

Höhe und Zusammensetzung des Grundkapitals, der Reserven und der Obligationenschulden der Emittenten;

Bestimmungen ihrer Satzungen über Stimmrecht, Vorzugsrechte, Bilanzaufstellung und Gewinnverwendung;

Bilanzen und Erfolgsrechnungen für die letzten 1—2 Jahre, Dividenden und evtl. Gewinne der letzten 5—10 Jahre.

Spezielle Vorschriften finden sich oft für *Holdinggesellschaften;* sie reichen von der „Nennung der hauptsächlichsten Tochter- und Konzerngesellschaften mit Angabe ihres ausgegebenen Aktienkapitals und ihrer Obligationenschuld" (Zürcher Börsenreglement) bis zur Veröffentlichung von geprüften konsolidierten Konzernbilanzen (England).

Die *Börsen* beschränken sich nicht auf Publizitätsvorschriften bei Emissionen; sie haben sich überall Verdienste erworben in der Durchsetzung der Veröffentlichung von jährlichen (oder häufigeren) Abschlüssen, begleitet von Geschäftsberichten, aufgestellt nach bestimmten Richtlinien, die oft über die gesetzlichen Anforderungen weit hinaus gehen (vgl. VI). Ihre *Kurse* bilden in Verbindung mit den von den Unternehmungen publizierten Nennwerten eines der besten Mittel zur Messung der Unternehmungskonzentration[18]. Für deren Studium sind als Summe unzähliger Unternehmungspublikationen eine der ergiebigsten Quellen die *Börsenhandbücher,* von denen nur Moody's erwähnt sei[19].

Außer dem wichtigsten Teil der Unternehmungspublizität, der Veröffentlichung von Jahresrechnungen und -berichten (vgl. IV u. V), kommen als Material für Konzentrationsuntersuchungen noch die Firmen-, Werk- und Kundenzeitschriften sowie die von manchen Großunternehmungen laufend ausgegebenen Presseinformationen in Betracht[20], vor allem aber die teilweise sehr aufschlußreichen, wenn auch großenteils noch der Ausschöpfung harrenden Jubiläumsschriften[21].

Wilson, Accounting Requirements for Issues of Capital, The Sixth International Congress on Accounting, London 1952, 165—227; *E. Wagon* und *P. Franke,* Die Börse und die Börsengeschäfte, Saling's Börsenpapiere, I. Teil, Berlin, Leipzig 1932, 257 ff.; Für die USA: *R. von.Wattenwyl,* Die Publizität als Mittel des bundesrechtlichen Investorenschutzes in den Vereinigten Staaten von Amerika (Diss.), Bern 1964, 60—65.

[18] *P. E. Hart* und *S. J. Prais,* The Analysis of Business Concentration, J. Roy. Stat. Soc., Vol. 119 (1956), 150—181; *F. Haussmann,* Konzerne und Kartelle im Zeichen der „Wirtschaftslenkung", Zürich, Leipzig 1938, 93.

[19] Zum Beispiel Ausgabe New York 1969: Moody's Industrial Manual, American and Foreign, 3345 Seiten.

[20] Vgl. *H. Pastuszek,* a. a. O., 92 ff. und 134 f.

[21] *F. Redlich,* Unternehmungs- und Unternehmergeschichte, HdSW, Bd. 10, 544 ff.; *E. Sundhoff,* Firmengeschichte, HdBW, Bd. 2, 1950 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Rechnungslegung der Aktiengesellschaften und Erfassung der Wirtschaftskonzentration

In Verbindung mit dem *Jahresabschluß der Aktiengesellschaften* gelangen in vielen Ländern in Registern und Zeitungen an die Öffentlichkeit: die Erfolgsrechnung, die Bilanz, die Aufstellung über Gewinnverteilung und offene Reservebildung, ferner evtl. eine Kapitalflußrechnung (Statement of Sources and Applications of Funds, Finanzierungsrechnung), der Geschäftsbericht, der Buchprüfungsbericht und die Verhandlungen in der Generalversammlung. Die Regelmäßigkeit und die gewöhnlich gesetzlich verlangte Raschheit der Bekanntmachung fördern den Erkenntniswert dieser Publikationen auch für das Studium der Konzentrationsvorgänge. Die sich wohl überall ausdehnende freiwillige oder erzwungene Veröffentlichung dieser früher höchst geheim gehaltenen Unternehmungsdokumente beruht auf der wachsenden Überzeugung, daß die Beseitigung der persönlichen Haftung der Unternehmer und die volkswirtschaftliche Bedeutung der großen und größer werdenden Unternehmen deren öffentliche Rechnungslegung zur Folge haben muß.

Aus der *Gewinn- und Verlustrechnung,* wie sie als „verkrüppelte Erfolgsrechnung" in den meisten europäischen Ländern bis heute üblich ist, kann neben dem nichtssagenden Bruttogewinn und einigen Aufwendungen (Abschreibungen, bezahlte Steuern) der „Jahresgewinn" als hier relevante Größe entnommen werden; es handelt sich dabei begrifflich um die Summe von Unternehmensgewinn und Eigenkapitalzins (d. h. um die Kapitalrente), bei uns faktisch allerdings gewöhnlich um nicht viel mehr als den zur Ausschüttung bestimmten Gewinnteil, so daß die wahre Kapitalakkumulation verborgen bleibt.

Bei der in den Vereinigten Staaten[22] üblichen und seit 1960 in der Bundesrepublik Deutschland[23] vorgeschriebenen *Bruttoerfolgsrechnung,* welche die den Ertrag und den Aufwand umfassenden Zu- und Abgänge des vergangenen Geschäftsjahres zeigt, werden die folgenden hier wesentlichen Posten angegeben:

der *Erlös* aus Lieferung und Leistung, genannt *Umsatz* (vermindert um Rücksendungen, Rabatte, Skonti); es handelt sich um eine der wich-

---

[22] Vgl. die Vorschriften der „Securities and Exchange Commission" (SEC) und der New Yorker Effektenbörsen in: *L. H. Rappaport,* a. a. O., 77 ff., 488 und 497, ferner die amerikanische Praxis in den jährlich vom „American Institute of Certified Public Accountants" in New York herausgegebenen „Accounting Trends and Techniques in Published Corporate Annual Reports", z. B. 22. Ausgabe 1968.

[23] Zuerst: Gesetz über die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und über die Gewinn- und Verlustrechnung vom 23. Dez. 1959; heute: Aktiengesetz vom 6. September 1965, § 157.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tigsten Größen für die Messung der Unternehmungskonzentration, vor allem bezüglich der Marktanteile; auch wo keine gesetzliche Vorschrift besteht, setzt sich trotz der angeblich nachteiligen Folgen für die Unternehmung[24] der freiwillige Ausweis des Umsatzes sogar bei den Konzernen langsam durch;

der *Material- und Warenaufwand,* seltener direkt verwendbar als Anzeiger für „Beschaffungsmacht"; doch ergibt er, vom Erlös subtrahiert, die *Nettoleistung* („Wertschöpfung"), und damit ein gegenüber dem Umsatz verbessertes Maß für die wirtschaftliche Potenz der Unternehmung, namentlich bei vertikaler Konzentration[25];

die *Steuern,* speziell die Einkommen-, Ertrag- und Vermögensteuern, und zwar richtigerweise nicht die bezahlten, sondern die auf dem Jahreserfolg lastenden Steuern und damit eine zur Korrektur des ausgewiesenen Gewinns und zur Ermittlung der relativen Ertragskonzentration oft brauchbare Größe.

Als wichtigster Teil der publizierten Abschlüsse gilt trotz der zunehmenden Höherwertung der Erfolgsrechnung auch heute noch die *Bilanz,* die Zusammenstellung der Aktiven und Passiven der Unternehmung[26]. Von den Posten der *Aktivseite* werden bei Konzentrationsuntersuchungen zugrunde gelegt:

die *Summe der Aktiven* (und Passiven), richtigerweise nach Verrechnung der Bewertungsposten, entsprechend dem Gesamtvermögen (und Gesamtkapital), verwendet nicht nur bei wissenschaftlichen Arbeiten[27], sondern z. B. auch (neben dem Umsatz) in den periodischen Zusammenstellungen über die größten Unternehmungen der westlichen Welt in der Zeitschrift „Fortune"[28];

---

[24] *Enquête-Ausschuß,* I. Unterausschuß, 3. Arbeitsgruppe, dritter Teil, Wandlungen in der aktienrechtlichen Gestaltung der Einzelunternehmen und Konzerne, Berlin 1930, 34 f.; *G. Piontek,* Publizitätspolitik, Die Schweizerische Aktiengesellschaft, Jg. 30 (1958), 204 f.; *L. L. Illetschko,* a. a. O., 425 f.; *G. Kiepe,* a. a. O., 54 ff.; *A. Ditgen,* a. a. O., 438 ff. Die Angabe des Umsatzes ist heute für die meisten Aktiengesellschaften gesetzliche Pflicht nicht nur in den USA und Deutschland, sondern auch in Großbritannien und Frankreich (vgl. VI).

[25] Weniger geeignet dafür sind m. E. die Maßstäbe „Ratio of Income to Sales" und „Ratio of Inventory to Sales", verwendet von *M. A. Adelman,* Measurement of Vertical Integration, in: National Bureau of Economic Research, Business Concentration and Price Policy, Princeton 1955, 281 ff.

[26] Über die Entwicklung der deutschen Großunternehmen gibt durch Zusammenfassung der publizierten Jahresabschlüsse die jährliche Publikation des Statistischen Bundesamtes „Abschlüsse der Aktiengesellschaften" (Fachserie C „Unternehmen und Arbeitsstätten") Aufschluß, z. B. „Geschäftsjahr 1967", Stuttgart/Mainz 1969.

[27] Vgl. *National Bureau of Economic Research,* a. a. O., 48 f., 90 u. 110, mit Nachweis enger Korrelation zwischen Aktiven- und Umsatzkonzentration.

[28] Vgl. z. B. „Fortune", Directory I u. II, Juni und September 1968, 186—220 und 130—136; *J. Houssiaux,* a. a. O., 110, 142 u. 230—259, speziell auch für Frankreich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die *Nettoaktiven,* auch *Reinvermögen* genannt, definiert als Gesamtaktiven abzüglich kurz- und langfristige Schulden;

das *Umlaufsvermögen,* bestehend aus flüssigen Mitteln, Forderungen und Vorräten (gleich Aktiven abzüglich Betriebs- und Finanzanlagen);

das *Nettoumlaufsvermögen,* definiert z. B. als Differenz von Umlaufsvermögen und kurzfristigen Schulden[29];

die *Sachaktiven,* als Betrag des von der Unternehmung selbst verwendeten Vermögens[30].

Von den Posten der *Passivseite* werden zu diesem Zweck gelegentlich benützt:

das *Eigenkapital,* identisch mit Nettoaktiven oder Reinvermögen, d. h. Aktiven abzüglich Verbindlichkeiten (inkl. Rückstellungen), und zwar namentlich die Zunahme desselben durch Aktienemission und Gewinnreservierung (Selbstfinanzierung)[31];

das *langfristige Kapital,* d. h. Eigenkapital samt langfristigem Fremdkapital (speziell Obligationen), entsprechend den Gesamtaktiven abzüglich kurzfristige Schulden[32];

das *nominelle Grundkapital,* das leicht erfaßbar, aber wenig aussagekräftig ist.

Bei allen diesen Konzentrationsuntersuchungen darf nicht vergessen werden, daß die Jahresrechnungen Ergebnisse bestimmter *Buchhaltungskonventionen* sind (z. B. werden nicht realisierte Gewinne nicht berücksichtigt), und daß zu ihrer Auswertung eingehende, sich auf mehrere Jahre erstreckende Analysen notwendig sind. Die neuere Tendenz zu vermehrter Publizität, die Forderung, es sei „not only the true story but also the full story" zu berichten[33], hat sich noch lange nicht überall durchgesetzt; namentlich muß stets, zum mindesten in Europa, mit einer Entstellung der Bilanzen und noch mehr der Erfolgsrechnungen durch Bildung oder Auflösung stiller Reserven gerechnet werden[34].

Einen weiteren Bestandteil der Abschlußpublikationen der Aktiengesellschaften bildet die *Aufstellung zur Gewinnverteilung,* erweitert

---

[29] *B. Tew* and *R. F. Henderson,* Studies in Company Finance, Cambridge 1959, 7 f. und 12 ff.

[30] Ausführlich untersucht wird gewöhnlich die Entwicklung der Sach- und immateriellen Anlagen (z. B. WuSt, H. 5, Mai 1969, 266).

[31] *B. Tew* and *R. F. Henderson,* a. a. O., 42 ff. und 64 ff.

[32] Vgl. *P. E. Hart* und *S. J. Prais,* a. a. O., 179 (mit Korrelationsuntersuchungen).

[33] *V. H. Frank,* Company Accounts, (1948) London 1952², 2.

[34] Vgl. z. B. Union Européenne des Experts Comptables, Economiques et Financiers (UEC), Probleme des Rechnungswesen in internationaler Betrachtung, Düsseldorf 1957, 113 ff. mit Beiträgen von *Illetschko, Hax, Marcantonio* und *Wiesner; R. Schindler,* a. a. O., 94—110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in England zum „Appropriation Account" und in Amerika zum „Surplus Statement", mit Angaben über die Ausschüttungen an Aktionäre und oft auch an Personalwohlfahrtseinrichtungen, sowie über die offene Erhöhung der Rücklagen und evtl. über die Gewinnanteile der Verwaltungsorgane, die beiden letzten Posten bemerkenswert als Minimalbeträge zurückhaltend bekanntgegebener zusätzlicher Kapital- und Einkommenskonzentrationen.

Eine für solche Untersuchungen besonders wertvolle Grundlage bildet das in den USA entwickelte *„Statement of Sources and Application of Funds"*, das dort in zunehmendem Maße den Jahresrechnungen beigefügt wird, ohne irgendwo vorgeschrieben zu sein; es kann als „Aufstellung über Herkunft und Verwendung der (flüssigen) Mittel", kurz als *„Liquiditätsentwicklungsausweis"* bezeichnet werden und hat auch in Europa Eingang gefunden[35]. Anschaulich „where got, where gone statement" genannt, gibt diese *Kapitalflußrechnung* Aufschluß über die internen und externen Quellen der flüssigen oder der umlaufenden Mittel (letztere meistens genauer definiert als Umlaufsvermögen minus kurzfristige Schulden), die während des Jahres verfügbar werden, und weiter über deren Schicksal im langfristigen Kapitalkreislauf (Finanzierung, Investierung, Desinvestierung, Definanzierung oder Liquiditätserhöhung). Wenn diese Aufstellung im publizierten Jahresabschluß fehlt, kann sie (unvollständig) aus Anfangs- und Schlußbilanz konstruiert („Bewegungsbilanz"), aufschlußreicher in Verbindung mit der Erfolgsrechnung aufgestellt und als besonders geeignete Grundlage für Konzentrationsforschungen verwendet werden[36]. Auch die amtliche Statistik stellt zusammenfassend solche Kapitalflußrechnungen auf zur Darstellung der Herkunft und der Verwendung langfristiger Finanzierungsmittel bei den Aktiengesellschaften (z. B. WuSt, H. 5 Mai 1969, S. 266).

Die Jahresrechnungen, speziell die Bilanzpolitik, sind zu erläutern durch den *Geschäftsbericht*, der zusätzlich noch Angaben über Entwicklung und Stand der Unternehmung in anderer Hinsicht zu enthalten hat, also z. B. die Beschäftigtenzahl angibt, ferner neue Geschäftszweige, Angliederung von Unternehmungen usw. Von besonderer Bedeutung für das Verhalten aktueller und potentieller Anteilbesitzer sind ver-

---

[35] *K. Käfer*, Der Liquiditätsausweis, ein neuer Bestandteil der Jahresrechnung, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 85, Zürich 1949; *R. Wixon* and *W. G. Kell*, Accountants' Handbook, New York 1956, Abt. 3, 25 ff.; *W. Grieskamp*, Der Liquiditätsausweis (Diss.), Zürich 1957; *K. Käfer*, Kapitalflußrechnungen; Funds Statement, Liquiditätsnachweis, Bewegungsbilanz als dritte Jahresrechnung der Unternehmung, Zürich, Stuttgart 1967.

[36] *B. Tew* and *R. F. Henderson*, a. a. O., 10 ff., 108 ff. und 259; *A. Luboff*, The Finance of Public Companies, Accounting Research, Vol. 4 (1953), 291 ff.; *W. F. Payne*, Industrial Demands Upon the Money Market, 1919—1957; A Study in Fund-Flow Analysis, New York 1961.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

läßliche Angaben über die Zukunftspläne der Unternehmungsleitungen, z. B. gerade auch über Geschäftserweiterungen und beabsichtigte Angliederung von andern Unternehmungen. Dieses Informationsbedürfnis wird vorläufig nur in geringem Maße befriedigt[36a]. Von weiteren für Konzentrationsuntersuchungen in Betracht fallenden Beträgen sind die Gesamtbezüge der Verwaltungsräte zu nennen, die z. B. nach deutschem und englischem Gesetz auszuweisen sind. Aufschlußreich ist gelegentlich auch die in manchen Ländern vorgeschriebene Aufgliederung der Wertschriften in in- und ausländische Anteile, bei der gelegentlich auch die besondere Nennung von größeren Beteiligungen verlangt wird (u. a. Schweden, Frankreich)[37].

Die Verläßlichkeit der Unternehmungspublikationen zum Jahresabschluß ist überall da gesteigert worden, wo die *Prüfung durch unabhängige Sachverständige*[38] vorgeschrieben wird, samt deren öffentlicher Erklärung, die Rechnungen seien „den gesetzlichen Vorschriften entsprechend" (BRD) „nach allgemein anerkannten Buchhaltungsgrundsätzen" (USA) wahr und klar aufgestellt worden („give a true and fair view", England). Die von manchen Buchprüferverbänden herausgegebenen Empfehlungen und Gutachten[39], mit deren Beachtung der wissenschaftliche Bearbeiter rechnen darf, geben den Abschlußzahlen genaueren Inhalt; ferner sorgen die vom Prüfer zu befürchtenden Folgen der Verletzung gesetzlicher oder berufsständischer Vorschriften für eine wirksame Kontrolle des vorgeschriebenen Mindestumfangs der Unternehmungspublizität[40], speziell auch bezüglich bestehender Unternehmungsverbindungen (vgl. V).

Der Übung gewordene Zutritt der Presse zu den Generalversammlungen der größeren Aktiengesellschaften führt überall dort zu einer wichtigen Erweiterung der Publizität, wo die *mündliche Berichterstat-*

[36a] Vgl. *W. Busse v. Colbe*, Prognosepublizität von Aktiengesellschaften, in: Beiträge zur Lehre von der Unternehmung (Festschrift Käfer), Zürich, Stuttgart 1968, 91—118.

[37] *J. Semler*, Die Aufgaben des Wirtschaftsprüfers nach dem Entwurf eines Konzernrechts, in: Institut der Wirtschaftsprüfer, Unternehmer und Wirtschaftsprüfer mit dem Blick in die Zukunft, Bericht über die Fachtagung der Wirtschaftsprüfer 1959, Düsseldorf 1960, 58.

[38] Vgl. z. B. *K. Barth*, Die Entwicklung des deutschen Bilanzrechts und der auf ihm beruhenden Bilanzauffassungen, Bd. 1, Stuttgart 1953, 215 und 218 ff.

[39] Recommendations on Accounting Principles (Institute of Chartered Accountants, London), Accounting Research Bulletins (American Institute of Certified Public Accountants, New York), Fachgutachten des Instituts der Wirtschaftsprüfer (Düsseldorf).

[40] Bezeichnend ist, daß die in der Schweiz 1919 erlassene Vorschrift betr. Publikation der Abschlüsse wegen des Fehlens von Sanktionen von etwa 4/5 der Aktiengesellschaften mißachtet und später wieder abgeschafft wurde, so daß hier diese Unterlagen für Konzentrationsuntersuchungen größtenteils fehlen; vgl. *A. Muheim*, a. a. O., 55 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung — durch Präsidialansprache und evtl. Fragenbeantwortung — weiteren Aufschluß über die Entwicklung der Unternehmung gibt, speziell über ihre Verbindungen mit andern Gesellschaften. Das in den Aktiengesetzen niedergelegte *Informationsrecht des Aktionärs,* das durch den üblicherweise engen Rahmen seiner Kontrollbefugnisse[41] regelmäßig relativ stark begrenzt ist, wird allerdings selten ausgeübt und stößt gerade bei Fragen über Reservebildung oder Verflechtungen oft an die tatsächlichen oder angeblichen Schranken der geschützten Geheimsphäre der Gesellschaft.

Da in den meisten Ländern die *Gesellschaften mit beschränkter Haftung* und die ihnen entsprechenden Unternehmungen nicht zur Bekanntmachung ihrer Abschlüsse verpflichtet sind und diese deshalb nur in Ausnahmefällen veröffentlichen, klafft auf ihrem Gebiete in der Untersuchung der Konzentration eine große und durch die wenigen Angaben des Handelsregisters nur zum kleinen Teil geschlossene Lücke. Diese ist in *Großbritannien* durch den Companies Act 1967 nun geschlossen worden; die Kategorie der „exempt private companies", die nicht zur Einreichung ihrer Jahresrechnungen verpflichtet waren, wurde abgeschafft. In der *BRD* steht entsprechend dem Entwurf eines Gesetzes über die Rechnungslegung von Großunternehmen und Konzernen (vom 5. August 1968) eine ähnliche Entwicklung in Aussicht (allerdings mit stärkerer Beschränkung der Publizierungspflicht auf eigentliche Großbetriebe).

V. Konzernpublizität im besonderen

Die Verbindung rechtlich selbständig bleibender Gesellschaften zu einem von einer gemeinsamen Spitze aus geführten Wirtschaftsgebilde, speziell zu einem *Konzern,* ist die interessanteste Form der Unternehmenskonzentration. Wie häufig und wichtig sie ist, geht daraus hervor, daß schon 1940 in den USA 58 % der bei der SEC registrierten rd. 2000 „corporations" aktive Untergesellschaften besaßen[42]. Bei der Hälfte der Aktiengesellschaften in der BRD wird wirtschaftliche Abhängigkeit und bei 70 % des Grundkapitals konzernmäßige Bindung vermutet — Zah-

---

[41] Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß) I.,3.,3. Teil, a. a. O., 34 ff.; *H. F. Wyss,* a. a. O., speziell 106 ff. und 183 ff.; *R. Schindler,* a. a. O., 37 ff.

[42] Von den 1961 registrierten Gesellschaften hatten 1147 eine oder mehrere Untergesellschaften, total deren 13 233 oder gut 11 im Mittel; 86 % der Corporationen mit 10—50 Mio. Dollar Aktiven und 98 % derjenigen mit über 50 Mio. Dollar Aktiven hatten tätige Untergesellschaften, vgl. *W. H. Childs,* Consolidated Financial Statements Principles and Procedures, Ithaka (N. Y.) 1949, 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len, die sich infolge der ständig fortschreitenden Unternehmungskonzentration laufend erhöhen[43].

Als *finanzielle Mittel* derartiger Konzentrationen, die auch in den Bilanzen mehr oder weniger klar zum Ausdruck gelangen, kommen der hundertprozentige Aktienbesitz, soweit die Vereinigung aller Aktien in einer Hand gesetzlich zulässig ist[44], ferner der mehrheitliche, aber oft auch der minderheitliche Besitz der Aktien von Untergesellschaften in Betracht; auch letzterer genügt oft zur Erlangung der für die Kontrolle notwendigen qualifizierten Mehrheit von $^2/_3$ oder $^3/_4$ in der Hauptversammlung[45]. Namentlich zur Sicherung der Machtstellung von Verwaltungsräten oder Managern dienen gegen- und wechselseitiger Aktienbesitz, „cross and circular holdings". Anderer Art sind die *vertraglichen,* in den üblichen Jahresbilanzen weniger leicht ersichtlichen Bindungsmittel, wie z. B. Betriebsüberlassung. Unternehmenspacht, Gewinnabführung. Das Ergebnis des auf diesem oder jenem Wege erworbenen Einflusses ist oft die *persönliche Unternehmungszusammenfassung* vermittels Besetzung der beherrschenden Positionen in den verbundenen Gesellschaften durch dieselben oder durch sich nahestehende Personen[46], was in den Geschäftsberichten (und im Handelsregister) ersichtlich wird.

Die *gesetzliche Abgrenzung* der so entstehenden Beteiligungs- und Vertragskonzerne[47] knüpft gewöhnlich an den Besitz von 50 % der Aktien (oder der Stimmrechte[48]) an, evtl. auch an die herrschende Stellung bei der Wahl der Verwaltungsorgane, womit die einheitliche Leitung trotz rechtlicher Trennung gesichert werden kann.

Daß bei derartigen Konzentrationen in erhöhtem Maße die Möglichkeit, ja gelegentlich die *Absicht der Geheimhaltung* wie auch der Schädigung der Allgemeinheit und speziell der Minderheitsaktionäre besteht, haben seit langem die verschiedensten Stimmen betont und deshalb auch

---

[43] *P. Mertens,* in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., 154; *H. Münstermann,* Konsolidierte Bilanzen deutscher Konzerne, in: Konzernbilanzen, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958, 48 f. Unter den 100 größten deutschen Industriekonzernen wurden neuerdings 43 Obergesellschaften mit je 10 bis 25 Beteiligungen von über 50 % festgestellt. Vgl. *E. A. Wein,* Die betriebswirtschaftliche Aussagefähigkeit der Konzernrechnungslegung nach dem neuen Aktiengesetz, Köln, Opladen 1968, 67 f.

[44] *A. F. Schnitzer,* a. a. O., 141 u. 147 ff.

[45] *E. Folliet* (Le bilan dans les sociétés anonymes au point de vue juridique et comptable, (1937/38) Lausanne 1946[5], 537) schlägt deshalb vor, bei der Definition des Herrschaftsverhältnisses auf die tatsächliche Stimmenmehrheit in der letzten Generalversammlung der Untergesellschaft abzustellen.

[46] *J. Houssiaux,* a. a. O., 106 u. 237; *F. Haussmann,* Konzerne und Kartelle, a. a. O., 101.

[47] *K. Hax,* in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., 47 f.

[48] *J. Semler,* in: Unternehmer und Wirtschaftsprüfer, a. a. O., 57.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vermehrte Publizität gefordert[49]; die Verschleierung des Aufbaues und der wirtschaftlichen Lage des Konzerns soll beseitigt werden[50].

Das erste Mittel dazu ist die *Angabe der Konzernverflechtung in den Jahresberichten und Einzelabschlüssen* der verbundenen Gesellschaften, wie sie seit mehreren Jahrzehnten insbesondere im deutschen und englischen Aktienrecht verlangt wird und in den anderen europäischen Ländern in seltenen Fällen auch freiwillig erfolgt[51]. Diese Aufschlüsse sind auch notwendig, wenn konsolidierte Bilanzen und Erfolgsrechnungen aufgestellt werden, da auch dann die Bekanntgabe der Einzelabschlüsse, mit Hinweis auf Art und Umfang der Konzernbeziehungen, aus gesetzlichen Gründen wie zur Gewinnung einer klaren Übersicht unentbehrlich ist.

Zu diesem Zweck wären in der *Erfolgsrechnung* die folgenden Angaben erwünscht, die zum kleineren Teil in einigen Ländern[52] schon früher, zum größeren seit der Aktienrechtsreform in der BRD[53] vorgeschrieben sind: Zerlegung des Umsatzes in inner- und außerkonzernliche Lieferungen und Leistungen, gesonderte Anführung von Erträgen und Aufwendungen aus Zins- und Gewinnanteilzahlungen innerhalb des Konzerns (unter Beachtung, daß Ausschüttungen aus beim Kauf der Beteiligung bereits vorhandenen Gewinnen und Rücklagen keine Erträge, sondern Kaufpreisminderungen bedeuten), unsaldierter Ausweis von Erträgen und Aufwendungen aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen mit Konzernfirmen, Angaben über die Behandlung der nicht ausgeschütteten Gewinne und der Verluste von Untergesellschaften.

---

[49] Enquête-Ausschuß, I., 3., 3. Teil, a. a. O., 90 ff.; *A. W. Wyon,* Holding and Subsidiary Companies, Proceedings of the Fourth International Congress on Accounting, London 1933, 140; *H. F. Wyss,* a. a. O., 246—253.

[50] *O. Bühler,* Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne, (1951) Berlin, Frankfurt/M. 1956³, 287 u. 328; *P. Mertens,* in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., 159 f.; *L. L. Illetschko,* Die Publizität der Kapitalgesellschaften im Auslande, a. a. O., insbes. 423.

[51] Vgl. die Übersichten in: UEC, Einheitliches Rechnungswesen als Beitrag zur europäischen Integration, a. a. O., 62 ff. und 116 ff. *Großbritannien:* Angabe der „Holding Company" (Companies Act 1967, section 5 [2]; *BRD:* Angabe der Aktionäre, die mehr als 25 % der Aktien besitzen (Aktiengesetz § 20, Abs. 1, und § 160, Abs. 3, Ziff. 11).

[52] USA: Regulation S—X der SEC, vgl. *L. H. Rappaport,* a. a. O., 244, 252, 259, 274, 281, 286, 293 u. 300; *R. Wixon* and *W. G. Kell,* a. a. O., Abt. 2 und 3; Großbritannien: *A. W. Wyon,* a. a. O., 129 ff.; *F. S. Bray* and *H. B. Sheasby,* Design of Accounts, (1944) London,, Edinburgh, Glasgow 1947², 205 ff. und 232 ff.; Companies Act, 1948, s. 148 ff. und 8th Schedule; Weitere Länder: *L. L. Illetschko,* a. a. O., 416 ff.; *F. Schlenk,* Die Bilanzvorschriften im Konzern, eine rechtsvergleichende Studie (Diss. Zürich), Winterthur 1962, 33—186.

[53] *BRD:* Aktiengesetz (vom 6. 9. 65) §§ 16—18 und 329—338; *H. Adler, W. Düring, K. Schmaltz,* Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft, Bd. I, (1938), Stuttgart 1968⁴; *J. Semler,* Die Aufgaben . . ., in: Unternehmer und Wirtschaftsprüfer, a. a. O., 55 u. 63; *W. Schuhmann,* Der Konzernabschluß, Die Bilanzierungspraxis deutscher Konzerne, Wiesbaden 1962, 115 bis 133.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die entsprechenden Aufschlüsse in den *Einzelbilanzen* umfassen die Angabe der Beteiligungen, insbesondere an Konzerngesellschaften (je für sich gewöhnliche Beteiligungen und Aktien einer herrschenden Gesellschaft), sowie die Angabe der Forderungen und Schulden gegenüber Konzernfirmen (auch der Eventualverpflichtungen), evtl. jedesmal zerlegt in bei der Konsolidierung einbezogene und weggelassene Beträge. Ergänzungen dazu, etwa eine Liste aller Untergesellschaften oder Angaben über den Einfluß von innerkonzernlichen Gewinn- oder Verlustgeschäften auf die Aktivenbewertung, finden sich gelegentlich (gemäß Vorschrift: Schweden, USA nach SEC) in Beilagen zur Bilanz oder im Geschäftsbericht[54]. Oft enthält dieser noch weitere Angaben über die Konzernbeziehungen und deren Veränderungen[55].

Alle diese Schritte zur Erweiterung der Publizität sind zwar wertvoll, können aber grundsätzlich nicht genügen, da der Konzern als Ganzes unsichtbar bleibt. Eine bloße Addition der Aktiven oder der Gewinne gäbe ein ganz falsches Bild der effektiven Konzentration wirtschaftlicher Potenz. Soll der „Verschachtelungswirrwarr" „transparent" gemacht werden, so sind zusätzlich *Gesamtbestands- und -bewegungsrechnungen* aufzustellen[56]. Dafür kann weder die oft empfohlene Ergänzung der Bilanz der Holdinggesellschaft durch einen Zusammenzug der Bilanzen der Untergesellschaften[57] genügen, noch auch eine bloße Addition dieser beiden Aufstellungen und damit sämtlicher Bilanzen und Erfolgsrechnungen der im Konzern verbundenen Gesellschaften. Notwendig ist ein Abschluß, wie er sich ergäbe, wenn der Konzern auch rechtlich eine Einheit gebildet hätte. Da eine derartige Buchhaltung fehlt, müssen Konzernbilanz und -erfolgsrechnung aus den Einzelabschlüssen und weiteren Daten durch das Verfahren der Bilanz-Konsolidierung gewonnen werden, speziell durch Eliminierung der aus gegenseitigen Lieferungen und Leistungen stammenden Beträge. Das Ziel muß, gerade auch für Konzentrationsuntersuchungen, nicht eine vom Standpunkt der Aktionäre der Obergesellschaft aus gesehene Darstellung sein, sondern ein Bild, das auf der Realität des Konzerns als *einer Unternehmung* beruht[58]. Demnach besteht die *Bedeu-*

---

[54] Vgl. Fußnoten 52 und 53, ferner *K. Käfer,* Probleme der Konzernbilanzen, in: Konzernbilanzen, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958, 33 f.

[55] Obligatorisch nach deutschem und englischem Aktienrecht (§ 334 AktG.; s. 157 [2] Companies Act); *K. Schmaltz,* Geschäftsbericht, HdBW, Bd. 2, 1958, 2244—50. Über die Auskunftserteilung in der Generalversammlung bei Konzerngesellschaften nach schweizerischem Recht, vgl. *H. F. Wyss,* a. a. O., 257—82, nach neuem deutschem Recht § 337, Abs. 4 AktG.

[56] *O. Bühler,* a. a. O., 328 und 383; *L. L. Illetschko,* a. a. O., 425.

[57] *A. W. Wyon,* a. a. O., 138 f.; *F. S. Bray* and *H. B. Sheasby,* a. a. O., 200.

[58] *W. H. Childs,* a. a. O., VIII, 5 u. 58; *V. H. Frank,* a. a. O., 3 u. 86; *H. Münstermann,* a. a. O., 42 f.; *K. Käfer,* Probleme der Konzernbilanzen, a. a. O., 10 f. und 22 f.; *J. Semler,* in: Unternehmer und Wirtschaftsprüfer,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung der konsolidierten Konzernbilanz nicht darin, ein Mittel zur Feststellung der bei der Holdinggesellschaft gerechtfertigten Dividende zu sein; weit darüber hinaus ist sie intern ein Führungs- und extern ein Publizitätsmittel, das die Aufgabe hat, Art und Höhe der dem gemeinsamen Zweck dienenden Mittel und auch der erzielten Ergebnisse klarzustellen[59].

Einzuschließen sind grundsätzlich alle zur wirtschaftlichen Einheit gehörenden, von deren Mittelpunkt aus direkt oder indirekt geleiteten Gliedgesellschaften[60]. Diese brauchen nicht notwendigerweise gleichartig zu sein; es können ja auch in *einer* (isolierten) Aktiengesellschaft heterogene Betriebe zusammengefaßt werden (als Beispiele wurden etwa IG Farben und Vereinigte Stahlwerke genannt). Der für die Einbeziehung von angeschlossenen Gesellschaften in geltenden und vorgesehenen Rechtssätzen gewählten Grenze (gewöhnlich 50%iger Aktien- oder Stimmrechtsbesitz) ist eine *genügende Flexibilität* zu geben, um abweichenden Verhältnissen gerecht werden zu können. Die Möglichkeit, hier wie in anderen Beziehungen verschiedene Wege zu gehen, macht erläuternde Bemerkungen über das Verfahren[61] notwendig, z. B. über Ein- oder Ausschluß in- und ausländischer Tochtergesellschaften. Notwendige *Voraussetzungen* sind gleiche Gliederung und gleicher Inhalt (auch gleiche Benennung) der Posten in den zu konsolidierenden Abschlußrechnungen; wünschbar sind der gleiche Abschlußtag und gleiche Grundsätze der Bewertung, der Abschreibung usw.

Obwohl die mit der Aufstellung korrekter konsolidierter Konzernabschlüsse verbundenen *Schwierigkeiten* nicht zu verkennen und die früher sehr lebhaften gegnerischen Stimmen[62] auch heute noch nicht ganz verstummt sind, hat man solche Bilanzen gerade für Konzentrationsuntersuchungen immer wieder vorgezogen und bei ihrem Fehlen die Mängel der Ergebnisse beklagt[63].

---

a. a. O., 73 u. 79 f.; *W. Busse von Colbe,* Konzernabschlüsse, Rechnungslegung für Konzerne nach betriebswirtschaftlichen und aktienrechtlichen Grundsätzen, Wiesbaden 1969, 25 ff.

[59] *F. Schlenk,* a. a. O., 187—196.

[60] *K. Hax,* in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, a. a. O., 49 ff.

[61] Über die Konsolidierungstechnik vgl. die in Fußnote 58 angegebenen Schriften und die dort angeführte reichhaltige Literatur, ferner *E. Gutenberg,* Konzernbilanzen, HdSW, Bd. 6, 1959, 179—184; *J. Fettel,* Konzernbilanzen, HdBW, Bd. 2, 1958, 3330—36; *W. Busse v. Colbe,* a. a. O., 57—184.

[62] Vgl. *H. Münstermann,* a. a. O., 45; *S. R. Cooper,* in: Kongreßarchiv des 5. Internationalen Prüfungs- und Treuhandkongresses, 1938, Bd. C, Berlin 1938, 94 ff.

[63] *B. Tew* und *R. F. Henderson,* a. a. O., 1 f. u. 4; *E. S. Mason,* Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge (Mass.) 1957, 29; *J. Houssiaux,* a. a. O., 237.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Soll die *Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns* das übliche Bild der Aufwendungen und Erträge der gesamten Unternehmung zeigen, so sind interne Leistungen und Gegenleistungen, soweit sie sich aufheben, zu eliminieren und, wenn sie beim Abschluß noch aktiviert sind, zu Kostenwerten einzustellen (die Unternehmung soll nicht an sich selbst Gewinn machen). Dagegen verbleiben die verbuchten (d. h. gewöhnlich die an die Muttergesellschaft ausgeschütteten) Gewinne der nicht konsolidierten Konzerngesellschaften im Ertrag. Im übrigen sollte die Grundlage jene gegliederte Brutto-Erfolgsrechnung mit Angabe des (externen) Umsatzes sein, wie sie in den USA und in der BRD aufgestellt und auch in anderen Ländern gefordert wird[64].

In der *Konzernbilanz* sind auf ähnliche Weise innerkonzernliche Schulden und Forderungen zu kompensieren, ebenso die gleichartigen Aktiven (Beteiligungen) mit den entsprechenden Passiven (Anteile des Konzerns an den Eigenkapitalien der Untergesellschaften). Partizipieren daran auch Minderheitsaktionäre, so sind deren Anteile als besondere Passivposten auszuweisen. (Den angegebenen Grundsätzen entsprechend erscheinen sie neben dem Aktienkapital und den Rücklagen der herrschenden Gesellschaft im Eigenkapital des Konzerns als Anteile besonderer Art, wie etwa Vorzugsaktien.) Die Natur sich ergebender Verrechnungsdifferenzen ist je nach den Verhältnissen verschieden und teilweise umstritten. In den Grundlagebilanzen verschwiegene Reserven bleiben auch nach der Konsolidierung still und schwächen das Bild der wirklichen Akkumulation. Wie diese durch Finanzierungen und Investierungen wächst, kann aufgrund von (konsolidierten) *Kapitalflußrechnungen* („Funds Statements", Liquiditätsentwicklungsausweisen) am besten erkannt werden[65].

Für die Vollständigkeit und Verläßlichkeit dieser konsolidierten Abschlüsse ist deren *Prüfung* durch unabhängige Bücherexperten von Bedeutung (Bestätigungsvermerk in den USA für SEC und Börsen obligatorisch, ebenso in Großbritannien[66]); angestrebt wird die Zusammenfassung der Revisionen bei sämtlichen Konzernfirmen in der Hand derselben Wirtschaftsprüfer.

VI. Entwicklung und Stand der über Konzentrationsvorgänge orientierenden Unternehmungspublizität in einigen Ländern

Es ist nicht möglich, im folgenden eine Darstellung der für die Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft wesentlichen vorschrifts-

---

[64] *F. S. Bray* und *H. B. Sheasby*, a. a. O., 250—256; *K. Blumer* und *A. Graf*, Kaufmännische Bilanz und Steuerbilanz, Zürich (1962) 1967³, 38—49.

[65] *A. Luboff*, a. a. O., 291 f.; *K. Käfer*, Kapitalflußrechnungen . . ., a. a. O., 374—388.

[66] Für USA: *L. H. Rappaport*, a. a. O., 202, 486—88, 495—98; Großbritannien: Companies Act s. 162 (1).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder übungsgemäßen Unternehmungspublizität für eine größere Zahl von Ländern zu geben[67]. Einige Besonderheiten wurden bereits früher angedeutet; sie sollen nicht wiederholt und nur noch *Bemerkungen zur Situation in den Vereinigten Staaten, in Großbritannien und in Deutschland* gemacht werden. Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, handelt es sich dabei um eine doppelte Frage:

a) Wieweit werden die für Wachstum und Größe der einzelnen Kapitalgesellschaften kennzeichnenden Zahlen bekanntgegeben;

b) wieweit werden Wachstum und Größe der Gesamtunternehmung ersichtlich gemacht, wenn diese aus mehreren oder vielen Rechtsgebilden aufgebaut ist.

Es war in den *Vereinigten Staaten von Amerika,* wo schon zu Beginn dieses Jahrhunderts drei der für die Beurteilung der Unternehmenskonzentration wichtigsten Bestandteile der Unternehmungspublizität entwickelt wurden: die Bruttoerfolgsrechnung (vgl. oben S. 689 f.), das „Funds Statement" (vgl. oben S. 692) und die konsolidierten Konzernbilanzen (vgl. oben S. 682 und 697 f.). Alle drei sind entstanden aus dem Bestreben einiger großer Unternehmungen, ihre sehr zahlreichen Aktionäre und damit die Öffentlichkeit über ihre Lage und ihr Wachstum ausreichend zu informieren und damit schließlich auch den Kapitalmarkt zu ihren Gunsten zu beeinflussen.

Die zunehmende Popularisierung des Aktienbesitzes, die Konzentration von mehr als der Hälfte der wirtschaftlichen Potenz der Nation bei einigen hundert Gesellschaften und Konzernen, und nicht zum wenigsten einige offenbar gewordene Mißstände gaben Anlaß zu einer allgemeinen Forderung nach Verbesserung der Publizität und veranlaßten um die Mitte der zwanziger Jahre die *Börsen und die Buchsachverständigen-Verbände*[68] zur Ausarbeitung von zu den Kotierungsbedingungen gehörenden Bilanzierungs- und Publizitätsgrundsätzen. Die Wirtschaftskrisis der dreißiger Jahre führte im „New Deal" zu einer staatlichen Regelung, gültig vor allem für Gesellschaften[69], die den

---

[67] Über die Besonderheiten des Rechnungswesens der Unternehmungen einer großen Anzahl von Ländern und die darüber bestehenden gesetzlichen Vorschriften orientieren die betreffenden Artikel in: *K. Bott,* Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, 2. Aufl., 4 Bde., 1955—57, sowie in *E. Kosiol* (Hrsg.), Handwörterbuch des Rechnungswesens, Stuttgart 1970.

Über die „Publizität der Kapitalgesellschaften im Ausland" vgl. *L. L. Illetschko,* a. a. O., 414—428, und *L. Mayer,* a. a. O., 4513—15.

Über Entwicklung und Verbreitung der konsolidierten Abschlüsse vgl. *K. Käfer,* Probleme der Konzernbilanzen, a. a. O., 31—34; *W. Busse v. Colbe,* Konzernabschlüsse, a. a. O., 17—21.

[68] Es waren vor allem die New York Stock Exchange und das American Institute of (Certified Public) Accountants.

[69] Es handelt sich um gut 2000 der größten unter den rd. 1/2 Mio. „corporations" der USA; nicht geglückt sind bisher mehrere Anläufe der SEC,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffentlichen Kapitalmarkt (für Emissionen von über 300 000 Dollar) in Anspruch nehmen (Securities Act 1933) oder deren Papiere an Börsen kotiert sind (Securities Exchange Act 1934). Das ausführende Organ, die *„Securities and Exchange Commission"*[70], wirkt vor allem (abgesehen von „stop-orders") durch Vorschrift und Durchsetzung einer weitgehenden und kontrollierten Publizität in Form der öffentlichen Registrierung (bei Effektenausgabe, Börseneinführung, periodisch), sowie der Mitteilung an Effektenbesitzer und Börsen.

Die mit der Aufsicht der SEC über die *Emission von Wertpapieren* verbundenen Publizitätsvorschriften umfassen[71]:

— die Registrierung (jede Unternehmung, die eine öffentliche Emission bedeutenden Umfanges durchführen will, hat ein „registration statement" mit ausführlichen, von unabhängigen Bücherexperten geprüften Angaben über Lage und Entwicklung der Unternehmung einzureichen, das eingesehen werden kann und gewöhnlich zu Werbezwecken weit verbreitet wird);

— den Emissionsprospekt (dieser enthält den vollständigen Inhalt des „registration statement", doch sind in Inseraten auch Kurzfassungen erlaubt).

Von den nach den *Vorschriften der SEC* (vor allem Regulation S—X, ergänzt durch eine große Zahl von Accounting Series Releases) offenkundig zu machenden und durch Wirtschaftsprüfer zu bestätigenden Tatsachen interessieren im Zusammenhang mit den Konzentrationsproblemen die folgenden (*Rappaport*, a. a. O., S. 234—328):

in der *Erfolgsrechnung* sind u. a. anzugeben der Umsatz zu Verkaufs- und Kostenpreisen (Gesuche um Geheimhaltung dieser Angaben wurden fast immer nur vorübergehend genehmigt), Zinsen und Gewinne (und Verluste) auf Beteiligungen, Gewinnsteuern (Rückstellung für betreffende Periode), Reingewinn; Konzerne, die sich in verschiedenen Wirtschaftszweigen betätigen („Konglomerat-Konzerne", „Diversified Companies"), haben Umsätze und Gewinne nach diesen Tätigkeitsgebieten aufzuteilen;

in der *Bilanz* sind u. a. anzuführen bei Material und Waren, ebenso bei Beteiligungen und Anlagen, die Bewertungsgrundsätze, bei den Reserven die Herkunft (aus Einzahlung, Aufwertung, Gewinn);

---

ihrer Aufsicht auch die übrigen großen Gesellschaften, deren Effekten „over the counter" gehandelt werden, zu unterstellen.

Vgl. *E. N. Gadsby*, The Listed and Unlisted Securities Markets, Journal of Accountancy, April 1958, 30 ff.

[70] Vgl. *M. Palyi* und *P. Quittner*, a. a. O., 1589 f.; *L. H. Rappaport*, a. a. O., 3 f.; *United States Securities and Exchange Commission*, Its Functions and Activities, 1964.

[71] Vgl. *R. v. Wattenwyl*, a. a. O., 57—86.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in *besonderen Aufstellungen* ist die Zahl der Aktionäre anzugeben, ferner Höhe und Veränderung des Aktienbesitzes der Hauptaktionäre (mit mehr als 10 % Kapitalanteil) sowie der Mitglieder von Geschäftsleitung und Verwaltung;

im Falle von *Konzernen* sind konsolidierte Rechnungen (Bilanzen, Erfolgsrechnungen und „Surplus Statements") einzureichen, mit Anführung der Grundsätze für den Ein- und Ausschluß der Untergesellschaften; eine Ergänzung durch Aufstellungen über Zu- und Abfluß der Umlaufsmittel („certified comparative statements of source and application of funds"), d. h. über Finanzierungs- und Investitionsvorgänge ist vorgesehen (Journal of Accountancy, Dez. 1969, 33).

Noch weiter gehen teilweise die *Zulassungsbedingungen der Börsen.* So verlangen die beiden New Yorker Effektenbörsen zusätzlich die Publikation von Jahresberichten und von vierteljährlichen Zwischenerfolgsrechnungen sowie deren Zustellung an die Aktionäre.

Die Entwicklung der Unternehmungspublizität in *Großbritannien* ist charakterisiert durch die frühe Einführung der obligatorischen Buchprüfung sowie der Pflicht, die Jahresbilanzen und weitere Angaben durch Deponierung beim „Registrar of Companies" zu veröffentlichen. Die Neufassung des *„Companies Act" von 1929* verbesserte die speziell bezüglich der zunehmenden Verflechtungsvorgänge häufig als unbefriedigend bezeichnete Publizität in mehrfacher Hinsicht. Verlangt wurde u. a. die getrennte Angabe des Umlaufs- und des Anlagevermögens in der Bilanz, sowie der Beteiligungen, Guthaben und Schulden bei Konzernfirmen samt der Verrechnungsmethode für Gewinne und Verluste von Untergesellschaften (Section 124—126).

Für die folgenden Jahre ist kennzeichnend die Einführung konsolidierter Abschlüsse durch einige große Konzerne, der Beschluß der Londoner Stock Exchange, die Zulassung zur Kotierung bei Holdinggesellschaften künftig von der Vorlage konsolidierter Bilanzen abhängig zu machen und der Antrag des Komitees zur Vorbereitung der Aktienrechtsreform (Cohen Committee) auf Einfügung einer solchen Verpflichtung ins Gesetz. Im *Companies Act 1948* wird dies verwirklicht, neben einer weiteren Verschärfung der Vorschriften zur Klarstellung von Bilanz und Erfolgsrechnung (bei dieser wird die Angabe des Umsatzes nicht verlangt), namentlich auch im Sinne einer Erschwerung der stillen Anlage und Auflösung von Reserven (Section 147—154 und 8th Schedule). Das Ergänzungsgesetz von 1967 brachte bezüglich des Konzernabschlusses wenig Änderungen; dagegen fordert es genauere Angaben über das Beteiligungssystem (Section 3—5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus den sehr ausführlichen, wenn auch flexiblen Vorschriften[72] über Aufstellung und Prüfung von *konsolidierten Bilanzen und Erfolgsrechnungen* resultiert eine weitgehende Offenlegung der Konzernbildung und -entwicklung. Im Gegensatz zu den Verhältnissen in Amerika werden bei der Registrierung die Jahresrechnungen (und der Geschäftsbericht) nicht eigentlich kontrolliert; vielmehr wird auf den Bestätigungsvermerk des „Auditors" abgestellt.

Die *Zulassungsbedingungen der englischen Börsen* sehen die Veröffentlichung noch weiterer für die Beurteilung von Konzentrationserscheinungen geeigneter Tatsachen vor[73]. So sind im Kotierungsprospekt anzugeben: Name und Nationalität der Verwaltungsmitglieder, bisherige und in Aussicht stehende Angliederungen von Untergesellschaften, ein Bericht des Wirtschaftsprüfers über Gewinn und Verlust der Gesellschaft (gegebenenfalls zusammen mit ihren Untergesellschaften) während der letzten 10 Jahre usw.

Die Verhältnisse in *Deutschland*[74] sind den vorangegangenen allgemeinen Ausführungen im wesentlichen zugrunde gelegt worden, so daß nur noch einige Besonderheiten zu erwähnen sind. Schon durch die Aktienrechtsnovelle von 1884[75] war die Publikation der Bilanz und der Erfolgsrechnung (in „öffentlichen Blättern" und durch Handelsregistereinreichung) zur Pflicht gemacht worden. Die Verminderung der Einblicksmöglichkeiten durch die wachsende Unternehmungsverflechtung[76] war, neben anderen Entwicklungen, der Anlaß zur Forderung nach vermehrter Publizität der Aktiengesellschaften; verstärkt durch die Krisenerscheinungen von 1929/31 führte dies zur Verordnung von 1931, mit ihrer Vorschrift zu externer Prüfung und vermehrter Offenlegung, vor allem auch der Konzernbeziehungen. Diese Bestimmungen sind in der durch das Aktiengesetz von 1937 wenig veränderten Form bis vor kurzem geltendes Recht geblieben. Das neue Aktiengesetz der BRD (1965) hingegen — vorausgegangen war die nur die Gewinn- und Verlustrechnung (und die Gratisaktienausgabe) betreffende „kleine Aktienrechtsreform" von 1959 — erweitert den Umfang der Publizitätsvorschriften beträchtlich. Es schafft damit die Grundlage für eine vertiefte

---

[72] *C. M. Schmitthoff* und *T. P. E. Curry*, Palmer's Company Law, (1898) London 1959[20], 601 ff.; *S. W. Magnus* und *M. Estrin*, The Companies Act 1967, London 1967, 154 ff.

[73] Vgl. die Kotierungsvorschriften der Londoner Effektenbörse, in: *C. M. Schmitthoff* and *T. P. E. Curry*, a. a. O., 1102—1124; *London Stock Exchange*, Requirements for Quotation vom 8. Juli 1966.

[74] Über die Publizität der Kapitalgesellschaften in der BRD vgl. *A. Ditgen, K. Forberg, J. Semler*, a. a. O., 429—461; *L. Mayer*, a. a. O., 4515—17; *H. Münstermann*, a. a. O., 44—53; *K. Hax*, a. a. O., 102 ff.

[75] *K. Barth*, a. a. O., 77 u. 287.

[76] Enquête-Ausschuß, I., 3., 3. Teil, a. a. O., 30—37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erforschung mancher Konzentrationsvorgänge, übt aber zweifellos auch auf diese selbst infolge der Intensität des Eingriffs einen beträchtlichen Einfluß aus. Dies war denn auch die Absicht des Gesetzgebers, der sich (nach der Begründung zum Regierungsentwurf) vom verbesserten Einblick der Aktionäre die Erleichterung der Kapitalbeschaffung und damit die Förderung des Wachstums der Unternehmungen versprach.

Die weitgehende Verhinderung der Bildung neuer stiller Reserven wird mit der Zeit zu einem vollständigeren Ausweis der vorhandenen Vermögensakkumulation führen. Die (nach § 151) als Sonderposten aufzuführenden Beteiligungen (im Zweifel gelten 25 % Anteil am Nennkapital einer Kapitalgesellschaft als Beteiligung) sind nun grundsätzlich zu den Anschaffungskosten anzusetzen, was auch einen vollständigeren Ausweis der Beteiligungserträge mit sich bringt. Ebenfalls zur Aufdekkung von Verflechtungen sind, wie schon früher, die Forderungen und Schulden gegenüber *Konzernunternehmungen* separat auszuweisen. (Konzern definiert in §§ 16—18 AktG aufgrund der Merkmale „einheitliche Leitung" und „beherrschender Einfluß", letzterer wird beim Besitz der Aktienmehrheit vermutet.) Der besonders interessierende „kreuzweise" Aktienbesitz wird grundsätzlich untersagt (ebenso im englischen Companies Act, sect. 27), indem der Erwerb von Aktien einer herrschenden Gesellschaft dem Erwerb eigener Aktien gleichgestellt, damit nur ganz ausnahmsweise gestattet und in Geschäftsbericht und Bilanz besonders auszuweisen ist (AktG §§ 56 Abs. 2, 71 Abs. 4).

Durch die Gesamtheit dieser Vorschriften ist ein beträchtliches Maß von Publizität gesichert worden, allerdings vorerst nur auf dem beschränkten, wenn auch wichtigen Gebiet der Aktiengesellschaften. Dieses wird von der alljährlichen *Statistik der Abschlüsse* zu mehr als 90 % erfaßt; ein Stand, der auch Schlüsse auf Konzentrationserscheinungen gestattet. War vor allem im Hinblick auf die Wirtschaftsexpansion der fünfziger Jahre mit ihrem raschen, aber oft verborgenen Wachstum der Unternehmungsgröße die Unternehmungspublizität immer mehr als ungenügend betrachtet worden, so befriedigt die Aktienrechtsreform manche dieser Begehren wenigstens teilweise, so zunächst bezüglich der genaueren Angabe des Unternehmungserfolges und seiner Bestandteile sowie der Konzernverflechtungen.

Die Dringlichkeit der Neugestaltung des Aktienrechts wurde im Gesetzentwurf mit der notwendigen Förderung des Kapitalmarkts begründet, speziell im Sinne einer vermehrten Kontrolle der Aktionäre über Selbstfinanzierung und mögliche Dividendenausschüttung. Dazu soll vor allem die Angabe des Umsatzes sowie der Vermehrung und Verminderung von Rücklagen verhelfen.

Die zur Klarstellung der Kapital- und Gewinnkonzentration bei Konzernen unerläßlichen *konsolidierten Bilanzen und Erfolgsrechnungen*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind nun obligatorisch, in vielen wesentlichen Punkten genau geregelt und vereinheitlicht und müssen veröffentlicht werden (AktG §§ 329—338). Aufstellungsverfahren, Inhalt und Form der Konzernabschlüsse entsprechen weitgehend den internationalen Normen sowie den nach Aktiengesetz für die einzelnen Gesellschaften vorgeschriebenen Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen[77]. Die alljährliche Zusammenfassung der Konzernabschlüsse durch das *Statistische Bundesamt*[78] wird damit zu einem neuen und besonders wertvollen Hilfsmittel für das Studium der Konzentrationserscheinungen in der deutschen Wirtschaft.

VII. Wirkungen der Publizität auf Art und Umfang der Unternehmenskonzentration

Allgemein gilt, daß das Gebot, die finanzielle Lage der Unternehmung offenzulegen, fragwürdige Verhaltensweisen erschwert. Der Zwang, sich der Kritik der Wirtschaftspresse und damit der Öffentlichkeit zu stellen, veranlaßt zu besonderer Sorgfalt auch bei den Konzentrationsmaßnahmen. Dies zeigt sich auch bei der neuesten, durch immer weitere Beispiele illustrierten Form der Konzentration, die geradezu auf dem Mittel einer ausgedehnten Publizität beruht: die Aktienübernahmeofferten („take-over bids") großer, namentlich internationaler Konzerne, gerichtet an die Publikumsaktionäre von zur Angliederung als geeignet befundener Gesellschaften. Die Einschränkung der unseriösen und die Erweiterung der sachlich aufschlußreichen Publizität auf diesem Gebiet bildet eine dringende Gegenwartsaufgabe des Aktienrechts mancher Länder[79]. Hier wie in vielen andern Beziehungen bestehen zweifellos *Rückwirkungen der Publizitätsvorschriften* der Aktien- und anderer Gesetze und der Publizitätspolitik der Unternehmungen auf Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration.

Viele dieser Einflußmomente können genannt werden. Die Stärke der Einflüsse kann aber kaum abgeschätzt werden. Eine eingehendere Darstellung der tatsächlichen Verhältnisse ist deshalb vorläufig unmöglich. Bei den zahlreichen Bemerkungen über die starken und günstigen Wirkungen einer erweiterten Bilanzpublizität und umgekehrt über die Hemmungen, die von zu rigorosen Vorschriften ausgehen, handelt es sich eher um bloße Erwartungen und Befürchtungen, als um Urteile aufgrund faßbarer Tatsachen.

---

[77] Vgl. besonders die früher angeführten Schriften von *W. Schuhmann* und *W. Busse von Colbe*.

[78] Die Abschlüsse der Aktiengesellschaften (Fachserie C: Unternehmen und Arbeitsstätten), z. B. Geschäftsjahr 1967, Stuttgart/Mainz 1969, S. 13 f.

[79] Report of the Company Law Committee (Jenkins Report), London 1962.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Genauere, namentlich statistische Untersuchungen über die Auswirkungen des Mitteilens und des Verschweigens auf den verschiedenen Gebieten der Unternehmungspublizität fehlen noch weitgehend[80]. Zum Beispiel ist es sehr schwer zu sagen, wie weit an der gewaltigen Entwicklung der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Gegensatz zu ihrem Kümmerdasein in der Schweiz der Umstand schuld ist, daß in der BRD an die Aktiengesellschaft viel höhere Publizitätsforderungen gestellt werden als an die GmbH, während sie in der Schweiz für beide Gesellschaftsformen ungefähr gleich sind. Die „Flucht in die GmbH" in Deutschland[81], für die im Zusammenhang mit der Aktienrechtsreform gewisse Anzeichen vorliegen und die weitere Entwicklung im Zusammenhang mit dem zu erwartenden Publizitätsgesetz, das die großen GmbH nicht mehr verschont, wird vielleicht einmal Unterlagen zu genauerer Forschung zur Verfügung stellen[82].

Immerhin fehlt es nicht ganz an Anhaltspunkten. Der in den Aktiengesetzen der meisten Länder verankerte *Minoritätenschutz,* zu dessen Festigung verschiedentlich die Anforderungen an die Offenlegung erhöht worden sind, hat wohl nicht selten Unternehmungskonzentrationen oder die intensive Ausnützung der durch die Konzentration geschaffenen Machtpositionen verhindert. Die für die beiden Hauptformen, Fusion oder Konzernbildung, in manchen Ländern nach Art und Umfang stark verschieden gestaltete gesetzliche und/oder übliche Publizität übt gewiß auf die Wahl der Form oft einen beträchtlichen Einfluß aus.

Die vermehrte Offenlegung der Unternehmensrechnungen führt unstreitig zu besserer Kenntnis der tatsächlichen Höhe und der Veränderung einer Anzahl von für gewisse Konzentrationserscheinungen kennzeichnenden Größen. Dieses Tatsachenmaterial, ausgeschöpft und ver-

---

[80] Vgl. *K. Käfer,* Zur Gestaltung der Jahresrechnung der Aktiengesellschaft nach dem neuen deutschen und dem schweizerischen Aktienrecht, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 124, Zürich 1966, 2 und 28.

[81]

Entwicklung	in der BRD		in der Schweiz	
Ungefähre Zahl der	GmbH	AG	GmbH	AG
Ende 1957 (20 Jahre nach der Einführung in der Schweiz):	35 200	2 800	1 500	28 300
Ende 1964:	50 000	2 600	2 000	46 000
Ende 1968:	67 400	2 300	2 600	56 000

[82] In der umgekehrten Richtung geht zur Hauptsache die Untersuchung von *A. Moxter,* Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln, Opladen 1962; *Moxter* setzt Publizitätswirkungen voraus, z. B. daß der Publizitätszwang Anreiz zu Umwandlungen der Gesellschaftsform gibt (S. 166) und widmet fast die Hälfte seines Buches (S. 144—223) den unternehmerischen Dispositionen zur Abschwächung dieser Wirkungen, d. h. zur Umgehung des Ausweises derartiger betrieblicher Sachverhalte, insbesondere den weitgehenden Möglichkeiten, die bei Konzernverhältnissen gegeben sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

breitet von der sachkundigen Handelspresse, provoziert eine *Reaktion der öffentlichen Meinung,* auf die jede in den Märkten stehende Unternehmung achten muß. Doch die Art dieser Reaktion hängt stark von Ort, Zeit und Umständen ab. Die zunehmende Vermehrung von Marktanteil, Vermögen, Gewinn und damit Macht einer Unternehmung wird gewiß im allgemeinen negativ beurteilt, und ihr Mißbrauch wird Gegenkräfte wecken, zum mindesten bei den Marktpartnern, die sich den starken Konzentrationsgebilden oft ausgeliefert fühlen. Die entgegengesetzte Einstellung ist aber bei den vielleicht ebenfalls zahlreichen Anteilbesitzern zu erwarten, die neben den Kurssteigerungen wohl auch mit einigermaßen entsprechenden Dividenden rechnen dürfen. Wie weit die Aktionäre nach vollständigerer Information auf höherer Dividende bestehen und damit die Selbstfinanzierung hintanhalten werden, wird von ihrer z. B. auch von Land zu Land verschiedenen Mentalität abhängen; oft werden sie das übliche „Zwangssparen" in der als wertbeständig betrachteten Anlage aus eigenem Willen mindestens teilweise fortsetzen und das weitere Anwachsen ihres Unternehmens wenig hindern.

Ähnlich ungewisse Wirkungen sind wohl auch von der durch erhöhte Publizität verbesserten *Aufklärung der Arbeiterschaft* und der daraus erhofften positiven Beeinflussung des Vertrauensverhältnisses zu erwarten. Manche vom Schleier des Geheimnisses angeregte Phantasien werden dahinschwinden und einer sachlicheren Beurteilung Platz machen. Eine Einigung über den effektiven Gewinn und den angemessenen Arbeitsanteil ist damit, wie Erfahrungen in Amerika lehren, noch nicht verbunden. Gelingt es, wie gesagt wird, bei der Belegschaft und anderen mit der Unternehmung in Beziehung tretenden Personen durch offene Darlegung der Verhältnisse den latenten Argwohn, die wirtschaftliche Macht werde mißbraucht, zu entkräften oder ihm vorzubeugen[83], so ergibt sich daraus eher eine Festigung des Standes der Unternehmungskonzentration und eine Vermehrung ihrer Entfaltungsmöglichkeiten.

Bei der Überwachung der Monopole[84] ist die Macht der Publizität immer wieder erkannt und verwendet worden. Sie wird weiter bewiesen durch die sich auch auf die Unternehmungen und ihre Resultate erstreckende Publizitätsfeindlichkeit der totalitären Regime[85]. Der tiefere Sinn der durch Unternehmungspublizität bewirkten Information liegt

---

[83] *M. Palyi* und *P. Quittner,* a. a. O., 1328; *K. Forberg* u. a., ZfhF (NF), Jg. 10 (1958), insbes. 449 f., 474, 476 u. 479.

[84] *E. Eggmann,* Der Staat und die Kartelle, eine international vergleichende Untersuchung (Diss.), Zürich 1945, 183—194; *F. Voigt,* Unternehmungszusammenschlüsse (III), HdSW, Bd. 10, 1959, 571.

[85] *H. Pastuszek,* a. a. O., 57 f. und 147.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

natürlich stets zum Teil in der *Kontrolle der Leitung,* auch bezüglich ihres Expansionsdranges. Die Vorlage vollständig klarer und (soweit möglich) wahrer Jahresrechnungen wird jedoch dem Außenstehenden selten die gerechte Beurteilung der Unternehmungsführung gestatten. Wohl aber wird sie dazu dienen, eigentliche Mißstände erkennbar zu machen, auf ihre Beseitigung hinzuwirken und sie vielfach, wegen der Sicherheit des Offenbarwerdens, zu verhindern. So werden es die heutigen englischen und deutschen Vorschriften wohl unmöglich machen, bei einem Verluste erleidenden Unternehmen durch Ausschöpfung aller stillen Reserven eine blühende Entwicklung vorzuspiegeln und unter Ausnützung dieser Täuschung durch Ausgabe zusätzlicher Effekten neues Kapital zu beschaffen[86]. Sind, wie in England und nun auch in der BRD, geprüfte konsolidierte Abschlüsse vorzulegen, so ist der Ausweg über abhängige Gesellschaften ebenfalls verbaut. Gewiß gibt es auch manche Fälle, in denen Machtkonzentration und Machtmißbrauch gegenüber der Aktionärminderheit (oder der abwesenden Mehrheit) durch den Zwang zu genügender Offenlegung verhindert worden sind. Wie weit die verstecktere *Ausbeutung der Außenaktionäre* einer abhängigen Gesellschaft dadurch unterbunden wird, ist allerdings fraglich[87].

Keinem Zweifel unterliegt, daß der genauere Ausweis der tatsächlich erzielten Gewinne oder Verluste eine bessere Beurteilung der Wirtschaftslage ermöglichen, die Neugründung von Unternehmungen und deren Tätigkeitsgebiete stark beeinflussen und damit die *Wettbewerbsordnung stärken* wird[88]. Ob dann der Strom der Kapitalien eher den alten oder den neuen Unternehmungen zufließen und die Konzentration verstärken oder schwächen wird, erscheint als ungewiß.

Viele Beispiele aus den verschiedensten Ländern lassen sich dafür anführen, daß durch den *Publizitätszwang und die Publizitätsfurcht die Konzentrationsform beeinflußt* worden ist. Und da die Monopolmacht um so mehr das Bestreben hat, im Hintergrund zu bleiben, je mehr sie in die Verhältnisse eingreift (*Liefmann*), hat sie häufig die Form des Konzerns bevorzugt mit ihren zerstreuten, nach außen als selbständig erscheinenden Gesellschaften. So wurde die Holdinggesellschaft, namentlich die gemischte Holdinggesellschaft, eine „typische Form des Ausweichens vor staatlichen Gesetzen", nicht zum mindesten auch vor Publizitätsvorschriften[89]. Umgekehrt wurden für den Fall,

---

[86] Vgl. Rex v. Kylsant Case, in: Palmer's Company Law, a. a. O., 173 f. und 620 f.

[87] *K. Hax* und *P. Mertens,* in: Betriebsgröße und Unternehmenskonzentration, a. a. O., 54 ff., 60 und 156; *E. N. Gadsby,* a. a. O., 32.

[88] *O. Bühler,* a. a. O., 114; *H. Münstermann,* a. a. O., 52; *E. Eggmann,* a. a. O., 184.

[89] *A. W. Wyon,* a. a. O., 124; *F. Voigt,* Unternehmungszusammenschlüsse, HdSW, Bd. 10, 577.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die Einführung der Pflicht zur Veröffentlichung geprüfter konsolidierter Abschlüsse jene Möglichkeiten weitgehend beseitigen würde, Umwandlungen durch Fusionen erwartet[90] oder etwa die Angliederung von kleinen Produktionsbetrieben an reine Holdinggesellschaften, wenn man nur von diesen die Vorlage von Konzernbilanzen verlangte.

Es fehlt allerdings auch nicht an Stimmen, die die Wirkungen der Publizität nicht so hoch einschätzen und der Meinung sind, diese werde die ihr zugedachte Rolle der Anregung des Kapitalmarktes und der Konzentrationskontrolle nicht im erwarteten Maße spielen können[91]. Wie weit ihre Verbesserung in Europa zur Popularisierung des Wertpapiers und speziell zur Dekonzentration des Aktienbesitzes beitragen wird, kann nur die weitere Erfahrung lehren.

Literatur: Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß), I. Unterausschuß, 3. Arbeitsgruppe, 3. Teil, Wandlungen in der aktienrechtlichen Gestaltung der Einzelunternehmen und Konzerne, Berlin 1930, u. 4. Teil, Kartellpolitik, Berlin 1930. — *Haussmann, F.*, Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schicksalswende. Grundlagen und Aufgaben einer künftigen Trust- und Kartellgestaltung, Basel 1940. — *Eggmann, E.*, Der Staat und die Kartelle, Eine international vergleichende Untersuchung, (Diss.) Zürich 1945. — *Childs, W. H.*, Consolidated Financial Statements, Principles and Procedures, Ithaka (N. Y.) 1949. — *Wyss, H. F.* Das Recht des Aktionärs auf Auskunftserteilung (Art. 697 OR) unter besonderer Berücksichtigung des Rechts der Unternehmenszusammenfassungen, (Diss.) Zürich 1953. — *Eidgenössisches Finanz- und Zolldepartement*, Zum Problem der gleichmäßigen Besteuerung der Erwerbsunternehmungen, Basel 1955. — *National Bureau of Economic Research, Inc.*, Business Concentration and Price Policy, Princeton 1955. — *UEC (Union Européenne des Experts Comptables, Économiques et Financiers)*, Einheitliches Rechnungswesen als Beitrag zur europäischen Integration, Düsseldorf 1955. — *Mason, E. S.*, Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge (Mass.) 1957. — *Ditgen, A.*, Die Publizität der Gesellschaft vom Standpunkt der kapitalaufnehmenden Industrie, ZfhF (NF), Jg. 10 (1958). — *Forberg, K.*, Die Publizität der Kapitalgesellschaften vom Standpunkt der Banken und Börsen, ZfhF (NF), Jg. 10 (1958). — *Houssiaux, J.*, Le pouvoir de monopole. Essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain, Paris 1958. — *Illetschko, L. L.*, Die Publizität der Kapitalgesellschaften im Auslande, ZfhF (NF), Jg. 10 (1958). — *Käfer, K.*, Probleme der Konzernbilanzen, in: Konzernbilanzen, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958. — *Münstermann, H.*, Konsolidierte Bilanzen deutscher Konzerne, in: Konzernbilanzen, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958. — *Semler, J.*, Die Publizität der Kapitalgesellschaften vom Standpunkt des Kapitalgebers und des öffentlichen Interesses,

---

[90] *W. Herrmann*, Publizität und Kapitalmarkt, ZfhF (NF), Jg. 10 (1958), insbes. 476.

[91] Enquête-Ausschuß, I., 3., 4. Teil, Kartellpolitik, 1930, 33 f.; *F. Haussmann*, Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schicksalswende, 1940, 377 ff., 384 u. 415; *W. Herrmann*, Publizität und Kapitalmarkt, a. a. O., insbes. 475.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ZfhF (NF), Jg. 10 (1958). — *Linhardt, H. (Hrsg.),* Betriebsgröße und Unternehmenskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959. — *Pastuszek, H.,* Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspublizistik, insbesondere Bankenpublizistik, Bankwirtschaftliche Schriftenreihe, Köln, Opladen 1959. — Vorarbeiten für ein Bundesgesetz über Kartelle und ähnliche Organisationen, Bericht und Text des Gesetzentwurfes der Expertenkommission, Bern 1959. — *Payne, W. F.,* Industrial Demands Upon the Money Market, 1919—1957; A Study in Fund-Flow Analysis, New York 1961. — Report of the Company Law Committee (Jenkins Report), London 1962 (Cmnd 1749). — *Moxter, A.,* Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln, Opladen 1962. — United States Securities and Exchange Commission, Its Functions and Activities, 1964. — *Käfer, K.,* Zur Gestaltung der Jahresrechnung der Aktiengesellschaft nach dem neuen deutschen und dem schweizerischen Aktienrecht, Mitteilungen aus dem Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, H. 124, Zürich 1966. — *Busse von Colbe, W.,* Prognosepublizität von Aktiengesellschaften, in: Beiträge zur Lehre von der Unternehmung (Festschrift Käfer), Zürich, Stuttgart 1968. — *Busse von Colbe, W.,* Konzernabschlüsse, Rechnungslegung für Konzerne nach betriebswirtschaftlichen und aktienrechtlichen Grundsätzen, Wiesbaden 1969.

Summary

Concentration and Publicity

The publicity of firms comprises the totality of information communicated publicly by the firms concerning their own situation. The study of the voluntary publications of enterprises and of the publicity enforced by law is necessary for the detection, measurement, and judgement of the industrial concentration processes, such as amalgamations, mergers, and the formation of holding companies and trusts.

The major fields of research are: (1) the annual reports of companies and corporations, especially the consolidated statements of groups and combines (holding and subsidiary companies); (2) the prospectuses for issues of capital required by the stock exchanges, and (3), on the European continent, the trade register.

An other important but much more difficult object of research is the question of the influences of the usual or compulsory publicity on economic concentration, e.g. on the different forms of business combinations. Hitherto those investigations are only at the beginning.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Patentrecht und Konzentration

Von *Erich Kaufer*, Saarbrücken

I. Die Produktion neuen Wissens als allokationstheoretisches Problem
II. Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt
III. Patente und technischer Fortschritt
A. Die Risikostruktur des Inventions-Innovationsprozesses
B. Die Anreizstruktur des Patentsystems
1. Patente als Bedingungsfaktor für technologische Konkurrenz
2. Patente als Instrument der technologischen Wettbewerbsbeschränkung
a) Die Theorie der „Natur des Patentmonopols"
b) Die wettbewerbspolitische Begrenzung der unternehmerischen Patentpolitik
IV. Ergebnis: Patente und Konzentration

I. Die Produktion neuen Wissens als allokationstheoretisches Problem

Während die Güterproduktion ein wiederholbarer und deshalb nach Regeln durchführbarer Vorgang ist, handelt es sich bei der Produktion neuen Wissens, bei Forschung und Entwicklung (F & E) also, in hohem Maße um einmalige, nicht wiederholbare Vorgänge. Deshalb gibt es hier keine Regeln, deren Befolgen das Erreichen eines anvisierten Ziels mit Sicherheit garantiert. Forschung und Entwicklung sind unsicher und risikohaft. Darüber hinaus sind die Grenzkosten der Informationsnutzung — sieht man von den Übertragungskosten ab — null; denn neues Wissen ist in dem Sinne unteilbar, daß seine Verwendung durch Dritte es nicht ausschöpft.

Unsicherheit und Unteilbarkeit werfen besondere allokationstheoretische Probleme auf[1]. Das Prinzip optimaler Allokation fordert, daß

1. Projekte — unabhängig von der Varianz ihrer Ergebnisse — solange durchgeführt werden, wie der erwartete Wert über dem Marktzinsfuß liegt,

---

[1] Vgl. *K. J. Arrow*, Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: *R. R. Nelson* (Hrsg.), The Rate and Direction of Inventive Activity, Princeton 1962, S. 609—625; *H. Demsetz*, Information and Efficiency: Another Viewpoint, J. Law Ec., Vol. 12 (1969), S. 1—22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. neues Wissen gemäß dem Prinzip Grenzkosten gleich Preis als freies Gut verteilt wird.

Bei einer marktwirtschaftlichen Produktion neuen Wissens scheint offensichtlich gegen beide Erfordernisse optimaler Allokation verstoßen zu werden. Denn solange Risikoaversion besteht, werden F & E-Projekte nicht unabhängig von der Varianz ihrer Erfolge ausgewählt; es wird vielmehr gegen risikoreiche Projekte diskriminiert. Und solange Lizenzgebühren verlangt werden, wird das durch Patente geschützte Wissen suboptimal genutzt. In einer Marktwirtschaft werden demnach erstens zu wenig Faktoren zur Produktion neuen Wissens eingesetzt und wird zweitens das Produktionsergebnis suboptimal ausgewertet.

Versagt also die Marktwirtschaft in diesem Bereich? Vergleicht man die marktwirtschaftliche Lösung mit der in einer utopischen Welt ohne Risikoaversion, so lautet die Antwort: „Ja"! Fragt man indessen nach tatsächlich erreichbaren Alternativen in einer Welt mit Risikoaversion, so gibt es keine eindeutige Antwort. Die operationelle Performance solcher Alternativen folgt aus Unterschieden ihrer Anreizstrukturen. Wie steht es in dieser Hinsicht mit der Lösung des Problems der Risikoabneigung und der Unteilbarkeit?

Die Aversion gegen die Durchführung risikohafter F & E-Projekte ließe sich durch eine vollständige Überwälzung aller Risiken etwa im Wege der Versicherung überwinden. Angenommen also es sei möglich, sich gegen alle Unsicherheiten und Risiken des F & E-Prozesses zu versichern (eine heroische Annahme!). In diesem Fall verschwände zwar die Diskriminierung gegen risikohafte Projekte. Die Versicherung reizte jedoch zugleich zu Sorglosigkeit und Ineffizienz an, so daß allein wegen dieses „moralischen Faktors" zahlreiche F & E-Projekte in ihrem Erfolg gefährdet würden. Sofern die von diesem moralischen Faktor verursachten Kosten höher sind als der durch die Risikoüberwälzung ermöglichte Wert, operiert die Marktwirtschaft effizient, wenn sie keine Versicherungsmöglichkeit bietet.

In solchen Fällen gibt es die Ersatzlösung der Selbstversicherung: Wird Forschung und Entwicklung in diversifizierten Großunternehmen zentralisiert, so gleichen sich einmal Fehlschläge und Erfolge eher aus, und zum anderen können unerwartete F & E-Erfolge wahrscheinlicher im weit verzweigten Produktionsprogramm verwertet werden. Aus letzterem Grund seien allein diversifizierte Großunternehmen bereit und fähig, Grundlagenforschung zu treiben[2]. Aber auch die Lösung des Problems der Risikoabneigung durch Selbstversicherung im Wege der Zentralisation der F & E-Einsätze hat Kosten. Anderenfalls müßte man

[2] Vgl. *R. R. Nelson*, The Simple Economics of Basic Scientific Research, J. Pol. Ec., Vol. 67 (1969), S. 297—306.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die gesamte Wirtschaft in einer „Big Corporation" organisieren. Zentralisierte Forschung und Entwicklung verlangt Opfer an Spezialisierung und unabhängigen Versuchen. Ein Blick auf die wenig entwickelte Theorie der Auswahl von F & E-Projekten lehrt schon, wie wichtig angesichts der Unsicherheit und Unvorhersagbarkeit der Forschung und Entwicklung gerade Spezialisierung und „trial and error" sind. Beide sind unabdingbar, wenn die Kosten des Widerstandes gegen neue Ideen nicht eine prohibitive Höhe erreichen sollen[3].

Schließlich übersieht auch das Postulat der freien Verteilung neuen Wissens wichtige Kostenfaktoren. Zunächst führt es in ein Dilemma, weil bei freier Verteilung die Anreize, es überhaupt zu produzieren, derart absinken, daß es wahrscheinlich kaum noch Wissen zu verteilen gibt. Man fordert deshalb, Produktion und Verteilung völlig voneinander zu trennen. Wenn irgendwie bekannt wäre, welche Informationen erwünscht und wie sie zu finden sind, wenn also bereits feststünde, was erst noch zu erforschen ist, so ließen sich Produktion und Verteilung neuen Wissens im Sinne des Postulats voneinander leicht trennen. Bei freier Verteilung begibt man sich jedoch einer wichtigen Informationsquelle über den Wert des zu suchenden Wissens[4]. Gerade mit Hilfe des preislich bedingten Ausschlusses gewinnt man oft erst Vorstellungen über den (erwarteten) Wert. Im Bereich der reinen und angewandten Forschung wird traditionell die unbehinderte Diffusion hoch bewertet. Aber nicht zuletzt deswegen erfogt gerade in diesen Bereichen die Verteilung der Mittel nach ökonomisch vor-wissenschaftlichen Methoden. Für den Fortschritt der Erkenntnis mag einerseits z. B. die unbehinderte Diffusion *Keynesscher* Gedankengänge wichtig sein. Bei der Entscheidung, wie gegebene Mittel etwa auf physikalische und sozialökonomische Forschung verteilt werden sollen, mag es andererseits nützlich sein, wenn sich die Regierungen z. B. um die konjunkturelle Nutzung dieses Wissens bewerben und dadurch offenbaren müßten, was es ihnen wert ist.

Selbst bei grundsätzlich freier Verteilung neuen Wissens lohnt es sich für den Einzelnen immer noch, jemanden dafür zu entlohnen, daß er ihm zusätzlich weiteres Wissen produziert. Da aber Wissen von anderen ausgewertet werden kann, ohne daß es der Erste verliert, sieht sich der Financier dem Problem des „free rider" gegenüber. Die Versuche, ihn auszuschalten, erhöhen die Transaktionskosten bei der individuellen Beschaffung neuen Wissens. Die Gewährung von Eigentumsrechten an be-

---

[3] Vgl. *N. R. Baker, W. H. Pound,* R and D Projekt Selection: Where We Stand, IEEE-Transactions on Engineering Management, Vol. EM-11 (1964), S. 124—134; *R. Stillerman,* Resistance to Change, Journal of the Patent Office Society, Vol. 48 (1966), S. 484—499.

[4] Vgl. *H. Demsetz,* The Exchange and Enforcement of Property Rights, J. Law Ec., Vol. 7 (1964), S. 11—26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmten Arten neuen Wissens senkt die Transaktionskosten wenigstens in einigen Bereichen der Wissensbeschaffung.

Wie steht es also mit der Antwort auf die Frage nach dem Versagen der Marktwirtschaft bei der Produktion neuen Wissens? Aus Platzgründen kann keine abgewogene Antwort gegeben werden. Sie wird zudem je nach der Art des gesuchten Wissens unterschiedlich ausfallen. Es muß hier genügen, einige der bei einer Antwort zu beachtenden Faktoren aufzuzählen: Unvollständige Risikoüberwälzung diskriminiert gegen Forschung und Entwicklung. Sie erspart aber auch Kosten infolge abgeschwächter oder fehlgeleiteter Anreize, steigert also die F & E-Effizienz. Dezentralisierte Forschung und Entwicklung begrenzt zwar das Ausmaß der Selbstversicherung, reduziert jedoch auch die Kosten des Widerstandes gegen Neuerungen, weil sie Spezialisierung und unabhängige Versuche fördert. „Gebührenpflichtige" Verteilung neuen Wissens beschränkt einerseits seine Diffusion, erhöht indessen andererseits die Produktionsanreize und verbreitert die Basis der für eine bessere Allokation der F & E-Einsätze erforderlichen Informationen über den Wert des Wissens. Eigentumsrechte an neuem Wissen sind schließlich eine Methode, die wegen des Problems des „free riders" entstehenden Transaktionskosten zu senken.

II. Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt

Der Gedanke der Selbstversicherung der F & E-Risiken durch Zentralisation von Forschung und Entwicklung liegt denjenigen Theorien zugrunde, die Marktstruktur und innovative Anstrengung direkt miteinander zu verbinden trachten. Gewiß wurden diese Theorien von den bekannten Thesen *Schumpeters* angeregt, doch weichen sie nicht unerheblich davon ab. Schumpeter hatte eine wettbewerblich reagible Wirtschaft vor Augen. Zwar meinte er, die Unternehmer seien nur dann bereit, die zusätzlichen Risiken und Unsicherheiten der Innovation zu schultern, wenn sie

1. gegenwärtig über „monopolistische", d. h. überschüssige Gewinne verfügten,
2. weiterhin aus der Innovation solche Gewinne erwarten könnten und
3. aus der sicheren, auf Marktmacht gegründeten Position das sich sprunghaft bewegende und nur undeutlich auszumachende Ziel der Innovation anvisieren könnten.

Doch sind diese „Monopole" letztlich nur transitorische Zustände in einem dynamischen Prozeß „schöpferischer Zerstörung", im Wettbewerb also[5].

[5] Vgl. *J. A. Schumpeter*, Capitalism, Socialism, and Democracy, New York 1960, S. 84 und 88.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Auffassung ist dann später vor allem hinsichtlich ihrer wirtschaftspolitischen Implikationen wesentlich verschärft worden. Vielleicht unter dem Eindruck der Aufwendungen für „Big Science" meinte man, allein große Unternehmen seien in der Lage, Forschung und Entwicklung in dem von Effizienzgesichtspunkten diktierten Umfang durchzuführen. Glücklicherweise hatte inzwischen die nun als „gütige Vorsehung" apostrophierte „unsichtbare Hand" die meisten Märkte in große Oligopole verwandelt[6]. Und seit „Bigness and Fewness" herrschen, fließt der Strom neuen Wissens nahezu von selbst: „Technical development is a safe rather than a reciprocally destructive method by which any one firm can advance itself against its few powerful rivals"[7].

„Creative destruction" wurde zur „safe method". Und was Schumpeter noch als Voraussetzung einer möglichen Verhaltensweise formulierte, wird jetzt zur eindeutigen Beziehung: Je größer Gewinne und Marktmacht sind, um so höher werden die Innovationsanstrengungen! Gewiß ist diese Beziehung nicht „eindeutig", weil man sonst aus der in den letzten 30 Jahren um mehrere tausend Prozent gestiegenen industriellen F & E-Aktivität auf eine gigantische Zunahme der Marktkonzentration zurückschließen müßte. Wie die empirischen Untersuchungen inzwischen klarlegten, sind Innovationen weder an die Voraussetzung „monopolistischer" Gewinne gebunden, noch steigen sie monoton mit zunehmender Marktkonzentration. Die statistischen Studien stützen allenfalls diese Aussage: Ein gewisser Mindestgrad an Konzentration muß erreicht sein, damit F & E-Aktivität entfaltet wird[8]. Wie soll diese Feststellung indessen wettbewerbstheoretisch interpretiert werden? Eine Antwort stößt auf folgende Probleme.

Erstens steht das üblicherweise verwandte Konzentrationsmaß auf dem theoretisch unbefriedigenden Unterbau des *Cournotschen* Oligopolmodells, in dem sich der Preis mit steigender Anbieterzahl dem Wettbewerbsniveau laufend annähert. Da sich bekanntlich in Oligopolen aber nahezu alles ereignen kann, ist die Verknüpfung zwischen Konzentrationsgrad und monopolistischem Verhalten recht locker. Wie problematisch wird zweitens die Aussage über einen „threshold level" der Konzentration, wenn man bedenkt, daß einmal die statistischen Klassifizierungen nur wenig mit den wettbewerblich relevanten Märkten gemein haben und daß zum anderen 3/4 aller unternehmensmäßigen F & E-Aus-

---

[6] „A benign providence ... has made the modern industry of a few large firms an almost perfect instrument for inducing technical change", *J. K. Galbraith*, American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Boston 1956, S. 86.

[7] Ebenda, S. 89—90.

[8] Vgl. *E. Kaufer*, Die Ökonomie von Forschung und Entwicklung, in: Wettbewerb als Aufgabe, hrsg. von *E. J. Mestmäcker*, Bad Homburg 1968, S. 445 bis 488.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gaben auf die Produktinnovation, also die Schaffung weitgehend neuer Märkte entfallen[9].

Kreiert ein Unternehmen im Wege der Innovation einen Markt, so ist dort der Konzentrationsgrad natürlich 100 %. Aber daraus kann nicht abgeleitet werden, daß sich das Unternehmen monopolistisch verhält. Hat der Markt ein beträchtliches Expansionspotential, so ruft eine Politik der Outputrestriktion nur andere Firmen in den Markt; denn in der Regel gibt es eine große Anzahl Unternehmen, die in der Lage sind, den F & E-Erfolg einer Firma zu duplizieren. Die technologische Konkurrenz übersteigt die Grenzen der Produktmärkte. Und deshalb wird die Analyse der Innovationstätigkeit leicht in die Irre geführt, wenn sie sich an diesen Grenzen als den relevanten orientiert.

Beim Versuch, den Innovationsvorgang mit Hilfe der Unternehmensgröße und der Marktstruktur zu determinieren, wird das Pferd am Schwanze aufgezäumt. Der Charakter der Wettbewerbsprozesse und deren Ergebnisse werden gewiß auch von den momentan realisierten Organisationsformen der Unternehmen und Märkte beeinflußt. Doch wandeln sich eben diese Formen auch als Ergebnis von wettbewerblich u. U. verzerrten Ausleseprozessen. Es erscheint deshalb fruchtbarer, nicht zu fragen, wozu Firmen auf Grund ihrer Größe und der jeweiligen Marktform wohl fähig sein mögen, sondern zu fragen, auf Grund welcher Anreize sie bestimmte Unternehmensgrößen zu realisieren trachten. Die Progressivität einer Firma wird dann nicht schon aus ihrer Größe oder der Marktstruktur abgeleitet. Vielmehr wird zunächst einmal untersucht, warum Firmen progressiv sind oder nicht, und hieraus wird dann erklärt, warum sie groß und die Märkte konzentriert sind. Dieses Vorgehen sei im folgenden unter dem Aspekt der Anreize für unternehmerische Forschung und Entwicklung verdeutlicht.

Das Wachstum einer Industrie wird bekanntlich nicht von einem autonomen technischen Fortschritt getragen; die Innovation ist vielmehr eine Form zwar risikoreicher, aber auch besonders profitabler Investition. Die aktuelle oder latente Nachfrage determiniert über die Gewinnanreize den Inventions-Innovationsprozeß und damit zugleich den Wachstumsverlauf einer Industrie. Technischer Fortschritt ist — wie *Jacob Schmookler* in seiner bahnbrechenden Studie zeigen konnte — hauptsächlich ein „demand-pull" Phänomen[10]. Mit diesem Wort soll ausgedrückt werden, daß es beim technischen Fortschritt um die relative Profitabilität der industriellen Innovationstätigkeit geht. Sinkt die Nachfrage nach der „Produkttechnologie", d. h. nach dem Ausstoß einer In-

---

[9] Vgl. *W. E. Gustafson,* Research and Development, New Products, and Productivity Change, AER, Papers and Proceedings, Vol. 52 (1962), S. 177—185.

[10] Vgl. *J. Schmookler,* Invention and Economic Growth, Boston 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dustrie im Vergleich zu anderen Industrien, so vermindern sich dort die Gewinnaussichten für Forschung und Entwicklung. Andere, wachstumskräftigere Industrien ziehen F & E-Faktoren ab, und der technische Fortschritt stößt an anderen Punkten auf seiner Grenzlinie vor. Der Prozeß des technischen Fortschritts wird also hauptsächlich von den Veränderungen der interindustriellen Nachfragestruktur nach Produkttechnologien bestimmt. In welchem Umfang eine Industrie Forschung und Entwicklung treibt, hängt deshalb zunächst einmal *weder von den Wettbewerbsverhältnissen noch von der Marktstruktur oder der Unternehmensgröße, sondern vom Ausmaß ab, in dem die Technologie der Industrie von anderen Industrien nachgefragt wird*[11]. Welche Möglichkeiten bietet die technologische Basis der Industrie für profitable Forschung und Entwicklung? Wie groß ist der auf sie einwirkende demand-pull Effekt?

Je nach der Größe des demand-pull Effekts oder den Möglichkeiten der technologischen Basis ist Forschung und Entwicklung ein kompetitiv entscheidender oder unbedeutender Aktionsparameter. Da die Ergebnisse von Forschung und Entwicklung stark zufallsbedingt sind — man spricht sogar von der „Lotterie" der Forschung und Entwicklung — wird von zwei schwach konzentrierten Industrien diejenige mit der ertragreicheren technologischen Basis nach einiger Zeit stärker konzentriert sein. Denn die profitableren F & E-Möglichkeiten spornen die Unternehmen nicht nur zu höherer F & E-Aktivität an, sie erhöhen zugleich auch die zufallsbedingte Variabilität des Unternehmenswachstums. Sie wiederum führt unter irgendeiner Variante des *Gibratschen* Gesetzes zur raschen Zunahme des Konzentrationsgrades. Da die erfolgreichen Unternehmen, sobald sie eine bestimmte Mindestgröße erreicht haben, mit Hilfe eines formidablen Bündels aus gegenseitigen Lizenzabkommen, Patentportfolios und Schätzen an Know-how ihre individuelle Wachstumsvariabilität senken und die Marktschranken weiter erhöhen, wird die Tendenz zu rasch wachsender Konzentration noch verstärkt. Einige Industrien sind demnach nicht progressiv, weil sie konzentriert sind, sondern allenfalls konzentriert, weil sie progressiv sind oder es früher einmal waren[12].

Industrien müssen aber nicht konzentriert sein, weil sie progressiv sind. Einige Sektoren z. B. der US-Elektronikindustrie sind nahezu atomistisch strukturiert und doch herrscht intensiver F & E-Wettbewerb[13]. Tatsächlich lösen sich die Innovationen in so rascher Folge ab, daß die

---

[11] Vgl. *E. Kaufer*, Patente, Wettbewerb und technischer Fortschritt, Bad Homburg 1970, S. 66—72.

[12] Vgl. *A. Phillips*, Patents, Potential Competition, and Technical Progress, AER, Papers and Proceedings, Vol. 56 (1966), S. 304.

[13] Vgl. *E. Kaufer*, Patente . . ., a. a. O., S. 80—85.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

großen Elektrokonzerne hier nicht eindringen können. Das hat folgenden Grund. Die Geschwindigkeit des technischen Fortschritts erhöht die Unsicherheit und damit die Anzahl der von der Unternehmensleitung zu fällenden Nicht-Routine-Entscheidungen derart, daß die optimale Unternehmensgröße ganz beträchtlich reduziert wird[14]. Die Verlangsamung des technischen Fortschritts etwa durch technologische Kartelle kann in solchen Fällen ein Mittel sein, größere Unternehmen erst operationsfähig zu machen. Industrien können dann konzentrierter sein, weil sie auf Grund beschränkter technologischer Konkurrenz weniger progressiv sind.

Technologische Progressivität ist folglich auch ein Bestimmungsfaktor der Unternehmensgröße und der Marktstruktur. Firmen können groß oder klein sein, Märkte schwach oder stark konzentriert sein, *weil sie progressiv sind.* Die Frage nach der für den technischen Fortschritt optimalen Unternehmensgröße und Marktstruktur kann folglich so einfach, wie sie eingangs gestellt und beantwortet wurde, weder gestellt noch beantwortet werden. Gewiß ist die Finanzierung des technischen Fortschritts in einer undifferenzierten Weise mit ein Problem der durch diese beiden Faktoren beeinflußten Innovationsfähigkeit. Der Hinweis auf die Fähigkeit beantwortet jedoch noch nur zu einem kleinen Teil, warum Unternehmen erstens überhaupt technischen Fortschritt finanzieren und zweitens in fallweise unterschiedlichen Bereichen des F & E-Spektrums aktiv sind. Eine Antwort hierauf ist erst möglich, nachdem einmal die Struktur der Risiken des Inventions-Innovationsprozesses und zum anderen die Struktur der Anreize studiert wurde, die zur Überwindung der Risiken erforderlich sind[15].

III. Patente und technischer Fortschritt

A. Die Risikostruktur des Inventions-Innovationsprozesses

F & E-Vorhaben können sehr verschiedene Aktivitäten umfassen, die sich kontinuierlich in dem Spektrum aneinanderreihen, das von der Grundlagenforschung bis hin zur Verbesserung bereits bekannter Verfahren und Produkte reicht. Je tiefer F & E-Vorhaben im Forschungsbereich beginnen, um so ungewisser sind sie zu Anfang, weil bei der Grundlagenforschung der Grad der Einzigartigkeit der Situation am höchsten ist. Mit der in Richtung Entwicklung abnehmenden Einzigartigkeit der Situation wird die Erfahrung als Beurteilungsgrundlage zuverlässiger, die Unsicherheit sinkt. Die Unsicherheit bei F & E-Pro-

---

[14] Vgl. *D. Schwartzmann,* Uncertainty and the Size of Firms, Economica, Vol. 30 (1963), S. 287—296.

[15] Vgl. *E. Kaufer,* Patente ..., a. a. O., S. 66—128 und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grammen steigt jedoch nicht nur mit zunehmendem Anteil der Forschung, sondern auch mit dem Grad der technischen Komplexität. Denn erstens steigt die Zahl der z. T. nicht identifizierten Probleme, und zweitens nehmen der Grad des Funktionszusammenhangs der Bauteile und damit verbunden die Anforderungen an die Funktionstüchtigkeit zu.

Neben diesen „internen", mit dem technischen Ablauf eines F & E-Projektes verbundenen Unsicherheiten gibt es die „externen" Unsicherheiten. Diese Gruppe besteht im wesentlichen aus den Unsicherheiten des Marktes, d. s. die Unsicherheiten über Konsumentenwünsche, Reaktionen der Konkurrenten und substitutive technische Fortschritte. Von der Unsicherheit werde jetzt das Risiko unterschieden. Es bezeichne das Ausmaß der möglichen Konsequenzen einer ungewissen Entscheidung. Das mit einem F & E-Programm verbundene Risiko steigt demnach bei gleichbleibendem Grad der Unsicherheit mit der Höhe der erforderlichen Aufwendungen. Selbstverständlich kann aus der Höhe der F & E-Aufwendungen nicht auf das eingegangene Risiko geschlossen werden; denn betrachtet man den Projektablauf, so erkennt man dreierlei.

1. Forschung und Entwicklung ist ein Vorgang kumulativer Informationssammlung und sequentieller Entscheidung. F & E-Projekte bewegen sich aus den mit den größten Unsicherheiten belasteten Anfangsphasen in die weniger ungewissen Endphasen, indem bei jedem Schritt nur die jeweils ihm entgegenstehenden Ungewißheiten beseitigt werden.

2. Für jedes F & E-Projekt stellt sich das Allokationsproblem nicht nur in der effizienten Abwicklung des Projektes, sondern auch in der Wahl des optimalen Zeitpfades des F & E-Ablaufs. Die F & E-Kosten steigen in der Regel mit der Größe des angestrebten technischen Fortschritts. Bei gegebenem Qualitätsziel eines Vorhabens steht jede Unternehmung jedoch vor einer konvex zum Ursprungsort verlaufenden Funktion zwischen gesamten F & E-Kosten und -Zeit gegenüber. Im konvexen Teil dieser „Isoqualitätslinie" hat die Firma die Wahl, das Projekt bei höheren Kosten in kürzerer Zeit et vice versa abzuwickeln. Eine bloße Steigerung der F & E-Einsätze je Projektphase bringt sehr bald keine Zeitgewinne mehr. Weitere Zeitverkürzungen sind dann nur noch zu erzielen, wenn man den risikominimierenden Pfad rein sequentieller Entscheidung verläßt und mindestens einige Projektphasen bereits in Angriff nimmt, ehe aus den Vorphasen hinreichende Informationen bereitstehen. Gegen diese Unsicherheiten auf Grund überlappender Phasen kann man sich durch parallele Teilprogramme absichern. Da ex post betrachtet ein größerer Teil der F & E-Aufwendungen überflüssig war, verursacht die Zeitverkürzung Kosten, die ex post betrachtet „Irrtumskosten" sind. Welche Zeitkosten-Kombination eine Firma auswählt, hängt von der kompetitiven Situation und der Höhe des erwarteten Erlösstroms ab. Je höher der zeitliche Erlösstrom ist, um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

so schneller macht sich das F & E-Projekt bezahlt, und um so mehr lohnt sich eine beschleunigte Abwicklung. Ähnliches gilt im Fall einer kompetitiven Bedrohung der Innovation. Je steiler infolge einer Imitation der zeitliche Erlösstrom des Innovators aus einer bestimmten Höhe abfällt, um so stärker wird er angespornt, sein Projekt früher abzuschließen, den erwarteten Erlösstrom folglich früher beginnen zu lassen. Dieser Ansporn wird indessen zerstört, wenn die Imitation zu schnell ist und dadurch die Innovation unprofitabel wird. Welche Risiken eine Firma zu übernehmen bereit ist, hängt folglich vom zeitlichen Profil der erwarteten Erlöse des F & E-Projektes ab. Je nach der Form dieses Profils wählt sie auf der Isoqualitätslinie eine bestimmte Kombination aus F & E-Zeit und -Kosten und damit auch das Ausmaß der tragbaren Risiken.

3. Parallel zur fortlaufenden Senkung der Ungewißheit läuft ein Strom wachsender F & E-Ausgaben. Nach einer empirisch gut fundierten Regel kostet die industrielle Realisierung einer Idee etwa 10-20 mal soviel wie die Gewinnung der Idee selber. Gleichgültig an welcher Stelle des F & E-Spektrums ein F & E-Vorhaben beginnt, bei seiner Fortführung steigen die F & E-Ausgaben bei sinkenden Unsicherheiten an. Das Risiko des Sachmitteleinsatzes muß also während der Abwicklung eines Projektes keineswegs zunehmen, weil bei steigenden Aufwendungen die Unsicherheiten abnehmen.

B. Die Anreizstruktur des Patentsystems

1. *Patente als Bedingungsfaktor für technologische Konkurrenz*

Je höher und steiler bei gegebener Isoqualitätslinie der zeitliche Strom der aus einer Innovation erwarteten Erlöse ist, je „wichtiger" sie in diesem eingeschränkten ökonomischen Sinne ist, um so schneller macht sie sich bezahlt und um so stärker ist der Anreiz, die F & E-Zeit bei erhöhten F & E-Kosten zu verkürzen. Solche Innovationen bedürfen deshalb nur eines kurzen Wettbewerbsvorsprungs, um die Profitabilität ihrer Durchführung zu sichern. Reicht der sich bereits aus den „Unvollkommenheiten" des Wettbewerbs ergebende Vorsprung aber regelmäßig aus? Gewiß, auch Imitieren heißt Widerstände überwinden, Marktchancen erkennen, Finanzierungsquellen erschließen, kurz, eine Fülle von Fähigkeiten besitzen, über die nicht alle Unternehmen in gleichem Ausmaß verfügen. Forschung und Entwicklung sind kumulative Vorgänge der Informationssammlung. Der Imitator kann deshalb selten einfach kopieren, er muß ein Mindestmaß an Know-how erwerben. Neben dem Vorsprung im Know-how erringt der Innovator auch Vorteile etwa des zugkräftigeren Markennamens, Lernkostenersparnisse und besser ausgebaute Absatzwege. Außerdem hängt die Geschwindigkeit der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Imitation von der Preis- und Investitionspolitik des Innovators mit ab. Er kann durch die Politik kurzfristig hoher Gewinne schnelle Imitation provozieren oder durch die Strategie des „limit-pricing" die Imitation mindestens verzögern. Beachtet man diese Hemmnisse, die sich bereits bei „normalem" Wettbewerbsverlauf schneller Imitation in den Weg stellen, so ist zu folgern, daß der Prozeß des „workable competition" hinreichend „unvollkommen" arbeitet, um die meisten insbesondere der wichtigen Innovationen hervorzubringen.

Dennoch wird es eine Reihe von Innovationen geben, bei denen so abgelegene Pfade beschritten und derartige Risiken eingegangen werden müssen, daß nur die zusätzliche Imitationshemmung durch Patente hinreichend anspornt. Damit, daß der Innovator ein patentlich verbrieftes Ausschlußrecht erhält, wird er noch kein Monopolist. Letzterer beherrscht ein Angebot, das anderenfalls im Wettbewerb abgesetzt werden könnte. Ist eine Innovation jedoch ausschließlich der patentlichen Imitationshemmung zu verdanken, so führt sie keinesfalls zur monopolistischen Einengung, sondern im Gegenteil zur Erweiterung der gesellschaftlichen Wahlmöglichkeiten. Ursprünglich wurde die Wirkung des Patentsystems in der Förderung der Inventionstätigkeit gesehen. In welchem Ausmaß Patente hier jedoch anspornen, ist seit langem strittig. Erstens spielen hier andere als Gewinnanreize ebenfalls eine Rolle, und zweitens ist die Verbindung zwischen dem genialischen Einfall und einer antizipierten marktmäßigen Verwertung locker, weil zufallsgeprägt. *James Watt* erfand beispielsweise den separaten Kondensator „zufällig", während er ein Modell von *Newcomens* Dampfmaschine reparierte. Der Bau einer brauchbaren Dampfmaschine, der lange Weg von der Invention zur Innovation kostete jedoch soviel Geld, daß ihm das britische Parlament eine Verlängerung des Patentes gewährte. Wenn auch eine Invention ohne Gewinnanreize, z. B. zufällig zustande kommt, so wird die Investition in die Invention, die Innovation u. U. doch die speziellen Anreize des Patentschutzes benötigen.

Das Patentsystem wirkt indessen nicht auf alle Phasen des F & E-Prozesses gleichermaßen anspornend. Beginnt ein Projekt in den frühen Phasen der Forschung, in welcher Weise sollten Patentanreize spürbar werden? Zu dieser Zeit ist oft weder die Richtung noch das Ergebnis des F & E-Ablaufs hinreichend bekannt. Ob und auf welcher Stufe patentierbare Resultate anfallen, weiß noch niemand. Das Wissen der ersten F & E-Stufen ist selten patentierbar und wegen der hohen Externalitäten in seinem Wert auch nur beschränkt aneignungsfähig. Patente sind, weil sie keinen differenzierten Einfluß auf den Inventions-Innovationsvorgang ausüben, lediglich ein grobes Mittel, die F & E-Neigung der Unternehmen anzuspornen. Auf die frühen Stufen des F & E-Spektrums wirken sie bestenfalls indirekt ein: Bei einer allgemeinen Steigerung der erwarteten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

F & E-Gewinne nimmt die Neigung zu, auch in den ersten Stufen die Investitionen zu erhöhen. Ein Patentsystem stimuliert folglich den F & E-Prozeß deutlich erst von der Stufe ab, wo ein Projekt in seinen Hauptdimensionen bereits umrissen und das erwartete Erlösprofil abgeschätzt werden kann. Das ist genau der Bereich, in dem die internen Unsicherheiten des Projekts schon weitgehend beseitigt worden sind und entschieden wird, ob die Investition zur abschließenden Entwicklung aufgebracht werden soll. Patente spornen also kaum oder höchstens in schwacher Weise die Aktivität in den unsicheren Stufen des F & E-Spektrums an. Der Anreiz ist tendenziell am stärksten, wo die Unsicherheiten am geringsten sind: bei der Investition in die innovatorischen Endstufen des Spektrums.

Der von einem Patentsystem ausgehende Gewinn- und damit Investitionsanreiz hängt vom Ausmaß des Innovationsschutzes, d. h. der Bremsung der Imitation, ab. Letztere wird von mehreren Faktoren bestimmt, unter denen die Patentdauer und die Patentart die wichtigsten sind. Im folgenden wird nur die Patentdauer behandelt, weil sich diese Überlegungen leicht auf die Patentart übertragen lassen. Ein ideales Patentsystem würde den Patentschutz an die speziellen Bedingungen jeder Innovation anpassen und nur die unbedingt notwendigen Investitionsanreize anbieten. Auf Grund vorangegangener Überlegungen kann man folgern, die optimale Patentdauer sei — bei gegebenen Unsicherheiten und Risiken — um so kürzer, je höher das Erlösprofil beginnt und je steiler es zeitlich abfällt. Diese Ableitung ist jedoch eine kalkulatorische Momentaufnahme. Über ein F & E-Projekt wird nicht einmal, sondern mehrmals entschieden. Am Anfang läßt sich das Marktpotential noch ungenau abschätzen, die Reaktionen aktueller oder potentieller Konkurrenten sind unbekannt, und das zu entwickelnde Produkt liegt lediglich umrißhaft fest. Während der Entwicklung werden unerwartete Fortschritte erzielt und die Bedürfnisse des Marktes genauer erkannt. Es können sich jedoch auch unerwartete Probleme entgegenstellen. Während der Abwicklung des Projekts wird das geschätzte Erlösprofil u. U. öfters revidiert, und entsprechend müßten die Anreize laufend modifiziert werden. Schließlich ist die Haltung zum Risiko subjektiv gefärbt. Selbst unter den gleichen faktischen Bedingungen müßten auf verschiedene Unternehmer folglich verschiedene Anreize einwirken. Auf Grund all dieser Informationsprobleme kann ein optimaler Innovationsschutz ex ante nicht ermittelt werden.

Er muß indessen ex ante nicht bekannt sein, weil er — wenigstens tendenziell — vom Wettbewerb herausgefunden wird. Werden nämlich substitutive F & E-Programme eingeleitet und alternative Lösungen gefunden, so verlängert sich die optimale Patentdauer für die ursprüngliche Lösung, weil deren Erlösprofil mit zunehmender Konkurrenz durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Substitutpatente zusammengedrückt wird. Der optimale Innovationsschutz ist also nicht nur eine Funktion der F & E-Kosten und der F & E-Erlöse, sondern auch eine der durch den Innovationsschutz induzierten technologischen Konkurrenz. Wenn ein ex ante zu groß erscheinender Innovationsschutz gewährt, aber dadurch technologische Konkurrenz induziert wird, so sinkt die Ausschlußmacht des Innovators. Der Wettbewerb korrigiert einen ex ante zu großen Innovationsschutz — allerdings nur tendenziell, weil er nicht immer erfolgreich ist.

Die Überlegungen zur optimalen Patentdauer beschäftigten sich bisher lediglich damit, ob der Innovationsschutz nicht zu groß sei. Allokationstheoretisch ist jedoch auch zu fragen, ob die durch ex ante zu lange Patentdauer induzierte substitutive Forschung und Entwicklung, das „Herumerfinden", nicht Verschwendung knapper F & E-Ressourcen ist. *Machlup* kritisiert den von Patenten ausgehenden Zwang zum „Herumerfinden" mit folgendem Beispiel: Die Seeblockade Deutschlands stimulierte die Entdeckung des Chininersatzes „Atabrin". Wolle man daraus ein Argument zu Gunsten vermehrter Seeblockaden ableiten?[16]. Mit diesem Beispiel wird das Problem verschwenderischer F & E-Aktivität eindrücklich illustriert, aber auch vereinfacht behandelt. Angesichts der Unsicherheiten des F & E-Prozesses weiß man oft nicht a priori, zu welchen Ergebnissen diese Substitution gelangt. Das gilt insbesondere in Industrien mit einer technologischen Basis von hohem Empiriegrad, wo — wie in der Pharmazie — „trial and error" die entscheidende F & E-Methode ist. In zahlreichen Untersuchungen der Rand Corporation konnte gezeigt werden, daß die sog. Duplikation, die „Konfusion" und Parallelität bei F & E-Vorhaben keineswegs negativ zu beurteilen ist[17]. Das erscheint nur so vom Blickwinkel einer „allwissenden Rationalität" aus. Die von Patenten stimulierte technologische Konkurrenz ist deshalb ein wirkungsvolles Verfahren, die im F & E-Bereich liegenden Unsicherheiten zu überwinden. Was ex post wie Verschwendung erscheint, sind ex ante oft unvermeidbare Kosten der Informationsbeschaffung.

2. *Patente als Instrument der technologischen Wettbewerbsbeschränkung*

Die von Patenten mitgetragene technologische Konkurrenz kann jedoch beschränkt werden[18]. Erstens helfen sie, Marktmacht außerhalb des

---

[16] *F. Machlup,* An Economic Review of the Patent System, Study No. 15, Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights, Washington 1958, S. 52.

[17] Vgl. z. B. *A. O. Hirschman, Ch. E. Lindblom,* Economic Development, Research and Development, Policy Making: Some Converging Views, Behavioral Science, Vol. 7 (1962), S. 211—222.

[18] Vgl. *E. Kaufer,* Patente . . ., a. a. O., S. 129—156; *G. Bollert,* Patente, Konzentration und Konzentrationspolitik (Diss.), Berlin 1968; *H. Kronstein,* Das Recht der internationalen Kartelle, Berlin 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Patentschutzes aufzubauen, indem die Schutzperiode z. B. zum Ankauf aller Rohstoffquellen genutzt wird. Nach Ablauf der Patente ist der jetzt technologisch offene Markt dann seitens der Rohstoffbasis geschlossen. Zweitens können Patente direkt zur technologischen Wettbewerbsbeschränkung eingesetzt werden, so daß der optimale Innovationsschutz nicht erreicht wird.

a) Die Theorie der „Natur des Patentmonopols"

Die Frage, wieweit sich Wettbewerbsbeschränkungen in Lizenzverträgen rechtfertigen lassen, wird aus der „Natur" des Patent„monopols" abzuleiten versucht: Da der Patentinhaber bekanntlich das Recht habe, jeden von der Imitation auszuschließen, schaffe er im Vergleich dazu mehr Wettbewerb, wenn er — wie wettbewerblich eingeschränkt auch immer — Lizenzen erteile. Aus jenem, dem Wesen des Patentes inhärenten, totalen Ausschlußrecht, folgten also die „partiellen" Rechte, die Lizenznehmer im Wettbewerb zu beschränken. Bei einem Verbot der partiellen Wettbewerbsbeschränkungen würden Lizenzen verweigert. Nach Ablauf der Patente verfüge dann der Patentinhaber über Produktions- und Absatzvorteile sowie Verbesserungspatente, so daß er den Wettbewerb auch künftig beschränken könne.

Wenn andererseits Beschränkungen erlaubt und damit die Lizenzvergabe angespornt würde, diffundiere die Technologie schneller. Ferner lieferten die Lizenznehmer mit den nicht beschränkten Aktionsparametern noch etwas Wettbewerb; sie erwürben ebenfalls Produktions- und Absatzvorteile sowie Verbesserungspatente und wären deshalb nach Ablauf der Lizenzverträge sofort ebenbürtige und freie Wettbewerber.

Dieser Schluß ist verfehlt. Zunächst ist die Vorstellung, ein Patentinhaber lasse durch Lizenzverträge mehr Wettbewerb zu, als er tatsächlich verhindern kann, uneinsichtig. Da mehr Wettbewerb regelmäßig weniger Gewinne bedeutet, werden Lizenzverträge mit „partiellen" Beschränkungen nur dann abgeschlossen, wenn damit mehr Wettbewerb als bei Lizenzverweigerung beschränkt werden kann. Als z. B. General Electric (GE) bis 1916 die drei Schlüsselpatente zur Glühlampenproduktion in ihren Besitz gebracht hatte, konnte sie die Lampenproduktion für einige Zeit monopolisieren. Hat GE durch Lizenzvergabe deshalb schon mehr Wettbewerb geschaffen? Diese Frage ist angesichts der nach Ablauf der Patente (1933) zu beobachtenden Gewinnverteilung zu verneinen. Noch 1949 erzielte GE bei knapp 58 % Marktanteil 90 % der gesamten Industriegewinne. Wie ist das möglich? Antwort geben die in den Lizenzen vereinbarten Rückgewährungsklauseln. Danach mußten die Lizenznehmer GE nicht nur Zugang zu ihrer eigenen Lampentechnologie gestatten, sondern auch das Recht ihrer Verwertung durch Lizenz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vergabe an Dritte auf GE übertragen. Damit wurden die F & E-Anreize der Lizenznehmer in diesem Gebiet so geschwächt, daß GE erstens die Glühlampentechnologie noch über 1933 hinaus beherrschen und zweitens die Entwicklung der Leuchtstofflampen verzögern konnte. Diese Schwächung der F & E-Anreize wäre bei Lizenzverweigerung nicht erreicht worden.

Entgegen der durch das Wort „Patentmonopol" nahegelegten Vorstellung sind Patente eben nicht schon Wettbewerbsbeschränkungen per se. Hier zeigen sich die gleichen Schwierigkeiten wie bei den anderen Bedingungsfaktoren für workable competition, etwa Produktdifferenzierung oder Marktschranken. Diese vom Standpunkt der vollkommenen Konkurrenz aus als „Unvollkommenheiten" erscheinenden Faktoren machen den Wettbewerb je nach den Umständen workable oder unworkable. Wie dort so gilt auch bei der Beurteilung der unternehmerischen Patentpolitik nur ein Kriterium: Wird der um die technologische Dimension erweiterte Wettbewerb beschränkt oder nicht?

b) Die wettbewerbspolitische Begrenzung der unternehmerischen Patentpolitik[19]

Folgt man dem eben aufgestellten Kriterium, so sind Lizenzvereinbarungen mit *Preis-* und *Mengenbeschränkungen* per se zu verbieten, weil sie zur Erzielung maximaler (erwarteter) F & E-Gewinne nicht erforderlich sind. Der Patentinhaber kann sich bereits durch geeignete Setzung der Lizenzgebühren den ganzen Monopolgewinn aneignen. Lizenzverträge mit *Koppelungsklauseln* sollen meistens eine Preisdifferenzierung gemäß der Intensität des Gebrauchs ermöglichen. Das gekoppelte Produkt fungiert dabei als „Meßgerät". Insoweit die erwarteten Gewinne aus einer Innovation durch die Differenzierung steigen, spornen sie Forschung und Entwicklung an. Koppelungsklauseln beschränken jedoch andererseits den Wettbewerb in den Märkten der gekoppelten Produkte. Da technisch die Preisdifferenzierung auch ohne Koppelung z. B. durch Zählgeräte durchführbar ist, kann diese Wettbewerbsbeschränkung durch ein per se Verbot der Koppelung vermieden werden.

Die *Paketlizenz* ist eine andere Form der Preisdifferenzierung. Angenommen Lizenznehmer a und b bewerten die Patente x und y einzeln verschieden hoch, zusammen jedoch gleich hoch, z. B. $x_a = 100$, $x_b = 80$, $y_a = 80$, $y_b = 100$. Würden Lizenzen jetzt einzeln erteilt, so setzte sich die niedrigere Lizenzgebühr $x_b = 80$, $y_a = 80$ allgemein durch, und der

[19] Vgl. *E. Kaufer*, Patente ..., a. a. O., S. 157—211 und die dort angegebene Literatur. Auf eine eingehende Begründung muß hier verzichtet werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Patentinhaber erhielte Gebühren in Höhe von 320. Bei Paketlizenzierung erlöst er aber 360, er steigert also die erwarteten Innovationsgewinne. Paketlizenzen ermöglichen jedoch nicht nur eine Preisdifferenzierung, sondern sie zementieren auch individuelle oder Kartellmacht. Sie enthalten in der Regel die Klausel, daß die Geltungsdauer der Paketlizenz erst mit dem Tage endigt, an dem das jüngste Patent erlischt. Durch das Hinzufügen selbst trivialer Patente lassen sich solche Abkommen folglich „verewigen". Ferner enthalten Paketlizenzen regelmäßig Abkommen über den Schutzumfang der Patente und sog. Nichtangriffsklauseln. Damit schafft sich der Patentinhaber oder der Patentpool die Möglichkeit, auf privatrechtlichem Weg den Schutzumfang seiner Patente beträchtlich auszuweiten und den Bestand selbst an sich nichtiger Patente zu sichern; denn oft sind es gerade die Lizenznehmer, die ganze oder partielle Nichtigkeit der Patente feststellen. Damit wird Imitation verhindert, wo gar keine zu schützende Innovation stattgefunden hat. Ähnlich wirkt auch die zeitliche Ausdehnung des Patentschutzes über die Gültigkeitsdauer der Grundpatente hinaus. Um zu verhindern, daß Paketlizenzen auf diese Weise mißbraucht werden, muß einmal die automatische Verlängerung der Lizenzverträge über die Dauer der Schlüsselpatente hinaus illegal sein. Da ferner mit der seit 1968 in der BRD möglichen „vorgeschobenen Neuheitsprüfung" eine Gruppe von allenfalls prima facie gültigen, offiziell nicht überprüften Patenten entsteht, die durch Paketlizenzen mit Nichtangriffsklauseln gleich en bloc geschützt werden können, muß der Paketlizenznehmer Schutzumfang und Geltung der Patente immer dann im Klageweg angreifen können, wenn die technologische Konkurrenz dadurch beschränkt wird.

Der Preisdifferenzierung und damit der Maximierung erwarteter Innovationsgewinne dienen auch *territoriale, produktions-* und *absatzmäßige Beschränkungen.* Der Patentinhaber maximiert die Gewinne am einfachsten, wenn er für jeden Teilmarkt Lizenzen an konkurrierende Lizenzsucher vergibt. Die gleichen Beschränkungen eignen sich jedoch auch dazu, lokal oder produktmäßig differenzierte monopolistische Positionen aufzubauen, indem die Teilmärkte auf exklusive Lizenznehmer aufgeteilt werden. In solchen Fällen sollten der oder die Lizenzgeber verpflichtet sein, jedem qualifizierten Lizenzsucher ähnliche Lizenzen zu erteilen; es sei denn, die Exklusivität sei der weiteren Entwicklung der Invention wegen notwendig.

Sucht ein Einzelunternehmen oder ein Patentpool durch systematischen Ankauf eine oder mehrere Technologien mit Patenten abzudecken, so handelt es sich um *Monopolisierung* durch *externe Patentanhäufung.* Sie kann durch ein Verbot wettbewerbsmindernder Patentankäufe bereits im Keim erstickt werden. Schwieriger wird das Urteil über *interne Patentanhäufung* durch eigene Forschung und Entwicklung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn man der Gefahr entgehen will, nicht mehr technologische Konkurrenz abzuschrecken, als man aufrechterhalten möchte, so muß einem erfolgreichen Innovator die Möglichkeit offenstehen, sich durch interne Patentanhäufung vor der nachstoßenden Imitation zu verteidigen. Leichter wird das Urteil dort, wo Patentpools die Entwicklung und Verbesserung konkurrierender Produkte und Verfahren systematisch mit Patenten einkreisen, um diese Technologien auszuschalten. Für sich allein mögen die Patente eines Portfolios schwach sein. Wenn sie jedoch wie ein Teppich die Technologie abdecken, so sinken mit den Erfolgsaussichten die Anreize zu substitutiver Forschung und Entwicklung. Überdies wird der Portfolioinhaber zum monopsonistischen Nachfrager für jede Außenseitererfindung.

Wird eine Technologie durch interne oder externe Patentanhäufung monopolisiert, so wird oft die Konkurrenz nicht schon durch die Erteilung von Zwangslizenzen freigesetzt. Solange „angemessene" Gebühren verlangt werden können, konkurrieren die Rivalen, „während ihnen eine Hand auf den Rücken gefesselt ist". Selbst gebührenfreie Zwangslizenzen belassen dem Patentinhaber noch das Recht, reziproke Lizenzen zu fordern. Da vor allem in Industrien mit weit verzweigter Technologie Patente im allgemeinen nicht wegen der Lizenzeinnahmen, sondern wegen des Technologieaustausches beantragt werden, wird der entscheidende Stützpfeiler der Marktmacht erst angetastet, wenn die Freigabe der relevanten, insbesondere der angekauften Patente verlangt wird.

Die *Rückgewährungsklausel* ist ein Instrument, mit dem ein Patentinhaber sich den Zugang zu der von den Lizenznehmern getragenen Fortentwicklung seiner Erfindung offenhält. Solange nicht-exklusive Rücklizenzen vereinbart werden, wird der technologische Wettbewerb nicht gemindert. Sehen die Klauseln jedoch exklusive Rücklizenzen oder gar die Rückübertragung der Patente vor, so wird der technische Fortschritt i. d. R. in mehrerer Hinsicht eingeschränkt. Solche Klauseln dienen einmal der monopolisierenden Patentanhäufung, weil sie wie ein Magnet das außerhalb von Pools oder Einzelunternehmen liegende technische Wissen anziehen. Ferner „verewigen" sie interne Wettbewerbsbeschränkungen. Zunächst nämlich erhält jedes Poolmitglied ein bestimmtes Produktionsgebiet durch Lizenzen exklusiv zugewiesen. Sodann wird jeder Lizenznehmer verpflichtet, alle neuen Patente dem Pool zu übertragen, der wiederum die Mitglieder entsprechend der Produktionsaufteilung lizenziert. Durch diese Regelung wird sichergestellt, daß kein Poolmitglied auf eigenen oder fremden Gebieten Patente ansammelt, aus dem Pool ausscheidet und dort praktiziert. Die Rückgewährungsklausel hält die Poolmitglieder innerhalb der einmal aufgeteilten Gebiete fest und mindert die Anreize, woanders Forschung und Entwicklung zu treiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der technische Fortschritt wird somit in seinen traditionellen Bahnen eingefroren.

Diese Gefahr der technologischen Kartellbildung wird mit dem Verbot exklusiver Rückgewährungsklauseln nicht völlig ausgeräumt. Ähnliche Wirkungen werden auch dadurch erreicht, daß die Lizenznehmer — oder manchmal sogar die Lizenzgeber — keine konkurrierenden Patente praktizieren dürfen und beide ein Vetorecht bei der Neuvergabe von Lizenzen erhalten. Faktisch entsteht so ein *geschlossener Patentpool,* der potentielle technologische Konkurrenz verhindert und Wettbewerb inter se ausschaltet. Das Verbot wettbewerbsbeschränkender Rückgewährungsklauseln ist also insoweit zu ergänzen, als Patentpools grundsätzlich offen sein müssen, d. h. jeder qualifizierte Lizenzsucher muß zu angemessenen Bedingungen an einem Patentpool partizipieren können, weil sonst technologische Kartelle entstehen.

Damit sind die wichtigsten Formen der bei der Patentverwertung praktizierten vertraglichen Wettbewerbsbeschränkungen kurz behandelt worden. Es ist zumindest zu erwähnen, daß *aggressive Patentverletzungsprozesse* und *Einspruchsverfahren* in der Hand dominierender Firmen wirksame Mittel sein können, um — meist kleinere — Konkurrenten einzuschüchtern oder sich günstigen Zugang zu deren Technologie zu verschaffen. Am wettbewerblich viel weiter entwickelten US-Patentrecht zeigt sich, wie schwer gerade hier Patentmißbrauch zu verhindern ist[20].

IV. Ergebnis: Patente und Konzentration

Um die Gefahr einer Mißallokation der Ressourcen bei der Produktion neuen Wissens zu mindern, bieten sich im Rahmen der Marktwirtschaft zwei Lösungen an, die zumindest teilweise miteinander rivalisieren, aber beide mit der Frage der Konzentration in unmittelbarem Zusammenhang stehen.

1. Im allgemeinen findet sich dann keine marktwirtschaftliche Möglichkeit zur Risikoüberwälzung, wenn die Kosten infolge dadurch fehlgeleiteter Anreize im Vergleich zu den Erträgen zu hoch sind. Trotzdem ließe sich die Aversion gegen die Investition in risikohafte F & E-Projekte auf folgende Weise überwinden. Marktmächtige Unternehmen seien wegen ihrer höheren Profitabilität in der Lage, einen Pool „überschüssiger" Ressourcen anzusammeln, die man dann leichteren Herzens für Forschung und Entwicklung „aufs Spiel setze". Diversifizierte Unternehmen schließlich vermöchten sich einmal eher den vollen Wert neuen technischen Wissens anzueignen, weil sie es im Rahmen ihres weit-

[20] Vgl. *E. Kaufer,* Patente . . ., a. a. O., S. 151—153, 204—208.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verzweigten Produktionsprogramms besser ausnützen könnten, und zweitens glichen sich dort Erfolge und Fehlschläge besser aus. Eine Politik der Konzentrationsförderung steigere deshalb die Produktion neuen Wissens; denn

a) in konzentrierten Märkten sei der Pool „überschüssiger" und damit für Forschung und Entwicklung freier Ressourcen größer als in nicht-konzentrierten Märkten,

b) mit der konglomeraten Konzentration, d. h. dem Anteil der 50 oder 100 diversifizierten Konzerne an der gesamten Industrieproduktion, nehme das Ausmaß der Selbstversicherung gegen F & E-Risiken zu, und

c) mit der konglomeraten Konzentration wachse die konzerninterne Aneignungsfähigkeit des produzierten technischen Wissens.

Dieser Lösungsvorschlag ist jedoch empirisch widerlegt worden. In der Tat zeigen auch theoretische Überlegungen, daß die Frage nach der für den technischen Fortschritt optimalen Unternehmensgröße und Marktstruktur so einfach nicht beantwortet werden kann. In einem grundsätzlichen Sinn ist der Ansporn zu Forschung und Entwicklung erst einmal keine Frage der Unternehmensgröße und der Marktstruktur, sondern vielmehr eine solche der von der technologischen Basis der Industrie angebotenen F & E-Möglichkeiten. Firmengröße und Marktstruktur beeinflussen die Entscheidung, welche Projekte aus der nach der Höhe der Projektkosten gegliederten Häufigkeitsverteilung ausgewählt werden. Wie eine Analyse der Risikostruktur der F & E-Projekte verdeutlicht, läßt diese Auswahl jedoch keine Rückschlüsse auf die Höhe des Risikos zu. Große Unternehmen können Projekte durchführen, wo zwar die Investitionen hoch, die Unsicherheiten jedoch niedrig sind. Kleine Firmen operieren oft dort, wo die F & E-Kosten niedrig, die Unsicherheiten jedoch groß sind. Beiden Firmengrößen ist dann Selbstversicherung durch Förderung mehrerer Projekte möglich. Theoretisch wird man also die folgende empirisch zu bestätigende Beobachtung erwarten. In einigen Märkten, wo die Projektkosten generell hoch sind, z. B. bei der Entwicklung komplexer Systeme, operieren wenige große Unternehmen. In anderen Märkten, wo die Projektkosten im allgemeinen niedrig sind, z. B. bei elektronischen Bauteilen, wird der technische Fortschritt von vielen kleinen Unternehmen getragen. Große Unternehmen können hier nicht eindringen, weil die von der Geschwindigkeit des technischen Fortschritts ausgehende Unsicherheit die optimale Unternehmensgröße stark reduziert. Daß wiederum in anderen Märkten viele der wichtigen Innovationen großer Firmen auf Inventionen basieren, die von außen, d. h. von kleinen Firmen oder unabhängigen Erfindern kommen, indiziert eine technologische Arbeitsteilung. Die großen Firmen führen die relativ

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicheren, aber teuren, die kleinen Firmen die unsicheren, aber billigen Projekte durch.

2. Patente sind nun ein Mittel, diese technologische Arbeitsteilung im besonderen und die technologische Konkurrenz im allgemeinen zu fördern. Obwohl eine Analyse der Risikostruktur des Inventions-Innovationsprozesses zeigte, daß der Prozeß des workable competition hinreichend „unvollkommen" arbeitet, um die Mehrzahl der Innovationen anzuspornen, gibt es doch Fälle, in denen die Imitation im Vergleich zu den Risiken zu schnell ist. Hier sind die von Patenten aufgestellten Imitationshindernisse ein Mittel, um den um die technologische Dimension erweiterten Wettbewerb erst workable zu machen. Damit wird eines deutlich. Patente fördern den technischen Fortschritt nur dann, wenn sie in einer allgemeinen Wettbewerbspolitik eingebettet werden. Wettbewerbsbeschränkungen und unangemessene Marktmacht — mögen sie nun innerhalb oder außerhalb des Patentbereichs liegen — sind folglich zu bekämpfen. Andererseits behält der Patentinhaber das Recht, Lizenzen zu verweigern und solche Beschränkungen zu vereinbaren, die erstens seine erwarteten F & E-Erlöse im Wege der Preisdifferenzierung steigern und zweitens seine Möglichkeiten zum gegenseitigen Technologieaustausch verbessern. Alle Beschränkungsrechte, die darüber hinausgehen, beruhen auf der unhaltbaren Theorie der „Natur des Patentmonopols", nach der es sog. „partielle" Rechte der Wettbewerbsbeschränkung gibt.

Zwei zum Teil miteinander rivalisierende Theorien zur Förderung des technischen Fortschritts sind also abzulehnen. Die erste meint, „Bigness and Fewness" sei Voraussetzung für die Fähigkeit und Bereitschaft, die Risiken der Innovation zu übernehmen. Als generelle Aussage ist diese Feststellung verfehlt, weil sich optimale Unternehmensgröße und Marktstruktur je nach den Phasen der F & E-Projekte, ihren Unsicherheiten, der Geschwindigkeit des technischen Fortschritts und den durchschnittlichen Projektkosten ändern. Die zweite Theorie meint, allein die Aussicht auf künftige Monopolpositionen durch Erlangung von Patenten sporne zur Übernahme der Risiken an. „Bigness and Fewness" wären dann zwar nicht Voraussetzung, wohl aber Resultat unternehmerischer Forschung und Entwicklung. Patente sind jedoch ein Bedingungsfaktor für technologische Konkurrenz. Deshalb sind sie zwar kein Mittel zur generellen Verhinderung marktmäßiger und konglomerater Konzentrationsvorgänge; denn je nach den Besonderheiten der Industrie und ihrer technologischen Basis wird der Wettbewerb unterschiedliche Unternehmensgrößen und Marktstrukturen realisieren. Bei der wegen der Förderung der technologischen Konkurrenz notwendigen wettbewerblichen Ausgestaltung des Patentrechts wird jedoch ein großer Teil derjenigen Wettbewerbsbeschränkungen ausgeschaltet, die Konzentration ermöglichen und Dekonzentration verhindern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Summary

Patent Law and Concentration

In a market economy with aversion to risk there will be underinvestment in research and development (R & D). As far as concentration is concerned two solutions to this problem are offered.

1. Increasing market concentration raises profits to monopoly levels. Since these profits represent uncommitted resources, firms with monopoly power will be more inclined to risk them in the R & D game. And because large, diversified firms are able to support many R & D programs, they are more capable, first to insure themselves against failures, and second to appropriate the whole value of their (unexpected) inventions. „Bigness and Fewness", according to this line of reasoning, are a precondition for R & D.

2. Patents, so the second argument goes, induce firms to overcome their aversion to risk by offering the prospect of future monopoly positions. Hence, if both arguments were valid, large firm size and high market concentration were inevitable, unless we were prepared to sacrifice technological progressiveness.

After analysing the risk structure of the R & D process and the incentive structure of patent protection, it can be shown that this view is incorrect. First, there is no single optimal firm size or market structure to induce all innovations in all industries. And second, patents are an indispensable conditioning factor of workable, technological competition. However, patents are also an ideal instrument for lessening competition. Since the so-called theory of the „nature of the patent-monopoly" with its „partial rights" to limit competition is easily refuted, practically all techniques traditionally used in licence agreements to lessen competition can be eliminated. That means that patents as an element of workable competition are a potent force for lessening the drive to concentration and increasing the tendency to deconcentration.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Beurteilung der Unternehmenskonzentrationen nach den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages*

Von *E.-J. Mestmäcker*, Bielefeld

I. Grundlagen
- A. Gesellschaftsrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen
- B. Zur Industriepolitik
- C. Multinationale Unternehmen

II. Die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen nach Artikel 85 EWG-Vertrag
- A. Überblick über das Problem
- B. Artikel 85 EWG-Vertrag / Verordnung Nr. 17 des Ministerrats der EWG
- C. Konzerninterne Wettbewerbsbeschränkungen
- D. Unternehmen und Konzern
- E. Die Abgrenzung von Kartell und Konzentration

III. Die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen nach Artikel 86 EWG-Vertrag
- A. Überblick über das Problem
- B. Verbraucherschutz durch behördliche Monopolkontrolle (regulatory control)
- C. Marktstruktur und Marktverhalten

IV. Die Unternehmenskonzentration im System unverfälschten Wettbewerbs (Art. 87 EWG-Vertrag)
- A. Die Grenzen des geltenden Rechts
- B. Das gesetzgeberische Ermessen in Artikel 87
- C. Eigentum und Unternehmenskontrolle
- D. Der Markt für Beteiligungen und Unternehmen
- E. Fusion, Unternehmensveräußerung, Unterordnungskonzerne
- F. Gleichordnungskonzerne
- G. Gemeinschaftsunternehmen
  1. Zum Gesellschaftsrecht der Gemeinschaftsunternehmen
  2. Die Beurteilung von Gemeinschaftsunternehmen nach Art. 65/66 EGKS-Vertrag
  3. Die Grundvereinbarung
- H. Fusionskontrolle nach Art. 87/85 EWG-Vertrag

---

* *Anm. d. Herausgebers:* Im 2. Bd. der 1. Auflage, S. 989 ff., dieses Werks hat *E.-J. Mestmäcker* das Thema „Die Unternehmenskonzentration im ausländischen Recht" behandelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Grundlagen

Die Unternehmenskonzentration wird in der EWG auf drei deutlich zu unterscheidenden Ebenen erheblich:

— in der administrativen und gesetzgeberischen Anwendung der Wettbewerbsregeln;

— in der Schaffung binnenmarktähnlicher Verhältnisse für die Organisation und das Wachstum der Unternehmen im Gemeinsamen Markt;

— in der instrumentalen Verwendung von Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüssen zu politisch definierten Zielen (Industriepolitik).

Robert Lecourt hat die Konzentration zwischen nationalen Unternehmen, zwischen Unternehmen in der Gemeinschaft und zwischen Unternehmen der Gemeinschaft und Unternehmen aus Drittstaaten den entsprechenden politischen Zielen der Integration zugeordnet[1]. Diese Überlegungen zeigen, wie radikal sich die politischen Determinanten der Konzentrationspolitik seit der Gründung der ersten europäischen Gemeinschaft gewandelt haben. Der Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl löste die alliierte Dekonzentrationspolitik in Deutschland ab. So problematisch sich die Teilintegration von Kohle und Stahl in der weiteren Entwicklung auch erwiesen hat, die praktische Anwendung der Art. 65/66 EGKS-Vertrag hat viel dazu beigetragen, die politischen und psychologischen Grundlagen einer europäischen Wettbewerbspolitik zu schaffen. Elemente einer Gleichgewichtspolitik, wie sie Art. 66 EGKS-Vertrag für die Fusionskontrolle enthält, sind mit der Gestaltung der Unternehmenskonzentration beinahe notwendig verbunden: Es ist nur eine Erscheinungsform des Spannungsfeldes, das zwischen Integration und nationalen Politiken entsteht. Europäische Konzentrationspolitik wird sich schon deshalb in wichtigen Beziehungen von den nationalen Politiken unterscheiden. Das schließt weitgehende Gemeinsamkeiten in der wirtschaftlichen und rechtlichen Fassung des Problems selbstverständlich nicht aus.

A. Gesellschaftsrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen

Für das Recht der Wettbewerbsbeschränkungen sind grundsätzlich alle Formen der Unternehmenskonzentration erheblich:

Die *Zusammenfassung* mehrerer Unternehmen zu einer neuen Unternehmenseinheit mittels Fusion, Veräußerung aller Aktiva oder Konzernierung.

---

[1] Concentration et fusions d'entreprises facteurs d'intégration européenne?, Revue du Marché Commun 1968, S. 6 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die *Verflechtung* mehrerer Unternehmen ohne Begründung einer neuen Unternehmenseinheit, z. B. durch Personalunion in den Verwaltungen von Kapitalgesellschaften (interlocking directorates), gemeinsame Tochtergesellschaften mehrerer Unternehmen, gemeinsamen maßgeblichen Stimmrechtseinfluß oder durch gemeinsame Hausbanken.

Das innere *Wachstum* der Unternehmen, etwa durch Ausdehnung des Produktionsprogramms, insbesondere Aufnahme neuer Produkte (diversification), Eindringen in neue geographische Märkte, Ausbau der Einkaufs- und Absatzorganisation.

Der *Stand* der Unternehmenskonzentration auf einzelnen *Märkten.*

Der vermögensrechtliche Vollzug der Unternehmenszusammenfassung beruht in der Mehrzahl der Rechtsordnungen nur im Recht der Kapitalgesellschaften auf Rechtsnormen, die von den allgemeinen Grundsätzen des Privatrechts verschieden sind. Teilweise regelt das Gesellschaftsrecht auch die Beziehungen von Konzerngesellschaften untereinander und einzelne Erscheinungsformen der Unternehmensverflechtung. Das Gesellschaftsrecht stellt indessen nicht nur die Rechtsformen für die Unternehmenskonzentration zur Verfügung. Gemeinsam mit der Gesamtheit der Normen, welche die Unternehmerentscheidungen beeinflussen, ist es Teil der Bedingungen, welche die Unternehmenskonzentration fördern oder behindern. Die Aufgaben des Gesellschaftsrechts und des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen stehen im Hinblick auf die Unternehmenskonzentration in dem gleichen funktionellen Zusammenhang, der zwischen Vermögensrecht und rechtlicher Ordnung des Wettbewerbs im allgemeinen besteht. Der freie Wettbewerb setzt ein ausgebildetes, auf den Prinzipien der Privatautonomie und des Privateigentums beruhendes Vermögensrecht voraus. Und die Privatrechtsordnung kann ohne die durch den Wettbewerb zu vermittelnde prinzipiell gleiche Machtlosigkeit der Rechtssubjekte zur Willkür der Inhaber von privater Macht führen. Rechtstechnisch sind jedoch die Anwendungsbereiche von Gesellschaftsrecht und Wettbewerbsrecht auch für die Unternehmenskonzentration zu trennen. Das Gesellschaftsrecht gleicht die Interessen der an einem Unternehmenszusammenschluß *vermögensrechtlich* beteiligten Rechtssubjekte untereinander aus: die Interessen der Aktionäre in den beteiligten Korporationen, die der Gläubiger der zusammengeschlossenen Unternehmen und schließlich — in Konzernzusammenhängen — die der Konzerngesellschaften selbst, solange ihre rechtliche Selbständigkeit gewahrt ist. — Im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen sind die vermögensrechtlichen Interessen der Beteiligten als solche unerheblich. Ob der Wettbewerb infolge der Unternehmenskonzentration beschränkt wird, darüber entscheidet die Wirkung auf den Markt; mittelbar geschützt werden die Interessen Dritter, nämlich die der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

außenstehenden Wettbewerber und die der Marktgegenseite. Dieser Unterschied bleibt in Konzernzusammenhängen und bei Unternehmensverflechtung auch dann beachtlich, wenn im Einzelfall der Geschäftsverkehr der beteiligten Gesellschaften zugleich gesellschaftsrechtlich und wettbewerbsrechtlich erheblich ist[2]. Der unterschiedliche Schutzzweck der Rechtsnormen braucht einer einheitlichen rechtspolitischen Bewertung der Unternehmenskonzentration nicht entgegenzustehen. Dieses Ziel wird durch die Anküpfung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen an die zivilrechtlichen Formen unternehmerischen Handelns jedoch eher verhindert als gefördert. Das gilt jedenfalls dann, wenn den zivilrechtlichen Formen normative Bedeutung für die Beurteilung der wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen beigemessen wird.

Die wirtschaftliche Bedeutung der verfügbaren Formen der Unternehmenszusammenfassung ist an Hand der gesellschaftsrechtlichen Regelung nicht erkennbar. Der gesellschaftsrechtliche Vollzug einer Unternehmenszusammenfassung sagt nichts über die Gründe, aus denen der Zusammenschluß erfolgt. Die Unternehmenszusammenfassung kann ein wichtiges Mittel sein, Marktmacht zu erwerben, eine wirtschaftliche Unternehmensgröße zu erreichen, steuerliche Vorteile zu erzielen, die Mehrheitsverhältnisse in den beteiligten Aktiengesellschaften zu ändern, insbesondere eine Opposition auszuschalten, die Kartellquote des aufgesogenen Unternehmens zu nutzen oder angesammelte Gewinne zu investieren.

Die gesellschaftsrechtlichen Konzentrationsmöglichkeiten lassen sich ihrerseits nicht an Hand der Regelung einer einzelnen Form der Unternehmenszusammenfassung erfassen. Um ein zutreffendes Bild zu gewinnen, sind alle Wege zu berücksichtigen, die zu demselben wirtschaftlichen Ziel führen. Die Wahl der rechtlichen Form einer Unternehmensvereinigung wird von einer Fülle konkurrierender Gesichtspunkte bestimmt; im Vordergrund stehen gesellschaftsrechtliche, steuerrechtliche und wettbewerbsrechtliche Erwägungen.

Erfaßt eine wettbewerbsrechtliche Regelung nur bestimmte zivilrechtlich abgegrenzte Arten der Wettbewerbsbeschränkung, so weichen die Unternehmen auf die nicht erfaßten Techniken aus. Der Abschluß von Verträgen, die Gründung juristischer Personen, der Erwerb oder der Austausch von Beteiligungen sind als Mittel der Unternehmensplanung häufig austauschbar. Die ursprüngliche Fassung von § 7 Clayton Act bezog sich allein auf den Erwerb von Anteilsrechten an anderen Unternehmen, nicht aber auf den Erwerb der gesamten Aktiva. Diese Gesetzesformulierung in Verbindung mit restriktiven Interpretationen durch

---

[2] Im einzelnen *E.-J. Mestmäcker*, Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre, Karlsruhe 1958, S. 28 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Rechtsprechung führten dazu, daß die Vorschrift bis zur Ergänzung durch das Celler-Kefauver Amendment von 1950 kaum praktische Bedeutung gewinnen konnte[3].

In der EWG treten zu diesen aus den nationalen Rechten bekannten Zusammenhängen die besonderen Probleme, die aus den Verschiedenheiten der nationalen Rechts- und Wirtschaftsordnungen entstehen. *H. von der Groeben* hat die besonderen Gegenstände einer europäischen Wettbewerbspolitik wie folgt zusammengefaßt: Öffnung der Binnenmärkte, Abschaffung aller Binnengrenzen und Grenzkontrollen, Beseitigung der Wettbewerbsverfälschungen, Herstellung eines funktionsfähigen wirksamen Wettbewerbs, Förderung eines möglichst unverfälschten internationalen Wettbewerbs[4]. Im Rahmen einer solchen Politik erscheint der Zusammenhang von Gesellschaftsrecht und Wettbewerbspolitik in einem neuen Licht. Das Gesellschaftsrecht als Organisationsinstrument für Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse kann durch seine Bindung an die einzelnen nationalen Rechtsordnungen die Wachstumsentscheidungen der Unternehmen behindern. Ein Teil dieser Hindernisse läßt sich durch die Rechtsangleichung beseitigen. Der Vorschlag der Kommission an den Rat zur Schaffung einer europäischen Aktiengesellschaft soll darüber hinaus diejenigen Probleme lösen, die nicht aus den Verschiedenheiten der nationalen Rechte, sondern aus ihrer Nationalität als solcher entstehen: „Die einzige Lösung, die die Möglichkeit bietet, gleichzeitig die wirtschaftliche und die rechtliche Einheit des europäischen Unternehmens zu verwirklichen, besteht daher in einer Regelung, die es erlaubt, neben Gesellschaften, die einzelstaatlichem Recht unterliegen, Gesellschaften zu gründen, die ausschließlich einem einheitlichen und in allen Mitgliedstaaten unmittelbar anwendbaren Recht unterworfen sind, für diese Gesellschaftsform also die Beachtung einer rechtlichen Bindung an ein bestimmtes Land beseitigt."[5] Die besondere Bedeutung der europäischen Aktiengesellschaft für Unternehmenskonzentrationen besteht darin, daß der Zugang zu dieser Gesellschaftsform nur vermittels Unternehmenszusammenschluß möglich ist, nämlich durch Fusion, die Errichtung einer Holding-Gesellschaft oder einer gemeinsamen Tochtergesellschaft (Art. 2, Art. 3 des Statuts). Besonderheiten für die Anwendung der Wettbewerbsregeln ergeben sich nicht; sie gelten für die Gründung und das Marktverhalten europäischer Aktiengesellschaften in derselben Weise wie für Gesellschaften nationalen Rechts.

---

[3] Vgl. dazu *House of Representatives*, Report No. 1191, 81th Congress, 1st Session (1949), wo die Gründe für die notwendige gesetzgeberische Ergänzung von § 7 Clayton Act zusammengefaßt sind.

[4] Die Wettbewerbspolitik als Teil der Wirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt, in: Europa, Plan und Wirklichkeit, Baden-Baden 1967, S. 194.

[5] Europäische Aktiengesellschaft, Vorschlag der Kommission an den Rat, Brüssel 1970, Kommissionsdokument, S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inwieweit die gesellschaftsrechtlichen Grenzen im Gemeinsamen Markt grenzüberschreitende Zusammenschlüsse nachhaltig behindern, ist schwer zu beurteilen. Der kapitalmäßigen Beteiligung stehen im Gegensatz zur Fusion keine gesellschaftsrechtlichen Hindernisse entgegen. Indessen ist die Tendenz zur fortschreitenden Konzentration auf nationaler Ebene für die Entwicklung des Gemeinsamen Marktes so gefährlich, daß es unerläßlich ist, Hindernisse — auch psychologische Hindernisse — für grenzüberschreitende Zusammenschlüsse abzubauen. Die Annahme, daß es sich überwiegend um psychologische Hindernisse handelt, wird durch die von allen Seiten beobachtete und vielfach kritisierte Expansion amerikanischer Unternehmen auf dem Gemeinsamen Markt bestätigt.

B. Zur Industriepolitik

„Die amerikanische Herausforderung" ist zu einem der wichtigsten Elemente der Konzentrationspolitik in der Gemeinschaft geworden. Die Kommission fordert in ihrem Memorandum zur Industriepolitik nicht nur einen „echten Binnenmarkt" durch Schaffung einer einheitlichen Rechts-, Steuer- und Finanzordnung, sie fordert darüber hinaus positive Maßnahmen zur Umstrukturierung der Unternehmen[6]. „Transnationale europäische Unternehmen" sollen zum Aufbau der Spitzenindustrien und aus den folgenden Erwägungen gefördert werden: „Unter transnationalen europäischen Unternehmen sind nicht nur solche Unternehmen zu verstehen, die ihre Tätigkeit in mehreren Ländern entfalten, sondern solche, deren Kapital und deren Führungskräfte ebenfalls aus mehreren Ländern stammen und deren Entscheidungszentrum in Europa liegt. Das Ziel muß sein, das Auftreten von Unternehmen möglich zu machen und sogar zu erleichtern, die nicht notwendigerweise Kapital und Menschen aus den sechs Mitgliedsländern oder nur aus Mitgliedsländern zusammenschließen, sondern die in der Lage sein müssen, in Europa und auf dem Weltmarkt den Wettbewerb mit den Giganten in Übersee aufzunehmen."[7] Durch enge Zusammenarbeit zwischen allen öffentlichen oder privaten Stellen sollen ferner Unternehmenszusammenschlüsse u. a. durch finanzielle Erleichterungen begünstigt werden. Falls die Kooperation nicht ausreicht, sollen andere Maßnahmen getroffen werden, wofür nach englischem und französischem Vorbild an eine öffentlichrechtliche Organisation zum Erwerb und zur Umstrukturierung gesamtwirtschaftlich bedeutsamer Unternehmen gedacht ist.

---

[6] *Memorandum der Kommission an den Rat,* Die Industriepolitik der Gemeinschaft, Brüssel, den 18. März 1970.

[7] *Memorandum der Kommission* . . ., a. a. O., Einleitung und Grundgedanken, S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Implikationen dieser Politik reichen über die Wettbewerbspolitik weit hinaus, wenn sie dafür auch besondere Bedeutung haben. Es handelt sich um die Grundsatzentscheidung, ob Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse in den Dienst politischer Ziele gestellt werden sollen, zu deren Verwirklichung den Organen der Gemeinschaft andere Mittel aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht zur Verfügung stehen. Die Vorschläge zu einer konzertierten Politik gegenüber Investitionen aus Drittländern bieten dafür ein charakteristisches Beispiel. Die Aufgabe der Politik auf dem Gebiet der Unternehmensumstrukturierung soll es u. a. sein, sich mit der Haltung zu befassen, die man gegenüber bestimmten Investitionen aus dem Ausland einnehmen will, um dabei insbesondere die Aufrechterhaltung eines effektiven Wettbewerbs auf dem Gemeinschaftsmarkt sowie die Notwendigkeit zu berücksichtigen, eine Entwicklung europäischer Unternehmen in einigen Sektoren zu ermöglichen. Diese Politik soll schließlich unbeschadet der eigenen Rechte der Kommission auf dem Gebiet der Konzentration für einige Bereiche, in denen nur eine beschränkte Zahl von Unternehmen bestehen bleiben könne, sich mit der Ausrichtung der erforderlichen Zusammenschlüsse befassen. Diese Prüfung soll auf diejenigen Sektoren beschränkt bleiben, für die der eine oder andere Mitgliedstaat die größten Besorgnisse hegt, und das Verfahren soll auf Antrag eines Mitgliedstaats oder der Kommission eingeleitet werden[8].

Eine Wettbewerbspolitik, welche die wirtschaftliche Macht der Unternehmen binden soll, und eine Industriepolitik, welche Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse aus außenpolitischen und wirtschaftspolitischen Gründen in Dienst nimmt, können kollidieren. Eine solche Industriepolitik generalisiert ein Problem, das der EWG-Vertrag für öffentliche Unternehmen in Art. 90 und in Art. 37 durch das Prinzip der Wettbewerbsneutralität zu lösen sucht. *Zijlstra* hat die aus dem öffentlichen Sektor für die Wirtschaftsordnung der Gemeinschaft entstehenden Fragen quantitativ und qualitativ klar formuliert[9]. Mit der Wirtschaftsordnung der Gemeinschaft auf das engste verbunden ist ihre Verfassungsstruktur. Die Industriepolitik muß insbesondere im Hinblick auf die Verfahren für die Willensbildung der Gemeinschaftsorgane und die damit verbundenen Rechtsschutzgarantien für die Bürger im Gemeinsamen Markt sorgfältig geprüft werden. Die Koordination öffentlicher und privater Gewalt kann aber auch im Hinblick auf die Einzelvorschriften, die das System unverfälschten Wettbewerbs konstituieren, Bedenken auslösen. Nicht zuletzt handelt es sich um die Frage, wie eine

---

[8] *Memorandum* . . ., a. a. O., 2. Teil, Verbesserung der Umweltbedingungen für die Unternehmen der Gemeinschaft, S. 61.

[9] Wirtschaftspolitik und Wettbewerbsproblematik in der EWG und ihren Mitgliedstaaten, Studien, Reihe Wettbewerb H. 2, Brüssel 1966, S. 49 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftlich rationale Wettbewerbspolitik gemeinsam mit einer Industriepolitik betrieben werden kann, die der Entwicklung von Unternehmens- und Marktstrukturen politische Ziele vorgibt. Je stärker sich die Industriepolitik gegenüber der Wettbewerbspolitik verselbständigt, desto schärfer stellt sich endlich die Frage nach ihrer demokratischen Legitimation. Diese Legitimation ist für die Wettbewerbspolitik durch die verfassungsähnliche Normierung der Wettbewerbsregeln im EWG-Vertrag gewährleistet.

Die politischen Probleme der Zusammenschlüsse von Unternehmen aus Drittstaaten mit Unternehmen der Gemeinschaft lassen sich sehr wohl im Rahmen einer europäischen Wettbewerbspolitik lösen. Richtig ist, daß angesichts der internationalen Verflechtung der Märkte und Unternehmen die europäische und amerikanische Wettbewerbspolitik auf Dauer nicht unabhängig voneinander betrieben werden können[10]. Wenn etwa amerikanischen Großunternehmen die Beteiligung an Unternehmenszusammenschlüssen jeglicher Art in den Vereinigten Staaten auf längere Zeit untersagt wird, eine Verpflichtung, die besonders in Consent Decrees häufig übernommen wird, so liegt es nahe, daß diese amerikanischen Unternehmen durch Erwerb europäischer Unternehmen expandieren. Die sachgemäße Antwort ist ein im Verhältnis zu den Vereinigten Staaten gleichgewichtiges Recht der Wettbewerbsbeschränkungen. Der Gedanke, daß die Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung auf einem anderen als dem beherrschten Markt zu Wettbewerbsverzerrungen führen kann, ist eine wichtige Konkretisierung des Verbots der Monopolisierung. Der gleiche Gedanke liegt, wie noch zu zeigen ist, Art. 86 EWG-Vertrag zugrunde. An solche Prinzipien könnte man bei der Anwendung des europäischen Rechts auf Zusammenschlüsse amerikanischer Unternehmen in Europa anknüpfen. Nur durch eine solche Gewährleistung vergleichbarer Chancen im Wettbewerb von amerikanischen und europäischen Unternehmen wird es möglich sein, zu einem international ausgeglichenen Wachstum der Unternehmen im Gemeinsamen Markt zu gelangen. Auch die Internationalisierung und die Harmonisierung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen im Verhältnis zwischen Amerika und Europa wird nur auf der Grundlage einer im Vergleich zu Amerika gleichwertigen Konzentrationspolitik erfolgversprechend sein.

---

[10] Vgl. hierzu *H. von der Groeben*, Deutschland, europäische Gemeinschaft, atlantische Partnerschaft, in: Europa, Plan und Wirklichkeit, Baden-Baden 1967, S. 41 ff. Für die folgenden Ausführungen verweise ich auf *E.-J. Mestmäcker* (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe nach zehn Jahren GWB, Bad Homburg, Berlin, Zürich 1968, gemeinsames Vorwort der Autoren zur Reform des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen, S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Multinationale Unternehmen

Auch außerhalb der EWG hat die internationale Unternehmenskonzentration fortschreitend an Bedeutung gewonnen. Die Wirkungen, die von der Organisation und dem Verhalten multinationaler Unternehmen auf die beteiligten Staaten ausgehen, können von den Rechtsordnungen dieser Staaten nicht oder nur unzureichend erfaßt werden. Zu der Wahl der Rechtsformen im nationalen Recht ist für die multinationalen Unternehmen die Wahl der Rechtsordnungen getreten. Dabei besteht zwar ein notwendiger Zusammenhang von regionalen Märkten und Staatsgebieten, aber infolge der territorialen Begrenzung der nationalen Hoheitsrechte kein generalisierbarer Zusammenhang zwischen prinzipieller Anwendbarkeit der nationalen Rechte und tatsächlicher Erfaßbarkeit multinationaler Unternehmen. Diese theoretische Fassung des Problems bezeichnet nicht die politische Wirklichkeit. Häufig betrachtet man die Bindungen und Grenzen der nationalen Rechtsordnungen allein als Hindernisse für freie unternehmerische Initiativen. Als Aufgabe der Rechtsanwendung erscheint es sodann, diese Hindernisse zu eliminieren. Eine solche instrumentale Betrachtung von Rechtsordnungen spiegelt nicht nur das Eigeninteresse der Unternehmen; häufig sind es gerade die Staaten selbst, die sich dieses Interesse aus vielfältigen wirtschaftlichen oder politischen Gründen zu eigen machen. Die Idee der rechtlichen Bindung wirtschaftlicher Macht tritt demgegenüber ganz in den Hintergrund. Konflikte zwischen Unternehmensinteressen und Staatsinteressen tendieren dahin, zu rein machtpolitischen Fragen zu werden. An die Stelle rechtlich gebundener Entscheidungen von Interessenkonflikten tritt eine Gleichgewichtspolitik, in der Boykott einerseits und Enteignung andererseits die Grenzen der Handlungsfreiheit mitbestimmen.

Die historische und politische Bedeutung des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWGV) liegt nicht zuletzt darin, daß er die Grundlagen dafür geschaffen hat, wirtschaftliche Machtpolitik durch die Entwicklung eines Rechtssystems der Gemeinschaft fortschreitend zu binden. Auf dem skizzierten Hintergrund kommt diesem Versuch über Europa hinaus exemplarische Bedeutung für die Entwicklung des internationalen Wirtschaftsrechts zu.

II. Die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen nach Artikel 85 EWG-Vertrag

A. Überblick über das Problem

Das Recht der Wettbewerbsbeschränkungen ist in allen Rechtsordnungen für Kartelle und Unternehmenszusammenschlüsse getrennt entwickelt worden. Die Kommission der EWG faßt in ihrer Stellungnahme

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zum Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt[11] diese Tradition zusammen, wenn sie darauf hinweist, daß ein Kartell definiert werden könne als Absprache zwischen selbständig bleibenden Unternehmen über ein bestimmtes Marktverhalten, während von einer Unternehmenskonzentration gesprochen werde, wenn mehrere Unternehmen unter Aufgabe ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit in einer auf Dauer berechneten Weise unter einheitlicher wirtschaftlicher Leitung zusammengefaßt würden: „Das Kartell bewirkt eine Verhaltensbindung, die Unternehmenskonzentration eine Änderung der internen Unternehmensstruktur." Bezogen auf die mögliche Wettbewerbsbeschränkung ist maßgebliches Unterscheidungsmerkmal das Mittel der Unternehmensplanung: Der Vertrag einerseits, die gesellschaftsrechtliche Strukturveränderung andererseits. Mit der Unterscheidung wird nicht bezweifelt, daß auch Unternehmenskonzentrationen den Wettbewerb beschränken können. Einander entgegengesetzt werden vielmehr die mit der Wettbewerbsbeschränkung notwendig verbundenen zusätzlichen Wirkungen auf die Unternehmensstruktur; während das Kartell Wettbewerbsbeschränkungen als solche verwirklicht, erscheint im Falle der Unternehmenskonzentration die Wettbewerbsbeschränkung als Nebenfolge einer veränderten Unternehmensstruktur. Die kartellrechtlichen Unterschiede in der Beurteilung der so umrissenen Sachverhalte sind in der Mehrzahl der Rechtsordnungen nicht auf systematische Differenzierung, sondern auf politische Erfahrung zurückzuführen. Die Mißbräuche der Kartelle, vor allem ihr Kampf gegen Außenseiter, waren für die Frühindustrialisierung kennzeichnend, und die Erfahrungen im Zusammenhang mit der großen Depression haben diese Problemstellung gefestigt. Die ersten kartellrechtlichen Regelungen in Europa, für welche die deutsche Kartellordnung von 1923 kennzeichnend ist, lassen diese Erfahrungen deutlich erkennen. Die Tatsache, daß die kartellrechtlich nicht erfaßten Arten der Unternehmenskonzentration ausschließlich dem Gesellschaftsrecht unterlagen, führte dazu, daß man auch im Kartellrecht an privatrechtlichen Abgrenzungskriterien festhielt. *Haussmann*[12] faßte den Diskussionsstand der zwanziger Jahre zusammen, indem er das Kartell als wirtschaftliche Machtstellung definierte, die sich auf den Markt beziehe. Beim Konzern richte sich diese Beherrschung in ihrer grundsätzlichen Richtung dagegen auf das Vermögen. Die überwiegend deskriptiv organisationsrechtliche Bedeutung der Unterscheidung tritt auch daran hervor, daß im deutschen Recht zwar die Abgrenzung von Kartell und Konzern, nicht aber die von Kartell und Fusion problema-

---

[11] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, in: Studien, Reihe Wettbewerb, H. 3, Brüssel 1966, S. 21.

[12] *F. Haussmann,* Grundlegung des Rechts der Unternehmenszusammenfassungen, Mannheim, Berlin 1926, S. 84/85.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tisch erschien. Die im deutschen Aktienrecht seit 1884 geregelte Fusion wurde wegen der dadurch begründeten Identität von juristischer und wirtschaftlicher Unternehmenseinheit als Sondertatbestand ohne spezifischen Zusammenhang mit dem Problem der Kartelle, der Konzerne oder der Wettbewerbsbeschränkungen behandelt. Im französischen Recht dagegen, das bis zum Jahre 1966 keine gesellschaftsrechtliche Sonderregelung der Fusion kannte, faßte man unter dem Begriff des Konzerns oder der Konzerngruppe Konzernierungen und Fusionen zusammen.

Das wirtschaftswissenschaftliche Schrifttum nahm die Unterscheidung von Kartell und vermögensrechtlichem Zusammenschluß auf. Ausschlaggebende wettbewerbspolitische Bedeutung gewann die Überlegung, die Unternehmenskonzentration führe wesensgemäß zu einem vergleichsweise höheren Grad der Rationalisierung und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit als Kartelle. *Wolfers* zog 1931 eine Summe der wirtschaftswissenschaftlichen Behandlung des Kartellproblems[13]. Er meint, der Unterschied der beiden Zusammenschlußformen liege in der besonderen Art, wie sie die Verbesserung der Rentabilität herbeizuführen suchten. Die Konzentration im engeren Sinne sei darauf gerichtet, Selbstkosten zu senken. Sie suche dieses Ziel durch Fusion oder Zusammenlegung der Unternehmungen, also durch Annäherung an das Optimum der Betriebs- und Unternehmensgröße zu erreichen. Als Mittel der Kostensenkung stehe sie somit zunächst auf dem Boden des Konkurrenzprinzips. Erstrebt werde ein Konkurrenzvorsprung. Es könne geschehen, daß im Verlauf und infolge dieser Art des Zusammenschlusses gleichsam sekundär eine teilweise oder völlige Aufhebung des Wettbewerbs erreicht werde. Dagegen sei die Kartellierung ihrem primären Zweck nach nicht auf Kostengestaltung, sondern auf Preisgestaltung gerichtet. Damit war eine These formuliert, welche in jeweils abgewandelten Zusammenhängen weitreichende wirtschaftspolitische Bedeutung gewonnen hat und welche der Wirtschaftspolitik der Gemeinschaft und der Mitgliedstaaten gerade in den letzten Jahren zugrunde gelegen hat. *Lenel* hat darauf hingewiesen, daß die Bedeutung von Unternehmenszusammenfassungen für das Wachstum des Sozialprodukts wirtschaftswissenschaftlich kaum untersucht sei[14]. Gleichwohl wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion das sog. äußere Wachstum durch Zusammenschluß und das innere Wachstum durch Neuinvestitionen vielfach für gesamtwirtschaftlich gleich nützlich und notwendig gehalten. Um

---

[13] *A. Wolfers*, Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur, Schr.VfSp., Bd. 180 (1931), S. 12 ff.

[14] *H. O. Lenel*, Ursachen der Konzentration, Tübingen (1962) 1968², S. 351 f. Außer auf Lenel ist in diesem Zusammenhang jedoch zu verweisen auf die theoretischen Ansätze zur Behandlung dieses Problems bei *J. Houssiaux*, Limites économiques des concentrations et fusions, Revue du Marché Commun 1968, S. 51 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die wirtschaftliche Eigenart der Zusammenschlüsse zu erfassen, dürfen sie jedoch nicht nur mit den Kartellen, sie müssen auch mit dem internen Wachstum der Unternehmen verglichen werden[15]. Im Gegensatz zum internen Wachstum schaffen Zusammenschlüsse keine neuen Kapazitäten, sondern sie steigern oder vergemeinschaften die Kontrolle über vorhandene wirtschaftliche Kapazitäten. Deshalb liegt ein Konflikt zwischen einzelwirtschaftlicher Zweckmäßigkeit und gesamtwirtschaftlicher Nützlichkeit vergleichsweise nahe. Ob eine Wirtschaftlichkeitskontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen über den Markt zu erwarten ist, hängt von der Funktionsfähigkeit des Marktes für Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen ab. In dieser Beziehung bestehen, wie im einzelnen zu zeigen sein wird, je nach der Eigenart des Zusammenschlusses tiefgreifende und grundsätzliche Unterschiede. Aber selbst bei funktionsfähigem Markt für Unternehmen und Beteiligungen an Unternehmen bleibt zu berücksichtigen, daß die durch den Zusammenschluß erreichbare Wettbewerbsbeschränkung den maßgeblichen wirtschaftlichen Anreiz für den Unternehmenserwerb bilden kann. Die Erfahrung zeigt, daß Zusammenschlüsse das wichtigste Mittel sind, um marktbeherrschende Stellungen oder oligopolistische Marktstrukturen zu begründen. Es läßt sich kaum ein Unternehmen mit wesentlichem Markteinfluß nachweisen, dessen Wachstum nicht durch Fusionen oder Konzernierungen wesentlich beschleunigt worden wäre.

Die Wettbewerbspolitik in Europa ist indessen weithin von den skizzierten eigentumsrechtlichen und den daran anknüpfenden wirtschaftlichen Generalisierungen bestimmt worden. Die EWG-Kommission nimmt an, die unterschiedliche Behandlung von Kartellen und Unternehmenskonzentrationen sei sachlich geboten. Art. 85 könne nicht auf Vereinbarungen angewendet werden, die den Erwerb von Eigentum an Unternehmen oder Unternehmensteilen sowie die Neugestaltung von Eigentumsverhältnissen an Unternehmen zum Gegenstand hätten (Fusion, Beteiligungserwerb, Erwerb von Vermögensanteilen)[16].

Diese Überlegungen sind auch unabhängig von den mit der Unterscheidung von Kartell und Zusammenschluß verbundenen wirtschaftspolitischen Bewertungen rechtserheblich. Welches Gewicht ihnen für die Auslegung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zukommt, kann nur an Hand von Art. 85 in Verbindung mit der Verordnung 17 entschieden werden. Davon zu unterscheiden ist die Frage, in welcher Weise der Ministerrat der EWG nach Art. 87 EWG-Vertrag die in Art. 85 enthaltenen Grundsätze im Hinblick auf Unternehmenszusammenschlüsse

---

[15] Vgl. hierzu auch *H. Möller*, Probleme einer einheitlichen Wettbewerbspolitik in der EWG, in: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, hrsg. v. *H. K. Schneider*, Schr.VfSp. (NF), Bd. 48 (1968), S. 95, 105 ff.

[16] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konkretisieren kann. Für die Abgrenzung des gesetzgeberischen Ermessens gewinnt die Frage ausschlaggebende Bedeutung, welche wettbewerbspolitischen Wirkungen von einer Rechtsanwendung ausgehen, die kooperative Wettbewerbsbeschränkungen verbietet, Wettbewerbsbeschränkungen durch Konzentration aber unberührt läßt.

B. Artikel 85 EWG-Vertrag / Verordnung Nr. 17 des Ministerrats der EWG

Die Auslegung von Art. 85 nach seinem Wortlaut erlaubt keine eindeutige Entscheidung darüber, ob und ggf. welche Konzentrationsfälle als Vereinbarungen, Beschlüsse oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen erfaßt werden können. Überwiegend wird aus einer dem Wortlaut nach begründbaren partiellen Anwendbarkeit von Art. 85 gefolgert, eine sachgemäße Auslegung fordere die Anwendbarkeit auf alle Arten der Unternehmenskonzentration; weil eine solche systematisch geschlossene Lösung unmöglich sei, könne Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen überhaupt nicht angewendet werden. Die EWG-Kommission hat diese Auffassung unter überwiegender Billigung des Schrifttums vertreten[17].

Obwohl die Meinungen darüber auseinandergehen, welche Formen der Konzentration von Art. 85 keinesfalls erfaßt werden könnten, wird gegen eine nach den Rechtsformen differenzierende Anwendung eingewendet, sie könne allein die Technik der Konzentration beeinflussen, ermögliche aber keine an den Wirkungen der Konzentration auf den Wettbewerb orientierte Praxis. Der wettbewerbspolitische Inhalt dieser Entscheidung läßt sich dahin zusammenfassen, daß die wirtschaftlichen Gemeinsamkeiten der Unternehmenskonzentration ausgeprägt genug seien, um eine klare Abgrenzung von den vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen zu ermöglichen und eine entsprechend restriktive Interpretation von Art. 85 zu rechtfertigen[18]. Der Widerspruch gegen die

---

[17] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration ..., a. a. O. Eine der von der EWG-Kommission eingesetzten Sachverständigenkommissionen empfahl, Art. 85 trotz nur partieller Anwendbarkeit auf die dem Wortlaut nach erfaßbaren Konzentrationsfälle anzuwenden. Übereinstimmend unter Hinweis auf die ergänzende Anwendbarkeit von Art. 86 *P. C. Canellus, H. S. Silber,* Concentration in the Common Market, Common Market Law Review 1970, S. 158.

[18] *A. Deringer,* Kooperation und Konzentration im Spannungsfeld von Wettbewerbs- und Gesellschaftsrecht, in: Kooperation und Konzentration im Gemeinsamen Markt, Köln u. a. 1968, S. 85 ff.; *W. Fikentscher,* Systemfragen im europäischen Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, in: Wirtschaftsordnung und Rechtsordnung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Franz Böhm, Karlsruhe 1965, S. 261 ff.; *ders.,* Unternehmenskonzentration und Meldepflicht, Festschrift für H. C. Nipperdey zum 70. Geburtstag, München, Berlin 1965, S. 159 ff.; *W. Harms,* Konzerne im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Köln, Berlin u. a. 1968; *W. Hefermehl,* Die Beurteilung von Fusionen und Konzernbildungen nach Art. 85 und 86 des EWG-Vertrages, in: Festschrift für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

These der Kommission richtet sich gegen die Begründung und gegen die darin zum Ausdruck kommende Wettbewerbspolitik. *Dubois* hat im Rahmen einer sorgfältigen Analyse des Problems der systematischen Auslegung von Art. 85 an Hand der Mittel die Auslegung an Hand der Wirkungen der Wettbewerbsbeschränkung gegenübergestellt[19]. *Goldman* hält die Erfassung aller Organisationsformen der Konzentration im Rahmen von Art. 85 für möglich[20].

Soweit man Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen für unanwendbar hält, wird die Unterscheidung von vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen zum maßgeblichen ungeschriebenen Tatbestandsmerkmal. Demgemäß gewinnen die Kriterien, nach denen Unternehmenskonzentrationen aus Art. 85 ausgegrenzt werden, normative Bedeutung für die Anwendbarkeit der Vorschrift im ganzen. Die Klärung dieser Abgrenzungskriterien ist hinter der Übereinstimmung über die prinzipielle Nichtanwendbarkeit von Art. 85 deutlich zurückgetreten. Die Ermittlung der maßgeblichen Bewertungsprinzipien ist auch deshalb geboten, weil nur so entschieden werden kann, ob Lücken des geltenden Rechts durch eine Verordnung nach Art. 87 EWG-Vertrag geschlossen werden können.

Schon die Frage, welche Fälle bei grammatischer Interpretation Art. 85 unterfallen, wird unterschiedlich beantwortet. Die von der Kommission

---

H. C. Nipperdey, München, Berlin 1965, Bd. 2, S. 771 ff.; *ders.*, Unternehmenszusammenschlüsse im Lichte der Artikel 85 und 86 des EWG-Vertrages, in: Rechtsvergleichung und Rechtsvereinheitlichung, in: Festschrift zum 50jährigen Bestehen des Instituts für ausländisches und internationales Privat- und Wirtschaftsrecht, Heidelberg 1967, S. 330 ff.; *H. von der Groeben,* Die Wettbewerbspolitik als Teil der Wirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt, in: Europa, Plan und Wirklichkeit, Baden-Baden 1967, S. 193 ff.; *H.-J. Mestmäcker,* Die Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen nach Artikel 86 des EWG-Vertrages, in: Probleme des europäischen Rechts, Festschrift für Walter Hallstein Frankfurt/M. 1966, S. 322 ff.; *P. van Ommeslaghe,* Die Anwendung der Artikel 85 und 86 des Rom-Vertrages auf Fusionen, Gesellschaftszusammenschlüsse und Gemeinschaftsunternehmen, Beiträge zum EWG-Kartellrecht, Köln u. a. 1967, S. 41 ff.; *W. Chr. Schlieder,* Kolloquium über Probleme der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, Hindernisse auf Grund der gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften über Kartelle und marktbeherrschende Unternehmen, Revue du Marché Commun 1968, S. 215 ff.; *E. Steindorff,* Kolloquium über Probleme der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, Hindernisse auf Grund der gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften über Kartelle und marktbeherrschende Stellungen, Revue du Marché Commun 1968, S. 186 ff.

Einen Überblick über das gesamte Schrifttum gibt *H. J. Sonnenberger,* Schranken für Fusionen, Konzernbildungen und Errichtung von Gemeinschaftsunternehmen aus dem Kartellrecht? Juristische Analysen, Handels- und Gesellschaftsrecht 1970, S. 56 ff.; *P. VerLoren van Themaat,* Zusammenschlüsse über die Grenze im Rahmen des EWG-Bereichs, Rom 1969, Manuskript.

[19] *J. P. Dubois,* La position dominante et son abus dans l'article 86 du Traité de la C.E.E., Paris 1968, S. 94 ff., bes. S. 119.

[20] Zitiert nach *Dubois,* a. a. O., S. 122 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eingesetzte Sachverständigengruppe, welche die Anwendung von Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen grundsätzlich bejahte, subsumierte — im Gegensatz zur Kommission — nur solche Vereinbarungen unter die Vorschrift, bei denen nach dem Zusammenschluß rechtlich selbständige Unternehmenseinheiten fortbestehen. Ähnlich meint *M. Lutter*[21], bisher sei nicht erwogen worden, daß Art. 85 den einzelnen Marktteilnehmer hindern könne, als Marktsubjekt aus dem Wettbewerb überhaupt auszuscheiden. Hiernach würden Fusionen oder Unternehmensveräußerungen von Art. 85 nicht erfaßt. Dagegen hat *Goldman* eingewendet, maßgeblich sei, daß auch die Fusion auf einer Vereinbarung zwischen Unternehmen beruhe[22]. Der Umstand, daß ein Unternehmen untergehe, sei unerheblich, maßgeblich seien nämlich nicht die Wirkungen der Vereinbarung im Verhältnis der Unternehmen zueinander, sondern die Wirkungen auf den Gemeinsamen Markt.

Vereinbarungen „zwischen Unternehmen" liegen nach Auffassung der Kommission und der Sachverständigengruppe nicht vor, wenn Beteiligungen über die Börse erworben werden[23]. Doch wird hier von anderer Seite auf die Möglichkeit hingewiesen, die Ausübung des Einflusses auf Grund der erworbenen Beteiligungen innerhalb des Konzerns als abgestimmte Verhaltensweise zu erfassen[24]. Entscheidendes Gewicht wird allgemein der Erwägung beigemessen, die Nichtigkeitsfolge des Art. 85 Abs. 2 könne auf Unternehmenskonzentrationen nicht angewendet werden: „Die in Art. 85 Abs. 2 zwingend vorgesehene Nichtigkeit wäre für verbotene Unternehmenskonzentrationen insofern keine angemessene Rechtsfolge, als sie durch Vernichtung der beteiligten Unternehmenseinheiten über die Wiederherstellung des alten Zustandes hinausgehen kann. Die angemessenen Reaktionen auf unerwünschte Unternehmenskonzentrationen wären Möglichkeiten zur Dekonzentration. Man müßte über einen Fächer von Eingriffsermächtigungen der in Art. 66 § 5 des EGKS-Vertrages genannten Art verfügen, und die Nichtigkeit dürfte keine zwingende Rechtsfolge einer verbotenen Unternehmenskonzentration sein."[25]

---

[21] Empfehlen sich für die Zusammenfassung europäischer Unternehmen neben oder statt der europäischen Handelsgesellschaft und der internationalen Fusion weitere Möglichkeiten der Gestaltung auf dem Gebiete des Gesellschaftsrechtes?, Gutachten H zum 48. Dtsch. Juristentag, München 1970, S. 123 f., im folgenden zitiert als Gutachten zum Deutschen Juristentag.

[22] Zitiert nach *Dubois*. a. a. O., S. 123 f.

[23] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

[24] Quadri Monaco Trabucchi, Art. 86, Anm. 5; vgl. auch *W. Fikentscher*, Kooperation und Gemeinschaftsunternehmen im Lichte der Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Europees Kartelrecht, Loewen 1968, S. 192, im folgenden zitiert als Kooperation; *Goldman*, zitiert bei *Dubois*, a. a. O., S. 124.

[25] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Argumentation hat indessen durch die Praxis des Gerichtshofes zu Art. 85 Abs. 2 erheblich an Gewicht verloren. Der Gerichtshof hat den in Art. 1 VO 17 ausgesprochenen Grundsatz der Geltung der Verbote des Art. 85 Abs. 1 und 86, „ohne daß dies einer vorherigen Entscheidung bedarf", für alle nach den Regeln der VO 17 abstrakt freistellungsfähigen Vereinbarungen und Beschlüsse aufgehoben. Für solche Vereinbarungen und Beschlüsse, für welche die Beteiligten Art. 85 Abs. 3 noch in Anspruch nehmen *können,* gilt die Nichtigkeitsfolge des Art. 85 Abs. 2 nur, nachdem sie von einer zur Anwendung des Vertrages berufenen Behörde ausgesprochen worden ist[26]. *Fikentscher* hatte unabhängig von dieser Rechtsprechung aus der Folgetheorie des Art. 85 Abs. 1, wonach auch bewirkte Wettbewerbsbeschränkungen verboten sind, eine Modifikation der ex lege und ex tunc wirkenden Nichtigkeitsfolge des Art. 85 Abs. 2 angenommen: „Der Ausschluß des Art. 85 Abs. 2 muß also über die Fälle der Wettbewerbsbeschränkungen durch Zustand hinaus dort gelten, wo die Konzernierungen und Fusionen wettbewerbsbeschränkend geplant sind, also Wettbewerbsbeschränkungen durch Maßnahme darstellen. Der herrschenden Meinung ist insofern zu folgen, als Wettbewerbsbeschränkungen durch Maßnahmen, die zum Verlust der wirtschaftlichen Selbständigkeit führen, wegen des strukturellen Unterschieds gegenüber den Kartellen nicht dem Art. 85 Abs. 2 unterfallen können. Sie werden vielmehr nur ebenso wie wettbewerbsneutral geplante Konzernierungen und Fusionen von Art. 85 Abs. 1 als Mißbrauchsgesetz mit Beseitigungsmöglichkeit erfaßt."[27] Was *Fikentscher* Mißbrauchsgesetz mit Beseitigungsmöglichkeit nennt, entspricht der vom Gerichtshof unabhängig von der Art der Wettbewerbsbeschränkung angenommenen Wirkungsweise von Art. 85 Abs. 2 im Zusammenhang mit der VO 17. Diese gegen den ständigen Widerspruch der Kommission entwickelte Rechtsprechung zu Art. 85 Abs. 2 stellt die der Kommission nach Art. 85 in Verbindung mit Art. 3 der VO 17 gegebenen Eingriffsmöglichkeiten denjenigen nach Art. 86 gleich. Das ist deshalb außerordentlich bedeutsam, weil die Kommission die Möglichkeit der gestaltenden Entscheidung nach Art. 3 VO 17 im Falle von Art. 86 für ausreichend gehalten hat, um gegen Unternehmenskonzentrationen vorzugehen. Die Nichtigkeitsfolge als rückwirkende Vernichtung endgültig begründeter Unternehmenseinheiten läßt sich gegen die Erfassung von Unternehmenskonzentrationen nach Art. 85 nicht mehr anführen. Der in der zitierten

---

[26] Diesen Grundsatz hat der GH trotz z. T. heftiger Kritik inzwischen für alle in Betracht kommenden Tatbestandsgruppen der Verordnung 17 ausgesprochen: Rechtssache 13/61, Rspr GH VIII, 97 („Bosch"); Rechtssache 10/69, Rspr GH XV, 309 („Portelange"); Rechtssache 43/69, Rspr GH XVI, 127 („Bilger"); Rechtssache 1/70, Rspr GH XVI, 515 „Parfum Marcel Rochas").

[27] *W. Fikentscher,* Kooperation . . ., a. a. O., S. 191; im Ergebnis ähnlich *P. C. Canellos, H. S. Silber,* Concentration in the Common Market. a. a. O., S. 150.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechtsprechung vom Gerichtshof angenommene weite Spielraum des gesetzgeberischen Ermessens nach Art. 87 geht erheblich über die Grenzen hinaus, die der Gemeinschaftsgesetzgeber bei Erlaß der VO 17 unterstellt hat. Das wird bei der Auslegung von Art. 87 im Hinblick auf die Erfaßbarkeit von Unternehmenskonzentrationen zu berücksichtigen sein.

De lege lata sind die an die Nichtigkeitsfolge geknüpften Überlegungen der Kommission für Unternehmenskonzentrationen gleichwohl nicht unerheblich; denn sie stehen in einem unlöslichen Zusammenhang mit dem von der VO 17 begründeten, nach Tatbestandsgruppen vielfältig variierten System der Freistellungsfähigkeit wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und Beschlüsse. Die Kommission weist mit Recht darauf hin, daß die unterschiedliche Behandlung von Alt- und Neukartellen in der VO 17 auf Unternehmenskonzentrationen nicht angewendet werden könnte. Das gleiche gilt für die Befristung von Freistellungserklärungen und ihrem Widerruf[28]. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Vorschriften der VO 17, welche der Anwendung von Art. 85 dienen, ausnahmslos erkennen lassen, daß sie sich auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen beziehen, ohne den gesellschaftsrechtlichen Besonderheiten von Unternehmenskonzentrationen Rechnung zu tragen. Sanktionen und Freistellungsentscheidungen nach Art. 85 Abs. 3 müssen jedoch den rechtserheblichen Besonderheiten Rechnung tragen, die daraus entstehen, daß eine durch Zusammenschluß begründete neue Unternehmenseinheit nicht mehr in den alten Zustand zurückversetzt werden kann.

Fikentscher meint ferner, mit der ex nunc wirkenden Nichtigkeit entfalle die Notwendigkeit einer Ex-ante-Beurteilung von Zusammenschlüssen durch die Kommission nach Art. 85 Abs. 1 und Abs. 3. Auf dieser Voraussetzung beruhe aber die Stellungnahme der Kommission zur Unternehmenskonzentration. Mit der Modifikation der Nichtigkeitsfolge seien deshalb die gegen die Anwendbarkeit von Art. 85 sprechenden Gründe überhaupt entfallen. Auch er meint jedoch, eine aktuelle Befugnis der Kommission zu Eingriffsmaßnahmen werde man aus Art. 85 Abs. 1 angesichts der Erfordernisse der Rechtssicherheit und Rechtsstaatlichkeit nicht entnehmen können[29]. Ohne daß es an dieser Stelle notwendig ist, im einzelnen die Problematik des Art. 85 Abs. 3 für Unternehmenskonzentrationen zu erörtern, ist für das geltende Recht festzustellen, daß auf der Grundlage der VO 17 in jedem Falle entschieden wer-

---

[28] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 23.

[29] W. *Fikentscher*, Kooperation und Gemeinschaftsunternehmen. a. a. O., S. 194 f.; anderer Meinung offenbar *P. C. Canellos, H. S. Silber*, Concentration in the Common Market, a. a. O., S. 158.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den muß, wie Kartell und Unternehmenskonzentration voneinander abgegrenzt werden können.

Nahezu alle materiellen Tatbestandsmerkmale des Art. 85 Abs. 1 sind in Anspruch genommen worden, um die Nichtanwendbarkeit auf Unternehmenskonzentrationen systematisch zu begründen: der Begriff des Unternehmens, derjenige der Vereinbarung und der der Wettbewerbsbeschränkung. Die Kommission sieht das gemeinsame Merkmal aller nicht erfaßten Konzentrationsfälle in dem Erwerb des Eigentums oder der Neugestaltung der Eigentumsverhältnisse[30]. Den damit gestellten Fragen soll zunächst nicht an Hand typischer Konzentrationssachverhalte nachgegangen werden; zu ermitteln ist vielmehr, inwieweit die verwendeten Auslegungskriterien derart generalisierungsfähig sind, daß sie eine systematisch geschlossene Auslegung von Art. 85 ermöglichen.

C. Konzerninterne Wettbewerbsbeschränkungen

Das Tatbestandsmerkmal der Wettbewerbsbeschränkung wird vornehmlich im Zusammenhang mit der Frage diskutiert, ob und inwieweit konzerninterne Vereinbarungen Art. 85 unterfallen können[31]. Das Bundeskartellamt hat über Konferenzen der Kartellsachverständigen im Rahmen der EWG berichtet und als seine Auffassung zu dieser Frage formuliert: „Zwar kann Art. 85 nicht auf horizontale Absprachen zwischen zwei Unternehmen angewendet werden, die keine Möglichkeit haben, in Wettbewerb zu treten. Diese Möglichkeit wird jedoch nicht schon durch das bloße Weisungsrecht der Konzernleitung oder des herrschenden Unternehmens ausgeschlossen, sondern erst dadurch, daß die Konzernleitung oder das herrschende Unternehmen den abhängigen Unternehmen tatsächlich ein bestimmtes Verhalten verbindlich vorschreibt. Deshalb wird eine Vereinbarung oder ein Beschluß nicht als Wettbewerbsbeschränkung anzusehen sein, wenn die Beteiligten Unternehmen eines Konzerns sind und ein wirtschaftliches Eigenleben nicht führen, weil sie verbindliche Weisung der Konzernleitung (hierzu § 15 Abs. 1 AktG) oder des herrschenden Unternehmens (hierzu § 15 Abs. 2 AktG) erhalten haben. In diesen Fällen werden sich Vereinbarungen zwischen den Konzernunternehmen als interne Vorgänge darstellen, die den Konzernen als Unternehmenseinheit zuzurechnen sind. Dagegen ist es denkbar, daß Vereinbarungen zwischen den Unternehmen eines Konzerns innerhalb des Bereiches wirtschaftlicher Betätigung, der nicht durch

---

[30] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

[31] Vgl. den Überblick über das deutsche Schrifttum bei *W. Harms*, Konzerne im Recht der Wettbewerbsbeschränkung, a. a. O., S. 39 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weisung der Konzernspitze ausgefüllt ist, den materiellen Verbotstatbestand des Art. 85 Abs. 1 erfüllen."[32]

Die Kommission der EWG hat sich diese Ansatzpunkte in der Entscheidung *Christiani-Nielsen* zu eigen gemacht[33]. Es handelte sich um vertragliche Beziehungen zwischen einer dänischen Muttergesellschaft und einer hundertprozentigen Tochter mit Sitz in den Niederlanden. In erkennbarem Anschluß an die Rechtsprechung des EurGH zum Unternehmensbegriff heißt es, Christiani und Nielsen sei eine Aktiengesellschaft niederländischen Rechts. Sie verfolge ein bestimmtes wirtschaftliches Ziel und verfüge zu diesem Zweck über ein entsprechendes Personal und über materielle und immaterielle Werte. Sie übernehme außerdem das Risiko und die Verantwortung für die von ihr durchgeführten Arbeiten. Die Beziehung zwischen der Tochtergesellschaft und der Muttergesellschaft würden in der vorliegenden Vereinbarung geregelt, die Verpflichtungen für beide Gesellschaften vorsehe, und ohne Zustimmung der beiden Parteien nicht aufgelöst werden könne. Mit diesen Erwägungen geht die Kommission davon aus, daß auch eine hundertprozentige Tochtergesellschaft Unternehmen im Sinne von Art. 85 ist und daß zwischen der Muttergesellschaft und der Tochtergesellschaft rechtswirksame Vereinbarungen abgeschlossen werden können. Ob zwischen den beteiligten Unternehmen ein Wettbewerb besteht, der eingeschränkt werden kann, prüft die Kommission auf Grund einer Gesamtwürdigung der Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft. Da der Vertrag lediglich eine Aufgabenteilung innerhalb derselben Wirtschaftseinheit zum Gegenstande habe, könne man nicht erwarten, daß ein Teil dieser Einheit mit der Muttergesellschaft in Wettbewerb trete.

Ähnlich heißt es in dem hier erheblichen Teil der Kodak-Entscheidung[34], wenn die betroffenen Tochtergesellschaften, wie im vorliegenden Fall, ausschließlich und vollständig von ihrer Muttergesellschaft abhingen, und wenn diese Muttergesellschaft die Kontrollmöglichkeit habe und tatsächlich genaue Weisungen erteile, sei es ausgeschlossen, daß sie sich in den von der Muttergesellschaft geregelten Bereichen untereinander unabhängig verhielten.

In den genannten Fällen wurde deshalb für konzerninterne Vereinbarungen ein Negativattest erteilt, wobei im Kodak-Fall die vertraglichen Beziehungen der Tochtergesellschaft zu ihren Abnehmern im Gemein-

---

[32] Jahresbericht 1961 Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode, Drucks. IV/387, S. 61.

[33] Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1969, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 5. Juli 1969, Nr. L 165/12 = WuW/E EV, 274 ff.

[34] Entscheidung der Kommission der EWG vom 30. Juni 1970, Amtsblatt vom 7. Juli 1970, Nr. L 174/24 = WuW/E EV 303.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

samen Markt der wichtigste Beurteilungsgegenstand waren. Die Kommission hat die Beurteilung konzerninterner Wettbewerbsbeschränkungen von der Anwendbarkeit des Art. 85 auf Unternehmenszusammenschlüsse getrennt[35]. Sie kann sich durch diese Praxis den Weg zur fallweisen Weiterentwicklung der Beurteilungskriterien offen halten. Zu einer generellen Ausgrenzung von Konzentrationen aus Art. 85 eignet sich das Tatbestandsmerkmal der Wettbewerbsbeschränkung deshalb nicht, weil die Eignung von Unternehmenskonzentrationen zur Wettbewerbsbeschränkung nicht fraglich sein kann. Die Beurteilung der konzerninternen Wettbewerbsbeschränkungen läßt sich jedoch nicht mehr isolieren, wenn man die Außenwirkungen des Verhaltens der Konzernglieder in die Betrachtung einbezieht. Anknüpfungspunkt dieser Beurteilung kann eine Vereinbarung im Sinne von Art. 85 Abs. 1 sein, sofern ein Konzernvertrag vorliegt, oder abgestimmte Verhaltensweisen, sofern die wirtschaftliche Einheit durch Weisungen verwirklicht wird.

D. Unternehmen und Konzern

Im Mittelpunkt der Versuche, zu einer systematisch geschlossenen Behandlung der Unternehmenskonzentration im Rahmen von Art. 85 zu gelangen, steht die Auslegung des Unternehmensbegriffes. Dieser Ansatzpunkt liegt deshalb nahe, weil der Konzern als wirtschaftliche Einheit rechtlich selbständiger juristischer Personen die Rechtswissenschaft häufig vor die Frage gestellt hat, in welchem Verhältnis die Zurechnungseinheit der juristischen Person zur wirtschaftlichen Einheit des Konzerns stehe. Die Diskussion über das Verhältnis von Kartellverbot und Unternehmenskonzentration läßt sich in nahezu allen ihren Variationen auf die Fassung des Unternehmensbegriffes zurückführen. Schwierigkeiten entstehen im wesentlichen daraus, daß auch vereinbarte Wettbewerbsbeschränkungen Elemente einer einheitlichen Leitung der beteiligten Unternehmen enthalten, die sich bei den höherstufigen Kartellformen bis zur Trennung der beteiligten Unternehmen vom Markt und der rechtlichen Verselbständigung der Kartellgeschäftsstelle steigern können. Es kommt hinzu, daß die Entwicklung der Unternehmenskonzentration zu vielfältigen Rechtsformen geführt hat, die sich der traditionellen Unterscheidung von Kartell und Unternehmenseinheit entziehen, wie das vor allem für die Gemeinschaftsunternehmen zutrifft. Die angeführten Entscheidungen der EWG-Kommission zu konzern-

---

[35] Zur Bedeutung der genannten Entscheidungen der Kommission vgl. *U. Huber*, Konzerninterne Vereinbarungen im EWG-Kartellrecht nach der Kommissionsentscheidung im Fall Christiani und Nielsen, Außenwirtschaftsdienst des BB 1969, S. 429 ff.; *L. Focsaneanu*, La concurrence à l'intérieur des groupes de sociétes. Réflexion sur l'attestation négative Christiani-Nielsen, Revue du Marché Commun 1970, S. 32 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

internen Wettbewerbsbeschränkungen zeigen, daß die Kommission das Tatbestandsmerkmal des Unternehmens nicht als generelles Abgrenzungskriterium für die Beurteilung von Konzentrationsfällen heranziehen will. In der Annahme, auch hundertprozentige Tochtergesellschaften seien Unternehmen im Sinne von Art. 85, schließt sich die Kommission einer Rechtsprechung des EurGH zum Montanrecht an. Von dieser Rechtsprechung ist hier schon deshalb auszugehen, weil auch der Begriff des Unternehmens im Sinne von Art. 85 dem Gemeinschaftsrecht angehört und deshalb nur nach gemeinschaftsrechtlichen Kriterien ausgelegt werden kann. In der teilweise gönnerhaften Kritik an den Schrotturteilen des EurGH wird häufig übersehen, daß die aus dem nationalen Steuer- und Gesellschaftsrecht entnommenen Kategorien nicht geeignet sind, zu einer gemeinschaftsrechtlich zureichenden Auslegung des Unternehmensbegriffes zu führen. Die Hohe Behörde behandelte für die Zwecke der Montanumlage die Organgesellschaften der deutschen Montankonzerne als „Unternehmen". Die dagegen gerichteten Klagen zielten darauf, den Konzern als maßgebliche Einheit zugrunde zu legen. Über das Verhältnis von Unternehmen und Rechtssubjekt heißt es in dem Urteil des Gerichtshofes: „Das Unternehmen stellt sich als eine einheitliche, einem selbständigen Rechtssubjekt zugeordnete Zusammenfassung personeller, materieller und immaterieller Faktoren dar, mit welcher auf die Dauer ein bestimmter wirtschaftlicher Zweck verfolgt wird. Gemäß dieser Begriffsbestimmung führt die Bildung eines neuen Rechtssubjekts im Bereich des Wirtschaftslebens stets zur Entstehung eines eigenständigen Unternehmens; in der Tat folgt aus der Einheitlichkeit der wirtschaftlichen Betätigung noch keine Einheit im Rechtssinne, wenn die rechtlichen Wirkungen dieser Betätigung jeweils verschiedenen Rechtssubjekten zugerechnet werden müssen. Schon die bloße Tatsache der Errichtung einer eigenständigen juristischen Person bewirkt infolgedessen, daß die Rechtsordnung dieser eine förmliche Autonomie und eine Eigenverantwortung zuerkennt. Mit der Verleihung der Rechtspersönlichkeit an die einzelnen Tochtergesellschaften ist mithin im Rechtssinne die Übertragung der unternehmerischen Leitung und des unternehmerischen Risikos auf jede von ihnen bezweckt und herbeigeführt worden. Eine solche Änderung der Rechtslage tritt mit der Verleihung der Rechtspersönlichkeit von selbst ein, und es ist unerheblich, ob die wirtschaftlichen Gegebenheiten, die vor der Änderung bestanden haben, gleich geblieben sind."[36] Daß der Gerichtshof damit einen allgemeinen Unternehmensbegriff und nicht einen solchen, der auf die Zwecke der zu entscheidenden Rechtsfrage beschränkt war, entwickeln wollte, ergibt sich aus dem Hinweis, daß der vorstehend erörterte Unternehmensbegriff „hier" für die Zwecke der Ausgleichseinrichtungen zu-

[36] Verbundene Rechtssachen 17 u. 20/61, Rspr. GH VIII, S. 687.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grunde gelegt werde (a. a. O., S. 688). *Ulmer* hat in seiner Untersuchung über den Unternehmensbegriff im Vertrag der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl[37] zutreffend auf die Vielfalt der Funktionen hingewiesen, die ein Unternehmensbegriff zu erfüllen hat, der als zentrale rechtliche Zurechnungseinheit dient. Die Frage, unter welchen Voraussetzungen Unternehmen und juristische Person als Zurechnungseinheiten unterschieden werden können, hat im Gemeinschaftsrecht noch größeres Gewicht und bereitet hier noch größere Schwierigkeiten als im nationalen Recht, weil das Gemeinschaftsrecht mit einem eigenständigen Unternehmensbegriff in den Rechten der Mitgliedstaaten keine auch nur annähernd gefestigte oder vergleichbare Rechtspraxis oder Rechtsdogmatik vorfinden würde. Für das Recht der Wettbewerbsbeschränkungen ist zu berücksichtigen, daß die systematische Geschlossenheit der Auslegung des Unternehmensbegriffes nicht an Hand der Unterscheidung von Kartell und Unternehmenszusammenschluß gewonnen werden kann. Mit dem Begriff des Unternehmens bezeichnet der EWG-Vertrag und die Verordnung 17 vielmehr die Normadressaten des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen im allgemeinen. Die folgenden Funktionen des Begriffes sind besonders hervorzuheben: Das Unternehmen ist wie die juristische Person Zurechnungseinheit für Handlungen, für Rechte und Pflichten; es bezeichnet zugleich eine bestimmte Art wirtschaftlicher Tätigkeit und begrenzt so den gegenständlichen Anwendungsbereich des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen; es bezeichnet endlich den Inbegriff der unternehmerischen Organisation, der für die Erfassung der Unternehmenskonzentrationen besondere Bedeutung zukommt.

In welcher Weise man die verschiedenen Funktionen des Begriffes in das überkommene Rechtssystem einfügt, ist eine Frage des normativen Zusammenhangs. Man kann den Europäischen Gerichtshof nicht als Widerspruch vorhalten, was eine nicht einmal erschöpfende Differenzierung der Funktionen eines Rechtsbegriffes ist[38]. Die Entscheidung, an der juristischen Person als Zurechnungseinheit festzuhalten, primär also an die Rechtsform anzuknüpfen, welche die Beteiligten selbst gewählt haben, obwohl damit die wirtschaftliche Leitungseinheit nicht erfaßt wird, ist deshalb nicht notwendig der Sieg des Formalismus über die wirtschaftliche Wirklichkeit.

Die Problematik der Abgrenzung von Kartell und Konzentration an Hand des Unternehmens als Organisation liegt darin, daß die Definition

---

[37] *P. Ulmer,* Heidelberger rechtswissenschaftliche Abhandlungen (NF), Abhdlg. 7 (1960), bes. S. 63 ff.

[38] Vgl. dazu aber *W. Harms,* Konzerne im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, a. a. O., S. 98/99; kritisch zu Harms auch *U. Huber,* Konzerninterne Vereinbarungen im EWG-Kartellrecht, a. a. O., S. 429 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieses Begriffes darüber entscheidet, zwischen welchen wirtschaftlich handelnden Einheiten wettbewerbserhebliches Verhalten erfaßt werden kann. In der Deduktion von *Harms*, der im Unternehmensbegriff das allein sachgerechte generelle Abgrenzungskriterium von Kartell und Konzern sieht, treten die damit verbundenen Gefahren deutlich hervor[39]. Er meint, die Konzernverbindungen existierten im Gegensatz zum Kartell nicht mehr *zwischen Unternehmen*, sondern zwischen Gesellschaftern, die im Innenverhältnis Teile desselben Unternehmens seien, denn der Konzernvertrag habe mit seinem (konkludenten) Abschluß die unternehmerische Struktur der Partner ex nunc geändert. Es kann hier offenbleiben, ob die Annahme einer Innengesellschaft im Sinne von § 705 BGB als Grundlage aller Konzernverhältnisse nach deutschem Gesellschaftsrecht zutreffend ist. Die Definition der den Konzern konstituierenden einheitlichen Leitung als vertragliche Innenbeziehung zwischen den beteiligten Rechtssubjekten macht jedoch ganz deutlich, daß damit die Anwendbarkeit des Kartellrechts jedenfalls teilweise zur Disposition der Beteiligten gestellt wird. Eine „einseitige oder wechselseitige effektive Leitungspotenz"[40] zwischen rechtlich selbständigen Unternehmen bleibt bei „wechselseitiger Leitungspotenz" der Abstimmung im einzelnen Fall nicht nur zugänglich, sondern diese ist in den praktisch wichtigsten Fällen der paritätischen Beteiligungsverhältnisse und der paritätisch besetzten Gesellschaftsorgane sogar unerläßlich. Die Grenzen einer am Problem der Konzernierung orientierten Fassung des Unternehmensbegriffes werden noch deutlicher, wenn man die Konzentrationsfälle in die Betrachtung einbezieht, bei denen eines der beteiligten Unternehmen untergeht oder neu gegründet wird. *M. Lutter*[41], der sich bezüglich des Unternehmensbegriffes der Lösung von *Harms* anschließt, geht von der These aus, Art. 85 EWG-Vertrag ändere nicht die Struktur des EWG-Binnenmarktes, sondern fordere allein ein bestimmtes Verhalten auf diesem Markt. Bisher sei auch nicht erwogen worden, Art. 85 könne dem einzelnen Marktteilnehmer binden, als Marktsubjekt aus dem Wettbewerb überhaupt auszuscheiden. Die Anwendbarkeit von Art. 85 sei also ausgeschlossen, wenn insgesamt ein fusionsähnlicher Tatbestand vorliege. Unzutreffend ist zunächst die Entgegensetzung von Marktstruktur und Marktverhalten in Art. 85. Mit Recht ist von der Kommission Art. 85 Abs. 3 Buchst. b als allgemeiner Rechtsgrundsatz für die Gestaltung der Marktstruktur im Rahmen eines Systems unverfälschten Wettbewerbs bezeichnet worden: „Diese Auslegung entspricht dem System und den Zielen des Vertrages, weil die Art. 85 und 86 die Funktionsfähigkeit des nach dem Vertrag zu errichtenden Wett-

---

[39] *W. Harms*, Konzerne im Recht . . ., a. a. O., S. 159.
[40] *W. Harms*, Konzerne im Recht . . ., a. a. O., S. 275.
[41] Gutachten für den 48. Deutschen Juristentag, a. a. O., S. 123.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewerbssystems sichern sollen. Es ist also weder einem Kartell (im Hinblick auf Art. 85 Abs. 3 Buchst. b) noch einem Unternehmen in beherrschender Stellung erlaubt, durch Schaffung einer Monopolsituation den Wettbewerb auszuschalten. Die Art. 85 und 86 können demnach im selben Sinne angewendet werden, worauf die Mitgliedstaaten stets Wert gelegt haben."[42] Das Zitat weist zugleich darauf hin, daß die scharfe Unterscheidung von *Lutter* zwischen Art. 85 und Art. 86 im Hinblick auf die Funktionen dieser Vorschriften im Wettbewerbssystem unzutreffend ist. Die Annahme, keinem Marktsubjekt könne verboten werden, aus dem Wettbewerb auszuscheiden, ist mit Art. 85 unvereinbar. Das Kartellverbot richtet sich gegen den freiwilligen Verzicht auf die Ausübung von Wettbewerbsfreiheit. Auch Stillegungsvereinbarungen können Art. 85 unterfallen; sie gehören zu den traditionellen Bestandteilen der Quotenkartelle in den Grundstoffindustrien. Bisher ist nicht bezweifelt worden, daß solche Vereinbarungen den Wettbewerb beschränken und dem Kartellverbot unterliegen können. Ob Fusionen oder Unternehmensveräußerungen Art. 85 unterfallen, läßt sich mithin nicht an Hand der Unterscheidung von Marktstruktur und Marktverhalten und auch nicht an Hand eines wie immer abgegrenzten Unternehmensbegriffes entscheiden.

Im Gegensatz zur EWG-Kommission hält *Lutter* eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung oder eine Veränderung der Eigentumsverhältnisse für unerheblich, wenn zu ermitteln ist, ob ein fusionsähnlicher Tatbestand vorliege. Eine einheitliche Leitung, bei der verhandelt werden müsse, wie vor allem im Gleichordnungskonzern, stehe einer einheitlichen Leitung in Abhängigkeitsverhältnissen gleich. Für die Nichtanwendbarkeit von Art. 85 genüge es, wenn die Mitglieder eines Gleichordnungskonzerns negative Entscheidungen für „ihr" Unternehmen ohne „Gegenleistung" auf sich nehmen könnten[43]. Vereinbarungen dieser Art können, wie im einzelnen zu zeigen ist, genauso als organisatorischer Rahmen für wettbewerbsbeschränkende Absprachen verwendet werden wie zur Begründung einer Unternehmenseinheit.

E. Die Abgrenzung von Kartell und Konzentration

Die vorausgegangenen Erörterungen zeigen, daß es an Hand der einzelnen Tatbestandsmerkmale des Art. 85 nicht möglich ist, Unternehmenskonzentrationen von Kartellen abzugrenzen. Eine sich vom Wortlaut des Art. 85 lösende systematische Interpretation hat nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs den Sachzusammenhang zu berücksichtigen, in dem die Vorschrift steht, und sie hat die Funktion der Vorschrift in

[42] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 26.
[43] *M. Lutter*, a. a. O., S. 226.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betracht zu ziehen, die sich aus der Gesamtheit der Vorschriften des Vertrages ergibt[44]. Der systematische Ansatzpunkt zur Unterscheidung von Kartell und Unternehmenskonzentration muß deren spezifische Art und Weise der Wettbewerbsbeschränkung sein. Die Problematik des geltenden Rechts, das diese Abgrenzung fordert, besteht darin, daß die Praxis der unternehmerischen Zusammenarbeit die vielfältigsten Übergänge zwischen den losen Formen der Kooperation bis zur fusionsgleichen Konzernierung und zum Gemeinschaftsunternehmen aufweist. Die Besonderheiten von Konzentration und Kartell lassen sich deshalb nur erfassen, indem man die rechtliche und die wirtschaftliche Eigenart der zu beurteilenden Sachverhalte an Hand der Wertmaßstäbe des EWG-Vertrages ermittelt. Dabei handelt es sich nicht darum, Unterschiede der unternehmerischen Zusammenarbeit zu beschreiben, sondern Kriterien für die Bewertung dieser Zusammenarbeit zu gewinnen. Alle Formen unternehmerischer Zusammenarbeit, Kartell, Konzern und Fusion, schränken die Planungsfreiheit der beteiligten Einheiten ein oder heben sie auf. Das Gesellschaftsrecht der Konzerne regelt und begrenzt bestimmte Arten und Intensitätsgrade einheitlicher Leitung im Hinblick auf die vermögensrechtlichen Interessen der Beteiligten oder im Hinblick auf das Publizitätsinteresse der Öffentlichkeit. In ähnlicher Weise wird der Vollzug der Fusion zwingenden Normen des Gesellschaftsrechts unterstellt. Das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen entzieht den Unternehmen dagegen bestimmte Planungsinstrumente, namentlich solche, die das Marktverhalten der Beteiligten so regeln, daß es für deren eigene Wirtschaftsplanung vorhersehbar wird. Zu ermitteln ist deshalb der für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung maßgebliche Unterschied der Planungsinstrumente. Dafür sind typische Grenzfälle — Fusion einerseits, Kartell andererseits — zu vergleichen. Die Fusion hebt zwischen den beteiligten Unternehmen den einzig möglichen Gegenstand von Kartellvereinbarungen auf. Die Planung des Marktverhaltens wird zum unselbständigen und notwendigen Bestandteil der einheitlichen Unternehmensplanung. Im Wirtschaftsplan des Kartells dagegen formulieren die beteiligten Unternehmen ihr gemeinsames Interesse an bestimmten Daten für ihre im übrigen selbständige Unternehmensplanung. Das gemeinschaftliche Interesse an der Wettbewerbsbeschränkung hebt das unternehmerische Eigeninteresse der Mitglieder nicht auf. Die Interessengegensätze können infolge der je nach der Unternehmensstruktur verschiedenen Auswirkungen der Marktregelung sogar verschärft werden. Die Wirtschaftsplanung des Kartells läßt sich mithin kennzeichnen als Marktplanung unter Berücksichtigung der unternehmerischen Eigeninteressen der Beteiligten, die

[44] Vgl. zuerst zu den Wettbewerbsvorschriften des Montanvertrages Rechtssache 13/60, Rspr GH VIII, S. 181, 214, 231; zu Art. 85 Rspr GH XII, 555.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsplanung der durch Konzentration zusammengefaßten Unternehmen als notwendige Einheit von Marktplanung und Unternehmensplanung. Die Bedeutung dieser Unterscheidung zeigt sich nicht zuletzt in der Beurteilung typischer Übergangsformen von Kooperation und Konzentration. Gleichordnungskonzerne, Gemeinschaftsunternehmen oder wechselseitig beteiligte Unternehmen mit paritätisch besetzten Entscheidungsorganen sind der Anwendung von Art. 85 nicht als solche entzogen. Die hier vorgeschlagenen Beurteilungskriterien decken sich nur teilweise mit der Auffassung der Kommission, maßgeblich sei, ob die Vereinbarung den Erwerb von Eigentum oder die Neugestaltung von Eigentumsverhältnissen zum Gegenstand habe. Problematisch bleibt namentlich die Behandlung von Mischtatbeständen. Die Kommission führt hierzu aus: „Falls nach dem Konzentrationsvorgang mehrere wirtschaftlich selbständige Unternehmen fortbestehen (z. B. bei der Bildung von Gemeinschaftsunternehmen), ist allerdings sorgfältig zu prüfen, ob nicht neben der Änderung der Eigentumsverhältnisse Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen der beteiligten Unternehmen im Sinne von Art. 85 Abs. 1 vorliegen."[45] Sofern bei veränderten Eigentumsverhältnissen eine fortgesetzte Koordination des Marktverhaltens unter Berücksichtigung der unternehmerischen Eigeninteressen der Beteiligten vorausgesetzt ist oder notwendig bleibt, kommen nicht nur wettbewerbsbeschränkende Nebenabreden in Betracht. Es ist auch möglich, daß die Veränderung der Eigentumsverhältnisse der Erfüllung oder Perpetuierung wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen dient, so daß die Anwendung von Art. 85 in diesen Fällen nicht ausgeschlossen werden kann. Ergänzend sei hier auf die in der internationalen Kartellpraxis wichtigen Vereinbarungen hingewiesen, wonach Unternehmenszusammenschlüsse der Kartellmitglieder mit konkurrierenden Unternehmen nur auf gemeinsame Rechnung zulässig sind, so daß diese Unternehmen als gemeinsame Tochtergesellschaft der Kartellmitglieder betrieben werden. Hier besteht die Erfüllung des Kartellvertrages im Erwerb von Unternehmen, und die veränderten Eigentumsverhältnisse dienen der Koordination des Marktverhaltens und der wirtschaftlichen Interessen der Beteiligten auf Dauer.

Auf wichtige Tatbestandsgruppen der Unternehmenskonzentration wird im Zusammenhang mit der Frage eingegangen, ob der Ministerrat der EWG eine Fusionskontrolle nach Art. 87 in Verbindung mit Art. 85 einführen kann[46]. Für die im Zusammenhang mit Art. 87 behandelten Sachverhalte wird nicht unterstellt, daß Art. 85 auf sie nach geltendem Recht unanwendbar sei.

---

[45] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

[46] Vgl. unten unter IV, H.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen nach Artikel 86 EWG-Vertrag

A. Überblick über das Problem

Die EWG-Kommission hat in ihrer Stellungnahme zum Problem der Unternehmenskonzentration angenommen, Art. 86 sei auf Unternehmenskonzentrationen anwendbar, die die Monopolisierung eines Marktes bewirkten: „In den Fällen, in denen hiernach die Anwendung des Art. 86 auf Unternehmenskonzentrationen in Betracht kommen kann, stellt sich der Vorgang der Unternehmenskonzentration nur im Hinblick auf die dadurch geschaffene Lage, d. h. die vollständige Ausschaltung des Wettbewerbs, als Mißbrauch dar."[47] Auf dieser Grundlage hat die Kommission z. B. geprüft, ob der Zusammenschluß der Rohrproduktion von Thyssen und Mannesmann, der nicht dem EGKS-Vertrag, sondern dem EWG-Vertrag unterfällt, den Mißbrauch einer beherrschenden Stellung darstellt. Die Frage wurde unter Hinweis auf die folgenden Erwägungen verneint: „Der Marktanteil der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen beträgt in der Gemeinschaft bei geschweißten Rohren 20 % und bei den nahtlosen Rohren 32 %. Außer Thyssen und Mannesmann gibt es in der Gemeinschaft im Bereich der geschweißten Rohre noch etwa 80 andere Erzeuger und im Bereich der nahtlosen Rohre etwa 20."[48] Die fehlende Entscheidungspraxis im übrigen zeige, so hat *Schlieder* bemerkt, glücklicherweise nur Mangel an Gelegenheit an und lasse einen Rückschluß auf die Verfassung der Märkte im Gemeinsamen Markt zu[49]. Die Anwendung von Art. 86 auf Unternehmenskonzentrationen impliziert grundsätzliche Entscheidungen über die Funktion des Mißbrauchstatbestandes im System unverfälschten Wettbewerbs. Der systematischen Interpretation der Vorschrift kommt schon deshalb ausschlaggebende Bedeutung zu, weil Art. 86 im Gegensatz zu Art. 85 weder die Mittel noch die Wirkungen einer mißbräuchlichen Ausnutzung der beherrschenden Stellung definiert. Nur das Erfordernis des zwischenstaatlichen Handels könnte geeignet sein, unmittelbare Rückschlüsse auch auf die Grenzen der Handlungsfreiheit beherrschender Unternehmen zu gestatten[50]. Systematisch läßt sich das Verhältnis von Art. 85 und Art. 86 an Hand von Art. 3 f. in dem Begriff der Wettbewerbsverfälschung fassen. Zwischen den von Art. 85 geregelten kooperativen Wettbewerbs-

---

[47] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 26.

[48] Presseinformation der Kommission vom 22. Januar, WuW 1970, S. 282.

[49] *W. Chr. Schlieder*, Hindernisse auf Grund der gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften über Kartelle und marktbeherrschende Stellungen, Revue du Marché Commun 1968, S. 215, S. 225.

[50] Vgl. dazu *Monaco*, Der Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen im deutschen, italienischen und europäischen Recht, Verhandlungen des zweiten deutsch-italienischen Juristenkongresses, Karlsruhe 1969, S. 34.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschränkungen und dem Verbot von Mißbräuchen nach Art. 86 bestehen unbeschadet der unterschiedlich abgegrenzten Normadressaten und der unterschiedlich abgegrenzten Verhaltensweisen funktionale Zusammenhänge. Es mag fraglich sein, ob dieser Zusammenhang so eng ist, daß man, wie *Steindorff* vorgeschlagen hat, bei Unternehmenskonzentrationen den Mißbrauch und die Marktbeherrschung im Sinne von Art. 86 im Anschluß an die Kriterien abgrenzen kann, die bei einer Anwendung von Art. 85 Abs. 1 auf Unternehmenskonzentration maßgeblich wären[51]. Zweifel werden besonders durch die Tendenz zur Gleichstellung von Marktbeherrschung, Mißbrauch und Wettbewerbsbeschränkung begründet[52], weil Art. 86 Eingriffsvoraussetzung und verbotenes Verhalten klar trennt[53]. Zutreffend hervorgehoben wird mit dieser Auffassung jedoch der auch von Art. 86 bezweckte Schutz des Wettbewerbs. Die grundsätzlichen Meinungsverschiedenheiten über die Abgrenzung des Mißbrauchs lassen sich weithin auf die Frage zurückführen, ob und inwieweit der Schutzzweck von Art. 86 die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs umfaßt. Das gilt für ablehnende und zustimmende Stellungnahmen zur Auffassung der Kommission[54]. Weil die besondere Hand-

---

[51] *E. Steindorff,* Hindernisse auf Grund der gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften über Kartelle und marktbeherrschende Unternehmen, Revue du Marché Commun 1968, S. 203 f.

[52] Ebenda, S. 205.

[53] Ablehnend auch *P. VerLoren van Themaat,* Zusammenschlüsse über die Grenze im Rahmen des EWG-Bereichs, Referat Rom 1969, Manuskript im Druck.

[54] Grundsätzlich ablehnend: *W. Hefermehl,* Unternehmenszusammenschlüsse im Lichte der Art. 85 und 86 des Vertrages über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, in: Rechtsvergleichung und Rechtsvereinheitlichung, Festschrift zum 50jährigen Bestehen des Instituts für ausländisches und internationales Privat- und Wirtschaftsrecht, Heidelberg 1967, S. 329 ff.; *R. Joliet,* Monopolisation et abus de position dominante, Essai comparatif sur l'article 2 du Sherman Act et l'article 86 du Traité de Rome, Revue trimestrielle de droit européen 1969, S. 645 ff.; *Ph. Möhring,* Entflechtungsmaßnahmen der EWG-Kommission bei Unternehmenskonzentrationen nach deutschem Recht, in: Rechtsvergleichung und Rechtsvereinheitlichung, Festschrift zum 50jährigen Bestehen des Instituts für ausländisches und internationales Privat- und Wirtschaftsrecht, Heidelberg 1967, S. 345 ff.; *P. C. Canellos, H. S. Silber,* Concentration in the Common Market, a. a. O., S. 160 ff.

Grundsätzlich zustimmend: *J. P. Dubois,* La position dominante et son abus, a. a. O., S. 130 ff.; *W. Fikentscher,* Kooperation und Gemeinschaftsunternehmen im Lichte der Art. 85 und 86 EWGV, Europees Kartelrecht, Antwerpen, Utrecht 1969; *E.-J. Mestmäcker,* Die Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen nach Art. 86 des Vertrages über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Probleme des europäischen Rechts, Festschrift für Walter Hallstein zu seinem 65. Geburtstag, Frankfurt/M. 1966, S. 332 ff.; *P. van Ommeslaghe,* Die Anwendung der Art. 85 und 86 des Rom-Vertrages auf Fusionen, Gesellschaftszusammenschlüsse und Gemeinschaftsunternehmen, Beiträge zum EWG-Kartellrecht, Köln u. a. 1967, S. 41 ff.; *H. J. Sonnenberger,* Schranken für Fusionen, Konzernbildungen und Errichtung von Gemeinschaftsunternehmen aus dem Kartellrecht? Juristische Analysen, Handels- und Gesellschaftsrecht 1970, S. 56 ff.; *E. Steindorff,* a. a. O.; *P. VerLoren van Themaat,* a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungsfreiheit von Unternehmen in beherrschender Stellung überwiegend durch das Fehlen wesentlichen Wettbewerbs definiert wird, lehnt man die Anknüpfung des Mißbrauchs an die weitere Beschränkung des Wettbewerbs ab. Man nimmt an, die von Art. 86 nicht behinderte Entstehung von beherrschenden Stellungen führe notwendig zur Legitimation der in Zusammenhang mit solchen Stellungen auftretenden weiteren Wettbewerbsbeschränkungen. Dieser Gedanke beeinflußt die Auslegung von Art. 86 in verschiedener Hinsicht; für die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen sind hervorzuheben:

— der Gegensatz von behördlicher Monopolkontrolle (regulatory control) zum Schutze der Verbraucher nach Art. 86 und niemals mißbräuchlichen weiteren Monopolisierungen;
— der damit eng zusammenhängende Gegensatz von Marktergebniskontrolle (performance test) und Marktverhaltenskontrolle;
— der Gegensatz von erfaßbaren mißbräuchlichen Marktverhalten und niemals mißbräuchlichen Veränderungen der Marktstruktur.

Gemeinsamkeiten in der Ablehnung von Art. 86 als Antikonzentrationsvorschrift sind vielfach von grundsätzlichen Meinungsverschiedenheiten über den Zweck der Vorschrift im ganzen begleitet. Es ist deshalb notwendig, die für Unternehmenskonzentrationen ausschlaggebenden Elemente in der Auslegung des Mißbrauchsbegriffes im einzelnen zu prüfen.

B. Verbraucherschutz durch behördliche Monopolkontrolle (regulatory control)

Corwin Edwards hat vor einem Untersuchungsausschuß des US-Senats den charakteristischen Unterschied zwischen amerikanischer und europäischer Konzentrationspolitik darin gesehen, daß man in Amerika versuche, die Marktbeherrschung herabzusetzen, während man in Europa die Preise derjenigen Unternehmen festsetze, die eine beherrschende Stellung erlangt hätten: „My feeling has been for some years that the problem of the powerful firm can be approached in two ways: either one can hold the power down to a level that one thinks is adequately curbed by competition, or one can introduce some kind of control that prevents the power from being used in ways one does not like. The Europeans, being perfectly willing to take on much more control than we historically have been, have used the control technique. In Europe there is an ancient tradition of centralized power in the state, in the church, and elsewhere."[55] *René Joliet* sieht in dieser Unterscheidung

[55] *C. D. Edwards*, International Aspects of Antitrust, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unter ausdrücklicher Berufung auf Edwards die Grundlage für die Interpretation von Art. 86[56]. Im Gegensatz zu Section 2 Sherman Act richte sich Art. 86 nicht gegen eine weitere Monopolisierung, sondern ausschließlich gegen die Ausnutzung der beherrschenden Stellung zum Nachteil der Verbraucher: „L'abus de position dominante selon l'article 86 du Traité de Rome doit être entendu comme l'exploitation effective du pouvoir de monopole au détriment des utilisateurs. Aucun des exemples cités par l'article 86 ne se réfere à des tactiques par lesquelles une entreprise s'empare du contrôle du marché ou perpétue sa domination. N'érigeant en infraction que l'exploitation abusive du pouvoir, l'article 86 ne permet pas de sanctionner les méthodes agressives ou déloyales au sens du droit antitrust américain.

Chacune de ces conceptions de l'abus correspond à une méthode différente de contrôle du pouvoir économique : le maintien des mécanismes concurrentiels ou la réglementation de l'exercise du pouvoir de monopole (regulatory control)."[57] Joliet hat diese Auffassung im Rahmen einer geschlossenen Konzeption eindringlich begründet. Er sieht einen prinzipiellen Gegensatz zwischen der Ausnutzung einer beherrschenden Stellung und Maßnahmen zu ihrer Aufrechterhaltung oder Verstärkung. Diese Auffassung wird an Hand der Beispielstatbestände des Art. 86 konkretisiert. Im Zusammenhang mit dem Verbot der Diskriminierung treten dabei ganz ähnliche Streitfragen auf, wie sie die Auslegung von Art. 60 EGKS-Vertrag begleitet haben[58]. Die Beurteilung von gezielten Kampfpreisen als mißbräuchliche Verhaltensweise erscheint „extrêmement superficielle", weil es sich um ein Instrument der Monopolisierung des Marktes, nicht aber um eine von Art. 86 allein erfaßte monopolistische Ausbeutung des Marktes handele. Unternehmenskonzentrationen können nach dieser Auffassung Art. 86 niemals unterfallen. Das soll unabhängig davon gelten, ob sie mit Mitteln des Schädigungskampfes erzwungen werden, ob es sich um „mißbrauchsgezielte Verflechtungen" im Sinne *Fikentschers* handelt oder ob eine Ausschaltung der Konkurrenz bezweckt wird[59]. Maßgeblich erscheint stets und ausschließlich die Ausnutzung der beherrschenden Stellung gegenüber den Verbrauchern; der Bezug des Verhaltens auf den Wettbewerb oder die Wettbewerber kann danach niemals einen Mißbrauch begründen. Die Ablehnung wettbewerbsbezogener Maßstäbe für die Auslegung von Art. 86 widerspricht der Stellung der Vorschrift im System unverfälschten Wettbewerbs.

U. S. Senate, 89th Congress, 2nd ed., Part 1, Washington, D. C. 1967, S. 311.
Die Bemerkungen zur Preiskontrolle geben eine Antwort von Edwards auf eine entsprechend gestellte Frage wieder.

[56] *R. Joliet,* a. a. O., S. 688.

[57] Ebenda, S. 688.

[58] Ebenda, S. 685 f.

[59] Ebenda, S. 693—696.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Gerichtshof hat dazu in der Rechtssache 32/65 entschieden: „Die gesamten Bestimmungen des Art. 85 müssen daher im Zusammenhang mit den in der Präambel zum Vertrag niedergelegten Grundsätzen gesehen und von ihnen her ausgelegt werden; hierbei kommen insbesondere die ‚Beseitigung der bestehenden Hindernisse' und die Gewährleistung eines ‚redlichen Wettbewerbs' in Betracht, die beide zur Herstellung eines einheitlichen Marktes notwendig sind."[60] Der Bezug auf die allgemeinen Grundsätze des Vertrages ist für Art. 86 in der gleichen Weise gegeben wie für Art. 85. Auch Art. 86 dient der Gewährleistung des in der Präambel zum EWG-Vertrag erwähnten und vom Gerichtshof hervorgehobenen „redlichen Wettbewerbs". *VerLoren van Themaat* hat ergänzend darauf hingewiesen, daß die Annahme, Art. 86 sanktioniere jedes Maß an Marktmacht und verlange nur ihre Überwachung, zu einer dirigistischen Politik führen müsse, die mit der wettbewerblichen Struktur des Gemeinsamen Marktes unvereinbar sei[61].

Mißverständnisse können durch die Annahme entstehen, von der *Joliet* auszugehen scheint, Art. 86 schütze ausschließlich den gegenwärtigen oder potentiellen Wettbewerb. Eine wettbewerbsbezogene Auslegung ist mit einer verbraucherbezogenen Auslegung des Mißbrauchsbegriffs nicht unvereinbar. Es handelt sich vielmehr um nebeneinander zu berücksichtigende, sich gegenseitig ergänzende Funktionen der Vorschrift. Demgemäß hat sich *de Jong* zutreffend für die parallele Verwendung der Kriterien market structure, market conduct, market performance ausgesprochen[62]. Auch soweit man die mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung an Hand ihrer Wirkungen auf den Wettbewerb abgrenzt, handelt es sich jedoch nicht um einen Gegensatz zum Verbraucherschutz. Der Zusammenhang von Wettbewerbsbeschränkung und Verbraucherschutz ist ein allgemeines Problem der Wettbewerbsregeln. Art. 85 Abs. 3 bindet die Freistellung von Wettbewerbsbeschränkungen an die „angemessene Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn". *Scheufele* faßt die Aufgabe dieses Tatbestandsmerkmals dahin zusammen, daß im wesentlichen zu untersuchen sei, ob auf die beteiligten Unternehmen im hinreichenden Maße Druck ausgeübt werde, sie daran zu hindern, den entstehenden Gewinn auf die Dauer einzubehalten[63]. Die Kommission hat in ihrer Praxis zur Freistellung von vertraglichen Wettbewerbsbeschränkungen bei der

---

[60] Rechtsprechung GH XII, 483.

[61] Zusammenschlüsse über die Grenze im Rahmen des EWG-Bereichs, a. a. O.

[62] *H. W. de Jong*, Concentration in the Common Market, Common Market Law Review 1966/67, S. 179.

[63] Bemerkungen zur „Verbraucherbeteiligung" im Sinne des Art. 85 Abs. 3 des EWG-Vertrages, Außenwirtschaftsdienst des BB 1968, S. 173, 176.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prüfung der Verbraucherbeteiligung stets den möglich bleibenden Wettbewerb berücksichtigt[64]. Diese Entscheidungspraxis zeigt, daß der Wettbewerb als Prozeß die Vorteile den Verbrauchern dadurch vermittelt, daß er die Entscheidungsfreiheit auch derjenigen Unternehmen einschränkt, die an einer vertraglichen Wettbewerbsbeschränkung beteiligt sind. Der Umstand, daß Art. 86 erkennbar auch auf den Verbraucherschutz bezogen ist, erlaubt mithin nicht den Schluß, daß dieser Schutz allein durch unmittelbare Maßnahmen der behördlichen Monopolkontrolle erzwungen werden muß. *Monaco* sieht im unmittelbaren Gegensatz zu *Joliet* im Verbraucherschutz des Art. 86 die maßgebliche Parallele zum amerikanischen Antitrustrecht: „Hier haben die Urheber des Vertrages, die von den amerikanischen Erfahrungen der Zurückdrängung von Kartellen sowie von der Antitrustgesetzgebung der Vereinigten Staaten ausgingen, das Interesse des Verbrauchers berücksichtigt, das auch in der Rechtsordnung der Vereinigten Staaten einen konstanten Bezugspunkt darstellt."[65]

Die Annahme, Art. 86 legitimiere ausschließlich eine direkte Kontrolle durch Reglementierung des Unternehmerverhaltens, läßt sich für Art. 86 auch nicht damit begründen, daß die beherrschende Stellung als solche legal sei[66]. Dieses, auch von anderer Seite gegen die Möglichkeit einer Fusionskontrolle nach Art. 86 verwendete Argument[67] behandelt die beherrschende Stellung wirtschaftlich als feststehende Größe und rechtlich als Besitzstand. Die Marktmacht ist jedoch keine absolute Größe — „nothing but death is an absolute" (Learned Hand) —, sie ist vielmehr auch jenseits der Grenze, die zur Anwendung von Art. 86 führt, vielfachen Abstufungen und Veränderungen zugänglich. Die Implikationen der These, Art. 86 sei gegenüber der wirtschaftlichen Macht als solcher neutral, reichen jedoch über das Mißverständnis hinaus, bei Marktbeherrschung sei mangels Wettbewerb keine Wettbewerbsbeschränkung mehr möglich. Diese Neutralität wandelt sich unversehens in eine Privilegierung wettbewerbsbeschränkenden und wettbewerbsverfälschenden Verhaltens von Unternehmen in beherrschender Stellung. Ganz unabhängig von der Frage, ob Art. 86 Unternehmenskonzentrationen erfaßt, läßt sich feststellen, daß die Beispielstatbestände in Art. 86 Buchst. c und Art. 86 Buchst. d zweifelsfrei Wettbewerbsbeschränkungen zum Gegenstand haben, so daß die auf den Wettbewerb bezogenen Kriterien

---

[64] Beispielhaft sei verwiesen auf die Entscheidung vom 17. 12. 1965, Amtsblatt 1966, S. 37 („Maison Jallatte"); Entscheidung vom 27. 6. 1967, Amtsblatt vom 20. 7. 1967, S. 10 („Transocean Marine Paint Association"); Entscheidung vom 17. Juli 1968, Amtsblatt vom 12. 8. 1968, S. 7 („ACEC Berliet").

[65] Der Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen im deutschen, italienischen und europäischen Recht, a. a. O., S. 33.

[66] So *R. Joliet*, a. a. O., S. 689.

[67] Vgl. vor allem *Ph. Möhring*, a. a. O., S. 348 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Mißbrauchsbegriffs eine unmittelbare Grundlage im Vertrag finden[68]. *Joliet* hat hiergegen eingewendet, das Diskriminierungsverbot schütze ausschließlich den Wettbewerb der Handelspartner untereinander, und das Verbot von Kopplungsverträgen sei kein Instrument, die Macht auf dem beherrschten Markt auszudehnen[69]. Dem liegt die Meinung zugrunde, wettbewerbsbezogen seien Maßstäbe des mißbräuchlichen Verhaltens nur, soweit sie sich auf den bereits beherrschten Markt bezögen. Der Umstand, daß der EWG-Vertrag die Ausübung von Marktmacht auch auf dritten Märkten erfaßt, bestätigt indessen den unlöslichen Zusammenhang von Mißbrauch und Wettbewerbsbeschränkung in einer für Unternehmenskonzentrationen besonders wichtigen Beziehung. Der Schutz des funktionsfähigen Wettbewerbs hat demgemäß nicht nur den Restwettbewerb auf dem beherrschten Markt zum Gegenstande, sondern ebenso den vom Vertrag geschützten Wettbewerb auf dritten Märkten. Die mit der Auffassung von Joliet verbundene Begrenzung des Art. 86 auf die Vertikalbeziehungen des beherrschenden Unternehmens zu den Verbrauchern hat der Gerichtshof bereits zurückgewiesen. Die italienische Regierung vertrat in der Rechtssache 32/65 die Meinung, Art. 85 und Art. 86 unterschieden sich dadurch, daß Art. 85 nur auf horizontale, Art. 86 dagegen nur auf vertikale Wettbewerbsbeschränkungen anwendbar sei: „Der Wortlaut der Art. 85 und 86 bietet jedoch keinen Anhaltspunkt dafür, daß jedem von ihnen je nach der wirtschaftlichen Funktion der beteiligten Unternehmen ein derart gesonderter Anwendungsbereich zugewiesen wäre. Keiner von beiden unterscheidet zwischen miteinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen gleicher Stufe und nicht miteinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen verschiedener Stufen. Es geht auch nicht an, da Unterscheidungen zu treffen, wo der Vertrag es nicht tut."[70]

Unternehmenskonzentrationen können die Entwicklung des Gemeinsamen Marktes vor allem dadurch behindern, daß sie Wettbewerbern den Zugang zum beherrschten Markt verwehren. Im *Spaak*-Bericht wird das Verbot von Diskriminierungen als wichtigstes Beispiel für Maßnahmen gegen Monopolbildungen, also als Instrument gegen die von *Joliet* ausgeschlossenen monopolisierenden Verhaltensweisen erwähnt: „Eine Diskriminierung bleibt nur in den Fällen möglich, wo Unternehmen auf Grund ihrer Größe oder ihrer Spezialisierung oder durch Absprachen eine marktbeherrschende Stellung einnehmen. Das Vorgehen gegen Diskriminierung bildet also einen Teil der Maßnahmen

---

[68] Übereinstimmend: *Samkalden, Druker,* Legal Problems Relating to Article 86 of the Rome Treaty, Common Market Law Review 1965/66, S. 158 ff.; *Steindorff,* a. a. O., S. 202; Ausführlich *P. C. Canellos, H. S. Silber,* Concentration in the Common Market, a. a. O., S. 148 ff.

[69] *R. Joliet,* Monopolisation . . ., a. a. O., S. 686 f.

[70] Rspr. GH XII, 485.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gegen Monopolbildung innerhalb des Gemeinsamen Marktes."[71] Eine Auslegung, die diese Sachverhalte von der Anwendbarkeit des Art. 86 ausschließt, setzt sich ferner in Widerspruch zu den Grundsätzen, nach denen der Gerichtshof die Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels beurteilt. Diese Grundsätze sind angesichts des übereinstimmenden Wortlauts und der übereinstimmenden Funktion der Zwischenstaatlichkeitsklausel in Art. 85 und Art. 86 in grundsätzlich gleicher Weise auszulegen. *Monaco* grenzt sogar rechtmäßiges Handeln und Mißbrauch an Hand der spürbaren Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels ab[72]. Damit wird auf das Ziel eines einheitlichen Marktes Bezug genommen, der durch Abbau der Handelsschranken und gegenseitige wirtschaftliche Durchdringung gekennzeichnet ist[73]. Unternehmen in beherrschender Stellung können diese Ziele durch weitere Beschränkungen des Wettbewerbs, insbesondere durch Aufrechterhaltung oder Ausdehnung der beherrschenden Stellung vereiteln; sie können sich dazu auch des Mittels der Unternehmenskonzentration bedienen.

C. Marktstruktur und Marktverhalten

Die Anwendbarkeit von Art. 86 auf Konzentrationen wird mit dem Argument bekämpft, daß zwar wettbewerbsbezogenes Verhalten, nicht aber Veränderungen der Marktstruktur zu einem Mißbrauch i. S. von Art. 86 führen könnten. *Hefermehl* vertritt diese Auffassung mit der Maßgabe, daß Art. 86 für solche Zusammenschlüsse anwendbar sei, die das beherrschende Unternehmen durch behindernde oder diskriminierende Verhalten erzwungen habe[74]. *Möhring* sieht auch in einem solchen Fall den Mißbrauch ausschließlich in den Maßnahmen des Verdrängungswettbewerbs, nicht in dem dadurch bewirkten Zusammenschluß[75]. Hefermehl schließt von der Zulässigkeit des Erwerbs beherrschender Stellungen auf die Zulässigkeit ihrer Verstärkung durch Zusammenschluß, weil das beherrschende Unternehmen lediglich einer Verhaltenskontrolle unterliege. Es kann jedoch nicht fraglich sein, daß auch die Herbeiführung eines Zusammenschlusses Verhalten, und zwar Marktverhalten ist; in der Terminologie *Fikentschers*: Wettbewerbsbeschränkung durch Maßnahme. Die Unterscheidung von Marktstruktur und Marktverhalten deutet wiederum auf die Vorstellung, die durch Zusammenschluß bewirkte Wettbewerbsbeschränkung werde von Art. 86 nicht erfaßt, weil die Entstehung der beherrschenden Stellung als solche und damit ein besonders hoher Grad der Wettbewerbsbeschränkung vom Vertrage

---

[71] *R. Joliet*, a. a. O., S. 59.
[72] Der Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen . . ., a. a. O., S. 34.
[73] Vgl. z. B. Rechtssache 56/65, Rspr. GH XII, 303.
[74] *W. Hefermehl*, a. a. O., S. 336.
[75] *Ph. Möhring*, a. a. O., S. 348 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hingenommen werde. *Hefermehl* hat diese Auffassung nicht als juristisches Prinzip, sondern als tatsächlich unabweisliche Folge des geltenden Rechts bezeichnet: „Daß sich Art. 86 EWG-Vertrag nicht gegen Unternehmenszusammenschlüsse mit Monopolisierungseffekt wendet, folgt schließlich auch daraus, daß es nicht sinnvoll wäre, die Monopolisierung eines Marktes nur dann zu verbieten, wenn es Konzentrationen zweiter Stufe sind, also von Unternehmen auszugehen, von denen mindestens eines eine beherrschende Stellung bereits besitzt, dagegen sie zuzulassen, wenn eine beherrschende Stellung noch nicht vorhanden ist. Der Art. 86 EWG-Vertrag würde dann einen Zwang ausüben, sich bereits in der ersten Stufe zu einem Monopol zusammenzuschließen, statt in mehreren Stufen."[76]

Schon die Annahme, Unternehmen könnten frei darüber entscheiden, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Reihenfolge sie eine beherrschende Stellung durch Zusammenschluß erwerben wollen, verkennt die Wirklichkeit. Wichtiger ist, daß mit dem Erwerb einer beherrschenden Stellung die fortlaufende Sicherung durch monopolisierende Maßnahmen nicht gegenstandslos wird. Das Gegenteil ist richtig. Für Unternehmen in beherrschender Stellung ist die Aufrechterhaltung ihrer Machtposition die wichtigste Aufgabe der Marktstrategie. In einer der gründlichsten empirischen Untersuchungen des Verhaltens eines monopolistischen Einzelunternehmens heißt es, die dauernde sorgfältige Beschäftigung mit der Existenz und der Tätigkeit von gegenwärtigen und potentiellen Wettbewerbern laufe wie ein roter Faden durch die dreißigjährige Unternehmensgeschichte: „In the light of United's (United Shoe Machinery Corporation) actual position in the market during the whole period in question and of the substantial barriers to the growth of competitors already analysed, however, there is something almost obsessive in this preoccupation with competitive activity."[77] Nicht der Erwerb, sondern die Verteidigung und die Ausdehnung von Marktmacht sind die typischen Tatbestände des Machtmißbrauchs[78]. Zu den Mitteln, errungene Marktmacht zu festigen und auszudehnen, gehört auch der Erwerb von anderen Unternehmen, besonders von Wettbewerbern. Dabei handelt es sich nicht nur um die notorischen Sünden im Frühkapitalismus, die allenfalls auf historisches Interesse rechnen können. In U. S. v. Grinnell Corporation entschied der amerikanische Supreme Court, durch den

---

[76] *W. Hefermehl*, a. a. O., S. 344.

[77] *C. Kaysen*, United States v. United Shoe Machinery Corporation, 1956, S. 114; siehe auch *E.-J. Mestmäcker*, Das marktbeherrschende Unternehmen im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Tübingen 1959, S. 16.

[78] Vgl. dazu auch *P. Raisch*, Zum Begriff des Mißbrauchs im Sinne von § 22 GWB, Wettbewerb als Aufgabe nach zehn Jahren GWB, Bad Homburg u. a. 1968, S. 357, 385.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erwerb anderer Unternehmen habe die Beklagte ihre Monopolmacht, nämlich die Macht, Preise festzusetzen oder Wettbewerber vom Markt auszuschließen, gefestigt („perfected")[79]. In Kanada hatte der einzige bisher unter dem Monopolverbot von Section 33 Combines Investigation Act entschiedene Fall ein 1927 gebildetes Streichholzmonopol zum Gegenstand, das in der Folgezeit durch den Aufkauf von Wettbewerbern aufrechterhalten wurde[80].

Die erhebliche praktische Bedeutung von Unternehmenskonzentrationen für die Marktstrategie beherrschender Unternehmen beweist ferner der Umstand, daß die englische Monopolkommission in drei Fällen auf der Grundlage von Einzeluntersuchungen empfohlen hat, „dominant firms" Beschränkungen für den Erwerb anderer Unternehmen aufzuerlegen[81]. *Düesberg* hat neuerdings auf Sachverhalte hingewiesen, bei denen die Anwendung von Art. 86 in Betracht kommt und die für die Entwicklung des Gemeinsamen Marktes besonders bedeutsam sind[82]. Auch diese Fallgruppen zeigen, daß Unternehmen in beherrschender Stellung den funktionsfähigen Wettbewerb durch Zusammenschluß in vielfältiger Weise beeinträchtigen können. Die Wirkungsmöglichkeiten des Art. 86 hängen naturgemäß entscheidend davon ab, welche Anforderungen man an den Nachweis einer beherrschenden Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben stellt. Der Behandlung von wesentlichen Teilmärkten kommt im Gemeinsamen Markt, der aus bisher getrennten Volkswirtschaften entsteht, besondere praktische Bedeutung zu. Die Möglichkeit des Mißbrauchs der beherrschenden Stellung durch Zusammenschlüsse mit Unternehmen auf dritten Märkten zieht die vertikale Konzentration und die Komplexkonzentration in den Anwendungsbereich des Art. 86[83]. Der in Art. 86 Buchst. b hervorgehobene Beispielstatbestand der Einschränkung der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher kann bei Zusammenschlüssen von beherrschenden Unternehmen mit Herstellern von Substitutprodukten Bedeutung gewinnen, sofern das Interesse am Schutz der Eigeninvestitionen der Weiterentwicklung der Substitutprodukte übergeordnet wird. Der Beispielstatbestand ist auch deshalb aufschlußreich,

---

[79] 384 U.S. 563 (1966).

[80] *Match Co. Ltd. v. The Queen*, 1953, 109 CCC 1; zitiert nach Market Power and the Law, A Study of the Restrictive Business Practice Laws of OECD Member Countries and of the EEC and ECSC dealing with market power, 1970, § 218—222.

[81] Market Power and the Law . . ., a. a. O., § 301.

[82] Unternehmenszusammenschlüsse und Art. 86 EWG-Vertrag, WuW 1971, S. 30 ff.

[83] Vgl. hierzu *P. C. Canellos, H. S. Silber*, Concentration in the Common Market, a. a. O., S. 161 ff., die auch die von mir an anderer Stelle (Festschrift Hallstein, a. a. O., S. 348) begründete Möglichkeit der Anwendung von Art. 86 bei Konzentrationen zwischen gemeinsam beherrschenden Oligopolisten hervorheben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil er zeigt, daß unternehmensinterne Maßnahmen mißbräuchlich i. S. von Art. 86 sein können. Die Anwendung von Art. 86 auf Konzentrationen betrifft nicht unrealistische Grenzfälle, sondern erfaßt wichtige Erscheinungsformen monopolistischen Marktverhaltens. Gegen die Begrenzung von Art. 86 auf Unternehmen in beherrschender Stellung läßt sich in der Tat einwenden, daß damit die Entstehung von Marktmacht nicht behindert werde. Aber das ist ein Einwand, der für sog. Verhaltensnormen im Wettbewerb in prinzipiell gleiche Weise gilt wie für Unternehmenskonzentrationen. Der amerikanische Gesetzgeber hat aus diesem Grunde mit dem Clayton Act und dem Federal Trade Commission Act Gefährdungstatbestände geschaffen, die der Entstehung von Marktmacht durch sog. incipiency tests entgegenwirken sollen[84]. Diese Gesetzgebung ist in gleicher Weise für wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen und für Unternehmenskonzentrationen entwickelt worden. Jede Gesetzgebung, die Wettbewerbsbeschränkungen verbietet, gestaltet dadurch Marktstrukturen, so wie die Unternehmen durch wettbewerbsbeschränkendes Verhalten die Marktstruktur für Dritte verändern. Auf den Gegensatz von Marktstruktur und Marktverhalten läßt sich die Interpretation von Art. 86 deshalb nicht aufbauen.

Zusammenfassend ist festzustellen: Wortlaut, Zweck und systematischer Gesamtzusammenhang sprechen für die Anwendbarkeit von Art. 86 auf Unternehmenskonzentrationen. Art. 3 der Verordnung 17 gestattet es der Kommission, die geeigneten Maßnahmen gegen mißbräuchliche Unternehmenskonzentrationen zu treffen.

IV. Die Unternehmenskonzentration im System unverfälschten Wettbewerbs (Art. 87 EWG-Vertrag)

A. Die Grenzen des geltenden Rechts

Eine der von der Kommission eingesetzten Sachverständigengruppen hat einhellig festgestellt, „daß ein geschlossenes Rechtssystem erwünscht wäre, d. h. ein System, in welchem Absprachen und Zusammenschlüsse mit gleichen wirtschaftlichen Wirkungen in gleicher Weise behandelt würden"[85]. Das geltende Recht bleibt von einem solchen Rechtssystem entfernt. Inwieweit Art. 85/86 in Verbindung mit der Verordnung 17 geeignet sind, eine ausgewogene Konzentrationspolitik zu gewährleisten, läßt sich nicht allein an Hand der für die Anwendung des geltenden Rechts entwickelten Auslegungskriterien beurteilen. Über ihre Tragweite wird erst die Verwaltungspraxis der Kommission und die Rechtsprechung

[84] Vgl. allgemein hierzu *E. Steindorff*, Zweckmäßigkeit im Wettbewerbsrecht, Frankfurt/M. 1959.

[85] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Gerichtshofs sicheren Aufschluß geben. Die Tatsache, daß die Kommission fünf Jahre nach Veröffentlichung des Memorandums zum Problem der Unternehmenskonzentration keine konkretisierende Einzelentscheidung erlassen hat, erlaubt keine sicheren Rückschlüsse. Die fehlende Entscheidungspraxis wird nicht auf die mangelnde Konzentrationstätigkeit der Unternehmen zurückzuführen sein, zumal wenn man an die Abgrenzung im Rahmen von Art. 85 denkt. Es ist deshalb zu vermuten, daß die entwickelten Kriterien in der Verwaltungspraxis nur schwer zu handhaben sind. Auch bei weiter Auslegung reicht Art. 86 nicht aus, um eine ausgewogene Wettbewerbspolitik gegenüber Unternehmenskonzentrationen zu gewährleisten. Die Vorschrift ist insbesondere ungeeignet, der Entstehung von Marktmacht entgegenzuwirken. Die generelle Unanwendbarkeit von Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen führt mithin dazu, daß in einem System unverfälschten Wettbewerbs wichtige Techniken der Wettbewerbsbeschränkung nicht an Hand ihrer Wirkungen auf den Wettbewerb und nicht nach ihrer Bedeutung für die Funktionsfähigkeit des Gemeinsamen Marktes beurteilt werden können[86]. Hierauf sind die Bestrebungen zu einer Verstärkung der Fusionskontrolle im Gemeinsamen Markt zurückzuführen.

Die Beratungen im Wirtschaftsausschuß des Europäischen Parlaments haben nach den verfügbaren Informationen zu der Empfehlung geführt, Art. 86 im Zusammenhang mit der Fusion der Europäischen Gemeinschaften so zu ändern, daß dadurch die Gemeinschaft in die Lage versetzt wird, die durch die Konzentrationen für die Wirtschaft entstehenden Schwierigkeiten zu überwinden: „Auf Grund der Marktstrategie der Unternehmen, unter Berücksichtigung des Marktanteils der einzelnen Unternehmen und ihres Gewinnpotentials kann es wünschenswert sein, einzugreifen, auch wenn das Verhalten der betreffenden Unternehmen noch nicht als Mißbrauch bezeichnet werden kann."[87] In dem geänderten EWG-Vertrag solle auch die Möglichkeit für die Einführung einer Meldepflicht vorgesehen werden. Die EWG-Kommission läßt in ihrem Memorandum zur Industriepolitik der Gemeinschaft erkennen, daß sie das Instrumentarium der Industriestrukturpolitik für ergänzungsbedürftig hält. Sie erwähnt dabei insbesondere die Bestimmung einer gemeinsamen Haltung wegen eines zu starken Konzentrationsprozesses oder wegen einer zu weitgehenden Durchdringung mit aus-

---

[86] Diesen Gesichtspunkt halten *P. C. Canellos, H. S. Silber* auf Grund amerikanischer Erfahrungen und ökonomischer Analysen für ausreichend, um Art. 85 an Hand einer teleologischen Auslegung auf vereinbarte Unternehmenskonzentrationen anzuwenden. Takeovers und andere einseitige Maßnahmen der Konzentration seien nach Art. 86 zu beurteilen (Concentration in the Common Market, Common Market Law Review 1970, S. 159). Damit bleibt die hier im Mittelpunkt stehende Frage offen, ob auf Grund der Wettbewerbsregeln eine systematisch geschlossene Lösung möglich ist.

[87] Pressemitteilung, WuW 1970, S. 279.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ländischen Investitionen[88]. *VerLoren van Themaat* hat auf Grund des geltenden Rechts, nämlich nach Art. 87 in Verbindung mit Art. 86, Vorschläge für eine Meldepflicht bestimmter quantitativ abgegrenzter Zusammenschlüsse unterbreitet[89]. *Goldman* hat „im großen ganzen das System des Art. 66 Montanvertrag" vorgeschlagen, das er auf Grund von Art. 85 für einführbar hält[90].

Im folgenden soll im einzelnen geprüft werden, ob Unternehmenskonzentrationen nicht nur auf Grund von Art. 86, sondern auch auf Grund von Art. 87 in Verbindung mit Art. 85 geregelt werden können. Unerörtert bleibt, in welcher Weise eine einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Wachstumstheorie für die Konzentrationspolitik nutzbar gemacht werden könnte. Die Ansätze, die *Houssiaux* zu einer solchen Theorie entwickelt hat, deuten darauf hin, daß Marktorganisation und Unternehmensstruktur so eng aufeinander bezogen sind, daß die für wettbewerbspolitische Entscheidungen notwendigen Differenzierungen nicht gewonnen werden können[91].

B. Das gesetzgeberische Ermessen in Art. 87

Nach Art. 87 Abs. 1 erläßt der Rat auf Vorschlag der Kommission alle zweckdienlichen Verordnungen oder Richtlinien zur Verwirklichung der in Art. 85/86 niedergelegten Grundsätze. Zu prüfen ist, ob der Gemeinschaftsgesetzgeber auf dem Wege der Verordnung eine wettbewerbspolitisch geschlossene Regelung für Unternehmenskonzentrationen schaffen könnte. Die EWG-Kommission hat angenommen, daß sich die Haupthindernisse einer Anwendung des Art. 85 auf Konzentrationen mit Vorschriften nach Art. 87 nicht ausräumen ließen[92]. In der Einzelprüfung des Art. 85 sind indessen die Besonderheiten, die für die Ermittlung des gesetzgeberischen Ermessensspielraums nach Art. 87 gelten, kaum berücksichtigt worden. Überdies ergibt die Rechtsprechung des Gerichtshofs zu den Wettbewerbsregeln und zu dem Verordnungsrecht der Gemeinschaft neue Gesichtspunkte.

Die Entstehungsgeschichte der Wettbewerbsregeln und der Vergleich mit Art. 66 EGKS-Vertrag werden allgemein als ergänzende Argumente dafür angeführt, daß die Wettbewerbsregeln auf Zusammenschlüsse

---

[88] *Memorandum der Kommission an den Rat,* Die Industriepolitik der Gemeinschaft, Brüssel 1970, Teil II, S. 60/61.

[89] Zusammenschlüsse über die Grenze im Rahmen des EWG-Bereichs, Rom 1969, Manuskript.

[90] Kolloquium über das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, Diskussionsbeitrag, Revue du Marché Commun 1968, S. 282.

[91] *J. Houssiaux,* Limites économiques des concentrations et fusions, Revue du Marché Commun 1968, S. 51 ff.

[92] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht anwendbar seien. Der *Spaak*-Bericht, die wichtigste zugängliche Quelle über die Vorarbeiten zum EWG-Vertrag, läßt jedoch den Schluß zu, daß die Erfassung der Zusammenschlüsse nicht unmöglich gemacht werden sollte. In dem Kapitel über die Wettbewerbsregeln[93] heißt es, der Vertrag müsse allgemeine Vorschriften enthalten, die verhindern, daß marktbeherrschende Stellungen und mißbräuchliche Praktiken die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes vereitelten. Zu verhindern sei insbesondere eine Aufteilung der Märkte durch Absprachen, eine Einschränkung der Produktion oder eine Begrenzung des technischen Fortschritts durch Abkommen sowie die völlige oder teilweise Beherrschung des Marktes eines Produktes durch ein einziges Unternehmen, weil dies einen der wesentlichen Vorteile eines großen Marktes, nämlich die Anwendung von Verfahren zur Massenproduktion unter gleichzeitiger Aufrechterhaltung des Wettbewerbs, ausschließen würde. Die besondere Bedeutung des Spaak-Berichtes ergibt sich daraus, daß die dort vorgeschlagene Regelung zwar nicht in Art. 85/86, wohl aber in den Grundzügen in Art. 87 aufgenommen worden ist: „Die in den Vertrag aufzunehmenden Grundsätze müssen so genau sein, daß es der Europäischen Kommission möglich ist, allgemeine Durchführungsverordnungen zu erlassen, die der Versammlung zur Zustimmung vorgelegt werden müssen. Gegenstand dieser Verordnungen wäre die Konkretisierung der Regeln über Diskriminierung, die Einrichtung einer Kontrolle der Zusammenschlüsse, die Verwirklichung eines Verbots der Absprachen, die eine Aufteilung oder eine Ausbeutung der Märkte, eine Einschränkung der Produktion oder des technischen Fortschritts zur Folge haben können."[94] Hervorzuheben ist besonders, daß Art. 87 gleichfalls an die in den Art. 85/86 niedergelegten Grundsätze anknüpft. Man kann aus der besonderen Erwähnung der Zusammenschlüsse zwar keine unmittelbaren Schlüsse für die Auslegung von Art. 87 ziehen, wohl aber wird die Notwendigkeit unterstrichen, die Erfaßbarkeit von Zusammenschlüssen durch eine Verordnung nach Art. 87 gesondert zu prüfen.

Der Gerichtshof hat sich in der Rechtssache 32/65 auf die Klage der italienischen Regierung gegen die Verordnung 19/65 des Rates zu den Grundsätzen geäußert, die für die Auslegung der Wettbewerbsregeln im Rahmen von Art. 87 maßgeblich sind[95]. Zunächst hat der Gerichtshof klargestellt, daß der Rat darin frei ist, in welcher Reihenfolge und im Hinblick auf welche unter Art. 85 oder 86 fallende Sachverhalte er von seiner Verordnungskompetenz Gebrauch macht. Die Tatsache, daß die VO 17 keine Regeln über wettbewerbsbeschränkende Zusammenschlüsse enthält, steht mithin bei Vorliegen der übrigen Voraussetzungen dem

[93] A. a. O., S. 59 f.
[94] Ebenda, S. 60.
[95] Rspr GH XII, S. 482/83.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erlaß einer gesonderten Durchführungsverordnung nicht entgegen: „Es ist Sache des Rates zu beurteilen, ob der Erlaß einer Verordnung ‚zweckdienlich' ist; der Rat kann diese Frage für bestimmte Teilgebiete bejahen. Er ist andererseits nicht verpflichtet, erschöpfende Regelungen für den gesamten Anwendungsbereich der Art. 85 und 86 zu treffen..."[96] Der Gerichtshof hat diese Grundsätze im Hinblick auf den Einwand der italienischen Regierung formuliert, vor Erlaß von Verordnungen nach Art. 85 Abs. 3 sei es notwendig, Art. 85 Abs. 1 gesetzgeberisch zu konkretisieren. Wenn der Gerichtshof also davon spricht, es stehe im Ermessen des Rates, für welche Teilgebiete er Verordnungen erlassen wolle, so wird damit der Erlaß von Verordnungen im Bereich von Art. 85 Abs. 1 ausdrücklich offen gehalten.

Die Rechtsprechung des Gerichtshofes zur Gültigkeit theoretisch freistellungsfähiger Wettbewerbsbeschränkungen nach der VO 17 enthält zugleich — obwohl sich der Gerichtshof in seinen Urteilen dazu nicht ausdrücklich geäußert hat — die Feststellung, in welchem Rahmen der Rat durch die VO 17 die Nichtigkeitsfolgen des Art. 85 Abs. 2 modifizieren kann, ohne daß eine Entscheidung der Kommission nach Art. 85 Abs. 3 vorliegt. Dabei kann hier offen bleiben, ob der Gerichtshof in dieser Rechtsprechung über den vom Rat verfolgten gesetzgeberischen Zweck hinausgegangen ist.

Die Grenzen, die dem gesetzgeberischen Ermessen des Rates nach Art. 87 gezogen sind, müssen nach dem Urteil des Gerichtshofes in systematischer Auslegung an Hand der allgemeinen Grundsätze des Vertrages ermittelt werden: „Art. 85 ist Bestandteil des der ‚Politik der Gemeinschaft' gewidmeten dritten Teils des Vertrages; er legt die auf die Unternehmen anwendbaren Wettbewerbsregeln fest und soll die Vorschriften des Art. 3 über die ‚Tätigkeiten der Gemeinschaft', insbesondere über ‚die Errichtung eines Systems, das den Wettbewerb ... vor Verfälschungen schützt', verwirklichen, die ihrerseits der ‚Errichtung eines Gemeinsamen Marktes' dienen, einem der Hauptziele des Art. 2. Die gesamten Bestimmungen des Art. 85 müssen daher in Zusammenhang mit den in der Präambel zum Vertrag niedergelegten Grundsätzen gesehen und von ihnen her ausgelegt werden; hierbei kommen insbesondere die ‚Beseitigung der bestehenden Hindernisse' und die Gewährleistung eines ‚redlichen Wettbewerbs' in Betracht, die beide zur Herstellung eines einheitlichen Marktes notwendig sind."[97]

Das wichtigste Prinzip dieser Vertragsauslegung besteht mithin in der Verpflichtung der Gemeinschaftsorgane, das gesetzgeberische Handeln oder Nichthandeln in der Wettbewerbspolitik an Hand der allgemeinen Grundsätze des Vertrages und im Lichte der gesamtwirtschaft-

[96] Ebenda, S. 482.
[97] Rechtssache 32/65, Rspr GH XII, S. 483.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichen Wirkungen dieser Politik zu entscheiden. Die Verordnungskompetenz nach Art. 87 stellt den Gemeinschaftsorganen insbesondere die Aufgabe, im Wege der Gesetzgebung dafür Sorge zu tragen, daß aus der Anwendung der Wettbewerbsregeln nicht neue Wettbewerbsverfälschungen entstehen.

Auf der Grundlage dieser Überlegungen muß geprüft werden, ob Art. 87 gestattet, wettbewerbsbeschränkende Unternehmenszusammenschlüsse durch Verordnung zu regeln. Da die in Art. 85/86 niedergelegten Grundsätze zu verwirklichen sind, soll diese Prüfung von den Bewertungskriterien ausgehen, die für die Auslegung von Art. 85 bei der Nichtanwendbarkeit auf Konzentrationen maßgeblich sind. Zu fragen ist, welche Wirkungen von einer solchen Anwendungspraxis im System unverfälschten Wettbewerbs zu erwarten sind. Unabhängig von den im einzelnen verschiedenen Auffassungen darüber, wie Konzentrationen von vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen abzugrenzen seien, beruht jede Unterscheidung dieser Art auf einer ganz bestimmten Vorstellung über die Zusammenhänge von Konzentrationen und vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen. Diesen Zusammenhang hat die EWG-Kommission dahin formuliert, daß nach allgemeiner Überzeugung Kartelle gegen das öffentliche Interesse verstießen, ihr Verbot daher als Regel, das Verbot von Unternehmenskonzentrationen dagegen als Ausnahme zu betrachten sei[98]. Die Kommission sieht den wirtschaftlichen und juristischen Kern dieser Unterscheidung darin, daß die Unternehmenskonzentration stets mit einer Veränderung der Eigentumsverhältnisse verbunden sei. Diese Unterscheidung kann in einem System unverfälschten Wettbewerbs nur Bestand haben, wenn den Unterschieden in den Mitteln der Wettbewerbsbeschränkung (Eigentumsveränderungen, Begründung einer neuen Unternehmenseinheit, ausschließlich am Interesse der neuen Einheit orientierte Wirtschaftsplanung im Gegensatz zu schlicht vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen) wirtschaftlich so bedeutsame Unterschiede in der Steuerung dieser Entscheidungen über den Markt entsprechen, daß der im Wege einer restriktiven Interpretation des Wortlauts von Art. 85 begründete generelle Verzicht auf die Anwendbarkeit der Wettbewerbsregeln gerechtfertigt erscheint. Erst auf dem Hintergrund dieser Prüfung ist es sinnvoll, die gesetzgeberische Konkretisierbarkeit von Art. 85 für Unternehmenskonzentrationen im einzelnen zu untersuchen.

C. Eigentum und Unternehmenskontrolle

Das Postulat eines funktionsfähigen Marktes für Unternehmen und Unternehmensteile wird in der Regel als unselbständiger Ausschnitt aus

[98] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes und des Marktes für Investitionsgüter angesehen. In der EWG gewinnt die Frage wegen der gesellschaftsrechtlichen und steuerlichen Hindernisse, die grenzüberschreitenden Konzentrationen entgegenstehen, fortschreitend selbständige Bedeutung. Das erhöht die Schwierigkeiten zu beurteilen, in welcher Weise Konzentrationsentscheidungen über den Markt gesteuert werden. Im Rahmen der Wettbewerbsregeln kommt es vor allem auf eine Teilfrage an: auf die spezifischen Unterschiede zwischen schlicht vereinbarten Wettbewerbsbeschränkungen und wettbewerbsbeschränkenden Unternehmenskonzentrationen. Da Art. 85 an Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen anknüpft, ist es geboten, auch Unternehmenskonzentrationen im Hinblick auf die Verwendung dieser Mittel zu betrachten.

Das Eigentum an Unternehmen ist in den wettbewerbspolitisch relevanten Fällen der Unternehmenskonzentration nahezu ausnahmslos Eigentum von juristischen Personen. Die juristische Person als Rechtsform von Unternehmen und Unternehmensteilen ist historisch und systematisch entwickelt worden, um das Unternehmensrisiko zu begrenzen oder zu parzellieren. Schon diese Funktion der juristischen Verselbständigung von Unternehmen steht in einem gewissen Widerspruch zu der Annahme, man könne Konzentrationen je nach ihrem Einfluß auf die Eigentumsverhältnisse von Kartellen unterscheiden. Richtig ist, daß die Zusammenfassung von Unternehmen oder die juristische Verselbständigung von Unternehmen oder Unternehmensteilen keinen notwendigen Bezug zur Wettbewerbsbeschränkung aufweist. Wie dieser Bezug hergestellt wird, läßt sich jedoch nicht an Hand der Rechtsform der Vereinbarung beurteilen, sondern liegt im Ermessen der beteiligten Unternehmen. Die juristische Person steht den Unternehmen in derselben Weise als Planungsinstrument zur Verfügung wie der Vertrag im Rahmen der Privatautonomie. Die mit der Gründung von juristischen Personen verbundenen Kapitalkosten sind so gering, daß sie als Funktionsbegrenzung außer Betracht bleiben können. Die besondere Schwierigkeit in der Beurteilung der juristischen Person als eines Organisationsinstruments besteht darin, daß sie als Rechtssubjekt über die volle Rechts- und Handlungsfähigkeiten natürlicher Personen verfügt, zugleich aber ein rechtstechnisches Hilfsmittel für natürliche Personen ist, die Zurechnung bestimmter Handlungen oder Rechte zu mediatisieren. Alle Funktionen, welche die Privatrechtsordnung auf das Rechtssubjekt bezieht, lassen sich in der juristischen Person vereinzeln und isoliert nutzbar machen. Deshalb können Motivation und Funktion der Eigentumsveränderungen in Kapitalgesellschaften kaum generalisierend erfaßt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unzureichend wäre es auch, von den Rechtsformen auszugehen, die im Gesellschaftsrecht für den Vollzug von Unternehmenszusammenschlüssen entwickelt worden sind. Denn alle Methoden, die das Gesellschaftsrecht zur Verfügung stellt, um maßgeblichen Einfluß innerhalb von Kapitalgesellschaften auszuüben, können auch für die Zwecke der Unternehmenskonzentration verwendet werden. *Rodière* hat diesen Zusammenhang in seiner vergleichenden Untersuchung über Gesellschaftsrecht und Konzentration in der EWG hervorgehoben. Unternehmenskonzentrationen als die Art und Weise, in der sich Unternehmen zusammenschließen (Konzernverträge, Beteiligungskonzerne, Fusionen), könnten nicht von den Vorgängen getrennt werden, die darauf abzielten, in einem Unternehmen die Macht in den Händen einer kleinen Gruppe von Gesellschaftern zu konzentrieren:

„Jeder Vorgang, der darauf abzielt, in einem Unternehmen mit Gesellschaftsform die Macht in den Händen einer kleinen Gruppe Gesellschafter zu konzentrieren, führt zum gleichen Ergebnis. Der Vorgang führt nicht zur Unternehmenskonzentration im eigentlichen Sinn, da er zwei oder mehr bereits bestehende Unternehmen unmittelbar betrifft, die einander angenähert und zusammengeschlossen werden sollen. Beachtet man aber, daß bei der Unternehmenskonzentration im ersten Fall das erstrebte Ziel (das die einzelstaatlichen oder gemeinschaftlichen Behörden je nachdem für gefährlich oder wünschenswert halten) die Konzentration der wirtschaftlichen Macht in den Händen einiger Männer oder Gruppen von Männern ist, so wird die Konzentration der Kontrolle in einem bereits vorhandenen Unternehmen je nach der vorherrschenden wirtschaftspolitischen Auffassung die gleichen Gefahren oder die gleichen Vorteile bieten." Im Hinblick auf die Frage, welche Funktionen das Gesellschaftsrecht für die Konzentration ausüben sollte, beschränkt sich Rodière auf den Hinweis, die Unternehmen im Gemeinsamen Markt dürften nicht im Wettbewerb mit Unternehmen aus Drittländern behindert werden, die unter einer wirklich freien Regelung lebten[99]. Hier interessiert nicht die rechtspolitische Implikation dieser Feststellung, hervorzuheben ist jedoch die zutreffende Beobachtung, daß das Gesellschaftsrecht als Vermögensrecht der Unternehmen, auch und gerade soweit es nur mittelbare Bedeutung für die Unternehmenskonzentration hat, in den Dienst der Konzentration gestellt worden ist. Ohne unzulässige Verallgemeinerung kann man feststellen, daß sich die Funktionen des Eigentums und des Unternehmensrisikos in den Kapitalgesellschaften so grundlegend gewandelt haben, daß die Geschichte des Gesellschaftsrechts geschrieben werden könnte als die Loslösung der unternehmerischen Entscheidungen von den zugrundeliegenden Mitgliedschaftsrechten, die das Eigentum verkörpern. Dabei handelt es sich nicht

[99] *R. Rodière,* a. a. O., S. 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur und nicht einmal in erster Linie um die Beurteilung der Struktur von Publikumsgesellschaften, für welche die Trennung von „Ownership and Control" zuerst entwickelt worden ist. Zu erinnern ist an die Gesamtheit der außerordentlich vielfältigen Mittel, durch welche der finanzielle Aufwand minimiert wird, der notwendig ist, um Kapitalgesellschaften zu kontrollieren. Das Streben danach, die Kosten der Kontrolle herabzusetzen, erklärt die schärfsten Interessenkonflikte sowie Krisen und Mißbräuche, von denen die Entwicklung des Rechts der Kapitalgesellschaften begleitet war. Mehrstimmrechts- und Verwaltungsaktien, die oligarischen Klauseln im holländischen Aktienrecht, Effektensubstitutionen, besonders in der Form der Holdinggesellschaft oder der wechselseitigen und zirkularen Beteiligungen, Konsortialverträge und Aktienleihe haben ausnahmslos den einen Zweck, kapitallose Herrschaft zu gewinnen[100]. Mit der Möglichkeit, den für die Kontrolle von Unternehmen notwendigen Kapitalaufwand herabzusetzen, hängt es auch zusammen, daß der maßgebliche Einfluß häufig zu begrenzten wirtschaftlichen Zwecken verwendet wird und nicht, wie das Kartellrecht generalisierend unterstellt, um das Unternehmen im ganzen zu leiten. Die Holding Companies der amerikanischen Energiewirtschaft hatten nicht zuletzt den Zweck, den kontrollierenden Banken den Zugang zu den Bankgeschäften dieser Gesellschaften zu sichern; die wechselseitigen Beteiligungen dienen häufig der Stabilisierung der jeweils herrschenden Verwaltungen unabhängig von den zugrunde liegenden Mehrheitsverhältnissen; in der gleichen Weise lassen sich gesellschaftsrechtliche Beteiligung in den Dienst der Wettbewerbsregelung stellen.

D. Der Markt für Beteiligungen und Unternehmen

Der Markt für Beteiligungen und Unternehmen hat nicht zuletzt die Funktion, Einflußzonen abzugrenzen und die Mittel für die Lösung potentieller Konflikte zu vervielfältigen. Macht verleiht die Fähigkeit, die Bedingungen zu beeinflussen, unter denen Konflikte gelöst werden. Diese Fähigkeit, Konflikte zu isolieren, zu generalisieren oder zu verlagern, impliziert die Möglichkeit, sich den konfliktsregelnden Normen von Rechtsordnungen zu entziehen. In Verbindung mit wohldefinierten Zonen stabilen, kooperativen oder umstrittenen Einflusses lassen sich Strategien zur Ausübung und Bewahrung von Macht entwickeln. Bei *Rothschild* finden sich wichtige Ansätze, eine Oligopoltheorie in den Kategorien von Einflußstrategien zu formulieren[101]. Ein zutreffendes

[100] Vgl. dazu im einzelnen *E.-J. Mestmäcker*, Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre, Karlsruhe 1958, S. 27; einen Überblick über die Techniken der rechtlich erfaßten Kontrollinstrumente in den Rechten der Mitgliedstaaten gibt *R. Rodière*, a. a. O., S. 26 ff.

[101] *K. W. Rothschild*, Price Theory and Oligopoly, in: Readings in Price Theory, London 1953, 440 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bild von den Mitteln, welche Unternehmen und Unternehmensvereinigungen verwenden, um Unternehmens- und Marktstrukturen zu gestalten, ist unter Bedingungen des oligopolistischen Wettbewerbs, der zunehmend durch Mehrprodukt- und Mehrmarktunternehmen bestimmt wird, an Hand der einzelnen Rechtsformen von Unternehmensverbindungen überhaupt unmöglich. Nur wenn man das gesamte den Unternehmen zur Verfügung stehende Instrumentarium zur Unternehmens- und Marktorganisation in die Betrachtung einbezieht, ist es möglich, das Problem zureichend zu formulieren, vor dem das Recht der Wettbewerbsbeschränkungen steht. Fusion und Beteiligungserwerb als die wichtigsten Erscheinungsformen der Unternehmenskonzentration und als Grenzfälle, die eine klare Abgrenzung vom Kartell ermöglichen, erschließen nicht die Wirklichkeit der wettbewerbserheblichen Unternehmensverbindungen. Das schnelle Vordringen der Gemeinschaftsunternehmen gerade auf oligopolistischen Märkten deutet vielmehr auf grundsätzliche Veränderungen in den Instrumenten der kooperativen Marktstrategie. Je höher der Konzentrationsgrad einer Wirtschaft ist, desto größere Bedeutung gewinnen Unternehmenskonzentrationen, die ohne Neuinvestition der Umgestaltung der Unternehmens- und Marktstruktur dienen. Die Gründung von Holding Companies oder von Gemeinschaftsunternehmen, der Tausch von Aktienpaketen, die Begründung von wechselseitigen Beteiligungen im Wege der Kapitalerhöhung sind einige Beispiele dafür, wie unterschiedlich die Zusammenhänge von Eigentumsveränderung, Investitionsfinanzierung und Unternehnehmensrisiko ausgestaltet sein können. Werden bestehende Unternehmen oder Unternehmensteile in eine neue unternehmerische Einheit eingebracht, so werden die Beteiligungsverhältnisse an Hand der Bewertung der Sacheinlagen geregelt. Sogenannte Spitzen können im Wege des Pakettausches ausgeglichen werden[102]. Es ist kennzeichnend, daß ein großer Teil der wirtschaftlich wichtigsten Konzentrationsvorgänge vom Gesellschaftsrecht als Vermögensrecht nicht gesondert erfaßt wird. Der Erwerb und die Veräußerung von Beteiligungen sowie die Gründung

---

[102] Als ein typisches Beispiel dieser Technik der Unternehmenskonzentration sei der finanziell und wettbewerbspolitisch gleichgewichtige Zusammenschluß von Thyssen und Mannesmann erwähnt. Es genügt, die in der Pressemitteilung der EWG-Kommission zusammengefaßten Transaktionen aufzuzählen, um das Prinzip erkennbar werden zu lassen: „Erwerb von Walzstahlfertigungsanlagen der Mannesmann AG durch die August-Thyssen-Hütte AG; Gründung der Mannesmann-Röhrenwerke AG und einer weiteren Gesellschaft durch die ATH und Mannesmann, in denen die Betriebe der Röhrenerzeugung und des Rohrbaus der beiden Konzerne zusammengefaßt werden sollen; Erwerb von jeweils ein Drittel der Beteiligungen des Mannesmann-Konzerns an Unternehmen der Röhrenindustrie durch die August-Thyssen-Hütte; Erwerb von jeweils zwei Drittel der Beteiligungen des Thyssen-Konzerns an Unternehmen der Röhrenindustrie durch Mannesmann." WuW 1970, S. 281.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Tochtergesellschaften oder Gemeinschaftsunternehmen gehören zur selbstverständlichen Kompetenz der Verwaltung von Kapitalgesellschaften. Vom Standpunkt der Verwaltung ist es eine Frage unternehmerischer Zweckmäßigkeit, ob Unternehmensabteilungen juristisch verselbständigt, vergemeinschaftet oder unmittelbar betrieben werden. Im Einzelfall wird kaum zu entscheiden sein, ob die Vergemeinschaftung der Finanzierung oder die der Marktkontrolle im Vordergrund gestanden hat.

Der gesellschaftsrechtlich geregelte Vollzug von Zusammenschlüssen setzt in der Regel nur den Schlußpunkt hinter eine Entwicklung, die sich ohne Eingriff der Eigentümergesellschafter vollzogen hat. Soweit die Gesellschaftsrechte, wie es in den Mitgliedstaaten der EWG bis auf die Bundesrepublik zutrifft, keine Regelung der verbundenen Unternehmen enthalten, ist die Ausübung des maßgeblichen Einflusses (Kontrolle) zum Zwecke der Begründung von Unternehmensverbindungen die wichtigste Zusammenschlußart. Das gilt zumal für die internationale Konzentration, weil Fusionen oder dem Abschluß von Vertragskonzernen über die Grenze schwer zu überwindende Hindernisse entgegenstehen. Über die Intensität und Zwecke der Ausübung des gesellschaftsrechtlichen Einflusses sind generelle Aussagen nicht möglich. Die Unterstützung wettbewerbsregelnder Kooperation durch Beteiligungen ist indessen eine verbreitete Erscheinung gerade der internationalen Zusammenarbeit von Unternehmen.

Die Kosten der Konzentration im Falle sog. faktischer Konzerne hängen gesellschaftsrechtlich davon ab, inwieweit es gelingt, in der kontrollierten Gesellschaft den selbsttätigen Ausgleich kollidierender Interessen der Mitglieder aufrechtzuerhalten. Der Versuch des deutschen Rechts, abhängige Gesellschaften durch Sondervorschriften so zu stellen, als verfolgten sie ihr wirtschaftliches Eigeninteresse als unabhängiges Unternehmen, kennzeichnet das Problem. Die tatsächlichen Wirkungen der gesetzlichen Regelung scheinen gering zu sein. Wenn es selbst mit Hilfe von Abhängigkeitsbericht und Pflichtprüfung des Geschäftsverkehrs zwischen herrschender und abhängiger Gesellschaft nicht gelingt, das unternehmerische Eigeninteresse der abhängigen Gesellschaft zu sichern, so läßt sich folgern, daß die Anwendung des für unabhängige Aktiengesellschaften entwickelten Rechts im allgemeinen hierfür vergleichsweise noch wirkungsloser ist. Insoweit läßt sich feststellen, daß die herrschende Gesellschaft in der Lage ist, durch die Konzernierung gesellschaftsfremde Sondervorteile zu erzielen. Das Gesellschaftsrecht kann die Erzielung von Gewinn auf Kosten Dritter — der außenstehenden Gesellschafter in der abhängigen Gesellschaft — ermöglichen: Nur im Bereich der Unternehmenskonzentration lassen sich „positive" Investitionskosten ermitteln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die ganze Ambivalenz des Beteiligungserwerbs als Investitionsentscheidung wird an den Problemen deutlich, die aus der Veräußerung von Aktienpaketen entstehen. Die Tatsache, daß für Aktienpakete Zuschläge gezahlt werden, weist darauf hin, daß sich für die besonderen Einflußmöglichkeiten, die dem Erwerber in der zu übernehmenden Gesellschaft zuwachsen, Marktpreise bilden. *Stützel*[103] hat die Paketzuschläge als Kapitalisierung gesellschaftsfremder Sondervorteile bezeichnet. In der gleichen Weise können Paketzuschläge die Gewinne kapitalisieren, die durch die mit dem Zusammenschluß verbundene Wettbewerbsbeschränkung oder Monopolisierung erzielbar werden.

Die Funktion des Marktes für Unternehmen, die Verwendung von Investitionsgütern an die Stellen zu steuern, an denen sie den relativ höchsten volkswirtschaftlichen Nutzen erbringen, wird durch die skizzierten Eigenarten der Kapitalgesellschaften und des Marktes für Beteiligungen wesentlich eingeschränkt[104]. *Schlieder* meint bei „take-over bids" könnten sich die Aktionäre trotz eines über dem Börsenkurs liegenden Abfindungsangebots einer wirtschaftlichen Zwangslage ausgesetzt sehen. In der Regel hätten sie nämlich nur die Wahl zwischen dem Verkauf zum angebotenen Kurs oder einem Verdrängungswettbewerb des beherrschenden Unternehmens[105]. Dabei kann jedoch als sicher gelten, daß die streitigen Übernahmeangebote die relativ beste Chance für eine angemessene Bewertung der zu übernehmenden Mitgliedschaftsrechte und damit des zu übernehmenden Unternehmens gewährleisten. Das gilt auch im Vergleich zu den im folgenden zu erörternden Fällen, in denen der Zusammenschluß von Unternehmen gesellschaftsrechtlichen Sonderregelungen unterliegt.

Von den Kosten der Konzentration zu unterscheiden ist die Frage, welches unternehmerische Verhalten nach dem Zusammenschluß von der neuen Einheit erwartet werden kann. Hierüber entscheiden die Märkte, auf denen die Unternehmen tätig sind. Soweit der Zweck oder die Wirkung von Verflechtungen in einer Wettbewerbsbeschränkung besteht, handelt es sich mithin um die prinzipiell gleiche Frage, die der Gesetzgeber auch bei der Kartellierung zu entscheiden hat.

E. Fusion, Unternehmensveräußerung, Unterordnungskonzerne

Nur im Recht der Kapitalgesellschaften sind für Unternehmenszusammenschlüsse Normen entwickelt worden, die von den allgemeinen Vor-

[103] Aktienrechtsform und Konzentration, in der 1. Auflage dieses Werkes.

[104] Kritisch zur Faktorallokation bei finanziellen Verflechtungen vor allem *H. W. de Jong*, Concentration in the Common Market, Common Market Law Review 1966/67, S. 166, S. 174.

[105] *W.-Chr. Schlieder*, Das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt, Hindernisse auf Grund der gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften über Kartelle und marktbeherrschende Stellungen, Revue du Marché Commun 1968, S. 221.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schriften des Privatrechts über den Erwerb von Sachen, Rechten und unkörperlichen Gegenständen abweichen. Ihr gemeinsames Ziel besteht darin, den Vermögensübergang von einem Rechtssubjekt auf das andere im Wege der Gesamtrechtsnachfolge zu ermöglichen und die Vermögensrechte der Beteiligten gesellschaftsrechtlich zu sichern. Fusion und Vermögensveräußerungen wurden zunächst mit Rücksicht auf die unentziehbaren Individualrechte der Aktionäre für unzulässig gehalten. Erst die gesetzgeberische Einführung von Mehrheitsentscheidungen schuf die Voraussetzungen, Kapitalgesellschaften als solche zu erwerben. Die zwingende gesellschaftsrechtliche Regelung, besonders die Sicherung der Rechte von Gläubigern und außenstehenden Aktionären entscheidet über die Kosten der Konzentration. Soweit der maßgebliche wirtschaftliche Unterschied zwischen Kartell und Zusammenschluß darin gesehen wird, daß es sich beim Zusammenschluß für das erwerbende Unternehmen notwendig um eine Investitionsentscheidung handelt, entscheidet also die gesellschaftsrechtliche Regelung darüber, ob der Erwerbspreis für Unternehmen eine annähernd richtige Selektion von Unternehmensstrukturentscheidungen gewährleisten kann. *Rodière* hat darauf hingewiesen, daß Fusionen oder Unternehmensveräußerungen nahezu ausschließlich auf der Grundlage einer bereits begründeten Kontrolle durchgeführt werden[106]. Bei gesicherten Mehrheiten kann der Zusammenschluß durchgeführt werden, ohne daß der Kapitalmarkt in Anspruch genommen werden muß. Die außenstehenden Aktionäre sind die geborenen Zeichner der neuen Aktien, die sie im Austausch für ihre bisherigen Beteiligungsrechte erwerben. Es gehört zur selbstverständlichen Strategie der Planung von Zusammenschlüssen, daß die Kontrollverhältnisse in dem neuen Unternehmen zuvor vereinbart werden. Die Ausgabe der neuen Aktien, ihre Stückelung, die gattungsmäßige Ausstattung und der Ausgabekurs werden unter diesem Gesichtspunkt geregelt. Das gleiche gilt für den Abschluß solcher Konzernverträge, die das Gesellschaftsrecht als fusionsähnliche Tatbestände behandelt, wie das für § 291 des Aktiengesetzes in der BRD zutrifft.

Im Recht der Kapitalgesellschaften gelten in der Regel Sondervorschriften, welche den Zweck haben, die sachgemäße Bewertung der Unternehmensvermögen und damit ein angemessenes Austauschverhältnis für die Mitgliedschaftsrechte zu gewährleisten. Die Tatsache dieser Regelungen zeigt, daß die Rolle des Kapitalmarktes durch Schutzvorschriften ersetzt werden muß. Auch hier ist es die Aufgabe des Gesellschaftsrechts, die Beeinträchtigung der Vermögensrechte Dritter durch Zusammenschlüsse zu verhindern.

Selbst in demjenigen Grenzfall der Konzentration, der in der Regel der Abgrenzung vom Kartell zugrunde gelegt wird, läßt sich mithin eine

[106] *R. Rodière,* Gesellschaftsrecht und Konzentration, a. a. O., S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirksame Marktkontrolle der Entscheidung über die Unternehmensstruktur nicht feststellen. Ferner gilt, daß in der Bewertung der Mitgliedschaftsrechte in dem neuen Unternehmen dessen Gewinnchancen und damit die Möglichkeiten der Wettbewerbsbeschränkung zu berücksichtigen sind. Auch der wirksame Schutz der Vermögensinteressen der Gesellschafter gewährleistet deshalb keine wettbewerbsgerechte Entscheidung der beteiligten Unternehmen.

F. Gleichordnungskonzerne

Bezieht man die sogenannten Gleichordnungskonzerne in die Betrachtung ein, so wird die Abgrenzung von vertraglicher Wettbewerbsbeschränkung und Unternehmenszusammenschluß nahezu unmöglich. § 18 Abs. 2 des Aktiengesetzes in der BRD enthält die Definition des Gleichordnungskonzerns: „Sind rechtlich selbständige Unternehmen, ohne daß das eine Unternehmen von dem anderen abhängig ist, unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt, so bilden sie auch einen Konzern, die einzelnen Unternehmen sind Konzernunternehmen." Den Gesellschaftsrechten in den übrigen Mitgliedstaaten ist das Konzernrecht im allgemeinen und damit auch der Gleichordnungskonzern unbekannt. Hier kann die Frage unerörtert bleiben, ob es sich empfiehlt, die Begründung von Gleichordnungskonzernen durch Vertrag mit Hilfe eines Staatsvertrages zur Herstellung weiterer Formen internationaler Unternehmensverbindungen in der EWG zu fördern, wie es *Lutter* in seinem Gutachten für den 48. Deutschen Juristentag vorgeschlagen hat[107]. Hervorgehoben sei indessen, daß Lutter die Notwendigkeit solcher zusätzlicher Rechtsformen für internationale Unternehmensverbindungen u. a. mit dem Hinweis begründet, daß andere Arten der Beteiligung zu teuer seien: „Denn immer häufiger werden die an einem Verbund interessierten Unternehmen solche Größenordnungen erreicht haben, daß der Erwerb einer wesentlichen Beteiligung der einen Gesellschaft an der anderen für europäische Verhältnisse viel zu hohe Mittel auch dann binden würde, wenn sie nur als Basis eines späteren Umtauschangebotes gedacht ist. Gerade die relative Kapitalarmut in Europa läßt ausländische Käufer von Unternehmen so erfolgreich erscheinen. Diesem Prinzip der Herrschaft kann in Europa nur mit Formen der Partnerschaft entgegengetreten werden. Es fehlt also eine Rechtsform zur zwischenstaatlichen Verflechtung von Publikumsgesellschaften, bei denen aus praktischen Gründen — wegen der Undurchführbarkeit eines vollständigen Aktien-

---

[107] *M. Lutter,* Empfehlen sich für die Zusammenfassung europäischer Unternehmen neben oder statt der europäischen Handelsgesellschaft und der internationalen Fusion weitere Möglichkeiten der Gestaltung auf dem Gebiete des Gesellschaftsrechts?, München 1970, S. H 140 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tausches — die Holding-Lösung ausscheidet."[108] Die als Vorzug des Gleichordnungskonzerns angeführte Flexibilität des Vertrages als Grundlage der Unternehmensverbindung erklärt zugleich, warum hier eine Grenze zwischen Kartell und Zusammenschluß kaum noch zu ziehen ist. Der Vertrag zwischen der holländischen Allgemeene Kunstzijde Unie NV, der deutschen Glanzstoff AG und der Enka NV vom 10. Juli 1969 zeigt, in welcher Weise die einheitliche Leitung eines Unternehmens als Prinzip begründet, aber vertraglich modifiziert werden kann[109]. Als Ziel des Vertrages wird hervorgehoben: „Im Interesse einer weitgehenden Integration der Kräfte innerhalb der Aku-Gruppe halten die Vertragspartner es für notwendig, die Produktionsbetriebe der Aku-NV innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und die unmittelbar damit zusammenhängenden Interessen und Aktivitäten in eine besondere Gesellschaft — im nachfolgenden Enka NV genannt — einzubringen und die Unternehmen der Glanzstoff AG und der Enka NV wirtschaftlich zusammenzuschließen und als einheitliches Unternehmen zu führen." Hieran wird einmal deutlich, daß die Konzentration der Produktionsbetriebe auf die EWG beschränkt bleibt. Ein die gesamte Unternehmensplanung erfassender Zusammenschluß liegt nicht vor. Darüber hinaus wird von den unmittelbar mit den Produktionsbetrieben zusammenhängenden Interessen und Aktivitäten gesprochen. Daraus ist zu entnehmen, daß andere Aktivitäten auch innerhalb der EWG nicht in die Betriebsgesellschaft Enka NV eingebracht werden. Hieran zeigt sich die Möglichkeit der gegenständlichen Begrenzung der Unternehmenskonzentration. Aber auch im Verhältnis zur Aku NV, die als weisungsberechtigte Holding-Gesellschaft gegenüber den beiden Betriebsgesellschaften Glanzstoff AG und Enka konstruiert ist, zeigt sich die Abstufbarkeit eines als fusionsähnlich bezeichneten Zusammenschlusses. Zwischen der Holding und der Glanzstoff AG wurde ein Beherrschungsvertrag im Sinne von § 291 AktG abgeschlossen, ohne daß mit dem Beherrschungsvertrag ein Gewinnübernahmevertrag verbunden ist. Trotz der Vereinbarung, daß die Unternehmen der Glanzstoff AG und der Enka NV wirtschaftlich zusammengeschlossen und als einheitliches Unternehmen geführt werden, wird vorgesehen, daß auf dem Chemiefasergebiet die bisherigen Kapazitätsrelationen für die BRD und die Niederlande möglichst erhalten bleiben und der künftige Ausbau unter Berücksichtigung dieser Relationen betrieben werden soll. Eine solche vertragliche Gleichschaltung des Ausbaus der Produktionskapazitäten zeigt, daß der Wirtschaftsplan nicht ohne Rücksicht auf die Auswirkung der unternehmerischen Entscheidungen auf die Beteiligten verwirklicht wird. Die Geschäfte der beteiligten Betriebsgesellschaften werden von

[108] Ebenda, S. H 76.
[109] Vgl. zu diesem Beispiel auch *M. Lutter*, a. a. O., S. H 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Vorständen im Rahmen der ihnen gesetzlich obliegenden Verantwortung nach sachlichen, dem Gesamtinteresse der Aku-Gruppe dienenden Gesichtspunkten geführt. Entstehen dabei Meinungsverschiedenheiten zwischen den Betriebsgesellschaften, so entscheidet der Vorstand der Holding-Gesellschaft, der paritätisch aus den Vorständen der nationalen Gesellschaften zusammengesetzt ist. Jedoch ist die Zustimmung mindestens eines deutschen Mitglieds des Aufsichtsrats der Aku notwendig, „wenn sie den deutschen industriellen Beitrag im Rahmen der Aku-Gruppe, die Interessen der Mitarbeiter von Glanzstoff oder die Stellung von Glanzstoff in der deutschen Öffentlichkeit besonders berühren". Die Interpretation des „deutschen industriellen Beitrages" kann eine generelle Sicherung der wirtschaftlichen Eigeninteressen der Glanzstoff AG sein. Welche konkreten Zwecke mit einer solchen Klausel verfolgt werden, kann an Hand der veröffentlichten Texte nicht zureichend beurteilt werden. Angesichts der Tatsache, daß die holländische Gesellschaft bereits vor Abschluß dieses Vertrages über eine Mehrheitsbeteiligung an Glanzstoff verfügte und den außenstehenden Aktionären von Glanzstoff ein Abfindungsangebot der holländischen Aku unterbreitet wurde, scheint es sich um einen Nationalitätsvorbehalt zu handeln. Der Vertrag zeigt ferner, in welcher Weise es möglich ist, die Rechtsform des Unterordnungskonzerns i. S. von § 291 AktG der BRD durch ergänzende vertragliche Absprachen einem Gleichordnungskonzern und sogar einem Kartell anzunähern.

Die Vertragsgestaltung bei der Gründung der viel diskutierten internationalen Unternehmensverbindung zwischen der deutschen Agfa, einer 100%igen Tochter der Bayer AG, und der belgischen Gesellschaft Gevaert weist auf ähnliche Probleme. Die beiden Unternehmen haben ihre Betriebsanlagen durch Pachtvertrag in eine jeweils zu diesem Zweck gegründete nationale Betriebsgesellschaft eingebracht, nämlich in die Agfa-Gevaert-AG nach deutschem Recht und die Gevaert-Agfa-NV nach belgischem Recht. Agfa und Gevaert verwandelten sich jeweils in Holding-Gesellschaften, die an den Betriebsgesellschaften paritätisch zu je 50 % beteiligt sind. Vorstände und Aufsichtsräte der Holding-Gesellschaften sind paritätisch und mit denselben Personen besetzt. Es mag hier offenbleiben, ob das Urteil von *Servan-Schreiber* zutrifft, der meint: „Die beiden Werke haben ihre Direktoren ausgetauscht, einen Bindestrich zwischen die Firmennamen (Agfa-Gevaert) gesetzt und ihre Forschungsabteilungen zusammengelegt; das ist ungefähr alles. Was das übrige betrifft, so haben sie die Bildung einer wirklich vereinigten Gesellschaft angekündigt — für den Tag, an dem die Behörden des Gemeinsamen Marktes durch die Verabschiedung der noch fehlenden Statuten die Bildung europäischer Gesellschaften ermöglichen."[110] Über die

[110] *J. J. Servan-Schreiber,* Die amerikanische Herausforderung, Hamburg 1969, S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schwierigkeiten, die aus der Zusammenarbeit in einer solchen Unternehmensverbindung entstehen können, hat *Bayer*[111] berichtet. Man kann diese Schwierigkeiten im Hinblick auf die fortbestehenden nationalen Unterschiede würdigen und damit noch zu lösende Aufgaben der Gesetzgebung bezeichnen. Man kann diese Schwierigkeiten aber auch im Hinblick darauf interpretieren, daß Art und Ausmaß der tatsächlichen Integration der Unternehmen von den Einzelentscheidungen der gemeinsamen Organe abhängen. Die Rechtsform kann den Rahmen bilden für die Koordination des Marktverhaltens bei bestimmten Projekten, auf einzelnen Märkten, für Teile des bisherigen Tätigkeitsbereichs oder für eine fusionsgleiche Integration. Wiederum ist nicht entscheidend, welchen Gebrauch die beteiligten Unternehmen von den gesellschaftsrechtlich begründeten Möglichkeiten der Koordination oder Integration gemacht haben. Wesentlich ist nur, daß dieser Gebrauch ökonomisch in den Grenzen wettbewerbsbeschränkender Absprachen bleiben *kann*.

G. Gemeinschaftsunternehmen

Das Gemeinschaftsunternehmen gehört zu den praktisch wichtigsten Erscheinungsformen der nationalen und internationalen Unternehmenskonzentration. Keine andere Organisationsform stellt die traditionellen Grenzen zwischen Kartell und Zusammenschluß schärfer in Frage. Kennzeichnend dafür ist die im deutschen Schrifttum verbreitete Auffassung, das Gemeinschaftsunternehmen sei weder Kartell i. S. von § 1 GWB noch ein anzeigepflichtiger Zusammenschluß nach § 23 GWB[112]. Die EWG-Kommission hat erklärt, bei der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen sei zu prüfen, ob nicht neben der Änderung der Eigentumsverhältnisse Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen vorlägen[113]. Damit wird die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens als solche von Art. 85 ausgenommen, weil sie notwendig mit einer Änderung der Eigentumsverhältnisse verbunden ist. In der Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen, wird das Gemeinschaftsunternehmen als solches indessen nicht als zulässige Form der Kooperation erwähnt[114]. Man wird daraus entnehmen können, daß die Beurteilung von Gemeinschafts-

---

[111] Europäische Vertragskonzerne, FAZ, Blick durch die Wirtschaft, vom 23. 6. 1969, zitiert bei *M. Lutter*, a. a. O., S. H 53 N. 173.

[112] Vgl. *J. Wolff*, BB 1966/II, S. 920, 924; *H. Rasch*, Deutsches Konzernrecht, Köln u. a. (1944) 1968[4], S. 49.

[113] *Europäische Wirtschaftgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 24.

[114] Bekanntmachung der EWG-Kommission, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 75 v. 29. 7. 1968, S. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unternehmen offengeblieben ist. Vielfältige praktische Erfahrungen sind mit der Anwendung von Art. 65/66 EGKS-Vertrag auf Gemeinschaftsunternehmen gesammelt worden. An Hand dieser Erfahrungen hat *Matthies* die grundsätzliche Problematik der Gemeinschaftsunternehmen als einer Organisationsform zwischen Kartell und Zusammenschluß klar formuliert[115]. Zur Überprüfung des Zusammenhangs von Eigentumsveränderung und Wettbewerbsregelung soll von der gesellschaftsrechtlichen Erfassung des Sachverhalts ausgegangen werden, um im Anschluß daran Elemente einer wettbewerbsrechtlichen Beurteilung aufzuzeigen.

1. *Zum Gesellschaftsrecht der Gemeinschaftsunternehmen*

Im Konzernrecht hat das Gemeinschaftsunternehmen bisher kaum eine Rolle gespielt. *Rodière* erwähnt im Zusammenhang mit den Koordinierungsverträgen die gemeinsame Tochtergesellschaft. Einfluß und Befugnisse der Gesellschafter seien vertraglich festgelegt, eine solche Gründung bedeute aber nicht unbedingt Unternehmenskonzentration. Alles hänge von dem Umfang der Aktivwerte ab, welche die beteiligten Gesellschaften auf die gemeinsame Tochter übertrügen[116]. Hingewiesen sei auf die kursorische Behandlung der Gemeinschaftsunternehmen bei *Rasch*[117]. Die Konflikte zwischen Konzernleitung und den Rechten außenstehender Gesellschafter, die das Konzernrecht im allgemeinen kennzeichnen und seine Entwicklung am nachhaltigsten beeinflußt haben, treten im Gemeinschaftsunternehmen zurück. Im Gemeinschaftsunternehmen werden Funktionen oder Tätigkeiten mehrerer Unternehmen organisatorisch verselbständigt und vergemeinschaftet. Die damit verbundene Verfügung über Gesellschaftsvermögen fällt in den Gründerunternehmen in die Kompetenz der Verwaltung, solange es sich nicht um die Verfügung über das Vermögen der Gesellschaft im ganzen handelt. Im Gemeinschaftsunternehmen können deshalb zwar Konflikte zwischen den Gründern auftreten, aber nicht zwischen den vermögensrechtlich beteiligten Mitgliedern der Gründerunternehmen selbst.

Die juristische Verselbständigung unternehmerischer Funktionen hat dazu geführt, daß man das Gemeinschaftsunternehmen in der Literatur als Unternehmensgründung betrachtet, das neue Wettbewerbsmöglichkeiten schafft. Das Bundeswirtschaftsministerium der BRD hat z. B. in der Kooperationsfibel erklärt, es könne zweifelhaft sein, ob § 1 GWB Vereinbarungen erfasse, welche die Errichtung eines neuen Unterneh-

---

[115] *H. Matthies*, Gemeinschaftsunternehmen in der Montanunion, in: Wirtschaftsordnung und Rechtsordnung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Franz Böhm, Karlsruhe 1965, S. 319 ff.

[116] *R. Rodière*, Gesellschaftsrecht und Konzentration, a. a. O., S. 78.

[117] *H. Rasch*, a. a. O., S. 49.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mens zum Gegenstande hätten[118]. Dabei wird jedoch außer acht gelassen, daß das Gemeinschaftsunternehmen in aller Regel unternehmerische Funktionen der Gründer vergemeinschaftet. Nur in den seltenen Fällen, in denen Gemeinschaftsunternehmen von den Gründern als reine Kapitalanlage ohne Bezug auf die Tätigkeitsbereiche der beteiligten Unternehmen gegründet werden, läßt sich die gesellschaftsrechtliche und kartellrechtliche Problematik durch die isolierte Behandlung des Gemeinschaftsunternehmens erschöpfen. Die Regel bilden jedoch die Fälle, in denen das Gemeinschaftsunternehmen einen unmittelbaren und dauernden wirtschaftlichen Bezug zur unternehmerischen Tätigkeit der Gründer aufweist. Über die wirtschaftliche Eigenart dieser Zusammenhänge sind generalisierende Aussagen nicht möglich. Sie sind so vielfältig wie das Interesse der Unternehmen an organisatorischer Verselbständigung und Vergemeinschaftung von Funktionen oder Tätigkeiten. Hat der Tätigkeitsbereich des Gemeinschaftsunternehmens einen dauernden und unmittelbaren Bezug zu den unternehmerischen Eigeninteressen der Gründer, so ist die Gründung und die interne Organisation des Gemeinschaftsunternehmens nur ein Element in der Gesamtheit der notwendigen vertraglichen Beziehungen. Inwieweit die Organisation des Gemeinschaftsunternehmens zugleich die Beziehungen der Gründer untereinander regeln kann, wird von der zur Verfügung stehenden Rechtsform, vom Unternehmensgegenstand und von den wirtschaftlichen Beziehungen der Beteiligten zueinander bestimmt. Die Grundvereinbarung muß mithin die Beziehungen der Gründer zum Gemeinschaftsunternehmen und den Interessenausgleich der Gründer untereinander regeln. Als wichtiges Beispiel für die Regelung der Beziehungen zum Gemeinschaftsunternehmen seien Stimmrechtsbindungen erwähnt, die wegen der prinzipiellen Trennung von Körperschaft und Mitglied nicht Teil der körperschaftlichen Organisation sein können.

Eine rechtstatsächlich und politisch gleich wichtige Tatbestandsgruppe ist geeignet, die Eigenart des wirtschaftlichen und des gesellschaftsrechtlichen Problems zu beleuchten. Die internationalen Ölgesellschaften haben zur Erschließung der Rohölvorkommen im Vorderen Orient Gemeinschaftsunternehmen gegründet[119]. Bei allen Gründerunternehmen

---

[118] Zwischenbetriebliche Zusammenarbeit im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, WuW/E BMW 119, 128.

[119] Im einzelnen handelt es sich um die folgenden Beteiligungen: An der Kuweit Oil Coy. sind British Petroleum und Gulf Oil zu je 50 % beteiligt; an Iranian Consortium sind British Petroleum zu 40 %, Shell zu 14 %, Mobil Oil zu 7 %, Standard Oil of New Jersey zu 7 %, Gulf Oil zu 7 % und Socal zu 7 % beteiligt; an Iraq Petroleum Coy. sind British Petroleum zu 23,75 %, Mobil Oil zu 18,75 %, Shell zu 23,75 %, Standard Oil of New Jersey zu 11,875 % und CFP zu 23,75 % beteiligt; an ARAMCO sind Texaco zu 30 %, Standard Oil of New Jersey zu 30 %, Mobil Oil zu 10 % und Socal zu 30 % beteiligt.

Hierzu und zum folgenden ist zu verweisen auf *Edith T. Penrose*, The Large International Firm in Developing Countries, The International Petroleum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

handelt es sich um sog. Mayor Oil Companies, die von der Gewinnung des Rohöls bis zum Absatz der Raffinerieprodukte vertikal integriert sind. Das wirtschaftliche Eigeninteresse aller Beteiligten bezieht sich demgemäß nicht nur auf die Gewinnung des Rohöls, sondern ebenso auf die Absatzmärkte für Ölprodukte. Der relative Anteil der Gesellschaften am Rohöl und die Rohölpreise beeinflussen unmittelbar die Marktanteile im Absatz. Ebenso vorhersehbar ist der Einfluß, den die Gewinnung oder der Absatz von Rohöl durch unabhängige Unternehmen auf den Markt im ganzen ausübt. Die gesellschaftsrechtliche Beteiligung an den Gemeinschaftsunternehmen entspricht den Investitionen der Gesellschafter. Diese Investitionen legen zugleich den Anteil fest, zu dem die Gesellschafter Rohöl vom Gemeinschaftsunternehmen beziehen können. Nicht gelöst ist damit die Frage, ob und in welcher Weise die einzelnen Mitglieder berechtigt sind, ihre relativen Investitionen und damit ihre Quote zu verändern, und inwieweit sie berechtigt sind, Rohöl über die auf sie entfallende Quote hinaus zu beziehen. Über das Recht zur Quotenänderung durch zusätzliche Investitionen sowie die Bedingungen für den Bezug von „lifted oil" müssen die Gründer fortlaufend entscheiden. Diese Regelungen sind Gegenstand gesonderter Vereinbarungen, denen gemeinsam ist, daß sie die Interessen der Gründer in Übereinstimmung mit den jeweiligen Produktions- und Marktverhältnissen fortlaufend aufeinander abstimmen. Demgegenüber tritt die Frage zurück, zu welchen Preisen das Gemeinschaftsunternehmen an die Gründer liefert, ob zu Kostenpreisen, so daß das Gemeinschaftsunternehmen ohne Gewinn und Verlust abschließt, oder zu „vereinbarten Marktpreisen", wobei der entstehende Gewinn an die Gesellschafter jährlich ausgeschüttet wird.

Die kurzen Hinweise genügen, um das Typische der gesellschaftsrechtlichen Probleme von Gemeinschaftsunternehmen zu bezeichnen. Das Beispiel zeigt, wie unauflöslich Eigentumsverhältnisse, Investitionsentscheidungen und Marktregelung miteinander verbunden sind. Betrachtet man den Interessenausgleich unter den Beteiligten, so liegt das Schwergewicht bei den Beziehungen der Gründer untereinander. Die Grundvereinbarung kann von der Beurteilung des Gemeinschaftsunternehmens als solchem nicht getrennt werden. Es handelt sich vielmehr um wirtschaftlich zusammenhängende Rechtsbeziehungen, die auch gesellschaftsrechtlich erfaßt werden müssen, wenn man dem Gemeinschaftsunternehmen gerecht werden will.

Das Verhältnis von mitgliedschaftsrechtlichen Pflichten und Organpflichten einerseits zu schuldrechtlichen Verpflichtungen der Gesellschaf-

---

Industry, London 1968, bes. S. 150 ff.; *Federal Trade Commission*, The International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 84th Congress 1952.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ter untereinander andererseits ist im Gesellschaftsrecht nahezu ausschließlich unter dem Gesichtspunkt der Vertragsauslegung praktisch geworden. Da die wettbewerbsrechtliche Beurteilung des Gemeinschaftsunternehmens in besonders starkem Maße von gesellschaftsrechtlichen Überlegungen bestimmt ist, soll den Zusammenhängen von Grundvereinbarung und Gemeinschaftsunternehmen an Hand einer aufschlußreichen Entscheidung des Reichsgerichts weiter nachgegangen werden. Das Reichsgericht[120] hatte wettbewerbsbeschränkende Gründervereinbarungen in ihrem Verhältnis zur Satzung des Gemeinschaftsunternehmens gesellschaftsrechtlich zu beurteilen. Die Gesellschafter hatten ein gemeinsames Fabrikationsunternehmen gegründet, in das sie ihre bisher selbständig betriebenen Anlagen einbrachten. Zugunsten des Gemeinschaftsunternehmens hatten sie einen Produktionsverzichtsvertrag geschlossen. In einem sog. Hilfsvertrag wurden ferner die Absatzgebiete der zu gründenden GmbH und der Gründer geregelt. In einem weiteren sog. Ausführungsvertrag übernahmen es die Beteiligten, sich nicht an Konkurrenzunternehmen auf dem Tätigkeitsgebiet des Gemeinschaftsunternehmens zu engagieren. Ein Gesellschafter hatte Klage gegen einen Mitgesellschafter wegen Verletzung dieses Ausführungsvertrages erhoben. Die Instanzgerichte wiesen die Klage ab, weil der Ausführungsvertrag eine Gesellschafterverpflichtung enthalte, die der Aufnahme in die Satzung der GmbH bedurft hätte und die mangels einer solchen Regelung in der Satzung nichtig sei. Das Reichsgericht entschied demgegenüber, es sei eine allgemeine Erfahrungstatsache, daß bei solchen Zusammenschlüssen vielfach neben der GmbH zur Erreichung und Förderung des gemeinschaftlichen Zweckes noch weitere Abmachungen der Beteiligten in der Rechtsform einer bürgerlich-rechtlichen Gesellschaft bestünden; möglicherweise sei ein solcher Nebenvertrag zugleich gemäß §§ 328 ff. BGB zugunsten der GmbH abgeschlossen. Das Reichsgericht hob ferner hervor, daß das Wettbewerbsverbot nicht an die fortdauernde Zugehörigkeit zu der GmbH, sondern an deren Entstehung und Fortbestand geknüpft sei. Das Wettbewerbsverbot müsse gelten, solange die GmbH bestehe. Nehme man aber an, es handele sich um eine Verpflichtung der Gesellschafter der GmbH als solcher, so würde diese Verpflichtung mit der Veräußerung des Geschäftsanteils erlöschen. Wenn man also die Aufrechterhaltung des Wettbewerbsverbots auch für diesen Fall sicherstellen wolle, so könne dies nur durch eine gewöhnliche schuldrechtliche Bindung erreicht werden.

Das Urteil gibt eine aufschlußreiche Analyse der gesellschaftsrechtlichen Interessenlage. In der Literatur ist sie jedoch im wesentlichen im Anschluß an *Naegeli*[121] gewürdigt worden: „Im Vordergrund steht das

[120] JW 1930, S. 2675 ff.

[121] *E. Naegeli*, Die Doppelgesellschaft, 2. Bd., 2. Teil, 1. Hälfte, Zürich 1941, S. 436.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kapitalistisch aufgebaute Gemeinschaftsunternehmen. Der Vertrag der Gesellschafter auf Verzicht der Eigenproduktion hat gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen keine selbständige, sondern nur eine untergeordnete Funktion. Es ist festzustellen, daß bei den Gemeinschaftsunternehmungen die separaten Verträge, welche die Beteiligten regelmäßig untereinander schließen, stets als Hilfsverträge zu bewerten sind." Auf dieser Grundlage werden die Gemeinschaftsunternehmen bis heute auch im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen beurteilt. Die Erläuterungen des Bundeswirtschaftsministeriums in der Kooperationsfibel lassen die charakteristische Verbindung von gesellschaftsrechtlicher Konstruktion und Auslegung des Kartellverbots hervortreten: „Kartellrechtliche Bedenken dürften nicht bestehen, soweit die Gründerunternehmen den Tochterunternehmen Wettbewerbsverbote auferlegen. Das kann einmal in der Weise geschehen, daß die Gründerunternehmen bereits den Unternehmenszweck des Gemeinschaftsunternehmens entsprechend begrenzen (z. B. auf die Versorgung nur eines bestimmten Gebietes). In diesem Fall wird nicht die Handlungsfreiheit der vertragschließenden Unternehmen (Gründerunternehmen) beschränkt, sondern die Gründer beschränken die Freiheit des dritten Unternehmens (Gemeinschaftsunternehmen), dessen Inhaber sie sind; es handelt sich also um eine autonome Selbstbeschränkung des dritten Unternehmens (Gemeinschaftsunternehmen). Insbesondere wenn das Gemeinschaftsunternehmen in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung errichtet worden ist, besteht zum anderen die Möglichkeit, daß die Gründerunternehmen als Gesellschafterversammlung oder auf Grund eines im Gesellschaftsvertrag eingeräumten Weisungsrechts entsprechende Weisungen für die Geschäftsführung der Gesellschaft erteilen. In diesem Fall üben die Gründerunternehmen ein ihnen zustehendes gesellschaftliches Recht aus, dem § 1 GWB nicht entgegenstehen dürfte"[122]. Ähnlich wird die Einschränkung der wirtschaftlichen Eigentätigkeit der Gesellschafter beurteilt. Es sei zweifelhaft, inwieweit im Einzelfall auf Grund der allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Treuepflicht ein Wettbewerbsverbot zugunsten des Gemeinschaftsunternehmens anzunehmen sei. Bei Kapitalgesellschaften werde eine solche Treuepflicht im allgemeinen zwar nicht angenommen werden können, wenngleich allein die Rechtsform eines Gemeinschaftsunternehmens nicht stets entscheidend sein möge[123].

---

[122] A. a. O., S. 128.

[123] Noch weiter geht *H.-H. Kleim,* Gemeinschaftsunternehmen und Funktionsgemeinschaften im Verhältnis zum GWB, Köln u. a. 1966, S. 54, der meint, alle Erscheinungsformen von Wettbewerbsverboten seien im Verhältnis zum Gemeinschaftsunternehmen Teil der gesellschaftsrechtlichen Pflichten und müßten vom Kartellverbot ebenso freigestellt sein wie die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens selbst.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hefermehl sieht Wettbewerbsverbote dieser Art insoweit als zulässig an, als sie nicht über den Umfang des zur Sicherung und Förderung des erlaubten Gesellschaftszwecks Erforderlichen hinausgingen[124]. Die Regelung des Wettbewerbsverhaltens der Gründerunternehmen wird also grundsätzlich auf das Gemeinschaftsunternehmen bezogen und als Nebenpflicht behandelt. Zutreffend hat demgegenüber das Reichsgericht auf die Einheit des gemeinschaftlichen Zweckes hingewiesen, der sich in der Gründung der GmbH und in „weiteren Abmachungen" verwirklicht.

Die juristische Isolierung der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wird auch durch eine am Begriff des Unternehmens orientierte Betrachtungsweise nicht durchbrochen, wie sie für das deutsche Konzernsteuerrecht und das Recht der verbundenen Unternehmen charakteristisch ist. Im Konzernsteuerrecht ist die Rechtsnatur der Gemeinschaftsunternehmen im Zusammenhang mit der Frage praktisch geworden, ob eine Organschaft auch im Verhältnis zu mehreren Organmuttergesellschaften möglich sei. In Übereinstimmung mit der Rechtsprechung des Reichsfinanzhofs wird angenommen, daß eine sog. Mehrmütterorganschaft steuerrechtlich zulässig sei[125]. Das Rechtsverhältnis wird in der Regel so konstruiert, daß zwischen den Organmüttern eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts besteht, die gegenüber dem Organunternehmen weisungsberechtigt ist, während die finanzielle, organisatorische und betriebliche Eingliederung in die Unternehmen der einzelnen Organmütter erfolgt. Die Vertragspraxis der Unternehmen ist dieser Interpretation gefolgt, indem mehrere Gründer den steuerlich maßgeblichen Gewinnabführungsvertrag mit dem Gemeinschaftsunternehmen als Gesellschaft bürgerlichen Rechts abschließen.

Im Recht der verbundenen Unternehmen ist im Anschluß an eine Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts[126] umstritten, ob eine mehrfache Abhängigkeit oder Konzernzugehörigkeit im Sinne der §§ 17/18 AktG möglich sei. An diesen Streitfragen wird deutlich, daß der Begriff des Unternehmens als einer organisatorischen Einheit dem Gemeinschaftsunternehmen nicht gerecht wird, das dadurch definiert ist, daß es Funktionen mehrerer Unternehmen rechtlich verselbständigt, um gemeinsame Interessen zu koordinieren. Die Entscheidung über die Zugehörigkeit des Gemeinschaftsunternehmens zu dem einen oder anderen beteiligten Gründer wird durch das Gemeinschaftsunternehmen gerade offengelassen. Die daraus entstehenden Fragen müssen in der Grundvereinbarung geregelt werden.

---

[124] *W. Hefermehl*, Unternehmenszusammenschlüsse in kartellrechtlicher Sicht, Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht 1966, S. 651, 657.

[125] Vgl. *H.-P. Reuter*, Die Besteuerung der verbundenen Unternehmen, München 1970, TZ 562, 563; TZ 1516 a.

[126] BB 1970, S. 1048.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. *Die Beurteilung von Gemeinschaftsunternehmen nach Art. 65/66 EGKS-Vertrag*

Ausgedehnte Erfahrungen mit der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung von Gemeinschaftsunternehmen sind in der Praxis der Hohen Behörde zu Art. 65/66 EGKS-Vertrag entstanden. Der Umstand, daß die Hohe Behörde zwar verpflichtet ist, ihre Kartellentscheidungen, nicht aber ihre Zusammenschlußentscheidungen zu veröffentlichen, hat dazu geführt, daß über die Einzelheiten der nach Art. 66 zu beurteilenden Fälle wenig bekannt ist. Die Hinweise in den Jahresberichten sind nicht geeignet, diese Lücke zu füllen; sie lassen jedoch die hauptsächlichen Beurteilungskriterien erkennen. Die Hohe Behörde hat Gemeinschaftsunternehmen, die durch Begründung einer Kontrolle über schon bestehende Unternehmen oder durch gemeinschaftliche Neugründungen entstehen, als Zusammenschluß beurteilt. Ergänzend prüft die Hohe Behörde nach Art. 66, welche Wirkungen von der Ausübung der gemeinschaftlichen Kontrolle auf das Marktverhalten aller beteiligten Unternehmen ausgehen: den sog. Gruppenffekt.

Gemeinschaftliche Neugründungen hat die Hohe Behörde seit dem Fall *Sidmar*[127] entgegen ihrer früheren Praxis als Zusammenschlußvorgang i. S. von Art. 66 behandelt. Die Hohe Behörde nimmt an, Art. 66 schütze nicht nur den bestehenden, sondern auch den potentiellen Wettbewerb. Die Tatsache, daß im Falle der Neugründung zwischen den Gründern bisher kein Wettbewerb bestanden habe, schließe nicht einen potentiellen Wettbewerb aus, der entstehen könne, falls das Investitionsvorhaben nicht durch Gemeinschaftsgründung, sondern durch die einzelnen Unternehmen verwirklicht werde. Demgemäß sei das zu gründende Unternehmen für die Zwecke von Art. 66 als schon bestehendes Unternehmen zu behandeln: „Die Hohe Behörde hat deshalb entschieden, daß Gemeinschaftsgründungen dieser Art, selbst wenn sie sich auf noch nicht bestehende Werkseinheiten beziehen und zu keinem Zusammenschluß der Gründer untereinander führen, genehmigungspflichtige Vorgehen i. S. von Art. 66 des Vertrages sind. Hinsichtlich des Umfangs, der bei einem solchen Zusammenschluß zu erwartenden Wettbewerbsbeschränkungen hat die Hohe Behörde sowohl die Art der Produktion des Gemeinschaftsunternehmens als auch die Struktur und den Standort der gründenden Unternehmen in Betracht gezogen."[128] Diese erste Prüfung der Wettbewerbswirkungen der Gemeinschaftsgründung bezieht sich also auf das Verhältnis der Gründer zu dem Gemeinschafts-

---

[127] Vgl. 11. Gesamtbericht der H. B., Luxemburg 1963, Nr. 346—351, S. 345—351; Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl 1952—1962, Ergebnisse, Grenzen, Perspektiven, Luxemburg 1963, „Wagenführ-Bericht", S. 374—376.

[128] Vgl. „Wagenführ-Bericht", a. a. O., S. 374.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unternehmen und die durch das Gemeinschaftsunternehmen in dieser Beziehung bewirkte Veränderung der Wettbewerbsverhältnisse.

Als Gruppeneffekt bezeichnet die Hohe Behörde diejenigen Wirkungen, die im Verhältnis der Gründer untereinander infolge der Gemeinschaftsgründung zu erwarten sind. Habe ein Gemeinschaftsunternehmen den gemeinsamen Betrieb moderner Werksanlagen für ein spezialisiertes Erzeugungsprogramm zum Zweck, z. B. die moderne Flachstahlerzeugung, und stellten die an der Gemeinschaftsgründung beteiligten Unternehmen dieselben oder ähnliche Erzeugnisse auch in ihren eigenen Werken her, so müsse die Hohe Behörde davon ausgehen, daß der Wettbewerb hinsichtlich dieser Erzeugnisse nicht nur zwischen den Gemeinschaftsunternehmen und jedem Mitglied der es kontrollierenden Gruppe, sondern auch zwischen den Mitgliedern der Gruppe untereinander ausgeschlossen werde: „Es ist nämlich kaum vorstellbar, daß Unternehmen, die gemeinschaftlich ein bestimmtes Erzeugnis herstellen und vertreiben, mit diesen Unternehmen oder untereinander einschließlich der gleichen oder ähnlichen Erzeugnisse in Wettbewerb treten. Eine solche Wettbewerbsbeschränkung ist den wettbewerbsbeschränkenden Praktiken des Art. 65 ähnlich, sie kann aber im allgemeinen nicht von dieser Vorschrift erfaßt werden, weil sonst die Gemeinschaftsgründung als solche untersagt oder, was im allgemeinen kaum möglich ist, später wieder verboten werden müßte, wenn die Genehmigungskriterien des Art. 65 nicht mehr erfüllt wären. Die Hohe Behörde hat deshalb entschieden, daß es sich bei dieser Art von Wettbewerbsbeschränkungen, die sie als Gruppeneffekt kennzeichnet, grundsätzlich um Wettbewerbsbeschränkungen handelt, die ihrer Natur nach aus dem Zusammenschlußvorgang i. S. von Art. 66 abzuleiten und nach dessen Regeln zu beurteilen sind."[129]

Diese Erwägungen der Hohen Behörde, die der späteren Praxis zur Genehmigung von Gemeinschaftsgründungen nach Art. 66 zugrunde liegen, weisen wiederum auf das charakteristische Problem des Verhältnisses von Kartell und Zusammenschluß. Wenn die Hohe Behörde meint, der Gruppeneffekt sei den wettbewerbsbeschränkenden Praktiken des Art. 65 ähnlich, Art. 65 könne aber nicht angewendet werden, weil sonst die Gemeinschaftsgründung als solche untersagt werden müsse, oder im Falle des Widerrufs später verboten werden müsse, so bezeichnet sie damit die Doppelnatur des Gemeinschaftsunternehmens als einer Investition oder Investitionskontrolle mit notwendiger Veränderung der Marktstruktur und charakteristischen Möglichkeiten der gemeinsamen Einwirkung auf das Verhalten aller beteiligten Unternehmen im Wettbewerb.

---

[129] Vgl. „Wagenführ-Bericht", a. a. O., S. 375.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Gruppeneffekt ist dadurch gekennzeichnet, daß die Hohe Behörde ihn als notwendige Nebenwirkung der Gemeinschaftsgründung auf das Marktverhalten der Gründer auffaßt. So ist es möglich, im Rahmen von Art. 66 die Marktwirkungen des Gemeinschaftsunternehmens zu würdigen. Festgehalten wird indessen an der Auffassung, daß die Gründung als solche der kartellrechtlich maßgebliche Sachverhalt sei, so daß die zugrundeliegende Gruppenvereinbarung nicht als solche geprüft wird. Die EWG-Kommission hält in den veröffentlichten Grundzügen einer Wettbewerbspolitik hinsichtlich der Strukturen der Stahlindustrie an der Beurteilung von Gemeinschaftsunternehmen nach Art. 66 EGKS-Vertrag fest[130]. Indessen hat die Kommission die von Gemeinschaftsunternehmen „stets" ausgehenden Wettbewerbsbeschränkungen nachdrücklich hervorgehoben: „Es ist jedoch zu unterscheiden zwischen den wettbewerblichen Auswirkungen des gemeinsamen Betriebs einer Produktionsanlage für Vormaterial und den wettbewerblichen Auswirkungen des gemeinsamen Betriebs einer Produktionsanlage für Erzeugnisse, die für den Markt bestimmt sind. Im letzteren Fall könnten die Wettbewerbsbeschränkungen sogar einen völligen Ausschluß des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten auf dem Markt der betreffenden Erzeugnisse bewirken.

Die Wahrscheinlichkeit eines Wettbewerbs zwischen den beteiligten Unternehmen wird in Anbetracht dessen, daß das Gemeinschaftsunternehmen die Produktionsstufe betrifft, im übrigen weitgehend von deren jeweiligen Produktionsprogrammen, Märkten, Vertriebssystemen, Abhängigkeit von Ausfuhrmärkten, kurz, von zahlreichen Faktoren abhängen, die von Fall zu Fall beurteilt werden müssen."

Matthies hat zuerst darauf hingewiesen, daß die Gruppenvereinbarung die vorausgehende und die Gruppe überhaupt erst begründende Vereinbarung sei[131]. Er wendet sich gegen die Annahme, mit dem Gruppeneffekt sei auch die Gruppenvereinbarung bereits gewürdigt. Es sei nämlich ein Unterschied, ob man vereinbare, eine bestimmte Produktion gemeinsam vorzunehmen und auf entsprechende selbständige Tätigkeiten zu verzichten oder ob es sich um den nach Schaffung des Gemeinschaftsunternehmens entstehenden Zwang handele, bei der Bestimmung des Umfangs der gemeinsamen Produktion auch die verwandte Eigenproduktion und sonstige eigene Interessen zu berücksichtigen und zu koordinieren. Indessen ist fraglich, ob eine Trennung von Gruppenvereinbarung und Gruppeneffekt systematisch aufrechterhalten werden kann. Die Praxis der Hohen Behörde könnte im wesentlichen durch Beweisüberlegungen bestimmt gewesen sein. Mat-

[130] Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 30. Januar 1970, Nr. C 12, S. 5 ff.
[131] Gemeinschaftsunternehmen in der Montanunion, a. a. O., S. 334 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

thies macht darauf aufmerksam, daß die Beteiligten im Falle *Sidmar* das Vorhandensein irgendwelcher Vereinbarungen in Abrede stellten, so daß nur die Erfassung des Zusammenschlusses der Beteiligten und dessen Auswirkung auf das spätere Verhalten möglich gewesen sei[132]. Insoweit handelt es sich bei der Ermittlung des Gruppeneffekts um die Erschließung einer Gruppenvereinbarung an Hand der notwendigen Rückwirkungen, welche das gemeinsame Vorgehen auf das Verhalten der beteiligten Unternehmen im Wettbewerb hat.

Gegenstand der Gruppenvereinbarung wird in aller Regel gerade der sog. Gruppeneffekt sein. Inwieweit Gruppenvereinbarung und Gruppeneffekt unterscheidbar sind, hängt von der Art der Probleme ab, die für die Gründer aus dem Betrieb des Gemeinschaftsunternehmens entstehen und geregelt werden müssen.

3. *Die Grundvereinbarung*

Soweit die Abstimmung der Gründerinteressen lediglich das Verhalten des Gemeinschaftsunternehmens und das nach außen selbständige Verhalten der Gründer zum Gegenstand hat, wird es sich bei der Grundvereinbarung in der Regel um eine Innengesellschaft handeln. Von Konsortialverträgen spricht man, wenn die Ausübung des Stimmrechts im Gemeinschaftsunternehmen vertraglich geregelt wird. Die Grundvereinbarung kann auch in einem Schiedsvertrag zum Ausdruck kommen. Häufig wird ein Ausschuß aus den Organen der Gründerunternehmen vorgesehen, der zur einverständlichen Regelung aller Streitfragen berufen ist; an dessen Stelle tritt das Schiedsgericht, wenn und soweit eine Einigung nicht erzielt werden kann. Der Übergang von der Innengesellschaft zur juristischen Formalisierung auch der Grundvereinbarung ist jedoch fließend. Immer dann, wenn für bestimmte Zwecke eine einheitliche Zurechnung des Verhaltens der Gründerunternehmen notwendig erscheint, läßt sich die Grundvereinbarung ihrerseits juristisch verselbständigen. Das trifft etwa zu, wenn die Gruppe nach außen selbständig auftreten soll oder wenn sich die Interessen der Mitglieder, z. B. wegen ihrer großen Zahl, nur in einer juristischen Person zureichend ausgleichen lassen. Hier zeigt sich der enge Zusammenhang zwischen Gemeinschaftsunternehmen und Holding.

Eine sachgerechte kartellrechtliche Beurteilung muß den einheitlichen wirtschaftlichen Sachverhalt unabhängig davon erfassen, in welche juristischen Bestandteile er von den Beteiligten zerlegt worden ist. Maßgeblich ist die umfassende Regelung derjenigen Fragen, die sich für die Beteiligten aus der Gründung und dem Betrieb des Gemeinschaftsunter-

---

[132] *H. Matthies*, a. a. O., S. 327 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmens ergeben. Diese Regelung enthält die Grundvereinbarung, die durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens teilweise erfüllt wird[133].

Weil im Gemeinschaftsunternehmen Elemente von Kartell und Zusammenschluß verbunden sind, bewirkt die strenge Unterscheidung von Kartell und Zusammenschluß, daß überaus wichtige Erscheinungsformen der Wettbewerbsbeschränkung nicht oder nur unzureichend geregelt werden können. Es ist nicht die Aufgabe dieser Untersuchung, die äußersten Grenzen der möglichen Anwendung des Kartellverbots auf Gemeinschaftsunternehmen zu ermitteln. Die dargestellten gesellschaftsrechtlichen Eigenarten weisen jedoch darauf hin, daß die Anwendung von Art. 85 unabhängig von den mit der Gemeinschaftsgründung verbundenen Eigentumsveränderungen bei grammatischer und systematischer Auslegung der Vorschrift möglich ist.

H. Fusionskontrolle nach Art. 87/85 EWG-Vertrag

Der Überblick über einige der wichtigsten Erscheinungsformen der Unternehmenskonzentration, die ganz oder teilweise den Zusammenschlüssen zugerechnet werden, hat gezeigt, daß der Gegensatz von Kartell und Zusammenschluß nicht geeignet ist, der Wirklichkeit des Wettbewerbs, der Unternehmensstrukturen und der Marktstrukturen Rechnung zu tragen. Das Recht der Wettbewerbsbeschränkungen kann die Marktstrategie der Unternehmen nur erfassen, wenn es seine Beurteilungskriterien an der wirtschaftlichen und rechtlichen Eigenart der zu beurteilenden Sachverhalte orientiert. Die rechtstechnische Form des Zusammenwirkens von Unternehmen — der Gegensatz von Kartell und Zusammenschluß — reicht zur systematischen Beurteilung von kooperativen Wettbewerbsbeschränkungen nicht aus. Da der Wortlaut von

[133] Eine Bestätigung der hier aufgezeigten gesellschaftsrechtlichen Interessenlage — jedoch unter entgegengesetzten kartellrechtlichen Aspekten — enthält der Diskussionsbeitrag von *J. v. Knieriem* (Revue du Marché Commun 1968, S. 283/84): „So ist es z. B. bei der Errichtung von Joint Ventures häufig unerläßlich, daß zwischen den beiden Muttergesellschaften in einem Partnership Agreement die wichtigsten Aspekte niedergelegt werden, die die Arbeit des Joint Venture bestimmen sollen. Oft werden z. B. die Muttergesellschaften das gemeinsame Tochterunternehmen mit Rohstoffen beliefern. In derartigen Fällen sollte feststehen, ob und in welcher Höhe die Muttergesellschaften bei ihren Lieferungen Vorgewinne machen dürfen oder ob alle Gewinne nur bei der gemeinsamen Tochtergesellschaft anfallen sollen.

Ferner erweisen sich Vereinbarungen zwischen den Muttergesellschaften über den Vertrieb der Produktion des Joint Venture in der Praxis als sinnvoll.

Wichtig kann auch sein, in einem derartigen Partnership Agreement festzulegen, daß Meinungsverschiedenheiten zwischen dem Joint Venture und einer Muttergesellschaft direkt zwischen den Muttergesellschaften ausgetragen werden, damit das Management des Joint Venture aus derartigen Dingen herausgehalten wird und gar nicht erst in die Versuchung kommt, etwa eine Muttergesellschaft gegen die andere auszuspielen."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Art. 85 diese Unterscheidung nicht erzwingt, ist im folgenden zu prüfen, ob die weiteren von der Komission gesehenen Hindernisse zur Einführung einer Fusionskontrolle nach Art. 87 unüberwindlich sind.

Das größte Gewicht kommt der Erwägung der Kommission zu, mit Hilfe von Verordnungen nach Art. 87 lasse sich nicht erreichen, daß wirtschaftlich gleichwertige Unternehmenskonzentrationen nach denselben Maßstäben behandelt würden. Konzentrationen, die ohne die in Art. 85 Abs. 1 genannten Mitteln zustande kämen, z. B. der Erwerb von Beteiligungen über die Börse, ließen sich nämlich keinesfalls erfassen. Der Erwerb einer maßgeblichen Beteiligung über die Börse oder der Erwerb von Aktien auf Grund einer Kapitalerhöhung, die zu wettbewerbsbeschränkenden Zusammenschlüssen in Gestalt des Beteiligungskonzerns benutzt werden, sind von Art. 85 nicht unmittelbar zu erfassen, weil die Erwerbsverträge nicht zwischen den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen abgeschlossen werden. Die entstehende unternehmerische Einheit beruht ferner nicht auf den Erwerbsverträgen, sondern auf der Ausübung der mit den Mitgliedschaftsrechten verbundenen Einflußmöglichkeiten gegenüber dem abhängigen Unternehmen. Dasjenige Verhalten, durch das der Unternehmensaktionär die Geschäftspolitik des abhängigen Unternehmens bestimmt, kann jedoch als eine abgestimmte Verhaltensweise dieser Unternehmen erfaßt werden. Die davon im Außenverhältnis ausgehenden Wettbewerbsbeschränkungen werden — mittelbar — bewirkt. *Fikentscher* hat vornehmlich aus dem Verbot aller auch nur mittelbar bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen geschlossen, daß Unternehmenszusammenschlüsse Art. 85 unterfielen: „Ist einmal der Schritt getan, Art. 85 auch für Wettbewerbsbeschränkungen, die nicht auf unternehmerischer Planung beruhen, gelten zu lassen, wie dies auch in, gegenüber der hier vertretenen Auffassung, verschärfter Weise die fast allgemein zu Art. 85 Abs. 1 angenommene Folgetheorie tut, dann entfällt die Rechtfertigung für die Begrenzung des Art. 85 Abs. 1 auf Kartelle."[134] Der Annahme, in der Ausübung der Kontrolle durch das herrschende Unternehmen könne eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise liegen, stehen keine gesellschaftsrechtlichen Gründe entgegen. Der vermögensrechtliche Schutz des abhängigen Unternehmens in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft erstreckt sich auf dessen Gewinnchancen im Wettbewerb, solange es keine entgegenstehenden Verpflichtungen übernommen hat. Indem der Gesetzgeber nach Art. 87 das gemeinsame Vorgehen von kontrollierendem und kontrolliertem Unternehmen auf dem Markt als einen wettbewerbsbeschränkenden Sachverhalt erfaßt, würde er nicht über die Grundsätze hinausgehen, die in Art. 85 formuliert sind. Vielmehr würde eine systematisch geschlossene An-

[134] *W. Fikentscher,* Kooperation und Gemeinschaftsunternehmen, a. a. O., S. 190.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wendung dieser Grundsätze auf wirtschaftlich gleichwertige Sachverhalte ermöglicht. Die gesetzgeberische Konkretisierung von Art. 85 Abs. 1 im Hinblick auf Unternehmenszusammenschlüsse könnte wie folgt formuliert werden: „Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen der in Art. 85 des Vertrages bezeichneten Art in der Form der Fusion von Unternehmen, des Erwerbs von Unternehmen oder Unternehmensteilen, der Gründung von Unternehmen oder der Kontrolle von Unternehmen im Wettbewerb ..." Der Tatbestand der Kontrolle von Unternehmen im Wettbewerb würde Vertragskonzerne und Beteiligungskonzerne erfassen. Der Grad des Einflusses, der die Kontrolle im Sinne der Verordnung begründet, sollte also auf das unternehmerische Verhalten im Wettbewerb bezogen sein, um eine an den Erfordernissen der Wettbewerbspolitik orientierte Abgrenzung zu ermöglichen. Damit wird der Erfahrung Rechnung getragen, daß Art und Grad der Kontrolle zwischen Unternehmen so vielfältig abgestuft auftreten, daß die Anknüpfung an das Gesellschaftsrecht (einheitliche Leitung) oder an die Begründung einer neuen Unternehmenseinheit nicht geeignet ist, alle Zusammenhänge von Kontrolle und Wettbewerbsbeschränkungen zu erfassen. In der Beurteilung des einzelnen Falles bleibt für die Berücksichtigung der wirtschaftlichen Eigenart der Zusammenschlüsse ausreichend Spielraum. Dabei muß selbstverständlich auch Art und Ausmaß der Integration berücksichtigt werden.

Die Erwägung der EWG-Kommission, die in Art. 85 Abs. 2 zwingend vorgesehene Nichtigkeit sei für verbotene Unternehmenskonzentrationen keine angemessene Rechtsfolge[135], hat, wie im einzelnen dargelegt, durch die Rechtsprechung des Gerichtshofs ihre Grundlage verloren. Das Gewicht, das der Nichtigkeitsfolge für wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen beigemessen wird, ist in der deutschen Tradition besonders groß. Der Streit um Verbots- oder Mißbrauchsgesetzgebung knüpfte an die Nichtigkeitsfolge (Rechtsschutzverweigerungsprinzip) an. Auch die politische Diskussion über den Inhalt der Verordnung Nr. 17 ist von deutscher Seite weithin mit diesen Kategorien geführt worden. Weil die ex tunc wirkende Nichtigkeit für Unternehmenskonzentrationen nicht in Betracht kam, schien Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen nur bei Preisgabe des „Verbotsprinzips" für Kartelle anwendbar zu sein. Die Rechtsprechung des Gerichtshofs läßt sich jedoch mit dem Gegensatz von Mißbrauchs- oder Verbotsgesetz nicht zureichend würdigen. In diesem Zusammenhang allein entscheidend ist die Feststellung, daß die Gestaltbarkeit der Nichtigkeitsfolge durch den Verordnungsgeber der Gemeinschaft wichtiger wettbewerbspolitische Gründe gegen die An-

---

[135] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration ..., a. a. O., S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wendbarkeit von Art. 85 auf Unternehmenskonzentrationen ausgeräumt hat.

Bisher nicht geprüft sind die Bedenken, die nach Art. 85 Abs. 3 gegen die Möglichkeit einer Fusionskontrolle sprechen könnten. Die Kommission macht geltend, für die Beurteilung von Unternehmenskonzentrationen sei im Gegensatz zu Kartellen, wie alle Gesetzgebungen zeigten, ausschließlich der Gesichtspunkt der übermäßigen Marktmacht maßgeblich, nicht dagegen die Berücksichtigung positiver Wirkungen auf den Markt, wie das für Kartelle nach Art. 85 Abs. 3 zutreffe. Es ist richtig, daß Art. 66 EGKS-Vertrag und das amerikanische Recht keine dem Art. 85 Abs. 3 entsprechende Freistellung von Zusammenschlüssen vorsieht. Das amerikanische Recht ist in diesem Zusammenhang jedoch ohne Aussagewert, weil dort eine Art. 85 Abs. 3 vergleichbare Regelung auch für Kartelle nicht besteht. Das englische Antikonzentrationsrecht aus dem Jahr 1965 kennt dagegen sehr wohl die Möglichkeit, Unternehmenszusammenschlüsse wegen ihrer positiven wirtschaftlichen Wirkungen auch dann zuzulassen, wenn sie den Wettbewerb wesentlich beschränken. Die in diesem Zusammenhang angeführte Erwägung der Kommission, der Ansatzpunkt des Kartellverbots sei nicht die Marktmacht, wie Art. 85 Abs. 3 b zeige, läßt unberücksichtigt, daß es sich auch bei der Marktmacht nicht um absolute Größen handelt. Wenn Art. 85 Abs. 3 Buchst. a die Prüfung fordert, ob den Unternehmen Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung der positiven Ziele nicht unerläßlich sind, so wird damit eine Abwägung zwischen bewirkter Wettbewerbsbeschränkung und positiven Wirkungen gefordert, bei der mit dem Grade der Wettbewerbsbeschränkung auch der Gesichtspunkt der Marktmacht zu berücksichtigen ist. Der Argumentation schließlich, das Verbot von Kartellen sei die Regel, das von Zusammenschlüssen müsse die Ausnahme sein, ist durch die Rechtsprechung des Gerichtshofs die Grundlage entzogen. Angesichts der vom Gerichtshof vertretenen notwendigen Einheit von Art. 85 Abs. 1 und Art. 85 Abs. 3 und der damit zusammenhängenden vollen Wirksamkeit aller nach der VO. Nr. 17 freistellungsfähigen Kartelle bis zu einer entgegenstehenden Entscheidung kann von dem Kartellverbot als einer allgemeinen Regel kaum gesprochen werden.

Die Annahme, Unternehmenszusammenschlüsse könnten im Gegensatz zu Kartellen nicht a priori beurteilt werden, wie es Art. 85 Abs. 3 fordere, wird wiederum durch die englische Gesetzgebung widerlegt. Die ex nunc wirkende Entscheidung über die Nichtigkeit oder Freistellungsfähigkeit von Wettbewerbsbeschränkungen, die nach der VO. Nr. 17 freistellungsfähig sind, hat darüber hinaus die Notwendigkeit der Ex-ante-Beurteilung nach Art.85 Abs. 3 weitgehend aufgehoben. Jede Konzentrationspolitik steht vor der Frage, ob sie der Möglichkeit der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicheren Ex-post-Beurteilung von Wirkungen des Zusammenschlusses den Vorrang geben soll vor dem Interesse der Unternehmen an der Rechtssicherheit über den Fortbestand ihres Zusammenschlusses. Eine Verordnung nach Art. 87 kann diese Frage regeln, ohne die Grenzen von Art. 85 Abs. 3 zu überschreiten.

Art. 85 Abs. 3 Buchst. a fordert, daß die Wettbewerbsbeschränkungen zur Verwirklichung der in Art. 85 Abs. 3 umschriebenen positiven Ziele unerläßlich sind. Angesichts der Tatsache, daß Zusammenschlüsse den Wettbewerb zwischen den Unternehmen ausschließen können, wäre die Prüfung notwendig, ob die von dem Zusammenschluß bewirkte Beschränkung des Wettbewerbs in einem angemessenen Verhältnis zu den positiven Wirkungen stünde. Die Kommission hat daraus mit Recht gefolgert, Unternehmenskonzentrationen könnten also nur zugelassen werden, wenn nachgewiesen sei, daß die in Art. 85 Abs. 3 geforderten Vorteile mit weniger Wettbewerbsbeschränkungen nicht hätten erreicht werden können. Eine Verordnung nach Art. 87, die Kriterien für eine solche Prüfung je nach Art der in Frage stehenden Zusammenschlüsse enthielte, würde nicht die Grundsätze von Art. 85 Abs. 3 durchbrechen. Gruppenfreistellungen nach Art. 85 Abs. 3 sind Verordnungen im Sinne von Art. 87. Sie setzen mindestens vergleichbare generalisierende Aussagen über die positiven Wirkungen wettbewerbsbeschränkender Verträge voraus, wie dies bei einer Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen notwendig ist. Darüber hinaus gibt die Gruppenfreistellung der Kommission die Möglichkeit, bestimmte, auch quantitativ abgegrenzte Unternehmenszusammenschlüsse vom Verbot generell freizustellen.

Die Kommission weist ferner darauf hin, daß Art. 85 Abs. 3 die Widerruflichkeit der Freistellungsentscheidungen voraussetze. Die Befristung der Freistellungserklärung sei ebenso wie die Möglichkeit des Widerrufs eine notwendige Folge der in Art. 85 Abs. 3 verwendeten Maßstäbe, während die Zulässigkeit von Unternehmenskonzentrationen allein an Hand negativer Abgrenzungskriterien beurteilt werden könne. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß das zuletzt genannte Argument nicht zwingend ist. Aus dem Wortlaut von Art. 85 Abs. 3 ist nicht zu entnehmen, daß es sich bei der Befristung und der Widerruflichkeit von Freistellungsentscheidungen um unverzichtbare Erfordernisse des Vertrages handelt. Die konkrete Ausgestaltung der VO. Nr. 17 hat vielmehr Regeln des allgemeinen Verwaltungsrechts normiert. Die Praxis der Hohen Behörde zu Art. 66 EGKS-Vertrag zeigt ferner, daß die Erlaubnis von Zusammenschlüssen unter Bedingungen und Auflagen ein wichtiges Instrument der Wettbewerbspolitik sein kann. Die VO. Nr. 17 sieht diese Mittel auch für Kartelle vor. Es handelt sich also nur um Momente der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einzelentscheidungen nach Art. 85 Abs. 3, nicht aber um konstitutive Erfordernisse einer Freistellung.

Zu der Notwendigkeit, andere Verfahrensvorschriften zu erlassen, als sie nach der VO. Nr. 17 gelten, führt die Kommission aus, das mache aus gesetzestechnischen Gründen eine klare und abschließende Abgrenzung von Kartell und Konzentrationstatbeständen erforderlich, was kaum durchführbar sei[136]. Indessen entscheidet diese Abgrenzung nach geltendem Recht über die Anwendbarkeit von Art. 85. Wichtiger ist, daß es angesichts der aufgezeigten Übergänge von Kartell und Zusammenschluß in der Wirklichkeit die Aufgabe einer Verordnung nach Art. 87 ist, diese Sachverhalte zu erfassen. Das erfordert keine scharfe verfahrensrechtliche Trennung, sondern die Möglichkeit gestaltender Entscheidungen in Übereinstimmung mit der wirtschaftlichen Eigenart des einzelnen Falles.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß eine Verordnung nach Art. 87 geeignet ist, eine den Erfordernissen unverfälschten Wettbewerbs entsprechende Anwendung der Grundsätze von Art. 85 auf wettbewerbsbeschränkende Unternehmenskonzentrationen zu verwirklichen. Daneben kann Art. 86 auf Unternehmenszusammenschlüsse angewendet werden, wenn die besonderen Tatbestandsmerkmale dieser Vorschrift erfüllt sind.

Summary

The Judgement of Industrial Concentrations According to Rules of Competition in the E.E.C.-Treaty

Industrial concentration in the E.E.C. is important in three connexions which should be clearly distinguished,

the administrative and legislative application of the rules of competition (Art. 85 et. seq. of the E.E.C.-Treaty),

the establishment of conditions similar to those of domestic markets for the organization and the growth of industries in the Common Market,

the utilization of companies and mergers to politically defined targets (industrial policy).

A usage of decisions of the Commission of the European Communities—which is authorized to the application of the rules of competition according to the E.E.C.-Treaty—is not in hand up to now. The decisions in which the Commission has given negative attests pursuant to Article 2 of Regulation 17 with regard to agreements between parent company and hundred per cent affiliated companies, because there is no violation of the law, do not allow to draw conclusions concerning the judgement of trade-restraining industrial concentrations in general. The principles by which the Commission is guided

[136] *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft* (Hrsg.), Das Problem der Unternehmenskonzentration . . ., a. a. O., S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in the application of the rules of competition to industrial concentrations were summarized by the Commission in a memorandum under the title „The Problem of Industrial Concentration in the Common Market". In accordance with it industrial concentrations are not governed by the prohibition of trade-restraining agreements and harmonized ways of acting pursuant to Article 85 of the E.E.C.-Treaty, but it is true that the prohibition of an improper exploitation of a dominating position pursuant to Article 86 of the E.E.C.-Treaty may be applicable to it. The Commission considers Article 85 inapplicable because the provision is not sufficient to cover all manifestations of industrial concentrations so that a uniform handling of economically equivalent circumstances for the purpose of competition policy would not be possible. The characteristic of industrial concentration—it is believed—rests on the fact that it leads—in contrast to the agreements on restraints of trade (cartel)—to a change in the status of ownership and guarantees more efficient managerial decisions.

The thesis of the contribution in hand lies in that the applicability of Article 85 in connexion with the Regulation 17 of the Council of Ministers of the E.E.C. to industrial concentrations is indeed impossible according to effective law, but that—in contrast to the opinion of the Commission—a control of mergers in virtue of the authority of Article 87 in connexion with Article 85 of the E.E.C.-Treaty could be established by a decree. The fundamental distinction of cartel and industrial concentration can not be maintained in a system of pure competition for economic and legal reasons. The typical manifestations of industrial concentration, say merger, coordination-combines or joint ventures show that measures which change the status of ownership in company law can be used for the purpose of restraints of trade in the same way as it is true for cartels.

The jurisdiction of the law-court of the European Communities concerning the interpretation of Article 85 of the E.E.C.-Treaty and Regulation 17 of the Council of Ministers—which was issued on grounds of Article 87 of the E.E.C.-Treaty—reveals that the establishment of an efficient merger control which covers all manifestations of concentration relevant to competition would be possible on grounds of Article 87 in connexion with Article 85 of the E.E.C.-Treaty. The legislative discretion of the Council of Ministers of the E.E.C. would in particular be sufficient to cover those restraints of trade which are caused by the exercise of a decisive influence—based on company law—on other companies.

In agreement with the Commission one can assume that industrial concentrations in which dominating companies participate may violate—as an improper exploitation of a dominating position—Article 86 of the E.E.C.-Treaty already according to effective law.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Steuerliche Beeinflussung

Influences of Taxation

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Steuerliche Beeinflussung der Unternehmenskonzentration unter besonderer Berücksichtigung der BRD

Von *Dieter Pohmer* und *Klaus Fischer**, Tübingen

I. Einführende Bemerkungen
A. Bedeutung und Formen der finanzwirtschaftlichen Konzentrationsimpulse
B. Möglichkeiten des Nachweises und Grenzen einer Quantifizierung der steuerlichen Einflüsse auf die Unternehmungskonzentration
C. Zusammenhänge zwischen den steuerlichen Einflüssen auf die Haushaltskonzentration und der Unternehmungskonzentration
II. Wirkungen der Besteuerung auf den Umfang der Unternehmungskonzentration
A. Theoretische Grundlagen
B. Direkte Wirkungen
C. Indirekte Wirkungen
III. Wirkungen der Besteuerung auf die Formen der Unternehmungskonzentration
A. Vorbemerkungen
B. Wirkungen der Konzernsteuerrechtsinstitute
C. Wirkungen des Umwandlungssteuergesetzes
IV. Die Wirtschaftsordnung als Maßstab für die Beurteilung von steuerlichen Konzentrationseinflüssen

I. Einführende Bemerkungen

A. Bedeutung und Formen der finanzwirtschaftlichen Konzentrationsimpulse

Unter den in diesem Werk behandelten zahlreichen Ursachen und Hemmnissen der verschiedenen Konzentrationsprozesse nimmt die Beeinflussung der Zusammenballungen durch die Finanzwirtschaften eine gewisse Sonderstellung ein; denn die finanzpolitischen Instrumente geben dem Staat eine wirksame Möglichkeit, die Konzentrationserscheinungen nahezu aller Art bewußt oder unbewußt zu fördern oder

---

*) Die Verfasser sind den Mitarbeitern an der Konzentrationsforschungsabteilung und an der Abteilung Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft, des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars der Universität Tübingen für ihre Hilfe bei der redaktionellen Bearbeitung dieser Abhandlung zu Dank verpflichtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu bremsen. Zwar bieten auch die Normen des Gesellschaftsrechts, des Kartellrechts, des Preisrechts und anderer Gebiete des Wirtschaftsrechts für die wirtschaftspolitische Konzentrationslenkung einen gewissen Spielraum. Einer derartigen Formung der technischen und der soziologischen sowie vor allem der (innerbetrieblichen und zwischenbetrieblichen) wirtschaftlichen Anreize zur Konzentration oder zur Dekonzentration sind indessen — namentlich bei einer verkehrswirtschaftlichen Ordnung — ziemlich enge Grenzen gesetzt. Die wenig ermutigenden internationalen (insbesondere amerikanischen) Erfahrungen aus der „Anti-Trust-Gesetzgebung" und die Schwächen der deutschen kartellrechtlichen Regelungen veranschaulichen diese These.

Wirksamer kann die Regierung den Umfang der Konzentrationstendenzen durch die Gestaltung jener Wirtschaftsbeziehungen steuern, die der Staat in seinen verschiedenen Erscheinungsformen zu den Haushaltungen und zu den Unternehmungen unterhält, weil jede Einschaltung der öffentlichen Körperschaften in den allgemeinen Wirtschaftskreislauf zwangsläufig mit Umschichtungen in der Einkommenserzeugung, der Einkommensverteilung und der Einkommensverwendung verbunden ist[1]. Unmittelbar oder mittelbar wird damit die Konstellation der für das wirtschaftliche Verhalten wesentlichen Daten zahlreicher Haushaltungen und Unternehmungen verändert, d. h. in die Orientierungszentren der Zellen eingegriffen, die — sieht man vom Staat selbst einmal ab — die Träger sämtlicher (wirtschaftlicher) Konzentrationserscheinungen sind.

Zu prüfen bleibt deshalb nur, ob der ursprüngliche Zweck der finanzwirtschaftlichen Beziehungen mit den konzentrationspolitischen Erfordernissen vereinbar ist. Bei den entgeltlichen Vorgängen (quasi-marktwirtschaftlichen Beziehungen)[2] erscheint dies fraglich. Beispielsweise dürften sich bei der Vergabe von Rüstungsaufträgen die Gesichtspunkte der Landesverteidigung nicht immer mit den Intentionen der Konzentrationslenkung in Einklang bringen lassen. Strebt der Staat z. B. eine Hemmung der Unternehmungskonzentration an, müßte er seine Aufträge auf viele Kleinbetriebe und Mittelbetriebe streuen, während die moderne Verteidigungstechnik zu einer Massierung der Bestellungen bei wenigen Mammutunternehmungen oder Konzernen zwingen kann (wenn etwa für ein bestimmtes Rüstungsprojekt nur derartige Riesengebilde die Voraussetzungen für die Abwicklung langwieriger Entwicklungsaufgaben und die Auflage endloser Versuchsserien bieten oder falls die

---

[1] Vgl. u. a. *F. K. Mann,* Steuerpolitische Ideale. Vergleichende Studien zur Geschichte der ökonomischen und politischen Ideen und ihres Wirkens in der öffentlichen Meinung 1600—1935, Jena 1937, S. 343.

[2] Zur hier verwendeten Terminologie vgl. *D. Pohmer,* Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1958, S. 78 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Konzentrierung" auf ein oder sehr wenige Unternehmen aus Gründen der Geheimhaltung zweckmäßig erscheint).

Anders liegen die Dinge bei den unentgeltlichen Vorgängen (spezifischen finanzwirtschaftlichen Beziehungen), insbesondere bei den Steuern und ihrem Gegenstück, den Unterstützungen und Subventionen[3].

Namentlich bei den Formen der „negative(n) Steuer" *(Cournot)* ist die sozialpolitische, wirtschaftspolitische oder ähnliche Veranlassung sehr oft (wenn auch keineswegs immer!) mit den Zielen der Konzentrationslenkung verwandt; man braucht nur an das Beispiel der einkommensredistributiven Effekte des „Kindergeldes" zu denken, von dem eine — wenn wohl auch bescheidene — hemmende Wirkung auf die Konzentrationsvorgänge im (privaten) Haushalt vermutet werden darf.

Geht man bei konservativer Betrachtung von der fiskalischen Hauptaufgabe der Steuern oder in moderner Sicht beispielsweise von den konjunkturstabilisierenden Zwecken der Besteuerung aus, hängt die Erreichung dieses Zieles *im wesentlichen* von der Höhe der dem Kreislauf insgesamt auferlegten Steuerlast ab. Die *Verteilung* dieser Belastung auf die einzelnen Betriebe (Haushaltungen oder Unternehmungen) kann deshalb *grundsätzlich* unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten vorgenommen werden. Insbesondere ist es bei einem vorgegebenen oder anzustrebenden Steueraufkommen möglich, die konkrete Gestaltung des Steuersystems und der einzelnen Abgaben vorwiegend in den Dienst einer Steuerung der „verschiedenen" Konzentrationsprozesse durch den Staat zu stellen. Ob diese sinnvoll ist, hängt davon ab, wie dringlich man eine Förderung oder Hemmung der Zusammenballungen gegenüber den anderen möglichen Ausrichtungen der „Ordnungsfinanz" *(Gerloff)* und vor allen Dingen im Verhältnis zu den zahlreichen „klassischen" Besteuerungsprinzipien einstuft. Die Lösung dieses Problems ist nicht ohne vorgegebene Maßstäbe möglich[4].

Konfrontiert man diese abstrakten Erwägungen mit der finanzpolitischen Realität, dürfen wir feststellen, daß das deutsche Steuersystem seit Jahrzehnten im großen ganzen die beiden Erscheinungsformen der Haushaltskonzentration, nämlich die Einkommenskonzentration und die Vermögenskonzentration, (bewußt) diskriminiert, daß es dagegen die Unternehmungskonzentration überwiegend (zwar wohl unbeabsichtigt, aber kaum mehr unbewußt) privilegiert.

---

[3] Zur Subventionierung vgl. den Beitrag von *K. Littmann*, Öffentliche Ausgaben und Konzentration, in: *H. Arndt* (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schr. VfSp. (NF), Bd. 20, II, Berlin 1960, S. 1263 ff.

[4] Vgl. hierzu das letzte Kapitel dieses Beitrags.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine Dekonzentration der Einkommen wird — wenigstens *prinzipiell* — durch den Redistributionseffekt der Einkommensteuer bewirkt[5]. Dieselbe Abgabe bremst aber auch die Vermögensballungen, weil sie vornehmlich zu Lasten der individuellen Sparquote von den Haushaltungen aufgebracht werden dürfte[6]. Auf bestehende Vermögensansammlungen übt unsere sehr mäßige Erbschaftsteuer einen schwach dekonzentrierenden Einfluß aus, nicht indessen die Vermögensteuer, der diese Aufgabe — im Gegensatz zur besonderen Redistributionsfunktion des Lastenausgleichs, insbesondere der Vermögensabgabe — auch steuersystematisch gar nicht zufällt[7].

Der angedeuteten sehr kräftigen Förderung der Unternehmungskonzentration durch die Besteuerung, aber ebenso gewissen wenn auch weit schwächeren dieses Phänomen hemmenden Steuerwirkungen, ist unser Beitrag im folgenden gewidmet.

B. Möglichkeiten des Nachweises und Grenzen einer Quantifizierung der steuerlichen Einflüsse auf die Unternehmungskonzentration

Eine nennenswerte Bedeutung der Besteuerung für den Stand der Unternehmungskonzentration in der Bundesrepublik wird sehr oft angezweifelt. Tatsächlich dürften die wenigsten Anreize oder Hemmnisse, die man aus dem Steuerrecht theoretisch konstruieren kann, wirklich belangvoll sein. Ein entscheidendes Gewicht für die Zusammenballung der Produktionskapazitäten braucht wohl nur der Gewinnbesteuerung zugeschrieben zu werden.

Die Konzentrationsbegünstigung ist aber, selbst für die durch die Mehrwertsteuer abgelöste Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer, bagatellisiert worden[8]. Wie auch sonst häufig, neigen die Interessenten und andere Praktiker aus Wirtschaft und Politik dazu, die schlüssigen *deduktiven*

---

[5] Dieser grundsätzlichen Feststellung steht nicht entgegen, daß man den einkommensteuerlichen Umschichtungseffekt angesichts des relativ niedrigen Plafonds für unzureichend halten kann und daß vor allen Dingen die dekonzentrierende Wirkung unserer Einkommensteuer durch zahlreiche Sonderbestimmungen (vgl. u. a. z. B. § 7 d EStG 1949—1957) nach der Währungsreform nicht nur aufgehoben, sondern sogar in ihr Gegenteil verkehrt worden ist.

[6] Vgl. hierzu auch *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung durch die Unternehmungsbesteuerung, in: *H. Linhardt* (Hrsg.), Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H. 10 (1959), S. 218. Für den vermögensredistributiven Effekt der Einkommensteuer gelten übrigens die in Anm. 5 geäußerten Vorbehalte in ganz besonderem Maße. Auf ihre Bedeutung für die Unternehmungskonzentration wird später noch zurückzukommen sein.

[7] Zu den Einzelheiten der steuerlichen Impulse auf die Phänomene der Haushaltskonzentration vgl. den Beitrag von *K. Häuser*, Die steuerliche Beeinflussung der Einkommens- und Vermögenskonzentration in der Bundesrepublik, in der ersten Auflage dieses Werkes, S. 1027 ff.

[8] In diesem Sinne z. B. ausdrücklich noch „Denkschrift über die Änderung des Umsatzsteuergesetzes", Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, 1953, Druck-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beweise der Wissenschaft als „graue Theorie" abzutun. Diese Einstellung wird auf dem hier erörterten Felde dadurch begünstigt, daß es im allgemeinen kaum möglich ist, den Nachweis für die steuerlich bedingten Unternehmungskonzentrationen auch *empirisch* zu erbringen. Diese Schwierigkeit, die Erkenntnisse der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiet der steuerlichen Konzentrationswirkungen zu verifizieren, beruht auf zwei Gründen:

a) Die Steuern sind regelmäßig *nur eine* Komponente unter den zahlreichen positiven und negativen Bestimmungsgründen der wirtschaftlichen Ballungen, so daß eine Isolierung der einzelnen Faktoren *in der Realität* ausgeschlossen ist. Nicht zuletzt deshalb bedient sich ja die Wirtschaftswissenschaft der Modellbetrachtung.

b) Die steuerlichen — und übrigens ebenso die meisten anderen — Ursachen (und auch Hemmnisse) der Unternehmungskonzentration wirken nicht schlagartig und auffallend, sondern kontinuierlich und heimlich. Bei einem allmählichen Prozeß ist es aber fast immer ein aussichtsloses Unterfangen, die Wirkungsweise in der empirischen Wirklichkeit sichtbar machen zu wollen.

Gerade deswegen ist es notwendig, den Versuch zu unternehmen, die kontinuierlichen und heimlichen Wirkungen herauszuarbeiten. Bei der Allphasen-Brutto-Umsatzbesteuerung konnte gezeigt werden, daß gerade diesen versteckten Wirkungen die größere praktische Bedeutung zukam[9]. Wir wollen diese drei *versteckten* Wirkungen wegen ihrer grundsätzlichen Bedeutung hier noch einmal durch folgende Stichworte kennzeichnen:

a) Ausschaltung der „natürlichen" Bremsen der Unternehmungskonzentration — die z. B. in Form progressiver Verwaltungskosten und/oder Vertriebskosten bestehen können — durch die umsatzsteuerlichen Vorteile (= Kompensation vorhandener nicht-steuerlicher Konzentrationsnachteile durch die Besteuerung)[10],

b) Anfall einer „Umsatzsteuerrente" bei einer Expansion (in Richtung auf die Urproduktion und/oder die Konsumreife) als Konsequenz der umsatzsteuerlichen Minderbelastung[11] und/oder

---

sache 1924, S. 7. Selbst nach der besseren Einsicht durch den Gesetzgeber wird diese Meinung noch immer vertreten. Vgl. dazu *F. Bloch,* Steuern und Konzentration, in: *D. Grosser* (Hrsg.), Konzentration ohne Kontrolle, Kritik Bd. II, Köln, Opladen 1969, S. 160 f.

[9] Vgl. *D. Pohmer,* Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 221 ff., insbes. S. 223. Vgl. auch *ders.,* Die Neuordnung der Umsatzbesteuerung, Grundlagen der bisherigen Diskussion und Grundsätze einer Reform, Der selbständige Unternehmer, H. 17, Bonn 1960, S. 10 ff., insbes. S. 12 f.

[10] „Indirekte Konzentrationsförderung" = an sich unrentable Ballungen wurden erst durch die Umsatzsteuer rentabel — vgl. im einzelnen *D. Pohmer,* Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 224.

[11] In diesem Fall war der kumulative Effekt besonders dann zu beachten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) „Auszehrung" nicht vertikal konzentrierter („einstufiger") Unternehmungen infolge nicht überwälzbarer *(Mehr-)*Umsatzsteuern; durch die entsprechende Gewinnschmälerung fehlten Mittel zu Rationalisierungsinvestitionen, wenn nicht sogar durch eine Abdrängung in die Verlustzone ein direkter Substanzverzehr bewirkt wurde[12].

Diese drei Wirkungen waren es, die die vertikale Ausdehnung der Produktionskapazität *schleichend* begünstigt haben. In einem Modell können gerade diese Wirkungen erfaßt und ihre erhebliche Bedeutung aufgezeigt werden[13].

Können schon Tatsache und Wirkungsweisen der steuerlichen Privilegierung der Unternehmungskonzentration nur am Modell gezeigt werden, darf eine empirische Ermittlung des *Umfangs* dieser Einflüsse erst recht als ausgeschlossen gelten. Im Hinblick auf die starken Unterschiede in den einzelnen Wirtschaftszweigen ist eine *allgemeingültige* Quantifizierung ohnehin unmöglich.

Auch diese Feststellung läßt sich besonders gut am Beispiel der Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer demonstrieren. Die Belastung eines Konsumgutes hing bei ihr nicht nur von der Zahl der an seiner Herstellung beteiligten Unternehmungen, sondern auch von der Verteilung der in einem Gute verkörperten Wertschöpfung auf diese Wirtschaftseinheiten ab[14]. Überträgt man diese Aussage auf die hier behandelte Problemstellung, ist leicht einzusehen, daß das Ausmaß der umsatzsteuerlichen Konzentrationsbegünstigung nach Art und Umfang der Produktionsphasenverbindung sehr unterschiedlich ausfiel. Trotzdem läßt sich anhand eines Modells grundsätzlich feststellen, daß nicht nur

a) jene Wertschöpfungsteile verschieden belastet wurden, die teils in einer Unternehmung zusammengefaßt, teils auf mehrere Unternehmungen verteilt entstehen[15], sondern auch außerdem

---

wenn die „Rente" dazu benutzt wurde, eine weitere vorgelagerte oder folgende Produktionsphase aufzubauen. Vgl. im einzelnen *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 224 f.

[12] Der Zusammenbruch einer solchen Unternehmung wurde meist äußerlich anhand der *Symptome* beurteilt (z. B. „zu kleine Finanzierungsdecke" oder „mangelnde Wettbewerbsfähigkeit"). Die *Ursache*, der Umsatzsteuernachteil, ist kaum vermutet und deshalb nie gefunden worden — vgl. *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 225 f.

[13] Vgl. *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 221 ff. Vgl. auch *ders.*, Die Neuordnung . . ., a. a. O., S. 10 ff.

[14] Vgl. *D. Pohmer*, Bemerkungen zur Umsatzsteuerreform-Debatte, Die Aussprache, Jg. 9 (1959), S. 273 ff., S. 339 ff. und S. 401 ff., vgl. S. 344. Vgl. auch *ders.*, Die Neuordnung . . ., a. a. O., S. 59 ff., insbes. S. 61.

[15] Vgl. im einzelnen *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 221 ff.; wiedergegeben auch in *ders.*, Bemerkungen zur . . ., a. a. O., S. 273 ff. und *ders.*, Die Neuordnung . . ., a. a. O., S. 10 ff., vgl. auch S. 58 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) die Vorleistungen dritter (fremder) Unternehmungen, die in beiden Fällen in die Produktion eingehen, sehr verschieden durch die Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer erfaßt wurden[16].

Das Problem einer exakten Quantifizierung der steuerlichen Impulse für die Unternehmungskonzentration kann — wie wir gesehen haben — nicht befriedigend gelöst werden. Unsere wenigen Hinweise auf das Ausmaß der Wirkungen der früheren Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer veranschaulichten aber, daß es trotzdem gewisse Möglichkeiten gibt, das Gewicht steuerlicher Konzentrationsanreize oder -hemmnisse wenigstens einigermaßen und für eine (unvoreingenommene) wirtschaftspolitische Meinungsbildung wohl ausreichend abzuschätzen.

Allerdings kommt zu den bislang genannten Schwierigkeiten das Problem hinzu, welche Merkmale eigentlich für die Charakterisierung der Unternehmungsgröße in Frage kommen. Zwar gibt es mehrere Merkmale, aber keines von ihnen kann als ideal angesehen werden. Insbesondere sind selbst die Kapazitätsmessungen an konjunkturell (relativ) stabilen Maßeinheiten, wie z. B. an dem (bilanziell ermittelten) Kapitaleinsatz, aus mancherlei Gründen sehr problematisch. Deshalb drücken — namentlich auf lange Sicht, d. h. bei der Wahl ausreichend großer Betrachtungszeiträume[17] — beschäftigungsabhängige Größen, vor allem die betriebliche Wertschöpfung, die Ballungen der Produktionsmittel oft besser aus. Außerdem wirken wirtschaftliche Schwankungen auf die Unternehmungen einer Branche wenigstens innerhalb eines einheitlichen Wirtschaftsgebietes in aller Regel *tendenziell* gleichartig. Zwar dürfte der Umfang der Einflüsse bei den einzelnen Wirtschaftseinheiten durchaus verschieden sein[18], doch werden diese Verzerrungen das Bild, das uns die konjunkturabhängigen Merkmale von der Unternehmungskonzentration zeichnen, kaum so stark trüben, daß es vollkommen unbrauchbar wird.

Endlich ist zu beachten, daß es uns bei unseren Erwägungen *nicht* um eine Messung der Unternehmungsgröße, sondern um deren Veränderung durch Besteuerung geht. Auch wenn die betriebliche Wertschöpfung, der

---

[16] Vgl. hierzu die Ergänzung des Modells in *D. Pohmer*, Bemerkungen zur ..., a. a. O., S. 344 (in Verbindung mit S. 274 ff.) sowie *ders.*, Die Neuordnung ..., a. a. O., S. 61 f. (in Verbindung mit S. 11 f. und S. 58 ff.).

[17] Die Wahl ausreichend großer Betrachtungszeiträume ist dann notwendig, wenn ein Einfluß konjunktureller Schwankungen auf die Unternehmungskonzentration zu erwarten ist. Denn in diesem Fall wäre ein von der Konjunkturentwicklung abhängiger Maßstab zur Messung der Konzentration problematisch, da sich ein Maßstab im Zeitablauf nicht ändern darf. Zum Einfluß konjunktureller Schwankungen auf die Unternehmungskonzentration vgl. *D. Pohmer*, Über die Wechselbeziehungen von Unternehmungskonzentration und Konjunktur, in: *G. Zeitel* und *J. Pahlke* (Hrsg.), Konjunkturelle Stabilität als wirtschaftspolitische Aufgabe, Tübingen 1962, S. 1 ff., insbes. S. 3—16.

[18] Vgl. *D. Pohmer*, Über die Wechselbeziehungen ..., a. a. O., S. 3—16, insbes. S. 9 und S. 15 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umsatz und der Gewinn von mehreren Bestimmungsgründen (darunter der Beschäftigung) abhängen, so ist doch kaum zu bestreiten, daß sie in sehr erheblichem Maße *auch* durch die Unternehmungsgröße beeinflußt werden. Die unterschiedliche Besteuerung pro Einheit dieser Merkmale (durch einen nicht proportionalen Tarif) bewirkt also (u. a.) eine abweichende Behandlung der Unternehmungen nach ihrer Kapazität, die — wie wir wohl annehmen dürfen — im allgemeinen nicht ohne mehr oder weniger großen Einfluß auf die Entwicklung der Unternehmungskonzentration bleiben wird.

C. Zusammenhänge zwischen den steuerlichen Einflüssen auf die Haushaltskonzentration und der Unternehmungskonzentration

In den einleitenden Ausführungen dieses Kapitels haben wir kurz auf die Bedeutung der Einkommensteuer für die Konzentrationsphänomene im privaten Haushalt hingewiesen. Derartige Wirkungen liegen nahe, weil es sich bei dieser Abgabe um eine „Haushaltsteuer" handelt[19]. Weniger einleuchtend ist zunächst, daß die Besteuerung des Haushalts auch Konsequenzen für die Unternehmungskonzentration hat. Da wir der Einkommensteuer im nächsten Kapitel Einflüsse auf die Zusammenballung der Produktionskapazitäten zuschreiben werden, müssen wir vorweg die Berührungspunkte zwischen der Haushaltsbelastung und dem Unternehmungsbereich aufzeigen. Dazu erscheint es geboten, zunächst einmal einige Konzentrationsbegriffe zu präzisieren und gegeneinander abzugrenzen, indem wir gegenüberstellen:

1. *die Haushaltskonzentration*
   a) in der Erscheinungsform der Einkommenskonzentration,
   b) der Vermögenskonzentration;
2. *die Unternehmungskonzentration*
   a) als relative Unternehmungskonzentration und
   b) als absolute Unternehmungskonzentration.

Eine Einkommenskonzentration ist zu beobachten, wenn sich bei gleichbleibendem Volkseinkommen die Unterschiede in der Einkommensverteilung verschärfen oder wenn bei steigendem Sozialprodukt die Spitzeneinkommen schneller wachsen als die kleinen Einkommen. Dementsprechend ist die Vermögenskonzentration — sieht man einmal von der allerdings sehr bedeutsamen Vermögensansammlung bei der

---

[19] Zu den Begriffen „Haushaltsteuer" und „Unternehmungssteuer" vgl. *D. Pohmer*, Grundlagen der . . ., a. a. O., S. 83 ff., auch S. 106; zu den Ansatzpunkten der Haushaltsbesteuerung für Steuerwirkungen im Unternehmungsbereich vgl. dort ferner die S. 52, 108 und vor allem S. 154 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffentlichen Hand ab — ein Phänomen der Verteilung des Volksvermögens auf die privaten Haushaltungen. Beide Varianten der Haushaltskonzentration sind faktisch nur als „relative" Konzentrationsprozesse denkbar[20].

Von einer Unternehmungskonzentration sprechen wir bei einer Zusammenballung von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung. Ihre Entwicklung und ihren Stand kann man, wie wir gesehen haben, mit mehreren Maßstäben messen, die an jeweils verschiedene Merkmale der Unternehmungsgröße, wie z. B. an die betriebliche Wertschöpfung, den Umsatz, den Gewinn, an das eingesetzte Kapital oder an die Zahl der Beschäftigten, anknüpfen. Wir haben bereits betont, daß jeder dieser Maßstäbe gewissen Bedenken begegnet. Diese Überlegung ist für uns im Augenblick jedoch nicht wichtig. Wesentlicher ist der Hinweis, daß mit jedem dieser Maßstäbe, je nach Art der Messung, sowohl die relative als auch die absolute Unternehmungskonzentration dargestellt werden kann. Die Zusammenballung der Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung kann sich *entweder* in einer *ungleichmäßigen Verteilung* der Gesamtkapazität auf die einzelnen (zahlreichen) Unternehmungen (eines Wirtschaftszweiges, eines Ortes usw.) ausdrücken („relative Unternehmungskonzentration") *oder* dadurch entstehen, daß sich *nur wenige* Unternehmungen in die vorhandene Gesamtkapazität teilen („absolute Unternehmungskonzentration").

Die Vorgänge der Haushaltskonzentration *können* mit einer der beiden genannten Varianten der Unternehmungskonzentration synchron laufen, *müssen* es aber nicht. Sowohl für die Koppelung als auch für die Trennung beider Entwicklungen liefert uns die Wirtschaft in der BRD reiches Anschauungsmaterial.

Beispielsweise zeigen uns die großen Publikumsaktiengesellschaften, deren Anteile sich im Streubesitz befinden, daß sich die Unternehmungskonzentration nicht notwendig mit der Haushaltskonzentration verbinden muß. In diesem Falle hat auch die Haushaltsbesteuerung der Aktionäre, insbesondere also die Einkommensteuer, offensichtlich keinen *unmittelbaren* Einfluß auf die Ballungen der Produktionsmittel. Trotzdem bestehen aber selbst bei dieser Sachlage gewisse Zusammenhänge zwischen der Unternehmungskonzentration und der Vermögenskonzentration im Aktionärshaushalt. Einmal wächst mit der Unternehmungsgröße häufig der Wert der Anteile, so daß die Begünstigung der Unternehmungskonzentration durch die Unternehmungsteuern mittelbar zu

---

[20] Zum Gebrauch der Begriffe „relative" und „absolute" Unternehmungskonzentration vgl. *H. Arndt* und *G. Ollenburg*, Begriff und Arten der Konzentration, in diesem Werk, S. 8 ff., 12 ff., insb. 14 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer schwachen Vermögenskonzentration im Aktionärshaushalt beitragen kann, zum anderen ist die steuerliche Beeinflussung der Vermögensbildung im Haushalt namentlich bei Kapitalerhöhungsabsichten auch für die Wachstumschancen der Publikumsaktiengesellschaften nicht ganz ohne Belang. Diese Verbindungen sind jedoch recht lose und nur von geringer Bedeutung.

Das gleiche gilt für den umgekehrten Fall der Ansammlung von Vermögen in einem Haushalt, das gestreut in vielen Unternehmungen (meist Kapitalgesellschaften) angelegt ist. Wieder soll ein lockerer Konnex nicht geleugnet werden, doch hat er ebenfalls kein großes Gewicht. Weder gehen von der Haushaltsbesteuerung auf die Unternehmungskonzentration noch von der Unternehmungsbesteuerung auf die Erscheinungen der Haushaltskonzentration starke Impulse aus.

In diesem Zusammenhang ist jedoch beachtlich, daß durch eine steuerliche Privilegierung (bzw. Diskriminierung) von Unternehmungskonzentrationen, mit denen sich *keine* Vermögenskonzentration im Unternehmerhaushalt verbindet (Mammut-Publikums-Aktiengesellschaft), zugleich die Konzentration von Verfügungsmacht[21] gefördert (bzw. gehemmt) wird. Da das Steuerrecht der BRD vor allen Dingen im Bereich der *Riesen*ballungen konzentrationsbegünstigend wirkt — wir werden diese These noch belegen — und viele Anteile an den Mammutunternehmungen und (Groß-)Konzernen sich im Streubesitz oder in der Hand des Staates befinden, trägt unser Steuersystem zu einem Ausbau der Machtpositionen des (Top-)Managements im „big business" (d. h. zur Konzentration der Verfügungsmacht) bei.

Eine wechselseitige Abhängigkeit von Unternehmungskonzentration und Haushaltskonzentration und damit ein Übergreifen der Wirkungen der Haushaltsteuern in die Sphäre der Unternehmung sowie der Unternehmungsteuern in den privaten Haushalt ergibt sich dagegen notwendig, wenn Unternehmung und Unternehmerhaushalt durch die Art ihrer Wirtschaftsbeziehungen stark miteinander verflochten sind. Eine enge Gestaltung dieser Verbindung erfolgt im allgemeinen bei Einzelfirmen und Personengesellschaften, jedoch ähnlich meist selbst bei den „personenbezogenen Kapitalgesellschaften", hauptsächlich den sog. „Einmanngesellschaften" und den „Familiengesellschaften". Für alle diese Typen bestehen indessen noch sehr erhebliche Unterschiede, auf die wir hier im einzelnen nicht eingehen wollen. Nur verdient hervorgehoben zu werden, daß die Verknüpfung des „privaten" und des „geschäftlichen" Bereichs bei der Einzelfirma wohl immer am stärksten ausgeprägt ist. Die Schizophrenie, die besonders in der modernen Wirtschaftstheorie

---

[21] Zum Begriff „Konzentration der Verfügungsmacht" vgl. *H. Arndt* und *G. Ollenburg*, a. a. O., S. 22, 31 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beim Unternehmer mit der vollständigen Trennung der Wirtschaftspläne für die Unternehmung und für den Unternehmerhaushalt unterstellt wird, besteht mit dieser Perfektion in der Realität nicht: Nur organisatorisch und in der Detailplanung lassen sich diese Grenzen ziehen. Für die Gesamtkonzeption des Wirtschaftsplanes eines Einzelunternehmers ist der „Teilplan Unternehmung" nur die Einkommenserzielungsseite in seinem Haushaltsplan[22].

Übertragen wir diese Überlegungen auf das Problem der steuerlichen Beeinflussung der Konzentrationsvorgänge, so leuchtet ein, daß sich bei einer Einzelfirma (prinzipiell ebenso bei einer Personengesellschaft oder einer „personenbezogenen Kapitalgesellschaft") mit einer steuerlichen Förderung oder Diskriminierung der Unternehmungskonzentration beinahe zwangsläufig ein entsprechender Effekt für die Vermögenskonzentration und (meist ebenfalls) für die Einkommenskonzentration verbindet. Vor allen Dingen entscheidet aber umgekehrt die Höhe der Haushaltsteuern darüber, wieviel Vermögen der Haushalt liquidieren muß, und das bedeutet fast immer: wieviel Kapital er der Unternehmung in Form von „Privatentnahmen" entziehen muß, um seine Verpflichtungen gegenüber dem Fiskus abzudecken. Diese Zwangsläufigkeit entfällt nur, soweit der Unternehmerhaushalt über anderes (liquides oder liquidierbares „Privat-")Vermögen verfügt.

Die Einflüsse auf die Unternehmerhaushalte, die von der Besteuerung der privaten Haushalte ausgehen, werden wir, vor allem unter dem Gesichtspunkt der Unternehmungsfinanzierung, im nächsten Kapitel eingehend untersuchen, wenn wir uns allgemein mit den Wirkungen der Gewinnbesteuerung beschäftigen.

II. Wirkungen der Besteuerung auf den Umfang der Unternehmungskonzentration

A. Theoretische Grundlagen

Eine vollständige Erfassung aller (positiven oder negativen) steuerlichen Einflüsse auf die Unternehmungskonzentration ist in diesem Beitrag nicht möglich. Wie weit der Rahmen gespannt werden müßte, lehrt eine einfache Überlegung: Geht man von einer Gleichverteilung der für die Unternehmungskonzentration repräsentativ erachteten Merkmale (etwa der betrieblichen Wertschöpfung) auf alle Unternehmungen eines Wirtschaftszweiges aus, zeigt sich, daß jede Abgabe, die dieses Merkmal (in unserem Beispiel die Wertschöpfung) unterschiedlich belastet, indem

[22] Manches *scheinbar* Irrationale, das man in der Wirtschaftspraxis im Unternehmerverhalten beobachten kann, erweist sich bei dieser Betrachtung als durchaus rational — vgl. *D. Pohmer,* Grundlagen der . . ., a. a. O., S. 154 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sie an andere Bemessungsgrundlagen (z. B. an den Einsatz bestimmter Produktionsfaktoren) anknüpft, oder die überhaupt nur bestimmte Unternehmungen der Branche (z. B. nach der Rechtsform: ausschließlich die Kapitalgesellschaften) trifft, zu einer relativen Unternehmungskonzentration i. S. einer ungleichmäßigen Verteilung der Merkmale (hier also der Wertschöpfungsbeiträge) auf die Unternehmungen des Wirtschaftszweiges führen *kann*.

Diese Konzentrationswirkung bleibt offenbar aus, soweit es den zusätzlich belasteten Unternehmungen — von illegitimen Reaktionen ganz abgesehen — gelingt, die Steuer zu vermeiden (z. B. bei unterschiedlicher Behandlung der Kapitalgesellschaften und der Personengesellschaften durch eine Umwandlung) oder die Mehrbelastung durch erhöhte Anstrengungen im Produktionsprozeß abzufangen (Steuereinholung).

Die Entlastung durch Überwälzung ermöglicht es dagegen nur ausnahmsweise, der konzentrationsfördernden Wirkung zu entgehen, wenn infolge mangelnder Markttransparenz oder wegen bestehender Präferenzen bei einer Fortwälzung keine Abwanderung der Abnehmer (bzw. im Falle der Rückwälzung kein Übergang der Produktionsfaktoren zu den steuerlich weniger oder gar nicht belasteten Konkurrenten) erfolgt und wenn die Nachfrage nach den Erzeugnissen der Unternehmung (bzw. das Angebot an Produktionsmitteln) starr ist. Ist das Absatzvolumen bzw. das Beschaffungsvolumen indessen preisreagibel, was der Regelfall sein dürfte, schrumpft die Beschäftigung der steuerlich diskriminierten Unternehmungen selbst bei einem Verzicht ihrer Marktpartner, künftig mit den privilegierten Unternehmungen zu kontrahieren, trotz etwaiger Teilüberwälzungschancen. Die Gleichverteilung der Merkmale wird dann durch die Besteuerung gestört; das Ergebnis ist eine (relative) Unternehmungskonzentration.

Bestehen die Voraussetzungen für die traditionellen Entlastungsreaktionen nicht, so bewirkt die Mehrsteuer eine Gewinnschmälerung, die mit einer Benachteiligung der Finanzierungsmöglichkeiten der diskriminierten Unternehmungen verbunden ist. Bei den Privilegierten begünstigt der steuerlich verursachte finanzielle Vorsprung die Rationalisierung oder die Ausdehnung der Kapazität und damit ebenfalls die Unternehmungskonzentration[23].

Aus dem behandelten Modellfall einer Gleichverteilung der Merkmale ist zu schließen, daß jede Form der Unternehmungsbesteuerung — sofern sie nicht (bei proportionalem Tarif) das Merkmal selbst als Steuerbemessungsgrundlage heranzieht — konzentrationsfördernd wirken kann und es darüber hinaus auch von der Wahl des Merk-

[23] Im Abschnitt C dieses Kapitels werden wir auf verschiedene steuerlich bedingte Finanzierungsvorteile näher eingehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mals (Wertschöpfung, Umsatz, Gewinn o. ä.) abhängt, welche Formen der Steuer*erhebung* als (unternehmungs-)„konzentrationsneutral" angesehen werden dürfen[24].

Schließlich ist auch einleuchtend, daß bei einer nachhaltigen fiskalischen Diskriminierung der beschriebenen Art die Förderung der *relativen* Unternehmungskonzentration durch die Besteuerung in eine Begünstigung der *absoluten* Unternehmungskonzentration übergehen kann, wenn die steuerliche Benachteiligung nach Umfang und Dauer groß genug ist, um die behinderten Unternehmungen zum Ausscheiden zu zwingen. Es erübrigt sich deshalb, im folgenden zwischen den steuerlichen Impulsen für die relativen und denen für die absoluten Ballungen zu unterscheiden.

Die letzte Erwägung zeigt außerdem, daß es nicht der Annahme einer Gleichverteilung bedarf, um zu vermuten, daß jede Form der Unternehmungsbesteuerung — ausgenommen die proportionale Belastung eines für die Messung der Unternehmungskonzentration wirklich *sinnvollen* Merkmals — den Konzentrationsstand im Unternehmungsbereich beeinflußt (oder jedenfalls beeinflussen kann).

Im Gegensatz zum Modellfall der Gleichverteilung können diese Wirkungen nun allerdings nicht nur in einer Förderung, sondern ebenso in einer Hemmung der Zusammenballungen bestehen — oder mit anderen Worten: Geht man von einer Streuung der Merkmale aus, dann kann diese durch die unterschiedliche Merkmalsbelastung sowohl vergrößert als auch verkleinert werden.

Diese Überlegung veranschaulicht ferner, daß dieselbe Abgabe teils zur Konzentration, teils zur Dekonzentration anreizen kann: Sind beispielsweise bei einer ungleichen Verteilung die Zusammenballungen bei einigen Unternehmungen verschiedener Rechtsformen zu beobachten, so kann eine steuerliche Diskriminierung der Kapitalgesellschaften bei diesen (Groß-)Unternehmungen einen Konzentrationsabbau bewirken, während damit gleichzeitig bei den (großen) Personengesellschaften und Einzelfirmen eine Verschärfung der Merkmalshäufung eingeleitet werden kann.

---

[24] Betrachtet man einseitig die Steuer*erhebung*, darf man wohl — eine Präzisierung des Begriffs der Unternehmungskonzentration durch ein Merkmal vorausgesetzt — von einer „konzentrationsneutralen" Besteuerung sprechen. Daß dagegen *theoretische* Bedenken gegen das Wort „konzentrationsneutral" bestehen, wenn man die Mittel*verausgabung* durch den Staat einbezieht, also den Blick auf das gesamte Verhalten der Finanzwirtschaft richtet, ist an anderer Stelle begründet worden. Vgl. dazu *D. Pohmer*, Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 217. Daß wir in der *betrieblichen Wertschöpfung* das am besten *geeignete Merkmal* für eine Messung der (relativen und der absoluten) Unternehmungskonzentration sehen, sei bei dieser Gelegenheit am Rande bemerkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn man über die Begünstigung der Unternehmungskonzentration durch die Besteuerung diskutiert, denkt man freilich im allgemeinen nicht an diese weite Absteckung des Problems. Sie hat auch allein vom Standpunkt der theoretischen Geschlossenheit einen Sinn. Dagegen ist sie für die wirtschaftspolitische Behandlung des Konzentrationskomplexes ohne praktische Bedeutung. Unter diesem Blickwinkel interessiert nicht jede denkbare geringfügige Beeinflussung des Wachstums einer Unternehmung. Vielmehr verdienen nur die gewichtigen tatsächlichen (und — bei der etwas abweichenden Fragestellung nach den Möglichkeiten einer bewußten Steuerung durch die Finanzpolitik[25] — die als wirksame Instrumente geeigneten) steuerlichen Anreize für die Verschärfung oder umgekehrt für den Abbau *einer bereits* (aus anderen Gründen) bestehenden Streuung der Unternehmungsgrößen unsere Beachtung. Steht indessen die fiskalische Förderung oder Hemmung einer überkommenen Unternehmungskonzentration im Brennpunkt der Debatte, muß die Untersuchung nicht von der oben unterstellten Gleichverteilung, sondern von der Streuung der Merkmale ihren Ausgang nehmen.

Unter diesem Aspekt haben wir nach dem Ansatzpunkt der Konzentrationswirkungen zwei Formen der positiven oder negativen Beeinflussung eines gegebenen Standes der Zusammenballung von Produktionskapazitäten durch die Besteuerung zu diskutieren:

a) Unterschiede in der steuerlichen Belastung eines unmittelbar für die Unternehmungsgröße repräsentativen Merkmals bewirken *offenkundig* Veränderungen im Ausmaß der Unternehmungskonzentrationen. Man wird deshalb im allgemeinen annehmen können, daß ein derartiges Steuergefälle das Ergebnis bewußter „Konzentrationspolitik" ist. Das gilt namentlich für den Fall einer progressiven oder regressiven Tarifgestaltung. Aber nicht nur auf diesem Wege können sich differenzierte Steuerlasten pro Merkmal ergeben. Sie sind gelegentlich auch auf eine abweichende Ermittlung der Besteuerungsgrundlagen zurückzuführen und entspringen dann nicht immer politischen Motiven, sondern manchmal steuertechnischen Gegebenheiten. In jedem Falle dieser Variante ist allerdings die Richtung der Wirkung eindeutig bestimmt und ihr Eintritt — von etwa durch das Recht gesetzten *speziellen* Beschränkungen abgesehen — *im wesentlichen* nur von der Unternehmungsgröße (bei Stromgrößen daneben

[25] Die in Betracht kommenden Wege eines Einsatzes der Steuer für „konzentrationspolitische" Ziele können in diesem Beitrag nicht diskutiert werden, sondern sollen nur gelegentlich am Rande erwähnt werden. Dieses Problem, das — wie einleitend festgestellt wurde — der Behandlung der Zusammenhänge zwischen Besteuerung und Unternehmungskonzentration seinen besonderen Reiz gibt, liegt außerhalb unserer Themenstellung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

evtl. außerdem von der Beschäftigung) abhängig[26]. Diese Erscheinungen werden wir im nächsten Abschnitt besprechen.

b) Fiskalische Konzentrationswirkungen können jedoch ebenfalls auftreten, wenn ein für die Unternehmungsgröße (scheinbar) typisches Merkmal durchaus „gleichmäßig" belastet, also (insbesondere) eine einheitlich ermittelte Steuerbemessungsgrundlage einem proportionalen Tarif unterworfen wird. Sie treten ferner als Folge steuerlicher Regelungen auf, die in keiner unmittelbaren Beziehung zur Kapazität der Unternehmen stehen (bzw. zu stehen scheinen). Die Beeinflussung der Unternehmungskonzentration ist in diesem Falle wohl nie beabsichtigt. Sie erfolgt mittelbar, ist deshalb meist nur beschränkt wirksam, und zwar auf Wegen, für die es keine allgemeine Gesetzmäßigkeit gibt. Die Richtung dieser indirekten Konzentrationswirkungen ist nicht immer einheitlich, ihr Eintritt meist nicht nur von der Unternehmungsgröße, sondern außerdem von weiteren Bedingungen abhängig. Wie wir zu Beginn dieses Abschnitts gesehen haben, kann beinahe jede Unternehmungsteuer gewisse Konzentrationsimpulse dieser Art auslösen. Deshalb gilt unser Augenmerk bei dieser Kategorie — wie bereits angedeutet — nur jenen Abgaben, die nach dem heutigen Stande der Forschung eine überragende Bedeutung für das Konzentrationsproblem besitzen. Da es keine offensichtliche Zwangsläufigkeit gibt, bedürfen diese verdeckten Zusammenhänge zwischen Besteuerung und Unternehmungskonzentration einer eingehenden Beschreibung, der wir uns im übernächsten Abschnitt zuwenden wollen.

Beide Formen spielen im Steuersystem der BRD eine beträchtliche Rolle. Trotzdem haben sie eine sehr ungleiche praktische Bedeutung, und zwar — wie wir sehen werden — aus gutem Grund.

B. Direkte Wirkungen

Eine bewußte Begünstigung der Unternehmungskonzentration durch eine regressive Besteuerung von Merkmalen der Unternehmungsgröße war in der BRD bisher politisch kaum tragbar. Dagegen gehören Maßnahmen der Tarifgestaltung zugunsten der kleinen Unternehmungen seit langem zu den Instrumenten unserer Finanzpolitik, obgleich die Meinung wohl sehr verbreitet ist, daß eine sozialpolitische Ausrichtung

[26] Eine progressive oder regressive Steuer auf ein Merkmal, das die Unternehmungsgröße charakterisiert (z. B. auf die betriebliche Wertschöpfung), darf deshalb als das bequemste und sicherste Instrument der finanzpolitischen Beeinflussung der Ballungen im Produktionsbereich gelten: Die Richtung der Eingriffe läßt sich genau bestimmen und wohl auch ihr Umfang angemessen dosieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Steuersätze zwar bei der Belastung der Haushalte, nicht indessen der Unternehmen eine Berechtigung habe. In der Vergangenheit sind sogar zur Abschwächung der im nächsten Abschnitt zu behandelnden steuerlichen Konzentrationsanreize oder im Zuge der „Mittelstandspolitik" einige Freibeträge bzw. Freigrenzen und in Verbindung damit schwache Progressionstarife im Bereich der Unternehmungsbesteuerung geschaffen worden. Die Regelungen dieser Art erstrecken sich jedoch fast durchweg nur auf eine Privilegierung der kleinen Unternehmungsgrößenklassen. Schon für die Gruppe der kleineren „Mittelbetriebe" sind sie selten in nennenswertem Umfange wirksam. Die Zahl der bevorzugten Unternehmungen mag nicht unbeträchtlich sein, doch ist keine der hier zu behandelnden Vorschriften noch in dem wirtschaftspolitisch wirklich interessanten Felde bedeutsam, auf dem die mittleren mit den großen Unternehmen und vor allen Dingen auf dem diese beiden Größenklassen mit den Mammutunternehmungen und den Großkonzernen im Wettbewerb stehen. Kurzum: Die Förderung der *De*konzentration durch progressive Unternehmungsteuern darf in der BRD als unerheblich angesehen werden. Trotzdem müssen wir einen Blick auf die wichtigsten einschlägigen Bestimmungen werfen.

Zu den traditionellen Steuervorteilen[27] der Kleinunternehmungen[28] gehört die Meßzahl-Progression der Gewerbesteuer nach dem Gewerbeertrag (vgl. § 11 Abs. 2 Ziff. 1 GewStG)[29]. Der Freibetrag von DM 7200,— und die vom Höchstsatz abweichenden Steuermeßzahlen für die ersten DM 9600,— des den Freibetrag übersteigenden Ertrages kommen allerdings nur Personenunternehmungen (Einzelfirma, OHG, KG und anderen Gesellschaften, bei denen die Gesellschafter als Unternehmer anzusehen sind) zugute. Alle anderen Unternehmen, also insbesondere die Kapitalgesellschaften, können diesen Vorteil nicht in Anspruch nehmen

---

[27] Zur Entwicklung der progressiven Tarifgestaltung bei der Gewerbesteuer in Deutschland vgl. *K. Bräuer*, Ertragssteuern, Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 2, Tübingen 1927, S. 47 ff.

[28] In einem bemerkenswerten Widerspruch zu diesem Privileg steht die Ermächtigung zur Erhebung einer — allerdings geringfügigen — Mindeststeuer gem. § 17 a GewStG, der 1951 in das Gewerbesteuergesetz eingefügt wurde; denn die Mindeststeuer bewirkt bei den Zwergunternehmungen im allgemeinen eine mit fallender Unternehmungsgröße steigende Belastung der Merkmale.

[29] Strenggenommen erstreckt sich die Progression bei den Personengesellschaften und Einzelfirmen nicht nur auf die Kleinunternehmungen, sondern auf alle Unternehmungsgrößen, also insbesondere auch auf die stetige lineare Steuerlast für Gewerbeerträge über DM 16 800,—. Der Freibetrag von DM 7200,— und das viermalige Ansteigen der Steuermeßzahlen für jeweils weitere DM 2400,— haben zur Folge, daß auch bei den höchsten Gewerbeerträgen der (für mehr als DM 16 800,—) konstante Grenzsteuersatz über dem sehr schwach steigenden Durchschnittssteuersatz liegt. Allerdings ist diese Differenz schon bei kleinen Unternehmungen der Mittelklasse so geringfügig, daß sie praktisch nicht mehr ins Gewicht fällt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(§ 11 Abs. 2 Ziff. 2 in Verbindung mit § 2 Abs. 2 Ziff. 2 und Abs. 3 GewStG). Bei den Personenunternehmungen bewirkt er jedoch eine steigende Durchschnittsbelastung des Gewerbeertrages. Diese Steuerbemessungsgrundlage trifft wesentliche Teile der betrieblichen Wertschöpfung. Damit wird ein für die Unternehmungsgröße repräsentatives Merkmal leicht progressiv belastet. Die dekonzentrierende Wirkung, die wir dieser Abgabe demnach prinzipiell zuschreiben müssen, ist indessen gering einzuschätzen. Zwar schätzt *Müthling*, daß bei dem z. Z. geltenden Freibetrag von DM 7200,— über die Hälfte aller Gewerbesteuerpflichtigen — sieht man einmal von der Mindeststeuer (§ 17 a GewStG) ab — nicht mehr der Gewerbesteuer nach dem Ertrag unterworfen sind[30]. Dennoch spielt diese Vorschrift, auch nach der Erhöhung des Freibetrages, bei den wirklich interessanten Größenklassen von Unternehmen keine Rolle, da der Ertrag dieser Unternehmen weit über den begünstigten Höchstbetrag von DM 16 800,— hinausgeht.

Auch das neue Umsatzsteuergesetz (Mehrwertsteuer) enthält eine Bestimmung, mit der ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Steuerbelastung und der Unternehmungsgröße hergestellt wird. Zwar kann die Unternehmungsgröße nicht allgemein durch den Umsatz gekennzeichnet werden, da Umsatz und Betriebsgröße — wie schon früher erwähnt — nicht eindeutig korreliert sind, doch darf der Umsatz wenigstens *innerhalb einer Branche* häufig als ein für die Unternehmungsgröße repräsentatives Merkmal angesehen werden.

Nach § 19 Abs. 1—3 UStG unterliegen sämtliche Unternehmer mit einem Vorjahresumsatz bis einschl. DM 60 000,— einer linear-progressiven Besteuerung des *Brutto*umsatzes mit einem (Grenz-)Steuersatz von 4 v. H. Die Progression entsteht dadurch, daß diesen Unternehmern bis zu einem Umsatz von DM 40 000,— ein Freibetrag in Höhe von DM 12 000,— eingeräumt wird. Bei Umsätzen zwischen DM 40 000,— und DM 60 000,— wird der Freibetrag stufenlos bis auf Null reduziert. Nach § 19 Abs. 4 UStG kann der Unternehmer jedoch gegenüber dem Finanzamt erklären, daß er seine Umsätze nicht der Besteuerung nach den Absätzen 1—3, sondern nach den allgemeinen Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes unterwerfen will (Optionsrecht).

Die Besteuerung nach § 19 Abs. 1—3 UStG kann gegenüber der Anwendung der Mehrwertsteuer vorteilhaft sein; sie kann aber auch zu erheblichen Nachteilen führen. Eine diskriminierende Wirkung ergibt sich für die nach § 19 Abs. 1—3 UStG besteuerten Kleinunternehmer immer dann, wenn sie an mehrwertsteuerpflichtige Abnehmer liefern;

---

[30] Vgl. *H. Müthling* unter Mitwirkung von *E. Fock*, Gewerbesteuergesetz, mit Durchführungsbestimmungen und Ergänzungsvorschriften, Kommentar, München 1965², Ergänzungslieferung 7, § 11 GewStG, Anm. 2, S. 2,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denn in diesem Fall wird bei den Abnehmern die gesamte Wertschöpfung der Kleinunternehmer sowie ihrer Vorlieferanten bei den Kunden noch einmal der Mehrwertsteuer unterworfen, weil die von den § 19-Unternehmern entrichtete Umsatzsteuer sowie die auf den Vorleistungen dieser Unternehmer lastende Mehrwertsteuer auf den Folgestufen nicht abzugsfähig ist. Die von den Lieferanten der nach § 19 Abs. 1—3 UStG besteuerten Unternehmern entrichtete Mehrwertsteuer sowie die bei diesen Unternehmern selbst nach Überschreiten des Freibetrages von DM 12 000,— entstehende progressive bis zu 4 % erreichende Umsatzsteuer an und belasten damit ein Erzeugnis, an dessen Herstellung ein Kleinunternehmer beteiligt war, *zusätzlich*.

Vorteile können sich für einen nach § 19 Abs. 1—3 UStG besteuerten Unternehmer eindeutig nur ergeben, wenn er Endverbraucher beliefert *und* wenn seine eigene Wertschöpfungsquote, d. h. das prozentuale Verhältnis seiner Wertschöpfung zu seinem Umsatz, (etwa) 37,82 % überschreitet[31]. Diese Voraussetzungen werden selten gegeben sein (sie dürften beispielsweise im allgemeinen bei Friseuren vorliegen).

Werden andere Kleinunternehmer beliefert, stellen sich (partiell) die unübersichtlichen Wirkungen der früheren Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer ein. Vorteile für diejenigen, die durch § 19 Abs. 1—3 UStG nach den Vorstellungen des Gesetzgebers eigentlich gefördert werden sollten, dürften sich bei dieser Sachlage nur selten ergeben.

Bei der Belieferung verschiedener Abnehmerkreise kommt es auf die Relation der geschilderten Nachteile und Vorteile an, welche Gesamtwirkungen für die Kleinunternehmer eintreten. Geht man davon aus, daß die Diskriminierung der § 19-Unternehmer bei einer Belieferung mehrwertsteuerpflichtiger Abnehmer eindeutig und wegen des „Verfalls" der Abzugsfähigkeit sowohl der eigenen Umsatzsteuer als auch der auf den Bezügen lastenden Vorsteuer auch belastungsmäßig *gewichtig* ist, daß andererseits dagegen bei einem Absatz an nicht mehrwertsteuerpflichtige Kunden günstigstenfalls bescheidene Steuerersparnisse erwartet werden können, liegt die Besteuerung nach § 19 Abs. 1—3 UStG nur selten im Interesse der „Begünstigten".

Bei dieser Sachlage sind von der hier erörterten Regelung, die ohnehin einen Fremdkörper im System der Mehrwertsteuer bildet, kaum konzentrationshemmende Wirkungen zu erwarten. Im Gegenteil: Da einerseits nach unseren Darlegungen in aller Regel die Option nach § 19 Abs. 4 UStG sachlich geboten ist, andererseits indessen die Steuerzahllast nach § 19 Abs. 1—3 UStG für die Betroffenen u. U. geringer ist als im Fall der

[31] Bei dieser Berechnung gehen wir davon aus, daß der Umsatz im Falle des § 19 Abs. 4 einem Mehrwertsteuersatz von 11 v. H. unterliegt. Bei einem Mehrwertsteuersatz von 5,5 % verdoppelt sich diese Schwelle.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorteilhaften Option, muß damit gerechnet werden, daß die tatsächlichen Wirkungen der vermeintlichen Begünstigung von den wirtschaftlich oft unerfahrenen Personen, die unter § 19 UStG fallen, verkannt werden können und daß dementsprechend die eigentlich zweckmäßige Option möglicherweise unterbleibt[32]. In diesem Falle ergibt sich aus § 19 Abs. 1—3 UStG eine Diskriminierung der Kleinunternehmer und damit anstelle des gewollten konzentrationshemmenden tatsächlich ein konzentrationsfördernder Effekt.

Sehr fraglich ist außerdem, ob die Freibetragsregelung in § 19 Abs. 2 UStG so erfolgt ist, daß von ihr eine strukturpolitisch erwünschte Wirkung ausgeht. „Vielfach werden nur unrentable Kleinstbetriebe von dem Freibetrag Gebrauch machen können, während in den Wirtschaftszweigen, in denen mittelständische Unternehmen in erster Linie durch Großbetriebe gefährdet werden, die Steuervergünstigung nicht zum Zuge kommt."[33] Diesen Einwand hat der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium der Finanzen bereits zu § 7 a des alten Umsatzsteuergesetzes erhoben. An Aktualität haben diese Bedenken jedoch nichts verloren[34].

Neben einer branchenunabhängigen Förderung von Kleinunternehmungen bei der Besteuerung des Gewerbeertrages und im Rahmen des neuen Umsatzsteuergesetzes ist es im Prinzip möglich, nur solche Kleinunternehmungen zu unterstützen, die ein bestimmtes Gut produzieren. Ein typisches Beispiel dafür ist die Biersteuer. Das die Besteuerung des Bieres in der BRD regelnde Gesetz vom 14. März 1952 in der aufgrund des 2. Änderungsgesetzes vom 10. Mai 1968 z. Z. geltenden Fassung knüpft u. a. an ein bei den Brauereien für die Unternehmungsgröße

---

[32] Die Erfahrung lehrt allerdings, daß eine verhältnismäßig große Zahl von Kleinunternehmern sich für die Option entschieden hat. Dieses Verhalten dürfte darauf zurückzuführen sein, daß die mit einer Besteuerung nach § 19 Abs. 1—3 UStG verbundenen Gefahren dank der Aufklärung durch Steuerberater und wohl auch der Finanzbehörden von den Betroffenen erkannt worden sind.

[33] Probleme einer Netto-Umsatzbesteuerung, Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, H. 2, Bonn o. J., S. 54.

[34] Auch das Bundesfinanzministerium hat sich inzwischen zu einer ähnlichen Erkenntnis durchgerungen. Der Bundesfinanzminister ist vor kurzem in einer Rede auf das Nebeneinander von § 19 Abs. 1—3 UStG und der Regelbesteuerung eingegangen: „Wie mein Haus aus einer Vielzahl von Eingaben weiß, hat dieses Nebeneinander zu gewissen Wettbewerbsverfälschungen geführt. Das Bundesfinanzministerium ist deshalb bemüht, für die Besteuerung der Kleinunternehmen eine neue Regelung zu finden. Es bietet sich dabei im Grunde an, auch die Kleinunternehmen in die Regelbesteuerung der Mehrwertsteuer einzubeziehen." *A. Möller*, Staatliche Finanzpolitik, Vortrag des Bundesministers der Finanzen auf dem 41. Baden-Badener Unternehmergespräch am 17. Oktober 1970, in: Finanznachrichten des Bundesministeriums der Finanzen, Nr. 248 v. 22. Oktober 1970, Bonn, Anhang S. 16.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relevantes Merkmal, nämlich die Ausstoßmenge und damit mittelbar an den Absatz, an. Zu beachten ist dabei, daß die Steuerbelastung mit steigender Ausstoßmenge steigt (Mengenstaffel), bis bei einem Ausstoß von 120 000 hl der Steuerhöchstsatz von DM 15,— pro hl erreicht ist.

Vergleicht man diese Regelung mit einer Biersteuer, die mit einem konstanten (Durchschnitts-)Steuersatz erhoben wird, kann der geltenden Mengenstaffel eine dekonzentrierende Wirkung nicht abgesprochen werden. Fraglich ist allerdings, ob von diesem Effekt viel erwartet werden kann. Möglicherweise bewirkt er nur, daß eventuelle Nachteile der Kleinunternehmungen bei der Überwälzung der Biersteuer teilweise oder zufällig gerade ausgeglichen werden.

Als weiteres Beispiel für die unternehmungsgrößenabhängigen Unterschiede der Besteuerungsgrundlagen mit konzentrationshemmenden Wirkungen wollen wir die bekannte Begünstigung[35] der kleinen Landwirte bei der Ermittlung ihres Gewinns nach Durchschnittssätzen anführen (vgl. § 29 Abs. 1 Ziff. 1 EStG in Verbindung mit dem Gesetz über die Ermittlung des Gewinns aus Land- und Forstwirtschaft nach Durchschnittssätzen[GDL]). Dieses steuertechnisch bedingte Privileg einer vorteilhaften Gewinnermittlung ist eindeutig von Merkmalen der Unternehmungsgröße abhängig, weil die Gewinnermittlung nach Durchschnittssätzen nur von den Landwirten vorgenommen werden darf, die nicht zur Buchführung verpflichtet sind (§ 1 Abs. 1 GDL). Da die Buchführungspflicht nur für verhältnismäßig große Betriebe besteht, kommt die Mehrzahl der Landwirte in den Genuß dieses Privilegs[36]. Dieses Beispiel belegt in Ergänzung zu den bisherigen Ausführungen die Bedeutung steuertechnischer Sachverhalte.

Zusammenfassend können wir feststellen, daß es in der BRD für bestimmte Branchen steuerliche Regelungen gibt, von denen eine nicht mehr ganz unbeträchtliche *de*konzentrierende Wirkung ausgeht. Anders verhält es sich bei den Bestimmungen, die, wie die Umsatzsteuer und die Gewerbesteuer, allgemein gelten. Diese steuerlichen Unterschiede in der Durchschnittsbelastung der die Unternehmungsgröße unmittelbar kennzeichnenden Merkmale beeinflussen schon die Konkurrenz zwischen den mittleren und den großen Unternehmungen kaum. Die Auswirkungen auf den Stand der Unternehmungskonzentration in der BRD dürften von entsprechend geringer Bedeutung sein.

---

[35] Vgl. u. a. Gutachten zur Reform der direkten Steuern (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Vermögensteuer und Erbschaftsteuer) in der Bundesrepublik Deutschland, erstattet vom Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium der Finanzen, Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, H. 9, 1967, S. 22.

[36] Vgl. *O. Bühler* und *H. Paulick*, Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, nebst Gemeinnützigkeitsverordnung und anderen Nebengesetzen und Verordnungen, Handkommentar, München 1962², Ergänzungslieferung 5, § 13 EStG, Anm. 5, S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Schluß dieses Abschnittes sei noch auf ein Beispiel für eine direkte und eindeutige Benachteiligung der kleinen Unternehmungen aufmerksam gemacht, das wir der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs verdanken. Der Bewertungssenat hatte in einer Entscheidung, die erst nach etwas mehr als vier Jahren revidiert wurde, Grundsätze für die Berücksichtigung der Pensionsrückstellungen bei der Einheitsbewertung aufgestellt:

> „Das Gesetz der großen Zahl rechtfertigt grundsätzlich bei der Einheitsbewertung des Betriebsvermögens die Bildung einer Rückstellung für Pensionsanwartschaften dem Grunde nach.
> ... Als große Zahl ist 100 anzusehen."[37]

Zwar ist anzunehmen, daß der Bundesfinanzhof mit diesem Urteil *keine* Begünstigung der größeren Unternehmungskategorien schaffen *wollte*, doch ist kaum zu bezweifeln, daß es im Ergebnis zu einer derartigen Privilegierung kam. Nur Unternehmungen mit mindestens 100 Pensionsanwartschaften, also mit *wenigstens* 100 Beschäftigten, konnten ihre schwebenden Pensionsverpflichtungen nach dieser Rechtsprechung mit steuer*mindernder* Wirkung für alle vom Bewertungsrecht abhängigen Abgaben bei der Einheitsbewertung berücksichtigen. Da die Zahl der Arbeitnehmer (=Zahl der überhaupt *möglichen* Pensionszusagen) zweifellos einen Maßstab für die Unternehmungsgröße (und damit für den Stand der Unternehmungskonzentration) abgibt, zeigt das zitierte Urteil des Bundesfinanzhofs, wie bei der Ermittlung der Steuerbemessungsgrundlagen eine von Merkmalen der Unternehmungsgröße direkt abhängige Begünstigung der Ballung von Produktionskapazitäten durch die Besteuerung entstehen kann.

C. Indirekte Wirkungen

Bereits im 2. Teil unserer „Einführenden Bemerkungen" (siehe Abschnitt I, B) haben wir hervorgehoben, daß die Bedeutung der praktisch wirklich gewichtigen Einflüsse der Besteuerung auf die Unternehmungskonzentration in der BRD oft bestritten wird. Neben die dort genannten Gründe tritt eine weitere Ursache dieser Zweifel: Während die im vorigen Abschnitt behandelten Wirkungen *im wesentlichen* nur von der Unternehmungsgröße abhängen, liegen die Dinge bei der gewinnsteuerlichen *Begünstigung* der Ballung von Produktionskapazitäten — auf deren Besprechung wir uns nun vorwiegend beschränken wollen — verwickelter; denn hier wird nicht die Konzentration schlechthin gefördert,

---

[37] BFH-Urteil vom 26. Juli 1957, III 161/54 S, BStBl. 1957 III, S. 314. Diese Rechtsprechung wurde hinsichtlich der Bindung an das „Gesetz der großen Zahl" im Jahre 1961 abgeändert. Vgl. BFH-Urteil vom 8. September 1961, III 125/61 S, BStBl. 1962 III, S. 19 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern es werden die Finanzierungsmethoden, die Produktionsformen oder andere unternehmerische Gestaltungen beeinflußt. Ein zwangsläufiger Zusammenhang zwischen diesen steuerlichen Impulsen und der Unternehmungsgröße läßt sich *nicht generell* nachweisen. *Empirisch* können wir dagegen für (einzelne oder meist) zahlreiche Wirtschaftszweige derartige Berührungspunkte feststellen und dann auf indirekte Anreize der Besteuerung für die Unternehmungskonzentration oder für die Unternehmungs*de*konzentration schließen.

Als erstes Beispiel wollen wir kurz auf die alte Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer eingehen. Dazu bewegen uns zwei Gründe. Zum einen läßt sich — wie schon früher erwähnt — die Eigenart der indirekten Konzentrationswirkungen der Besteuerung anhand dieser früheren Abgabe besonders gut zeigen. Zum andern ist zu berücksichtigen, daß diese Steuer das Konzentrationsvolumen in der BRD so nachhaltig beeinflußt hat, daß ihre Nachwirkungen noch heute spürbar sind.

Die proportionale steuerliche Erfassung des Umsatzes durch die alte Umsatzsteuer hätte grundsätzlich konzentrationsneutral wirken müssen. In der Tat privilegierte diese Steuer *nicht* schlechthin alle Großunternehmungen; denn sie unterstützte von den beiden nach der Expansionsrichtung zu unterscheidenden Varianten der Zusammenballung von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung nur den Fall der „vertikalen" Ausdehnung des Produktionsprogramms, während die sogenannte „horizontale" Konzentration nicht bevorzugt wurde. Es lag also im Wesen dieser Abgabe, daß an sich nicht die Unternehmungsgröße, sondern nur die Herabsetzung der Zahl der Übergänge eines Gutes von Unternehmung zu Unternehmung auf seinem Wege von der Urproduktion bis zur Konsumreife (umsatz-)steuerliche Vorteile brachte. Obwohl eine Verbindung mehrerer Produktionsstufen in einer Zelle prinzipiell selbst kleinsten Unternehmungen möglich war, wuchsen die Chancen für eine (bewußte oder unbewußte) derartige Umsatzsteuerersparnis fast immer mit zunehmender Unternehmungsgröße[38].

Nach der nunmehr erfolgten Reform des Umsatzsteuerrechts wird die Zusammenballung von Kapazitäten unter einheitlicher Leitung in der BRD seit 1968 namentlich durch ein Gefälle in den Finanzierungswirkungen der Besteuerung beeinflußt. Die Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmungen wurden und werden dabei besonders stark durch die steuerliche Erfassung der Unternehmungsgewinne beeinträchtigt, weil der Selbstfinanzierung in der modernen Wirtschaft im allgemeinen er-

---

[38] Pohmer hat den Nachweis für diese These anhand der in Kapitel I, Abschnitt B dieses Beitrags erwähnten Modelle erbracht. Vgl. *D. Pohmer,* Die Konzentrationsbegünstigung . . ., a. a. O., S. 219 ff.; sowie *ders.,* Bemerkungen zur . . ., a. a. O., S. 273 ff. und S. 344.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hebliches Gewicht zukommt und sie in der ersten Periode des Wiederaufbaues nach dem Währungsschnitt, als der Kapitalmarkt vollkommen funktionsunfähig war, sogar eine überragende Bedeutung erlangte.

Wirtschafts*theoretisch* mag man die Möglichkeiten einer Unternehmung zur Kapazitätsausweitung ausschließlich unter den Gesichtspunkt der Rentabilität stellen. Die Investitionsentscheidung ist dann primär ein Problem des Zinses; die Kapitalbeschaffung wird als eine Frage der Kosten betrachtet. Zusammenhänge zwischen der Besteuerung von Finanzierungsvorgängen, einschließlich der Gewinne, und der Unternehmungskonzentration sind kaum ersichtlich: Selbst Unterschiede in den Steuerlasten auf die einzelnen Formen der Beteiligungsfinanzierung und der Kreditfinanzierung tangieren den Kapitaleinsatz nicht, solange sie durch Substitutionen im Finanzierungsbereich abgefangen werden können.

In der Realität ist jedoch nicht nur der Spielraum für die *Wahl* der Finanzierungs*form* eingeschränkt, sondern darüber hinaus unterliegt in aller Regel das *gesamte* Finanzierungsvolumen (de facto) starren absoluten Schranken. Der Umfang der Kapitalbeschaffung und damit das Wachstum einer Unternehmung ist auf diese Weise institutionell durch Finanzierungsprobleme begrenzt[39].

Wegen dieser Zusammenhänge zwischen der Unternehmungsfinanzierung und den Chancen für die Ausdehnung der Produktionskapazitäten in der Wirklichkeit unseres Wirtschaftslebens müssen wir generell mit Einflüssen der Gewinnbesteuerung auf die Unternehmungskonzentration rechnen. Vor allem darf man unterstellen, daß diese gewinnsteuerlichen Wirkungen aus dem bereits oben angedeuteten Grund in den ersten Jahren nach der Währungsumstellung von 1948 besonderes Gewicht hatten. Aber auch heute muß vor einer Unterschätzung der Konzentrationsförderung durch die verschiedenen Formen der Gewinnbesteuerung nachdrücklich gewarnt werden.

Diese hier noch nicht begründete These mag überraschen: Läßt man die Kapitalgesellschaften vorerst außer Betracht, sind die kleinen Unternehmungen bei der Erfassung ihrer Gewinne durch die progressive Einkommensteuer *im allgemeinen* weniger als die größeren belastet. Obgleich die Besteuerung der Unternehmereinkünfte zweifellos nicht nur vom Gewinn als einem (sowieso problematischen) Merkmal der Unternehmungsgröße, sondern u. a. von Faktoren abhängt, die mit der Unternehmung in keinem direkten Zusammenhang stehen[40], bleiben wohl im

---

[39] Vgl. *E. Gutenberg*, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, Die Produktion, (1951) 1969[16], S. 428.

[40] Die Gewinnbelastung im Rahmen der Einkommensteuer hängt neben der Höhe des Gewinns von einer Anzahl weiterer Gegebenheiten der Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ganzen die kleineren Gewinne von ihr am stärksten verschont. Deshalb müßten an sich die Selbstfinanzierungschancen für die Unternehmungen der kleineren Größenklassen besonders günstig sein. Diese potentiell dekonzentrierende Wirkung der Einkommensteuerprogression im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmungen wird jedoch dadurch stark abgeschwächt, wenn nicht überkompensiert, daß die Unternehmer mit niedrigen Einkommen meist einen verhältnismäßig großen Teil ihrer Gewinne für Konsumzwecke aus der Unternehmung entnehmen (müssen), während die Großunternehmer aufgrund des „Gesetzes" vom abnehmenden Grenzhang zum Verbrauch wesentlich mehr Mittel für die Selbstfinanzierung bereitstellen können. An dieser Tatsache haben wahrscheinlich auch die verschiedenen Hilfen für die Selbstfinanzierung der Personenunternehmungen, die in der Aufbauphase der Bundesrepublik gültig waren, nicht viel geändert, da der begünstigende Einfluß dieser Regelungen[41] wohl zu schwach war[42].

Für die größeren Unternehmungen der Mittelklasse und vor allem für die Großunternehmungen war andererseits die Einkommensteuerprogression kein wirksames Hindernis der Unternehmungskonzentration. Die Personenunternehmungen dieser Größenordnung waren nämlich in der wichtigen Aufbauperiode nach 1948 gegenüber den Kapitalgesellschaften sogar benachteiligt, weil der Körperschaftsteuersatz für einbehaltene Gewinne lange Zeit beträchtlich unter dem Plafond der Einkommensteuer lag. Durch die entsprechend besseren Möglichkeiten der Selbstfinanzierung waren die Kapitalgesellschaften gegenüber den Personengesellschaften und Einzelfirmen privilegiert.

---

nehmung (z. B. Zahl der Unternehmer, Gewinnverteilungsschlüssel) und vor allem auch des Unternehmerhaushalts (u. a. Anfall anderer Einkünfte, Höhe der Sonderausgaben, Familienstand, Alter, Zahl der Kinder, „außergewöhnliche Belastungen") ab.

[41] In Frage kommen verschiedene Hilfen für die Selbstfinanzierung der Personenunternehmungen durch einkommensteuerrechtliche Sonderregelungen (wie z. B. § 10 Abs. 1 Ziff. 3 EStG 1948—49, § 10 a EStG 1950 ff., § 32 a EStG 1950, § 32 b EStG 1951 und 1952) sowie die wegen ihrer geringen Höchstbeträge namentlich für kleinere Unternehmungen bedeutsamen Investitionserleichterungen (wie z. B. § 7 a EStG 1948 ff.).

[42] Eindeutige Aussagen über die Wirkungen der Steuervergünstigungen in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen lassen die Ergebnisse der Einkommen- und Körperschaftsteuerstatistik nicht zu. Immerhin zeigt diese Statistik, daß die in diesem Zusammenhang besprochenen Vorteile keinen wesentlichen dekonzentrierenden Einfluß gehabt haben können. So minderte sich beispielsweise bei den begünstigten Einkommensteuerpflichtigen durch die Inanspruchnahme des § 7 a EStG das Einkommen im Jahre 1950 durchschnittlich noch nicht einmal um DM 4000,— und der für die Steuerbegünstigung des nicht entnommenen Gewinns in Anspruch genommene *Durchschnitts*betrag lag für 1950 nur etwas über DM 2100,—. Quelle: *Statistisches Bundesamt* (Hrsg.), Das Einkommen der Einkommen- und Körperschaftsteuerpflichtigen und seine Besteuerung (Ergebnisse der Einkommen- und Körperschaftsteuerstatistik 1950), Statistik der BRD, Bd. 125 (1956), S. 36, 39 und 67 (Tabelle 17, 21 und 49).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus diesen Erwägungen kann man freilich nur ableiten, daß die auf den ersten Blick aus der Einkommensteuerprogression zu erwartenden dekonzentrierenden Einflüsse in der Unternehmungssphäre unerheblich sind. Die These, daß von der Gewinnbesteuerung umgekehrt Konzentrationsimpulse ausgehen, bedarf indessen weiterer Begründung.

Für diese Begründung gibt es mehrere Ansatzpunkte. Zunächst sei an das *Steuergefälle zwischen Kapitalgesellschaften und Personenunternehmungen* erinnert, das bei den oberen Unternehmungsgrößenklassen lange Zeit zugunsten der juristischen Personen stark ausgeprägt war. Die unterschiedlichen Spitzensteuersätze stärkten die bedeutungsvollsten Ballungen einfach dadurch, daß die Mammutunternehmungen und Konzerne durchweg körperschaftsteuerpflichtig waren[43], während wenigstens ein Teil ihrer kleineren Konkurrenten als Personengesellschaften oder gar als Einzelfirmen betrieben wurden. Diese Förderung der Unternehmungskonzentration besteht in abgeschwächter Form bis heute fort, da der Spitzensteuersatz bei der Einkommensteuer (zu dem meist die Belastung durch die Kirchensteuer kommt) immer noch über dem Steuersatz der Körperschaftsteuer liegt und nach wie vor wenigstens ein Teil der kleineren Konkurrenten als Personengesellschaft oder als Einzelfirma geführt wird.

Die Unternehmungskonzentration wird außerdem über verschiedene *Abschreibungsregelungen* begünstigt. Zwar ist die Inanspruchnahme dieser Bestimmungen theoretisch jedem (Einkommen- bzw. Körperschaft-)Steuerpflichtigen erlaubt. Die Vorteile aus diesen „Förderungsmaßnahmen" steigen jedoch mit wachsender Steuerbelastung der Gewinne und die Möglichkeiten aus diesen Vergünstigungen zu profitieren mit dem Umfang des vorhandenen Vermögens. Das vom Fiskus erreichbare „Darlehen" erhöht sich deshalb im allgemeinen mit der Unternehmungsgröße.

Besondere Tradition haben die Sonderabschreibungen zur *Förderung des Schiffbaues*. Der § 7 d EStG, der in den ersten Jahren nach der Währungsreform von 1948 galt, darf als ein Musterbeispiel konzentrationsfördernder Strukturpolitik gelten: Der Aufbau einer Reederei und ihr Einbau in einen Familienkonzern war um so „interessanter", je höher die Einkünfte und damit die Steuerersparnisse waren und je mehr liquides (oder liquidisierbares) Vermögen für die Investierung in Schiffen zur Verfügung stand[44].

---

[43] Soweit bei großen Familienkonzernen an der Spitze wirklich eine Einzelfirma oder eine Personengesellschaft stand, war es (praktisch) nach Belieben möglich, die Gewinne bei den Kapitalgesellschaften entstehen zu lassen und sie so dem Zugriff der (höheren) Einkommensteuer zu entziehen.

[44] Die ganz anders geartete Wirkung des § 7 d EStG gegenüber denen der früher kommentierten Sonderregelungen läßt sich trotz der Mängel der Ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nachdem der Schiffbau zwischenzeitlich wohl praeter legem über eine großzügige Anwendung der speziellen Erlaßvorschrift des § 131 Abs. 1 Satz 3 AO und mithin durch die Gewährung individuell zugebilligter Sonderabschreibungen gefördert worden war, gelten heute die Bestimmungen des § 51 Abs. 1 Ziff. 2 lit. w EStG in Verbindung mit § 82 f EStDV. Mit diesen Vorschriften lebte die gesetzliche Regelung einer Förderung des Schiffbaues durch Sonderabschreibungen in veränderter Form wieder auf. Die danach möglichen Absetzungen sind so reichlich bemessen, daß mit ihrer Hilfe stille Reserven in beachtlichem Umfang gebildet werden können.

Ähnliche Auswirkungen sind vom *Entwicklungshilfe-Steuergesetz 1968* zu erwarten. Dieses Gesetz[45] sieht vor, daß Steuerpflichtige, die den Gewinn nach § 4 Abs. 1 oder § 5 EStG ermitteln und die Entwicklungshilfe durch Kapitalanlagen in Entwicklungsländern leisten, bei der Bewertung dieser Kapitalanlagen einen Abschlag vornehmen und eine gewinnmindernde Rücklage bilden dürfen (§ 1 Entwicklungshilfe-Steuergesetz). Wiederum ist der Kreis der Steuerpflichtigen, die sich diese Begünstigung theoretisch zunutze machen könnten, groß; praktisch aber wird dies in erheblicher Zahl nur den großen Unternehmungen möglich sein.

In diesem Zusammenhang verdient auch das *Berlinförderungsgesetz*[46] Beachtung. Nach § 14 dieses Gesetzes sind erhöhte Absetzungen für abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens möglich. Alle Steuerpflichtigen, die ihren Gewinn aufgrund ordnungsmäßiger Buchführung ermitteln, können diese erhöhten Absetzungen für Abnutzung für Wirtschaftsgüter vornehmen, die zum Anlagevermögen einer in Berlin (West) gelegenen Betriebsstätte gehören. Kleinunternehmungen werden dieses

---

kommen- und Körperschaftssteuerstatistik — vgl. die einleitenden Bemerkungen der Anmerkung 42 — eindeutig belegen. Nicht nur, daß die „Schiffbaubegünstigung" für das Jahr 1950 nur insgesamt 692 und für 1954 insgesamt 1904 Steuerpflichtigen zugute gekommen ist, der *Durchschnitts*betrag pro Fall betrug im Jahre 1950 etwa DM 29 150,— bzw. 1954 knapp DM 30 000,— für die Einkommensteuerpflichtigen und bei den Körperschaftssteuerpflichtigen 1950 rd. DM 297 000,— bzw. 1954 sogar etwas über DM 506 000,—. Quellen: *Statistisches Bundesamt* (Hrsg.), Das Einkommen der Einkommen- und Körperschaftssteuerpflichtigen . . ., a. a. O., S. 36 und 67 (Tabellen 17 und 49). Die Zahlen für 1954 sind entnommen aus: *Statistisches Bundesamt* (Hrsg.), Finanzen und Steuern, Reihe 6, Einkommen- und Vermögensteuern, I. Einkommen- und Körperschaftsteuer, Februar 1962, S. 17 (Tabelle 4) und S. 148 f. (Tabelle 3).

[45] Vgl. Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz 1968) vom 15. März 1968, BGBl. I, S. 217.

[46] Vgl. Gesetz zur Förderung der Berliner Wirtschaft (Berlinförderungsgesetz) in der Fassung des Änderungsgesetzes zum Berlinhilfegesetz vom 23. Juni 1970, BGBl. I, S. 826, berichtigt S. 1230, geändert durch Gesetz vom 27. 6. 1970, BGBl. I, S. 925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Privileg nur im Ausnahmefall nutzen können, während die Großunternehmungen in der Lage und im Regelfall auch willens sein dürften, den Vorteil wahrzunehmen. Die indirekte Förderung der Unternehmungskonzentration ist offensichtlich.

Neben vielen anderen ähnlichen Abschreibungsfreiheiten ist endlich auch die *steuerliche Anerkennung der degressiven Abschreibung* (§ 7 Abs. 2 EStG) ein Beispiel für die indirekte Förderung der Unternehmungskonzentration über die Gewinnbesteuerung. Der Gesetzgeber hat mit § 7 Abs. 2 EStG eine Investitionshilfe in Form einer Ertragsteuerersparnis eröffnet, die vom Ausmaß der steuerlichen Gewinnbelastung abhängt. Zwar ergeben sich daraus nur Zinsvorteile, da die Steuerbelastung ja nicht aufgehoben, sondern nur verschoben wird, jedoch können gerade diese Vorteile einen entscheidenden Vorsprung in der Finanzierung eines Investitionsvorhabens verschaffen. Arbeiten die neu installierten Kapazitäten rentabel, werden die Gewinne außerdem weitere Investitionen erlauben, die wiederum auf dem Wege über die degressive Abschreibung teilweise mit „versteckten" Darlehen des Fiskus finanziert werden. Die auf diese Weise vom Staat kreditierten Beträge sind also nicht nur von der Höhe des Grenzsteuersatzes, sondern auch vom Umfang der laufenden Investitionen und damit von der Unternehmungsgröße abhängig.

Soweit die oben besprochenen Regelungen den Großunternehmungen die *Bildung stiller Reserven* erlaubten bzw. erlauben, *müssen diese Vorschriften im Zusammenhang mit § 6 b EStG* (und dem Umwandlungssteuergesetz[47]) *gesehen werden.* Nach § 6 b EStG ist es möglich, den Gewinn aus der Veräußerung bestimmter Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens an den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der im Wirtschaftsjahr der Veräußerung angeschafften oder hergestellten Wirtschaftsgüter abzusetzen, die in § 6 b Abs. 1 Nr. 1 bis 5 aufgezählt werden. Das bedeutet, daß die in den veräußerten Wirtschaftsgütern steckenden stillen Reserven auf neue Wirtschaftsgüter steuerfrei übertragen werden können. Die einmal gewährten Steuerprivilegien, die — wie wir gesehen haben — vorwiegend den Großunternehmungen zugute kommen, werden damit — wenigstens bei nicht abnutzbaren oder sehr langlebigen Wirtschaftsgütern, namentlich bei Beteiligungen an Grund und Boden, aber auch bei Schiffen (!) — gleichsam „verewigt". Voraussetzung dabei ist, daß der ständige Wechsel von Veräußerung und Übertragung des Veräußerungsgewinns auf neue Wirtschaftsgüter immer gesichert ist. Da diese Voraussetzung in der Regel nur bei Großunternehmungen gegeben

[47] Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Änderung der Unternehmensform, vom 14. August 1969, BGBl. I, S. 1163. Wir können uns an dieser Stelle mit einer bloßen Erwähnung dieses Gesetzes begnügen, da wir im III. Kapitel ausführlicher darauf eingehen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein dürfte, profitieren diese Unternehmungen durch § 6 b EStG zweifach. Die konzentrationsfördernden Impulse, die von diesem *Monstrum*[48] im Einkommensteuergesetz ausgehen, können mithin wohl kaum unterschätzt werden.

Wir haben oben die konzentrationsfördernde Wirkung überhöhter Abschreibungen am Beispiel der degressiven Abschreibungen analysiert. Noch radikaler als diese zu hohe Nachverrechnung transitorischer Aktivierungen wirkt die Möglichkeit, bei der Gewinnermittlung bestimmte Investitionen sofort in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzen zu dürfen. Die namentlich von den Riesenunternehmungen Jahr für Jahr verausgabten erheblichen *Aufwendungen für Forschung und Entwicklung* gehören in diese Kategorie. Die Verwaltungsanordnungen der Finanzverwaltungen verneinen die Aktivierungspflicht für den weitaus überwiegenden Teil dieser Aufwendungen[49]. Die Basis dieser Einstellung sind die unterschiedliche Behandlung von Sachen und immateriellen Gütern in der Rechtsordnung sowie die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, nach denen immaterielle Güter nicht aktivierungsfähig sind. Dies zeigt sich in der Begründung dieser Anordnung[50]. Dahinter könnte die Überlegung stehen, daß eine Aktivierung dieser Ausgaben wegen der besonders erheblichen Risiken nicht gefordert werden könne. Es ist aber kaum zu übersehen, daß diese Investitionen *insgesamt* im allgemeinen sehr erfolgreich bleiben, selbst wenn die Mehrzahl der einzelnen Versuche vergeblich ist[51]. Eine steuerliche Begün-

---

[48] Mit diesem Wort hat Littmann den § 6 b EStG treffend charakterisiert. Vgl. *E. Littmann*, Das Einkommensteuerrecht, Kommentar zum Einkommensteuergesetz, Stuttgart 1969[9], S. 805, Randziffer 2.

[49] Nicht aktivierungspflichtig sind die Aufwendungen für Grundlagenforschung, Neuentwicklung und die Weiterentwicklung von Erzeugnissen und Verfahren, soweit wesentliche Änderungen entwickelt werden sollen. Nur unwesentliche Weiterentwicklungen gehören zu den Fertigungsgemeinkosten und sind bei der Bilanzierung der Halbfertig- oder Fertigfabrikate anteilig zu aktivieren. Aufschluß über den Anteil, den diese Aufwendungen normalerweise an den Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung haben, gibt das Schätzungsverfahren, das angewendet wird, wenn die Aufwendungen für unwesentliche Weiterentwicklungen nicht ohne Schwierigkeiten ermittelt werden können. In diesem Fall wird davon ausgegangen, daß 2 % des Gesamtaufwandes zu aktivieren sind — für den weitaus überwiegenden Teil besteht mithin keine Aktivierungspflicht. Vgl. Erlaß des Finanzministers des Landes Nordrhein-Westfalen v. 4. 12. 1958, S 2118—6184/VB — 1, BStBl. 1958 II, S. 189 f., bzw. den gleichlautenden mit Zustimmung des Bundesministers der Finanzen ergangenen Erlaß des Finanzministers des Landes Baden-Württemberg v. 28. 11. 1958, — S 2118 A — 13/56, BStBl. 2958 II, S. 181.

[50] Vgl. Erlaß des Finanzministers des Landes Nordrhein-Westfalen, a. a. O., S. 189 f. Gesagt wird, daß der Grundlagenforschung im wirtschaftlichen Verkehr kein selbständiger Wert beigelegt werde und daß Neuentwicklungen nicht zuverlässig bewertet werden könnten.

[51] Es läge im Rahmen der allgemeinen Erfahrung, wenn man bei sehr erheblichen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen eine wenigstens teilweise, aber auf jeden Fall erhebliche Aktivierung bindend vorschriebe. Trotz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stigung der Unternehmungskonzentration ergibt sich nicht nur, weil die „versteckte" steuerliche Darlehensgewährung aus dieser Bildung stiller Reserven um so ergiebiger ist, je umfangreicher die Forschungsausgaben sind, sondern vor allem auch, weil derartige Aufwendungen in einem wirklich erheblichen Umfang überhaupt nur von Mammutunternehmungen und (Groß-)Konzernen vorgenommen werden können. Die den kleineren Unternehmungen zur Verfügung stehenden Beträge erlauben kaum lohnende Versuchsreihen, so daß sich für sie das Risiko vergrößert und bei ihnen oft wenigstens auf eine institutionell gesicherte Forschungs- und Entwicklungstätigkeit vollkommen verzichtet wird. Einigen kleineren und mittleren Unternehmungen wird es allerdings möglich sein, die Forschungs- und Entwicklungsaufgaben *überbetrieblich* in Angriff zu nehmen. Es kommt beispielsweise vor, daß mehrere Unternehmungen einen gemeinschaftlichen Forschungsauftrag an ein privates oder öffentliches Unternehmen vergeben oder ein eigenes Forschungsinstitut gründen. Die an einem solchen Projekt beteiligten Unternehmungen können den Kostenteil des Forschungs- und Entwicklungsauftrages, der auf das einzelne Unternehmen entfällt, sofort als Betriebsausgaben abziehen, soweit sich der Forschungsauftrag auf Grundlagenforschung, Neuentwicklung oder wesentliche Weiterentwicklung bezieht[52]. Insofern sind die Kleinunternehmungen also mit den Mammutunternehmungen gleichgestellt. Zu berücksichtigen ist jedoch, daß der Erwerb der Beteiligung an dem Forschungsinstitut nach den allgemein gültigen Grundsätzen zu aktivieren ist[53]. Hinzu kommt, daß nur bei einem Teil der kleinen und mittleren Unternehmungen die Voraussetzungen für die Beteiligung an einem überbetrieblichen Forschungs- und Entwicklungsprojekt gegeben sein dürften[54].

Besonders eng sind die Beziehungen zwischen der *antizipativen Periodenabgrenzung* und der steuerlichen Behandlung der Selbstfinanzierung. Eindrucksvoll ist dabei in erster Linie die Begünstigung der Unternehmungskonzentration durch die gewinnsteuerlich wirksame Bil-

---

der gewiß beachtlichen Risiken haben sich diese Investitionen bisher fast stets als rentabel erwiesen. Die Normierung einer derartigen Aktivierungspflicht liefert zweifellos einen wirksamen Beitrag zur Unternehmens*de*konzentration. Um eine Gefährdung des technischen Fortschritts zu vermeiden, könnte man das Mehraufkommen an Steuern aus dieser Regelung zur Finanzierung der unabhängigen wissenschaftlichen Forschung verwenden.

[52] Vgl. Rundverfügung der Oberfinanzdirektion Düsseldorf v. 9. 8. 1963, S 2209 A—St 111. Zitiert nach der Wiedergabe in: Der Betrieb, Wochenschrift für Betriebswirtschaft, Steuerrecht, Wirtschaftsrecht, Arbeitsrecht, 16. Jg. (1963), S. 1135, Sp. 1.

[53] Vgl. Rundverfügung der Oberfinanzdirektion Düsseldorf vom 9. 8. 1963, S 2209 A—St 111, a. a. O., S. 1135, Sp. 1.

[54] Das gemeinsame Interesse an einem in Aussicht genommenen Forschungsprojekt muß sehr groß sein, damit die zahlreichen Schwierigkeiten (u. a. Abstimmung über Ziele und Umfang des Forschungsauftrages, Festlegung des Kostenbeteiligungsschlüssels) überwunden werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dung von *Pensionsrückstellungen* (§ 6 a EStG). Die für die Pensionsanwartschaften zurückgestellten und von der Steuer verschonten Beträge stehen den Unternehmungen für die Finanzierung von Investitionen jahrelang, teilweise jahrzehntelang zur Verfügung[55]. Dieser Vorteil ist durch das Steueränderungsgesetz vom 30. 7. 1960, das eine Erhöhung des Rechnungszinsfußes für Pensionsrückstellungen von 3,5 v. H. auf 5,5 v. H. vorschreibt, verringert worden; am Prinzip der Begünstigung der Großunternehmungen hat sich jedoch nichts geändert, zumal das Niveau der (Kapitalmarkt-)Zinssätze seither nicht unbeträchtlich gestiegen ist.

Auch die Möglichkeit der Bildung von Pensionsrückstellungen ist zunächst von der Zahl der Betriebsangehörigen und damit von der Unternehmungsgröße abhängig. Das Risiko derartiger Sozialleistungen fällt bei den Klein- und Mittelunternehmungen aus verschiedenen Gründen stark ins Gewicht[56]. Nur der Unternehmer mit einem Hang zum Hasardspiel wird deshalb auf eine Rückdeckung einer (oder weniger) Pensionszusage(n) verzichten. Der verantwortungsbewußte Unternehmer wird dagegen diese Verpflichtung bei einer Versicherungsgesellschaft in Deckung geben[57]. Wird jedoch dieser unter den gegebenen Umständen vernünftigste Weg gewählt, müssen — im Gegensatz zur beschriebenen vorteilhaften Wirkung bei Großunternehmungen — *Nachteile* aus der Pensionszusage hingenommen werden.

Ein erster Nachteil ergibt sich aus den allgemeinen Grundsätzen der bilanziellen Behandlung rückgedeckter Versorgungszusagen, denn in diesem Falle ist nicht nur — wie bei allen Versorgungslasten — die Pensionsverpflichtung nach versicherungsmathematischen Grundsätzen zurückzustellen, sondern — anders als bei den ungedeckten Verpflichtungen — auch das Deckungskapital der Versicherung zu aktivieren[58].

---

[55] Sehr treffend hat *H. Linhardt* den Pensionsrückstellungen „den Charakter von zusätzlichem Eigenkapital unter fremden Namen" zugeschrieben. *H. Linhardt*, Unternehmenspolitik und Jahresabschluß, Betriebswirtschaftliche Umschau mit Nachrichtenblatt des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute e. V., Jg. 30 (1960), S. 74.

[56] Nicht nur das Risiko vorzeitiger Invalidität (usw.) ist bei einzelnen oder wenigen Pensionszusagen besonders groß und vor allem vollkommen unberechenbar, sondern auch die „ewige" Existenz großer Kapitalgesellschaften kann bei kleinen Unternehmungen, insbesondere Einzelfirmen und Personengesellschaften, nicht mit gleicher Wahrscheinlichkeit unterstellt werden. Namentlich der einzelne Unternehmer weiß kaum, ob er nicht vielleicht eines Tages selbst arbeitsunfähig wird und nach der Liquidierung seines Unternehmens etwaigen Pensionsverpflichtungen aus seinem Privatvermögen abdecken müßte.

[57] Soweit ausnahmsweise einmal in einer kleineren Unternehmung Mitarbeitern Pensionen zugesagt werden, erfolgt in aller Regel tatsächlich die Absicherung bei einer Versicherungsgesellschaft.

[58] Zu diesem Fragenkreis hat sich der BFH mehrmals und in unterschiedlichem Zusammenhang geäußert. Vgl. BFH-Urteile v. 28. 11. 1961, I 191/59 S, BStBl. 1962 III, S. 10 ff.; v. 5. 6. 1962, I 221/60 U, BStBl. 1962 III, S. 426 und insbesondere Urteil v. 1. 2. 1966, I 90/63, BStBl. 1966 III, S. 251 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit entfallen alle Vorteile, die die Großunternehmung hat. Eine Pensionszusage, die mit dem Abschluß einer Rückdeckungsversicherung verbunden wird, bringt dem Unternehmen deshalb zunächst nach allgemeinen Bilanzierungsgrundsätzen weder einen steuerlichen oder anderweitigen Finanzierungsvorteil noch einen Nachteil, verglichen mit einer Situation, in der keine Pensionszusage gewährt wird.

Ein zweiter Nachteil ergibt sich aus einer eigenwilligen Interpretation des geltenden Steuerrechts der BRD durch den Bundesfinanzhof[59]. Er geht in seiner Rechtsprechung nicht von einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise, sondern einer formalen Rechtslage aus. Zwar muß die Pensionsverpflichtung — wie oben erwähnt — auf der Basis eines Rechnungszinsfußes von 5,5 v. H. ermittelt werden, doch rechnen die Lebensversicherungen aufgrund des geltenden Versicherungsrechts nach wie vor mit 3,5 v. H. Dadurch errechnet sich für den zu aktivierenden Rückdeckungsanspruch bei kongruenter Rückdeckungsversicherung ein höherer Wert als für die zu passivierende Pensionsverpflichtung und damit eine Erhöhung des steuerpflichtigen Gewinns. Aus einem Steuervorteil, den die Großunternehmung aus Pensionszusagen zieht, wird ein Steuernachteil für die Kleinunternehmung. Ihre steuerliche Diskriminierung gegenüber der Großunternehmung wird verstärkt, d. h. die Steuerbelastung der Kleinunternehmung, die ihre Versorgungszusage in Rückdeckung gibt, ist größer als diejenige einer Unternehmung, die keine Pensionsverpflichtung eingeht[60].

Es bleibt übrig, zur Abrundung darauf hinzuweisen, daß durch das Spiegelbild der Ausgabenantizipation, d. h. durch die *Aktivierungspflicht für ausstehende Boni, Provisionen usw.*, vorwiegend relativ kleine Unternehmungen *benachteiligt* werden; denn diese „Voreinnahmen" treten in einem nennenswerten Ausmaß (im Verhältnis zur Bilanzsumme) bei Handelsunternehmungen und Handelsvertretern auf. Bei dieser gewinnerhöhenden Einnahmenantizipation werden die später fließenden tatsächlichen Einnahmen bereits vor ihrer Liquidierung der Gewinnbesteuerung unterworfen, so daß für diese Steuerzahlung eine Zwischenfinanzierung erfolgen muß[61]. Da die Vorverrechnung von Einnahmen

---

[59] Vgl. *C. Hermann* und *H. Heuer*, Kommentar zur Einkommensteuer einschließlich Lohnsteuer und Körperschaftsteuer, Köln 1969[13], Bd. II, Ergänzungslieferung 69 v. August 1966, Anm. 8, S. E 474[76g].

[60] Dabei ist zu berücksichtigen, daß wir überhaupt nur auf die steuerlichen Konsequenzen einzugehen hatten. Es ist jedoch daneben zu bedenken, daß bei einer Rückdeckung ohnehin ein Liquiditätsnachteil durch den Abfluß der Versicherungsprämien entsteht, der bei einer „Selbstversicherung" entfällt. Die skizzierten Steuerwirkungen verstärken mithin nur ein Handikap, das für Versorgungszusagen bei Kleinunternehmungen ohnehin besteht.

[61] Vgl. dazu die ausführliche Darstellung dieser Wirkung bei: *D. Pohmer*, Die betriebswirtschaftliche Problematik der Gewinnrealisation und der Perio-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mithin eine Liquiditätsverschlechterung bewirkt, die vorzugsweise Unternehmungen der kleinen Größenklassen belastet, während aus der Vorverrechnung der Ausgaben (Rückstellungsbildung) primär die größeren Unternehmungen profitieren, dürfen wir zusammenfassend feststellen, daß die Antizipation von Zahlungsvorgängen die Unternehmungskonzentration sehr wirksam fördert.

Wie stark die Ballung der Produktionsmittel begünstigt wird, zeigt sich erst vollständig, wenn man die verschiedenen *besprochenen Regelungen in ihrem Zusammenwirken* betrachtet: Die *Aufwendungen für die Bildung von Pensionsrückstellungen* mindern zwar die steuerpflichtigen Gewinne, belasten jedoch die Liquidität bei den Unternehmungen, die sich nicht zum Abschluß einer Rückdeckungsversicherung veranlaßt sehen, nicht. Die entsprechenden Teile der betrieblichen Wertschöpfung stehen deshalb, ohne daß sie durch Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer gemindert werden, für die Finanzierung beträchtlicher Anlagen zur Verfügung. Diese Investitionen eröffnen ihrerseits Möglichkeiten für die *legale Bildung stiller Reserven*, z. B. durch vollkommene Ausbuchung als Ausgaben für Forschung und Entwicklung, durch degressive Abschreibungen oder Ausschöpfung von Bewertungsfreiheiten. Sie entziehen damit weitere Teile des Gewinns vorerst dem Zugriff des Fiskus, so daß die Liquidität nochmals verbessert wird und erneut zusätzliche Investitionsaufwendungen möglich werden.

Die steuerliche Konzentrationsförderung wird indessen nicht nur durch die gesetzlichen Bestimmungen, sondern auch durch deren Handhabung in der Verwaltungspraxis begründet. Dabei ist zunächst daran zu denken, daß das Veranlagungsverfahren den Steuerpflichtigen de facto zahlreiche Möglichkeiten bietet, die Steuerzahlung hinauszuschieben. Zwar wird diese Taktik von Unternehmungen aller Größenklassen praktiziert, im Anlagenband zur Konzentrations-Enquête wird jedoch gezeigt, daß diese Taktik in Abhängigkeit von der Unternehmungsgröße mit unterschiedlichem Erfolg angewendet wird.[62] Aus dem im Anlagenband wiedergegebenen Material geht hervor, daß mit zunehmender Unternehmungsgröße der Prozentsatz der Unternehmungen, die ihre Steuererklärung verspätet abgeben und die ihre Steuerbescheide mit einer ähnlichen Verzögerung erhalten, beträchtlich zunimmt[63]. Das be-

---

denabgrenzung unter dem Gesichtspunkt der Erfolgsbesteuerung. Zugleich ein Beitrag zur Anwendung des § 131 Abs. 1 Satz 3 AO, Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 10 (1957), S. 461 ff., S. 498 ff., S. 523 ff. und S. 551 ff.

[62] Vgl. Anlagenband zum Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, erstattet vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Frankfurt/M. 31. August 1964, zu Bundestagsdrucksache IV/2320, S. 723.

[63] Vgl. Anlagenband . . ., a. a. O., Übersicht 1/III 17, S. 723.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deutet, daß prozentual wesentlich mehr Großunternehmungen als Klein- und Mittelunternehmungen die Mittel der Abschlußsteuerzahlungen und die durch verspätet ergangene Steuerbescheide noch nicht angepaßten Differenzenbeträge der Vorausszahlungen ungefähr ein Jahr länger zur Verfügung stehen[64]. Die daraus resultierenden Liquiditätsvorteile und Zinsgewinne dürften beträchtlich sein.

Anhaltspunkte für eine Benachteiligung der kleinen und mittleren Unternehmungen lassen sich aus einem weiteren Zusammenhang gewinnen. Es gibt Beispiele dafür, daß der Staat gleichartige Sachverhalte bei Mammutunternehmungen wesentlich „entgegenkommender" als bei kleineren Steuerpflichtigen handhabt[65], und es besteht begründeter Anlaß zu der Vermutung, daß es sich dabei nicht nur um Einzelfälle handelt[66]. Jedenfalls sind die Riesenunternehmungen und Großkonzerne offenbar mit ihrer Behandlung durch den Fiskus nicht unzufrieden: Richter am Bundesfinanzhof hatten Veranlassung, sich darüber zu beklagen, „daß Steuerfälle von überdurchschnittlichem Gewicht den Steuergerichten kaum unterbreitet werden"[67]. Diese Aussage wird durch Zahlenangaben aus dem Anlagenband zur Konzentrations-Enquête, aus dem hervorgeht, daß von 36 befragten Kapital- und Personengesellschaften mit über 100 Millionen DM Umsatz keine Rechtsmittel gegen das Veranlagungsverfahren eingelegt worden sind, unterstützt[68]. Andererseits geht aus derselben Quelle hervor, daß in der Größenklasse zwischen 10 und 100 Millionen DM Umsatz relativ viele Rechtsmittel eingelegt worden sind. Da diese Rechtsmittelverfahren oft mit Stundungen bzw. Aussetzungen der Vollziehung verbunden sind und überdies in vielen Fällen Berichtigungsveranlagungen aufgrund von Betriebsprüfungen notwendig werden, kann es zu Steuerzahlungsabweichungen kommen, die erst nach

---

[64] Vgl. Anlagenband . . ., a. a. O., S. 724, Sp. 1.

[65] So wurden dem Vernehmen nach u. a. die angesichts der besonderen Schwierigkeiten in Berlin während und nach der Blockade nicht abgeführten Lohnsteuern und Sozialversicherungsbeiträge bei der „Großwirtschaft" ziemlich großzügig gestundet und schließlich niedergeschlagen, während bei zahlreichen Kleingewerbetreibenden nicht nur vollstreckt, sondern gelegentlich sogar ein Strafverfahren wegen „Unterschlagung" einbehaltener Abgaben angedroht wurde. Der Schonung der großen Kapazitäten lag damals — wie auch mitunter bei anderen Anlässen — die Absicht zugrunde, die vielen Arbeitsplätze in den Riesenproduktionsstätten zu erhalten, während man über das Schicksal der Arbeitnehmer in Kleinbetrieben offensichtlich eher hinweggehen zu können glaubte.

[66] Vgl. die vorsichtigen Andeutungen bei *W. Hartz,* Sittlichkeit, Rechtssicherheit und Gewaltenteilung als Elemente des Rechtsstaates, unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs, Steuerberater-Jahrbuch 1958—59, 1959, S. 60.

[67] *W. Hartz,* Sittlichkeit, Rechtssicherheit . . ., a. a. O., S. 60.

[68] Vgl. Anlagenband . . ., a. a. O., Übersicht 3/III 17, S. 725. Die Übersicht bezieht sich auf Einlegung von Rechtsmitteln in Veranlagungsverfahren bis Ende 1962.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jahren ausgeglichen werden[69]. In diesem Zusammenhang ist von Interesse, daß der Prozentsatz der Unternehmungen, die vorläufige Steuerbescheide erhalten, mit zunehmenden Umsatzgrößengruppen stark ansteigt[70]. Da es dabei wohl in den seltensten Fällen zu Steuerrückzahlungen, sondern meist zu Steuernachforderungen kommen dürfte[71], haben die betreffenden Unternehmungen einen Zinsvorteil. Das hier gerügte Behandlungsgefälle wiegt umso schwerer, als der kleine Steuerpflichtige — selbst wenn ihm ausnahmsweise einmal derartige Unterschiede bekannt werden — keine Aussicht hat, eine gleichmäßige Besteuerung durchzusetzen[72], zumal der Aufsichtsbehörde meist nach § 222 Abs. 1 Ziff. 3 AO die Hände gebunden sind.

Beachtet man, daß in sehr vielen Fällen die eben geschilderten *verfahrenstechnischen* mit den oben dargestellten prinzipiellen *gewinnsteuerlichen* Privilegien der „Großwirtschaft" *zusammentreffen*, kann man die indirekte Förderung der Unternehmungskonzentration durch die Besteuerung in der Bundesrepublik kaum überschätzen. Durch die besonderen Finanzierungsschwierigkeiten in der Zeit des großen Wiederaufbaus nach der Währungsreform dürften diese Einflüsse der Besteuerung noch in ihrer Wirksamkeit verstärkt worden sein. Auf die besondere Bedeutung, die dabei der alten Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer zukam, haben wir bereits hingewiesen. Nach unseren Überlegungen muß ernsthaft bezweifelt werden, ob der Stand der Unternehmungskonzentration ohne die großzügige Hilfe des Fiskus den heutigen Stand angenommen hätte.

III. Wirkungen der Besteuerung auf die Formen der Unternehmungskonzentration

A. Vorbemerkungen

Bisher haben wir die Frage offengelassen, auf welche Träger sich die von uns beschriebenen einkommensteuerlichen Einflüsse auf die Konzen-

---

[69] Vgl. *F. Merkle*, Besteuerung und Kapitalbildung, Unternehmer-Forderungen an eine neue Wirtschafts- und Finanzverfassung, Der selbständige Unternehmer, H. 8 (1954), S. 35.

[70] Vgl. Anlagenband ..., a. a. O., Übersicht 2/III 17, S. 724.

[71] Bedauerlicherweise enthält der Anlagenband zur Konzentrations-Enquête zu dieser Frage keine Zahlenangaben.

[72] BFH-Urteil v. 17. Juli 1956, I 292/55 U, BStBl. 1956 III, S. 379; StuW 1956, Nr. 234: „Die Bfin beruft sich zur Begründung der von ihr begehrten Abschläge weiter auf das bei Konkurrenzunternehmen von den Finanzämtern angewendete Verfahren und rügt eine Verletzung des Grundsatzes der Gleichmäßigkeit der Besteuerung ... Selbst wenn aber die Finanzämter, wofür eine gewisse Wahrscheinlichkeit besteht, diesen Unternehmen Abschläge gewährt haben, die im Gesetz keine Grundlage finden, so kann sich die Bfin auf ein solches Verfahren nicht berufen. Es ist nicht Aufgabe der Rechtsprechung, für eine gleichmäßige Anwendung von Maßnahmen zu sorgen, die die Verwaltung als Billigkeitsmaßnahmen bezeichnet."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trationsprozesse im Produktionsbereich[73] beziehen. Da sich die Wirkungen der Besteuerung auf die Formen der Unternehmungskonzentration über diese Träger vollziehen, scheint es uns notwendig zu sein, auf diese Frage einzugehen, bevor wir uns den Wirkungen im einzelnen zuwenden.

Zunächst können wir feststellen, daß als Wirkungszentrum der Einkommensbesteuerung nicht nur die organisatorisch verselbständigte Unternehmung[74] in Betracht kommt. Man braucht nur an den Fall zu denken, daß ein Unternehmerhaushalt zwei (oder noch mehr) unter verschiedenen „Firmen" laufende (Einzel-)Unternehmungen unterhält. Selbst wenn diese keine wirtschaftlichen Leistungen untereinander austauschen, muß man sie angesichts der sie verbindenden Klammer des Unternehmerhaushalts für die Zwecke der konzentrationstheoretischen Untersuchungen als Einheit ansehen. Es ist dem Unternehmer überlassen, aus welcher Unternehmung er die Mittel für die Einkommensteuerzahlung entnehmen (bzw. in welchem Verhältnis er seine Unternehmungen belasten) will, und er hat es deshalb in der Hand, das Wachstum (die Konzentration) der einen zu Lasten der Stagnation (Dekonzentration) einer anderen seiner Unternehmungen zu lenken. Außerdem ist nicht zu übersehen, daß sich bei dieser Sachlage die Verluste und in Anbetracht der Progression auch die Gewinne einer Unternehmung auf die einkommensteuerliche Gewinnbelastung der übrigen auswirken. Es ist also sinnvoll, die Gesamtheit der in der Person eines Unternehmers zusammengeschlossenen (Personen-)Unternehmungen als Träger einkommensteuerlicher Konzentrationseinflüsse zu betrachten.

Anders liegen die Dinge bei den Konzentrations- bzw. Dekonzentrationsanreizen, die von den *Unternehmungsteuern* ausgehen; denn soweit die Unternehmung Steuerschuldner ist, beschränken sich die Ballungswirkungen — sehen wir zunächst von den durch das Konzernsteuerrecht geschaffenen Sondertatbeständen einmal ab — auch auf diese Einheit. Allerdings ist es nicht ganz unproblematisch, von einer Einheit zu sprechen, da die steuerpflichtige Unternehmung bei den einzelnen Abgaben durch unterschiedliche Kriterien (vgl. beispielsweise die Unterschiede zwischen § 1 KStG, § 5 Abs. 1 GewStG und § 2 UStG) abgegrenzt wird. Selbst die Unternehmungsbegriffe (bzw. Unternehmerbegriffe) der ver-

---

[73] Den Begriff „Produktion" wollen wir hier weitgefaßt verstanden wissen. Er soll insbesondere nicht nur die gegenständliche Fertigung, sondern jede Form der betrieblichen Wertschöpfung, also die gesamte Einkommenserzeugung, umfassen. Unter anderem fällt namentlich auch die Erzeugung immaterieller Güter unter diesen Terminus.

[74] Als Unternehmung bezeichnen wir jeden organisatorisch (rechtlich) verselbständigten abgeleiteten marktwirtschaftlichen Betrieb (= Fremdbedarfsdeckungsbetrieb). Zu unserer Anwendung der Termini „Unternehmung" und „Betrieb" vgl. im einzelnen *D. Pohmer*, Grundlagen der . . ., a. a. O, S. 36 ff., insbes. S. 43 und 45.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schiedenen Steuergesetze fallen ähnlich auseinander wie die entsprechenden Termini in den betriebswirtschaftswissenschaftlichen Lehrmeinungen. Schließlich können durch spezielle Normen nicht nur der Kreis der betroffenen Unternehmungen, sondern u. U. sogar innerhalb dieser Wirtschaftseinheiten nur bestimmte Produktionsbereiche besonderen (beispielsweise begünstigenden) Regelungen unterliegen.

Für den Stand der Unternehmungskonzentration haben diese Unterschiede kaum praktische Bedeutung. Sie sind jedoch z. T. von theoretischem Interesse. Die erwähnte Möglichkeit einer fiskalischen Förderung bestimmter Produktionsbereiche zeigt uns, daß gelegentlich nicht die Unternehmung, sondern streng genommen ein (Teil-)Betrieb Träger der durch die Besteuerung beeinflußten Konzentrationsprozesse sein kann. Steuerlich bedingte spezielle *Betriebs*konzentrationen und -dekonzentrationen innerhalb einer Unternehmung können sich (bei gegebener Unternehmungsgröße) als Folge von interregionalen Besteuerungsunterschieden einstellen. In der Bundesrepublik kommen als Basis für eine derartige Verlagerung der Produktionskapazitäten zwischen den Betriebsstätten (Betrieben) einer Unternehmung vornehmlich das Hebesatzgefälle der Realsteuern und die fakultative Erhebung der Lohnsummensteuer in Betracht. Einen bewußten Versuch steuerlicher Beeinflussung der *Betriebs*konzentration — die als Folge örtlich verschiedener Steuersätze stets zugleich ein Phänomen fiskalischer Eingriffe in die *Raum*konzentration ist — unternimmt man mit den diversen Steuerhilfen für Berlin (West), die im Berlinförderungsgesetz zusammengefaßt sind, und mit diversen steuerlichen Vorschriften zur Förderung der Zonenrandgebiete.

B. Wirkungen der Konzernsteuerrechtsinstitute

Wie wir festgestellt haben (vgl. Kapitel II), gibt es eine starke fiskalische Förderung der Riesenballungen. In den Genuß dieser Privilegierung dürften an sich nur die Mammutunternehmungen kommen, da die Unternehmungsteuern prinzipiell an die Unternehmung als rechtliche Einheit anknüpfen — den Konzernen müßten diese Vorteile der Unternehmungskonzentration eigentlich verschlossen bleiben. Das deutsche Konzernsteuerrecht hat durch eine Anzahl von Spezialinstituten jedoch mehr oder weniger weitgehend die meisten Konzentrationswirkungen der Besteuerung auf die Form der *Konzernkonzentration* übertragen.

Die wichtigsten dieser teils vom Gesetzgeber, teils von der Rechtsprechung entwickelten Rechtsfiguren sind das Schachtelprivileg[75], die

[75] Das Schachtelprivileg ist für das Körperschaftsteuerrecht in § 9 KStG und § 21 KStDV, für das Bewertungsrecht in § 60 BewG (bzw. § 102 BewG 1965) normiert. Die körperschaftsteuerliche Regelung vermeidet eine doppelte Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Organschaft[76] und die Gewinn- und Verlustausschließungsvereinbarung (Ergebnisabführungsvertrag[77]). Auf die Bedeutung dieser Institute wollen wir kurz eingehen, während der rechtliche Inhalt dieser Regelungen im Rahmen unseres Themas nicht behandelt werden kann. Wenigstens erwähnt sei das Institut der Unternehmereinheit[78], das aber infolge der Umsatzsteuerreform nur noch eine geringe praktische Bedeutung besitzt.

Das Schachtelprivileg wirkt wegen der höheren Steuersätze bei der Körperschaftsteuer und bei der Gewerbeertragsteuer stärker als bei den Steuern vom Vermögen. Die Bedeutung der bewertungsrechtlichen Anwendung dieses Instituts sollte aber nicht unterschätzt werden. Zusammengenommen dürften die verschiedenen steuerlichen Vorteile aus die-

---

lastung der von den Tochtergesellschaften an die Muttergesellschaft ausgeschütteten Gewinne durch die Körperschaftsteuer, kurioserweise allerdings nur, soweit die „Mutter" zu wenigstens 25 % am Grund- oder Stammkapital (usw.) der „Töchter" unmittelbar beteiligt ist. Entsprechend stellen die bewertungsrechtlichen Vorschriften mindestens 25%ige Beteiligungen von der Erfassung bei der Einheitsbewertung des Betriebsvermögens einer Muttergesellschaft in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft frei.

[76] Das Institut der Organschaft ist durch das Preußische Oberverwaltungsgericht schon Ende des vorigen Jahrhunderts zunächst für die Gewerbesteuer entwickelt und später vom Reichsfinanzhof (auf die Körperschaftsteuer und) auf die Umsatzsteuer übertragen worden. Diese Rechtsprechung hat dann in der Gesetzgebung einen Niederschlag gefunden — vgl. § 2 Abs. 2 Ziff. 2 GewStG in Verbindung mit § 7 a Abs. 1 Ziff. 1 und 2 KStG, § 2 Abs. 2 Ziff. 2 UStG und § 7 a KStG. Auf die Voraussetzungen des Organschaftsprivilegs kann hier nicht näher eingegangen werden. Wir müssen uns auf den Hinweis beschränken, daß es im allgemeinen genügt, wenn die Muttergesellschaft die Mehrheit der Stimmrechte aus den Anteilen an der Tochtergesellschaft innehat. Zum Inhalt und den Voraussetzungen für die Anerkennung der Organschaft vgl. bspw. *O. Bühler*, Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne, mit einem Anhang: Konzerngestaltungen, Berlin, Frankfurt/M. (1951) 1956[3], S. 312 ff.; *H.-G. Schultze-Schlutius*, Die Organtheorie unter besonderer Berücksichtigung der Kapitalgesellschaften, Essen (1955) 1956[2]; *H. Brönner*, Die Besteuerung der Gesellschaften, Stuttgart (1941) 1970[12], S. 242 ff., und *H. Waltz*, Besteuerung der Unternehmenszusammenfassungen, a. a. O., S. 104 ff.

[77] Für die Körperschaftsbesteuerung ist — im Gegensatz zur Gewerbebesteuerung — das Organverhältnis *an sich* ohne (rechtliche) Bedeutung. Im allgemeinen bietet das Schachtelprivileg eine ausreichende Gewähr für die Vermeidung der körperschaftsteuerlichen „Doppelbesteuerung". Dieses Institut erlaubt es jedoch nicht, etwaige Verluste der Tochtergesellschaft bei der Muttergesellschaft gewinnmindernd zu berücksichtigen. Eine derartige Möglichkeit bietet der Ergebnisabführungsvertrag (Gewinn- und Verlustausschließungsvereinbarung). Soweit die Gewinne der „Tochter" nach dieser Abmachung auf die „Mutter" zu übertragen sind, wird fingiert, daß sie sich bereits im Zeitpunkt ihres Entstehens in eine Schuld der Untergesellschaft an die Obergesellschaft verwandeln und daß ein steuerpflichtiger Gewinn bei der Tochterunternehmung in diesem Ausmaß überhaupt nicht entsteht. Die von der Rechtsprechung entwickelte Rechtsfigur ist unter der Bezeichnung „Organschaft" als Tatbestand des § 7 a KStG durch das Gesetz zur Änderung des Körperschaftsteuergesetzes und anderer Gesetze, vom 15. August 1969 (BGBl. 1969 I, S. 1182 f.), in das Körperschaftsteuergesetz eingefügt worden.

[78] Vgl. dazu *D. Pohmer*, Zur Frage der Wiedereinführung der umsatzsteuerlichen Organschaft und zum Problem der Unternehmereinheit juristischer Personen, Fin.Arch. (NF), Bd. 16 (1955/56), S. 409 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sem Privileg für die Unternehmensverschachtelungen namentlich der Großwirtschaft eine Art Lebensfaden sein[79]. Unterstützt wird diese Ansicht durch die Ergebnisse der Konzentrations-Enquête für das körperschaftsteuerliche Schachtelprivileg. Sowohl die hohe Zahl der Schachtelverhältnisse bei den untersuchten Unternehmungsverbindungen (verbunden mit einem starken prozentualen Anstieg der Verschachtelungen von der Umsatzgrößengruppe mit den niedrigen Umsätzen zu der Umsatzgrößengruppe mit den höheren Umsätzen) als auch der Anteil der Schachteleinnahmen am Konzerneinkommen (etwa 5 v. H. in der niedrigeren und 6 v. H. in der höheren Umsatzgruppe) sind wichtige Indizien für die erhebliche Bedeutung des körperschaftsteuerlichen Schachtelprivilegs[80].

Auch die Organschaft ist zu beachten, obgleich durch die Einführung der Mehrwertsteuer die umsatzsteuerliche Organschaft, die früher überragende Bedeutung für die Förderung der Unternehmungskonzentration hatte[81], stark an Gewicht verloren hat.

Beträchtlichen Einfluß auf die Konzentration haben dagegen nach wie vor die Ergebnisabführungsverträge. So zeigte die Konzentrations-Enquête, daß aufgrund solcher Ergebnisabführungsvereinbarungen die untersuchten Organgesellschaften bei der Körperschaftsteuer Verluste in Höhe von 5,2 v. H. des steuerbaren Einkommens vor Verlustabzug, sofort von ihrem Einkommen abziehen konnten[82]. Die Bedeutsamkeit gerade der Ergebnisabführungsverträge wird ferner durch die Tatsache illustriert, daß in einer Reihe von Fällen solche Verträge auf die Initiative von Bundesländern, in denen die betreffenden Konzerngesellschaften veranlagt wurden, nicht geschlossen wurden. Um ihrem Land die Steuer zu erhalten, waren einige Länder in der BRD bereit, einen Ausgleich in Form von verbilligten Krediten und steuerlichen Sondervergünstigungen zu gewähren[83].

---

[79] Schon Oeser hielt das Schachtelprivileg für einen sehr bedeutsamen Konzentrationsanreiz. Er hielt das Schachtelprivileg für den wirksamsten Anreiz, „... unter den nicht wirtschaftlichen Konzernerregern". *A. Oeser*, Konzern-Architektur, Die Wirtschaftskurve, herausgegeben unter Mitwirkung der Frankfurter Zeitung, 1943, S. 236.

[80] Vgl. Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, erstattet vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft in Frankfurt a. Main, Bundestagsdrucksache IV/2320, siehe Tabelle auf S. 58 und S. 59, Sp. 1.

[81] Die umsatzsteuerliche Organschaft war von erheblicher Tragweite, da sie die in II, C dargestellten Konzentrationsvorteile der Mammutunternehmungen auch auf die Konzerne übertrug. Zur wirtschaftspolitischen Problematik dieser Rechtsfigur vgl. *H. Ritschl*, Die Organschaft im Umsatzsteuerrecht, Fin.Arch. (NF), Bd. 16 (1955/56), S. 399 ff.; *D. Pohmer*, Zur Frage der Wiedereinführung der umsatzsteuerlichen Organschaft..., a. a. O.; ferner *ders.*, Buchbesprechung über *H. Röchling*, Die Organtheorie im System der kumulativen Umsatzsteuer, Fin.Arch. (NF), Bd. 18 (1957/58). S. 363 ff.

[82] Vgl. Bericht über das Ergebnis..., a. a. O., S. 57.

[83] Vgl. Bericht über das Ergebnis..., a. a. O., S. 57, Sp. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die behandelten Konzernrechtsnormen haben eine unterschiedliche Bedeutung für die Unternehmungskonzentration, je nachdem, ob der Eigenkapitaleinsatz der Konzernspitze den unter ihrer Leitung zusammengeschlossenen Produktionsmitteln adäquat ist oder nicht. Diese Überlegung erlaubt uns eine Systematisierung der durch die Konzernsteuerrechtsinstitute ausgelösten Konzentrationserscheinungen.

Es liegt in der Eigenart der effektenkapitalistischen Verschachtelung, daß sie eine Beherrschung von Kapazitäten erlaubt, die der Bereitstellung von Beteiligungskapital nicht entspricht[84]. Die genannten Steuerrechtsfiguren *verstärken* deshalb (zunächst) meist (mittelbar oder unmittelbar) die Förderung der Unternehmungskonzentration durch die Besteuerung *quantitativ*[85], indem sie große steuerliche Konzentrationsvorteile (gelegentlich allerdings auch gewisse -nachteile) auf die Konzerne und ihre Glieder selbst dann übertragen, wenn deren Fusion zu einer Mammutunternehmung bei einer Verschachtelung mittels knapper Mehrheits- oder gar beherrschender Minderheitsbeteiligungen nicht (ohne weiteres) möglich wäre[86].

Zu unterscheiden sind die mittelbare und die unmittelbare Begünstigung der Konzernkonzentration durch das Konzernsteuerrecht. Eine *mittelbare* Privilegierung liegt vor, wenn durch Spezialnormen steuerliche Nachteile aus der Verflechtung kompensiert werden. Schulbeispiel dieser Variante ist das Schachtelprivileg: Die „Doppelbelastung" des (entstandenen) Gewinns bei der Tochtergesellschaft und (des ausgeschütteten Gewinns) bei der Muttergesellschaft durch die Körperschaftsteuer diskriminierte ohne eine besondere Regelung die Verschachtelungskonzentration (jedenfalls bei „Über-/Unterordnungsverhältnissen"). Das Schachtelprivileg beseitigt dieses Hemmnis der Konzernverflechtung. An sich folgen aus diesem Institut *keine zusätzlichen* Impulse für die Zusammenballung von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung. Es legt jedoch eigentlich durchaus (steuer-) systemgerechte Konzentrationsbremsen lahm und fördert damit wichtige Entwicklungsstufen im Konzernaufbau[87].

Im Gegensatz zu den eben beschriebenen mittelbaren Einflüssen durch den Abbau verschachtelungsdiskriminierender Steuerwirkungen sehen wir in der Übertragung der steuerlichen Konzentrationsanreize auf die

---

[84] Vgl. *C. E. Fischer*, Wirtschaftsrechtliche und steuerliche Fragen zum Schachtelprivileg, in NJW, Jg. 7 (1954), S. 700 ff., insbes. S. 701; *E. Schmalenbach*, Finanzierungen, Leipzig (1915) 1937[6], S. 140 f.

[85] Wir hätten auf dieses Phänomen schon im II. Kapitel eingehen können.. Da hier jedoch die Begünstigung einer bestimmten Konzentrationsform eindeutig im Vordergrund steht, haben wir davon abgesehen.

[86] Man denke z. B. an eine Verschachtelung mittels knapper Mehrheits- oder gar beherrschender Minderheitsbeteiligungen.

[87] Vgl. Bericht über das Ergebnis . . ., a. a. O., S. 58, Sp. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmungszusammenschlüsse eine *unmittelbare* Prämiierung der Konzernkonzentration. Bei einer Unternehmung mit mehreren Betrieben, von denen einer (oder mehrere) mit Verlust und andere mit Gewinn arbeiten, kommt es automatisch zu einem Verlustausgleich. Diese Möglichkeit wird durch den Ergebnisabführungsvertrag im Rahmen des Organschaftsprivilegs auf den Konzern übertragen und damit die Unternehmungskonzentration weiter ausgedehnt.

Zusammenfassend dürfen wir feststellen, daß die steuerlichen Konzernrechtsfiguren bei Verflechtungen auf der Grundlage *nicht* vollständiger Beteiligungen durch mittelbare oder unmittelbare Begünstigung wichtiger Aufbaustadien der Unternehmungskonzentration das Volumen der steuerlichen Konzentrationsförderung wesentlich erweitern. Ohne diesen konzernsteuerrechtlichen Verzicht auf die „natürliche", d. h. dem Steuersystem selbst immanente, Diskriminierung wichtiger Entwicklungsstufen des Konzentrationsprozesses hätte der Stand der Zusammenballungen von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung, in der BRD sicher nicht den heutigen Umfang erreicht.

Eine grundsätzlich andere Bedeutung erhalten die steuerlichen Konzernrechtsinstitute, wenn ein Konzern durch *vollständige* (oder nur beinahe 100%ige) *Beteiligungen* aufgebaut ist. In diesem Fall entspricht die Unternehmungszusammenfassung dem Eigenkapitaleinsatz, und der „klassische" Vorteil der effektenkapitalistischen Beherrschung entfällt. Die Decke des Beteiligungskapitals reicht aus, um nach Belieben jederzeit zu fusionieren. Eine quantitative Konzentrationsbegünstigung durch die Spezialnormen des Konzernsteuerrechts scheidet deshalb im Gegensatz zu den bisher besprochenen Varianten aus.

Schachtelprivileg, Organschaft und Ergebnisabführungsvertrag erhalten hier eine andere, nämlich eine „*qualitative*" Bedeutung; denn sie erlauben dem Konzern, steuerliche Konzentrationsvorteile der Mammutunternehmungen in Anspruch zu nehmen, ohne die gesellschaftsrechtlichen Konsequenzen zu ziehen. Der „Fusionsdruck", der von unserem konzentrationsfördernden Steuersystem eigentlich ausgehen müßte, besteht angesichts der hier behandelten Steuerrechtsinstitute nicht oder bloß eingeschränkt. Steuerliche Erwägungen werden zwar keineswegs gegenstandslos, aber zweitrangig. Die „formale" Frage der juristischen Gestaltung wird vielmehr zu einem Objekt der Konzernpolitik.

Die Unternehmungsverschachtelung bietet nämlich eine Anzahl wirtschaftlich „interessanter" Möglichkeiten, die der (rechtlich) einheitlichen Unternehmung versagt sind. So kann man etwa trotz einheitlicher Leitung der gesamten Produktionskapazität das Unternehmerrisiko auf mehrere rechtlich „selbständige" Unternehmungen aufspalten, d. h. wirtschaftlich: Teile des Unternehmerrisikos auf die Gläubiger überwälzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Außerdem erlaubt die Verschachtelung zahlreiche „Manipulationen", auf die wir im Rahmen unseres Themas nicht eingehen können, die jedoch einer der Verfasser an anderer Stelle ausführlich besprochen hat[88].

Wichtig ist für uns nur, daß die legale (und manchmal auch illegale) Gestaltung der Steuerbemessungsgrundlagen durch konzerninterne Lieferungen und Leistungen zuweilen besondere steuerliche Vorteile einbringt. Auch sollte man nicht übersehen, daß die Rechtsfiguren des Konzernsteuerrechts gelegentlich für die sog. „wirtschaftliche Einheit" des Konzerns nachteilig sein können und daß sich ihre Anwendung dann nicht selten durch geschickte Rechtsgestaltung vermeiden läßt[89].

Nur soweit die gesamten steuerlichen und anderen Vorteile der Verflechtung unwesentlich erscheinen, wird die Fusion zweckmäßig sein, weil durch die Aufgabe der rechtlichen Selbständigkeit der Tochtergesellschaften gewisse „Formkosten" (z. B. bei einer Aktiengesellschaft: die Kosten der Pflichtprüfung, der Publikation der Jahresabschlüsse, der notariellen Beurkundung der Hauptversammlungen usw.) gespart werden können. Außerdem brauchen einige Erfordernisse, die im wirtschaftlichen Verkehr zwischen juristisch selbständigen Unternehmungen aus gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Gründen berücksichtigt werden müssen, bei einer Verschmelzung für die Gestaltung des innerbetrieblichen Werteumlaufs der nun einheitlichen Unternehmung nicht mehr beachtet zu werden.

Endlich — und das ist im Rahmen unserer Themenstellung entscheidend — bietet die Fusion u. U. auch Vorteile bei der laufenden Besteuerung. Zunächst führt das Schachtelprivileg sehr oft nur zu einer Annäherung an die (manchmal niedrigere) Körperschaftsbesteuerung einer rechtlich einheitlichen Unternehmung. Außerdem ist nicht zu übersehen, daß die steuerlichen Konzernrechtsinstitute für eine Anzahl von Abgaben nicht gelten. Das hat zur Folge, daß bestimmte Wirtschaftsbeziehungen zwischen den einzelnen Konzerngliedern, wie z. B. konzerninterne Finanzierungsvorgänge durch die Wechselsteuer oder die Kapitalverkehrsteuern (namentlich die Gesellschaftsteuer), vom Fiskus belastet werden. Es gibt also einige steuerliche und andere Faktoren, die zugunsten einer Verschmelzung sprechen und die die Konzernspitze gegen die oben beschriebenen Vorteile der Aufspaltung der sog. „wirtschaftlichen Einheit" in mehrere rechtlich selbständige Unternehmungen abwägen wird.

---

[88] Vgl. *D. Pohmer*, Konzentration, Zum Aufsatz von O. Gerloff im Industriekurier v. 10. Januar 1959, Die Aussprache, Jg. 9 (1959), S. 74 ff., siehe insbes. S. 75 f.

[89] Angesichts der formstrengen Voraussetzungen, die der Bundesfinanzhof für die Unternehmereinheit entwickelt hat, dürfte beispielsweise ein gewisser Spielraum für die Umgehung dieses Instituts bestehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nicht stichhaltig ist dagegen die oft zu hörende These, daß die Entscheidung für die Mammutunternehmung oder für die Aufspaltung in mehrere rechtlich selbständige Konzernunternehmungen in einem Zusammenhange mit den betriebswirtschaftlichen Organisationsgrundsätzen der Zentralisation und der Dezentralisation stehe. Der betriebswirtschaftliche Unternehmungs- bzw. Konzernaufbau ist von der Rechtsgestaltung (beinahe) vollkommen unabhängig; denn es ist sowohl möglich, eine Mammutunternehmung organisatorisch weitgehend dezentralisiert zu leiten als auch umgekehrt einen Konzern straff zentralisiert zu lenken[90].

Wichtig ist allerdings, daß für eine bestehende Ballung von Produktionskapazitäten die rechtliche Umgestaltung in jeder Richtung Steuervorgänge auslöst. Einigen Auswirkungen dieser Regelungen wollen wir uns im folgenden Abschnitt zuwenden.

C. Wirkungen des Umwandlungssteuergesetzes

Nach der Systematik des Steuerrechts in der BRD werden bei Umwandlungen[91], insbesondere auch bei den uns hier vor allem interessierenden Verschmelzungen, Steuertatbestände verwirklicht[92]. Die damit für die Unternehmen verbundenen besonderen „Kosten" erwiesen sich in der Vergangenheit häufig als hinderlich, wenn der Aufbau eines Konzerns an neue „Gegebenheiten", namentlich auch veränderte Möglichkeiten, bei der laufenden Besteuerung Vorteile zu erlangen, angepaßt werden sollte. Um diesen vermeintlichen „betriebswirtschaftlichen Erfordernissen" zu entsprechen, hat der Gesetzgeber schon früher wiederholt während einer befristeten Zeit steuerliche „Erleichterungen" für Formwechsel und Verschmelzungen von Unternehmen durch sog. Umwandlungssteuergesetze gewährt[93]. Die z. Z. geltende Regelung, das sog.

---

[90] Vgl. *D. Pohmer*, Konzentration . . ., a. a. O., namentlich S. 75.

[91] Zum Begriff der Umwandlung vgl. *A. Glade* und *G. Steinfeld*, Kommentar zum Umwandlungsteuergesetz 1969, Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Änderung der Unternehmensform, Herne, Berlin 1970, S. 67.

[92] Vgl. Stellungnahme zu dem Entwurf eines Gesetzes über Steuererleichterungen bei Änderung der Unternehmensform, erstattet vom Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium der Finanzen, Margarethenhöhe über Königswinter, 25. Januar 1969, Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, Bonn o. J., S. 41. Diese Veröffentlichung wird im folgenden als „Stellungnahme des Beirats" zitiert.
Die allgemeinen Besteuerungsgrundsätze von Umwandlungen und Verschmelzungen ohne Berücksichtigung des Umwandlungssteuergesetzes werden beispielsweise von A. Glade und G. Steinfeld kurz dargestellt. Vgl. *A. Glade* und *G. Steinfeld*, Kommentar . . ., a. a. O., S. 97 ff.

[93] Vgl. Gesetz über Steuererleichterungen bei der Umwandlung und Auflösung von Kapitalgesellschaften vom 5. 7. 1934 (RGBl. I 1934, S. 572); Gesetz über Steuererleichterungen bei der Umwandlung von Kapitalgesellschaften und bergrechtlichen Gewerkschaften (Umwandlungs-Steuergesetz) vom 11. 10. 1957 (BGBl. I 1957, S. 1713).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umwandlungssteuergesetz 1969[94], unterscheidet sich von seinen Vorläufern dadurch, daß es neben besonders weitreichenden temporär geltenden Steuervergünstigungen nunmehr auch unbefristet geltende Ermäßigungen eingeführt hat. Die Regelungen sehen „Erleichterungen" bei den Ertragsteuern, der Vermögensteuer, der Umsatzsteuer und der Gesellschaftsteuer für die meisten rechtlichen Umgestaltungen vor[95]. Das Schwergewicht der steuerlichen Entlastung liegt dabei auf dem Gebiet der Ertragsteuern[96]. Die entsprechenden Regelungen des Umwandlungssteuergesetzes erlauben es, die stillen Reserven steuerbegünstigt bzw. ganz steuerfrei in die neue Rechtsstruktur zu übernehmen.

Das Entstehen eines *Übertragungsgewinns* kann auf diese Weise weitgehend vermieden werden. Voraussetzung dafür ist allerdings grundsätzlich, daß die verlagerten stillen Reserven beim Übernehmer später der Einkommensteuer oder der Körperschaftsteuer unterliegen (§ 4 UmwStG). Ob und wann diese spätere Versteuerung tatsächlich erfolgt, hängt einmal von der Art der übertragenen Güter und damit von der „natürlichen Restlaufzeit" der in ihnen gebundenen stillen Reserven, zum anderen aber auch davon ab, ob nicht die Auflösung durch die Anwendung anderer einschlägiger Bestimmungen, insbesondere des § 6 b EStG oder auch den wiederholten Gebrauch der Regelungen des Umwandlungssteuergesetzes 1969 weiter vermieden werden kann. Vor allem die in Grundstücken oder Beteiligungen gebundenen stillen Reserven werden sich dank des Zusammenwirkens der Bestimmungen des § 6 b EStG und des Umwandlungssteuergesetzes 1969 während der Geltungsdauer dieser „Erleichterungen" bei Großunternehmungen und Konzernen[97] praktisch nie mehr auflösen. Deshalb ist schon der Umfang dieser Steuervergünstigung beachtlich.

Hinzu kommt aber, daß auch der *Übernahmegewinn*[98] steuerbegünstigt ist. Für Umwandlungen, die nach dem 1. 1. 1973 beantragt und

---

[94] Gemeint ist das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Änderungen der Unternehmensform vom 14. August 1969, BGBl. I, S. 1163. Das Gesetz wird im folgenden mit UmwStG 1969 bezeichnet.

[95] Das UmwStG 1969 sieht u. a. Steuerbegünstigungen vor für: 1. Umwandlungen von Kapitalgesellschaften (nach den Vorschriften des handelsrechtlichen Umwandlungsgesetzes); 2. Verschmelzungen von Kapitalgesellschaften (nach den Vorschriften des Aktiengesetzes 1965); 3. Einbringung eines Betriebs, Teilbetriebs oder Unternehmeranteils in eine Kapitalgesellschaft gegen Gewährung von Gesellschaftsanteilen; 4. Einbringung eines Betriebs, Teilbetriebs oder Mitunternehmeranteils in eine Personengesellschaft.

[96] Vgl. *A. Glade* und *G. Steinfeld*, Kommentar ..., a. a. O., S. 122, TZ 155. Es würde zu weit führen, auch auf die anderen steuerlichen Regelungen einzugehen.

[97] Bei kleinen, personenbezogenen Unternehmungen liegen die Dinge insofern anders, als bei ihnen nicht ohne weiteres das „ewige Leben" unterstellt werden kann, das für die sog. Unternehmung an sich (*Rathenau*) jedoch wahrscheinlich ist.

[98] Der Begriff Übernahmegewinn wird im Gesetz definiert (§ 8 Abs. 2

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchgeführt werden, wird der Übernahmegewinn zu ermäßigten Sätzen besteuert. Unterliegt er der Einkommensteuer, so beträgt der Steuersatz ein Drittel (statt der Hälfte) des durchschnittlichen Steuersatzes nach § 34 Abs. 1 EStG; unterliegt er der Körperschaftsteuer, wird ein ermäßigter Steuersatz in Höhe von 16 v. H. angewendet (§ 8 Abs. 4 UmwStG). Bei der Umwandlung von Kapitalgesellschaften (§ 12 Abs. 2 UmwStG) und der hier besonders interessanten Verschmelzung von Kapitalgesellschaften (§ 15 UmwStG) entfällt selbst dieser ermäßigte Steuersatz vollständig, wenn die Übernehmerin mit mindestens einem Viertel an der übertragenden Gesellschaft beteiligt ist[99]. Während einer „Übergangszeit", die vom 20. 8. 1969 (dem Tag, an dem das Gesetz in Kraft getreten ist) bis zum 31. 12. 1972 reicht, sind die obigen Differenzierungen gegenstandslos. Wird die Umwandlung (§§ 1—14 UmwStG) oder der Verschmelzungsvertrag (§ 15 UmwStG) während dieses Zeitraums beschlossen bzw. wirksam, ist der Übernahmegewinn nicht zu versteuern (§ 25 Abs. 1 UmwStG).

Die besprochenen Regelungen haben zur Folge, daß bestimmte Belastungen bei Umwandlungen nicht nur beseitigt, sondern durch erhebliche Steuerbegünstigungen für Großunternehmungen ersetzt werden[100]. Wie wir festgestellt haben, erlaubt das Umwandlungssteuergesetz u. a. eine steuerbegünstigte bzw. steuerfreie Übertragung der stillen Reserven. Dabei ist zu beachten, daß diese stillen Reserven nicht zuletzt aus früher in Anspruch genommenen Abgabebegünstigungen resultieren[101]. Die in der Vergangenheit gewährten wie die noch immer geltenden steuerlichen Begünstigungen konnten und können jedoch, wie wir in Kapitel II gezeigt haben, von Großunternehmungen faktisch in wesentlich größerem Umfang ausgenutzt werden als von kleineren und mittleren Unternehmungen. Die bei der gesetzlichen Einführung von Bewertungsfreiheiten, insbesondere von Sonderabschreibungen, immer wieder vorgetragene Beschwichtigung, daß sich alle stillen Reserven auflösen und die durch sie vermittelten Steuerersparnisse durch spätere Steuermehrbelastun-

---

UmwStG). Zur Berechnung des Übernahmegewinns vgl. *A. Glade* und *G. Steinfeld*, Kommentar . . ., a. a. O., S. 176 ff.

[99] Man könnte diese Regelung als das „Schachtelprivileg" des Umwandlungssteuergesetzes bezeichnen. Die Ähnlichkeit mit dem körperschaftsteuerrechtlichen Schachtelprivileg ist jedenfalls offenkundig. Wie beim echten Schachtelprivileg ist beim „Schachtelprivileg" des Umwandlungssteuergesetzes (u. a.) kritisch zu fragen, aus welchen Gründen gerade Beteiligungen ab 25 % steuerlich begünstigt werden.

[100] Vgl. Stellungnahme des Beirats, a. a. O., S. 41. Der Beirat hat dieses Urteil über den Entwurf des Umwandlungssteuergesetzes gefällt. Wir können dieses Urteil und einige andere kritische Anmerkungen des Beirats zu diesem Entwurf für unsere Besprechung des Umwandlungssteuergesetzes übernehmen, da das Gesetz in den hier wesentlichen Grundzügen vom Entwurf nicht abweicht.

[101] Vgl. Stellungnahme des Beirats, a. a. O., S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen kompensiert würden, erweist sich — zumindest bei nicht abnutzbaren Wirtschaftsgütern — als praktisch unzutreffend. Aber auch bei den abnutzbaren Wirtschaftsgütern wird das Gewicht der von den Abschreibungsvergünstigungen vermittelten Konzentrationsförderung durch die Regelungen des Umwandlungssteuergesetzes und namentlich durch sein schon erwähntes Zusammenwirken mit § 6 b EStG erheblich verstärkt. Schließlich wird durch eine Erleichterung von Unternehmungszusammenschlüssen die Zahl derjenigen Unternehmungen erweitert, die groß genug sind, die unterschiedlichen Möglichkeiten der Inanspruchnahme von Steuervergünstigungen zu nutzen[102].

Zusammenfassend können wir feststellen, daß vom Umwandlungssteuergesetz 1969 starke Impulse für die formwechselnde Rechtsgestaltung zu erwarten sind. Soweit es sich bei diesen Fusionen um den Zusammenschluß von mehreren Konzernunternehmen zu einer auch rechtlich einheitlichen Unternehmung handelt, kann die Transparenz der Ballungen erhöht werden. Daneben müssen wir aber damit rechnen, daß nicht nur die Form, sondern der Umfang der Unternehmungskonzentration beeinflußt wird. In dieser Hinsicht lassen sich die Wirkungen des Umwandlungssteuergesetzes mit den konzentrationsfördernden Effekten vergleichen, die wir für die Konzernsteuerrechtsinstitute beschrieben haben.

IV. Die Wirtschaftsordnung als Maßstab für die Beurteilung von steuerlichen Konzentrationseinflüssen

Wir haben im I. Kapitel dieses Beitrags angedeutet, daß eine Beurteilung der steuerlichen Einflüsse auf die Konzentration nicht ohne vorgegebene Maßstäbe möglich ist. Für die fiskalischen Eingriffe in den Prozeß der Haushaltskonzentration mag es verschiedene Ansatzpunkte der Kritik geben. Bei einer Würdigung der finanzwirtschaftlichen Wirkungen auf die Ballungserscheinungen in der Sphäre der Unternehmungen kommt u. E. in erster Linie der Blickwinkel der (grundsätzlich gewollten) *Wirtschaftsordnung* in Betracht[103].

---

[102] Es gibt Anzeichen, die dafür sprechen, daß das Umwandlungssteuergesetz nicht wirkungslos geblieben ist. So geht aus einer Mitteilung des Statistischen Bundesamtes, die Mitte November 1970 vor der Presse gemacht wurde, hervor, daß die Fusionen und Umwandlungen stark zugenommen haben. Von Januar bis September 1970 wurden 1172 Kapitalgesellschaften mit 3,8 Mrd. DM Grund- bzw. Stammkapital fusioniert oder umgewandelt, während es im Vergleichszeitraum des vorigen Jahres 188 Gesellschaften mit 0,6 Mrd. DM Grund- bzw. Stammkapital waren. Vgl. beispielsweise: Starke Zunahme der Fusionen, Handelsblatt, Deutsche Wirtschaftszeitung, Industriekurier, Jg. 25, Nr. 222, Mittwoch/Donnerstag 18./19. November 1970, S. 10, Sp. 1 und 2.

[103] Mit der Bedeutung der Abstimmung des Steuersystems auf die Wirtschaftsordnung hat sich einer der Verf. wiederholt beschäftigt. Vgl. u. a. *D. Pohmer*, Zur Abstimmung des Steuersystems auf die Wirtschaftsordnung, Fin.Arch. (NF), Bd. 15 (1954/55), S. 373 ff.; *ders.*, Grundlagen der . . ., a. a. O.,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine Förderung der Unternehmungskonzentration durch den Staat und insbesondere durch die Besteuerung ist offensichtlich sinnvoll, falls eine „Vergesellschaftung der Produktionsmittel" angestrebt wird, denn eine *Sozialisierung* läßt sich politisch leichter verwirklichen, soweit in einer Wirtschaft große Machtblöcke bestehen. Aber auch wenn eine Enteignung der Unternehmer (bzw. Gesellschafter) nicht vorgesehen ist, erleichtert die fiskalische Privilegierung der Mammutunternehmungen die Organisation einer am *Zentralverwaltungswirtschaftssystem* orientierten Ordnung, weil es bei zentralisierter Planung erheblich einfacher ist, wenige große als viele kleine Unternehmungen zu lenken.

Während eine Begünstigung des (quantitativen) Umfangs der Zusammenballungen von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung durch die Besteuerung bei verwaltungswirtschaftlicher Ordnung durchaus folgerichtig ist, muß bezweifelt werden, ob die qualitative Beeinflussung der Unternehmungskonzentration durch Steuervorteile für die Unternehmungsverschachtelung der Stützung dieser Wirtschaftsordnung ebenfalls förderlich ist. Da die Transaktionen für den Außenstehenden um so undurchsichtiger werden, je komplizierter die Konzerngestaltungen sind, wird bei dieser Konzentrationsform der Planzentrale die Arbeit erschwert. Andererseits darf nicht übersehen werden, daß eine steuerliche Prämiierung der Machtpositionen „unpopulär" ist und der versteckte Aufbau der Ballungen durch die Verflechtung formal selbständiger Unternehmungen sowie die fiskalische Begünstigung dieses Prozesses „unauffälliger" und deshalb „bequemer" sein kann.

Während in einem System zentralisierter Planung die Entwicklung zweckentsprechender Maximen für eine finanzpolitische Konzentrationsbeeinflussung (wenigstens in quantitativer Beziehung) — wie wir gesehen haben — ziemlich einfach ist, läßt sich bei einer am *Verkehrswirtschaftsystem* orientierten Ordnung nur zweierlei sagen:

Zunächst gibt es *keine Gründe*, mit denen eine *konzentrationsfördernde Besteuerung* gerechtfertigt werden könnte. Soweit Konzentrationen „nützlich" sind, werden die produktionswirtschaftlichen Vorteile der „Großwirtschaft" sich auch ohne fiskalische Hilfe durchsetzen. Eine Konsequenz aus dieser Einsicht hat der Gesetzgeber in der BRD erfreulicherweise bereits gezogen, als er zum 1. Januar 1968 das Umsatzsteuersystem umstellte und damit das wettbewerbsverfälschende Allphasen-Brutto-Umsatzsteuersystem beseitigte.

Deshalb sind unter dem Blickwinkel der Konzentrationspolitik in erster Linie bei der Gewinnbesteuerung Reformen notwendig. Unbedingt sollten die sog. Bewertungsfreiheiten für die Gewinnermittlung der Unternehmungen radikal abgebaut, die Zulassung der degressiven

S. 145 ff.; *ders.*, Bemerkungen zur . . ., a. a. O., namentlich S. 304 ff. — In allen drei Quellen ist auch auf weitere einschlägige Literatur hingewiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abschreibung wieder rückgängig gemacht werden. Darüber hinaus empfehlen wir außer der Normierung einer Aktivierungspflicht für *große* Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen bei der Ermittlung der sog. „Gewinneinkünfte" von den betriebswirtschaftlichen Grundsätzen der Gewinnperiodisierung in der Weise abzuweichen, daß *Antizipationen* von Zahlungsvorgängen *nicht* mehr vorgenommen werden dürfen. Die steuerbegünstigte „Fremdkapital-Selbstfinanzierung" durch die Bildung von Pensionsrückstellungen wäre dann wirksam unterbunden. Vor allen Dingen ist es aber erforderlich, daß alle Rechtsinstitute, die eine Übertragung bereits gebildeter stiller Reserven ermöglichen, insbesondere also die Normen der §§ 6 b und c EStG sowie das Umwandlungssteuergesetz, ersatzlos aufgehoben werden. Erwägenswert erscheint uns ferner, den Spitzensatz der Einkommensteuer auf etwa 60 % zu heben. In jedem Fall sollte der Körperschaftsteuersatz entsprechend den Vorschlägen des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen dem Höchstsatz der Einkommensteuer unter Berücksichtigung der auf dieser üblicherweise lastenden zusätzlichen Kirchensteuer festgesetzt, im übrigen auch den weiteren Vorschlägen dieses Gremiums für die Körperschaftsteuerreform entsprochen werden[104].

Ferner ist kaum zu bezweifeln, daß — im Fall einer produktionswirtschaftlichen Überlegenheit der Ballungen — die *Mammutunternehmungen gegenüber den Konzernen den Vorzug verdienen.* Bei unvermeidlicher Blockbildung muß in einem System dezentralisierter Planung wenigstens der Machtmißbrauch unterbunden werden, und das wirksamste Mittel hierzu ist die Machtkontrolle durch die Öffentlichkeit. In einer Marktwirtschaftsordnung verdient also die (Konzentrations-)Verschleierung durch die Unternehmungsverschachtelung keine Förderung seitens der Finanzpolitik[105]. Aus diesem Grunde ist der Versuch abwegig, die Institute des Konzernsteuerrechts als Instrumente gegen die Fusion[106] oder gar mit der These der Gleichbehandlung[107] rechtfertigen zu wollen.

---

[104] Vgl. Gutachten zur Reform der direkten Steuern . . ., a. a. O., S. 52.

[105] Soweit das Umwandlungssteuergesetz — wie im vorigen Abschnitt erwähnt — die Transparenz der Ballungen erhöht, kann sein Effekt begrüßt werden. Freilich hätte seine Anwendbarkeit auf die Fusion von bereits bestehenden Konzernen und überdies temporär beschränkt werden müssen. Ferner erscheint es fraglich, ob die beschriebenen Publizitätswirkungen derart große Steuergeschenke an die Großwirtschaft wirklich rechtfertigen. Ein weiterer Ausbau der konzernsteuerrechtlichen Regelungen des Handelsrechts wäre deshalb diesem Ziel wohl eher adäquat.

[106] Vgl. u. a. *W. Friedrich,* Die Organschaft bei der Umsatzsteuer, Der Betriebsberater, 1952, S. 658 f.; Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, 1953, Schriftlicher Bericht des Ausschusses für Finanz- und Steuerfragen (19. Ausschuß), zu Drucksache 3511 und 3512,6. Aber auch in der Steuerrechtsprechung ist dieses Argument akzeptiert worden. — Vgl. etwa BFH-Urteil vom 17. Juli 1952, V 17/52 S, BStBl. 1952 III, S. 234.

[107] So u. a. *H. Röchling,* Die Organtheorie im System der kumulativen Umsatzsteuer, Berlin 1957.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Während des Urteils über die quantitativ und qualitativ konzentrationsfördernden Impulse des deutschen Steuerrechts vom Standpunkt unserer am Verkehrswirtschaftssystem ausgerichteten Wirtschaftsordnung eindeutig ausfällt, ist eine *Meinungsbildung über die dekonzentrierenden Einflüsse* des Fiskus schwierig. Zunächst ist zu berücksichtigen, daß die steuerliche Konzentrationshemmung im Vergleich zu der sehr kräftigen fiskalischen Konzentrationsförderung — wir haben das wiederholt betont — eine durchaus untergeordnete Rolle spielt, obwohl die Zahl der in Betracht kommenden Normen — wie wir gesehen haben — verhältnismäßig groß ist. Die Frage ist deshalb kaum von praktischem, sondern primär von großem theoretischen Interesse.

Als einer der wichtigsten Vorteile des Systems der dezentralisierten Planung gilt, daß sich im Wettbewerb die rationellsten Produktionsverfahren (prinzipiell) „automatisch" durchsetzen und daß die Bedarfsdekkung der Verbraucher im allgemeinen zu den günstigsten Bedingungen erfolgt. Ein Eingreifen in diesen Mechanismus durch die steuerliche Privilegierung der kleinen Unternehmungen ist grundsätzlich ebensowenig systemgerecht wie die Konzentrationsbegünstigung. Das *Ideal* wäre unter diesem Blickwinkel die *konzentrationsneutrale Unternehmungsbesteuerung*[108].

Dieser Aspekt reicht freilich nicht zur Meinungsbildung aus, wenn man die Thesen akzeptiert, daß eine Verkehrswirtschaftsordnung durch (übermäßige) Unternehmenskonzentration und die Bildung von Machtpositionen untergraben wird und daß die Wahl der Wirtschaftsordnung kein wirtschaftswissenschaftliches, sondern ein weltanschauliches (philosophisch fundiertes politisches) Problem ist[109]. Erweisen sich die produktionswirtschaftlichen Vorteile der Mammutunternehmungen als so stark, daß die Unternehmungskonzentration den *Marx*schen Thesen entsprechend (trotz finanzpolitischer Konzentrationsneutralität) unaufhaltsam fortschreitet, kann die *Sicherung der angestrebten marktwirtschaftlichen Ordnung* durch eine die Unternehmungs*de*konzentration begünstigende Besteuerung sinnvoll sein, wenn ideelle Werte (wie z. B. die Freiheit) höher eingeschätzt werden als eine optimale Versorgung mit materiellen Gütern.

Ob die Notwendigkeit dieser Entscheidung aktuell werden könnte, läßt sich mindestens solange nicht mit Sicherheit beurteilen, wie der Staat selbst durch seine Steuerpolitik die Grundlagen der von ihm gewollten

---

[108] Soweit sich diese überhaupt verwirklichen läßt — vgl. Anmerkung 21. Vgl. dazu auch Gutachten zur Reform der direkten Steuern . . ., a. a. O., S. 14.

[109] Vgl. *W. Koch*, Kommunismus und Individualismus, Wirtschaftstheoretische Argumente, Tübingen 1949, insbesondere S. 84 (ff.): „Eine absolute wirtschaftliche Überlegenheit des Kollektivismus oder des Individualismus gibt es nicht. Fügen wir präzisierend hinzu: bei dem heutigen Stand der technischen, wirtschaftswissenschaftlichen und soziologischen Erkenntnisse."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsordnung mit einer fiskalischen Begünstigung der Unternehmungskonzentration erschüttert.

Summary

The Effects of Taxation on Industrial Concentration, Especially in the Federal Republic of Germany

This article deals with the various effects of taxation on economic concentration. Using the Federal Republic of Germany as an example, the authors point out that taxation has significantly influenced industrial concentration. Although taxation does not overtly promote industrial concentration, there are many provisions within the tax structure which encourage concentration in a covert manner (cf. II C). Hidden reserves are an important example for this phenomenon. Their formation is facilitated by the existing tax structure, and with the aid of other special provisions of this structure it is possible for large firms in particular to evade taxation again and again. Not only the extent but also the forms of industrial concentration are influenced by the German revenue law. The furtherance of combines is obvious and of great importance. However, in a free market economy, the promotion of concentration through taxation cannot be justified.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The Effects of Taxation on Industrial Concentration in Belgium, France, Great Britain, Italy, the Netherlands, Austria, Switzerland and the United States* **

By *J. van Hoorn, Jr.*, Amsterdam***

I. Preliminary Remarks
II. The Various Stages at Which Taxation May Affect Concentration
III. Taxation and Industrial Concentration in Various Countries
1. Belgium
2. France
3. Great Britain
4. Italy
5. The Netherlands
6. Austria
7. Switzerland
8. United States
IV. E.E.C. Tax Developments in the Area of Industrial Concentration

I. Preliminary Remarks

1. The term "industrial concentration" or "concentration of business" is employed to indicate different situations where two or more enterprises are brought together in order to form a larger unit of operations. The concentration may bring about either a juridical unit—in the sense that several *juridical persons* merge into one entity—or an economic

---

* Anm. d. Herausgebers: In der ersten Auflage dieses Werkes hatte Prof. Dr. *Ottmar Bühler* (München), der 1965 verstorben ist, das Thema „Die steuerliche Beeinflussung der Unternehmenskonzentration im Ausland" bearbeitet.

** Although it had originally been intended to write this chapter in German, the author has agreed to submit his text in English with a view to the international scope of the subject matter. The author wishes to acknowledge the aid of Mr. *D. F. Devine*, editor of "European Taxation", in editing the final English version.

*** In preparing this chapter, the author has had the benefit of remarks and suggestions from the staff of the International Bureau of Fiscal Documentation, especially Miss *W. A. Comello*, Mr. *D. F. Devine*, Mr. *B. P. Dik*, Dr. *J. C. L. Huiskamp*, Mr. *T. G. van der Schroeff*, Mr. *W. J. F. Vlieghe*, Mr. *D. A. van Waardenburg* and Mr. *J. Booij*, librarian. This co-operation is gratefully acknowledged.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unit—in the sense that the *enterprises* are combined into a larger group as a result of share transactions, while the entities exploiting them remain in existence as *separate* juridical persons. In this chapter, the first form (the merger) is referred to as *concentration in the juridical sense,* and the second form (the affiliation) as *concentration in the economic sense.* A special form of concentration is that where an enterprise takes over the assets of another enterprise in order to enlarge its size.

2. Concentration must be distinguished from co-operation of business enterprises, although both may have common features. Whereas concentration has basically a lasting effect in respect of the unit as a whole, co-operation aims primarily at maintaining the independence of the enterprises concerned and is based on a contract that may be terminated at any time. Where, however, co-operation is established with regard to certain common activities, such as research, purchase of raw materials, creation of a common sales organization, and the like, it may easily result in a concentration of certain parts of enterprises. Sometimes such partial concentration may lead to a complete concentration at a later stage. Similarly, such forms of co-operation as joint ventures bear a resemblance to concentration, since they often occur in the context of a joint subsidiary created for the special purpose of performing a particular type of activity or of carrying on business in a particular area.

3. The present study concerns itself only with concentration in its general sense as defined in paragraph 1.

4. Taxation may affect concentration in different ways. In the first place, its influence may depend on the various stages at which concentration is effected and which will be set forth in the next subchapter. Secondly, the different taxes belonging to a particular tax system may each have their different effects. For instance transaction taxes may facilitate or discourage concentrations, e.g. capital formation taxes in case of the creation of a juridical person or of increases of capital; similarly, taxes on the transfer of real property and, in general, turnover and such like taxes may make the transfer of assets prohibitive or at least very expensive; stamp and similar duties may constitute a high cost if one company takes over the shares of one or more other companies. Turnover taxes, again, may have a special impact once a concentration has been brought about, even to such an extent that they constitute one of the main inducements for a concentration; this case may arise where cumulative turnover taxes are not imposed on transactions within an integrated group of enterprises.

5. The taxes mentioned so far will not be discussed in this chapter. One reason for this is that within the space limitations accorded for this

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chapter a detailed discussion of a great variety of less significant taxes and their different effects is not possible. Another reason is that in the countries which are, or which are likely to become, members of the E.E.C., these taxes are bound to be harmonized in the not too distant future. As regards turnover taxes in particular, the main reason for not discussing them is that the introduction of a tax on value added in a number of the countries dealt with in this chapter has eliminated the problem of business integration for turnover tax purposes, and in several other countries, especially Britain, Switzerland and the U.S.A., this type of tax has no, or very little, cumulative effect.

6. Thus, this chapter will concern itself with income taxes only. These taxes are considered from different angles, depending on the natural or juridical persons involved in the concentration of enterprises, and at the various stages where such taxes may have an impact. Since in an integrated world concentration of business is likely to become of increasing importance on the international plane, the discussion will not be confined to national tax consequences of concentration but will include rules of domestic international tax law and tax treaty provisions, as well as considering the significance of foreign taxes in particular situations. In subchapter IV special attention will be given to proposed measures in the E.E.C.

II. The Various Stages at Which Taxation May Affect Concentration

7. In determining the effect of taxation on concentration of business, three basic questions must be considered. In the first place one ought to ask what the term "effect" actually means. In practice, two meanings of the "effect" of taxation on concentration are considered, viz., either the circumstance that existing tax laws are unfavourable to concentration, or that special rules have been introduced to remove such tax obstacles and thus constitute a degree of encouragement to concentration. As will be seen from the following paragraphs, this distinction is too general and too vague to be of any use. Moreover, the "effect" of taxation is not limited to special rules which discourage or further concentration; for example, rules which were introduced at a time when the problems of concentration had no, or very little significance, and which aimed at results that have no bearing on the problems of concentration as such but nevertheless may have an "effect" on concentration, deserve attention. Typical of this type of rule is the concept of the substantial holding privilege, the basic purpose of which is to avoid additional taxation if, between a company and its shareholders, one or more other companies exist. To the extent that the avoidance of multiple taxation depends on the requirement of a certain minimum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

shareholding, the "effect" of the substantial holding rules is that concentrations are "furthered", for in order to benefit from the favourable rules, companies are induced to take rather large participations in other companies.[1]

8. The second point to be considered is the stage at which taxation may affect concentration. A distinct line must be drawn between the *pre-concentration stage* on the one hand—the stage during which the concentration is being prepared, up to and including the moment at which it becomes a fact—and, on the other hand, the *post-concentration stage*—the stage after the concentration has been brought about. If the tax effect at the pre-concentration stage is unfavourable, concentration may not occur at all, unless non-tax factors are of such preponderant significance that the unfavourable tax effects are disregarded. Similarly, the tax situation at the post-concentration stage may be such that, apart from the strong non-tax factors already referred to, it would make no sense to proceed with a concentration of business, *even* when at the pre-concentration stage no problems would arise.

9. The third question concerns the persons who, both at the pre- and the post-concentration stages, are affected by taxation. The answer to this question depends on the form in which the concentration takes place and how the corporate structure is to be organized once the concentration has been effected.

10. If the concentration takes place by one enterprise taking over the assets of another enterprise, the natural or juridical person owning the latter enterprise may be subject to tax in respect of gains realized, or deemed to be realized, as a result of the transaction, absent favourable provisions to the contrary. In some cases, the tax obligations, if any, may be shifted on to the enterprise taking over the assets.

11. If a concentration takes the form of transfers of shares in one company to another company, a distinction must be made according to two criteria. One criterion is whether after the transaction the different companies remain in existence or whether the result is that there is only one entity left. In the former case, the shareholders selling their shares to the acquiring company simply receive a compensation either in cash or in the form of shares in the acquiring company. The question of whether a taxable event occurs in this case constitutes the second criterion, discussed in paragraph 12. In the latter case, the company whose shares are transferred and which, under the relevant provisions, ceases to exist as an entity, may be deemed to liquidate and to realize taxable capital gains.

---

[1] For a more detailed discussion of this subject see *J. van Hoorn, Jr.*, La concentration des entreprises, aspects fiscaux, General Report Submitted to the Rome Congress of the Federation of European Lawyers, 1968.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

12. The second criterion is whether the shareholders who sell their shares are subjected to tax in respect of any gains they may realize. In the absence of special rules providing for an exemption of such gains, the tax position is determined by the following tests:

— whether capital gains are taxable in general;

— whether capital gains are only taxable in special circumstances; and

— whether the shares are held privately or in the business sphere.

13. Some countries subject *all or practically all* capital gains, either to income tax at reduced rates or to a special capital gains tax, if certain conditions are satisfied, irrespective of the persons who realize the gains, that is, irrespective of whether they are private individuals, or individuals realizing the gains within the context of their businesses, or juridical persons. In other countries, private individuals are not subject to tax on capital gains unless *particular circumstances* occur. This may happen if the transaction from which a gain arises is of a speculative nature—a situation which in the case of concentration is not likely to present itself and which therefore will not be considered in this chapter; or it may be that the person selling his shares owns a considerable interest in the company involved and as such is deemed to sell a business interest rather than a private investment. A third type of capital gains taxation may occur—and generally does occur—where the shares sold are *not held privately but in the business sphere*, that is to say, where the shares form part of an enterprise's business assets. In some countries, such gains are taxed at normal rates, especially if the seller is a company; in other countries, special reduced rates apply. The three tests referred to in this paragraph are not always sharply distinct from one another. For a systematic discussion, however, it may be helpful to distinguish nevertheless between the various factors which may determine the taxability, or absence of taxability, in a particular situation.

14. Once the concentration has been effected, several tax problems may arise. In the first place, where an enterprise has acquired the assets of another enterprise, as in the two instances set out in paragraph 1, the acquiring enterprise may be subjected to tax if at a later stage it disposes of such assets. This would be merely a consequence of any tax deferral accorded the enterprise whose assets were transferred. This subject of *tax deferral* is so closely connected with the act of concentration as such that it will be discussed as a *pre*-concentration problem. Secondly, a company acquiring all the shares of another company without the latter being automatically dissolved, acquires the status of a parent company. The question arises as to what is the tax position of parent companies

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

receiving dividends from their subsidiaries. This is a typical *post*-concentration problem.

15. Where a concentration concerns enterprises from various countries, special tax problems arise. With regard to the enterprises involved, two main situations will result from the concentration. Firstly, if an enterprise acquires the assets of foreign enterprises, it will have foreign permanent establishments, the income of which is taxable in the countries where these are located. The acquiring enterprise may again be taxed in respect of the same income in its own country, but for the existence of unilateral or treaty provisions for the avoidance of double taxation. The other situation arises where a company acquires the shares of foreign companies. This may create different kinds of tax problems. In the first place, the question is whether the parent company is taxed in respect of dividends received from its foreign subsidiaries. Secondly, the foreign country may impose a withholding tax on such dividends, which may or may not be credited in the receiving country. The point to be considered here is whether a concentration extending beyond national boundaries is treated differently as compared with a concentration of domestic enterprises. Certain developments to be expected in the E.E.C. are discussed in subchapter IV.

16. A further point to be considered is the tax position of shareholders of the new corporate structure resulting from a concentration. If a company in country A purchases shares of companies located in countries B, C and D in exchange for its own shares, the shareholders in B, C and D may become subject to heavier taxation in respect of dividends received from A than was the case before the concentration was effected. Such a situation may affect the concentration itself—in the sense that shareholders who are aware of a higher tax burden may not want to dispose of their shares—and it may also hamper the further expansion of the concentrated business at a later stage, because it may not be easy for it to obtain the capital which it requires on the international capital market. Although the relevance of the subject of international double taxation of investment income, especially dividends, in the case of a company with shareholders in more than one country, is not limited to a discussion of concentration, such double taxation does have a bearing on the scheme of the present chapter and therefore is worth mentioning.

17. From the preceding succinct presentation of the problems, the conclusion is justified that even if only income taxes are considered the effect of taxation on concentration of business is a complex matter. This effect may be favourable or unfavourable at each of the stages which both in the pre- and in the post-concentration period must be

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

considered in respect of the persons who, directly or indirectly, are involved. Thus, the discussion under the various country surveys should follow as much as possible these stages and the following pattern for this discussion emerges:

A. Commercial law provisions concerning concentrations
B. Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage
   (a) The tax position of the absorbed enterprise
   (b) The tax position of the absorbing enterprise
   (c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise
C. Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage
   (a) The tax position of the "absorbed" enterprise
   (b) The tax position of the "absorbing" enterprise
   (c) The tax position of the owners of the "absorbed" enterprise[2]
D. The transfer of assets by one enterprise to another
   (a) The tax position of the transferring enterprise
   (b) The tax position of the acquiring enterprise
   (c) The tax position of the owners of the transferring enterprise
E. Concentrations across the border
F. The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage
   (a) Domestic parent-subsidiary relationship
   (b) International parent-subsidiary relationship
   (c) The concentrated business with foreign permanent establishments
G. The tax position of shareholders of a concentrated enterprise
   (a) Non-resident shareholders of a resident enterprise
   (b) Resident shareholders of a non-resident enterprise
H. Résumé

18. In the above outline, the term "enterprise" is used throughout. This term is ambiguous in that it may refer both to the economic unit through which business is carried on and to the natural or juridical person owning such unit and carrying on business through it. In its former sense, an enterprise has no legal existence as such but is merely an object of which the owner can dispose. This distinction should be borne in mind in an analysis of the various effects that may occur.

III. Taxation and Industrial Concentration in Various Countries

1. Belgium[3]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

19. Notwithstanding the fact that—especially in recent years—a rather strong concentration movement has manifested itself in Belgium,

[2] The terms "absorbed" and "absorbing" are used in section C for reasons of simplified terminology.

[3] For details, see: Taxation of Mergers and Similar Transactions, in: European Taxation, 1968, p. 130; *Jacques Malherbe*, Les problèmes fiscaux de

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neither civil nor commercial law contains any provisions concerning concentrations as such. However, in the absence of provisions to the contrary, most if not all forms of concentration are allowed. In effect, certain provisions of a general nature facilitate special types of concentration. This is particularly true in respect of concentrations in the juridical sense (see paras. 20—31) but also in the economic sense (see paras. 32—36). In this connection, reference is made to case law according to which a legal entity is automatically dissolved when all of its shares are held by *one* individual or corporate shareholder.[4] Likewise, Belgian law does not recognize the contribution of an entire enterprise to a legal entity. Apart from this, natural and juridical persons are free to conclude contracts the purpose of which is to achieve a more-or-less complete degree of concentration.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*[5]

20. As mentioned in the preceding paragraphs, a juridical entity ceases to exist when all of its shares come into the hands of one individual or corporate shareholder. This situation is considered an automatic dissolution entailing liquidation and normally has the same tax effects as any other liquidation. Distinct from this type of concentration is the case where two or more companies decide to merge, either in the sense that one company absorbs the other or that all companies involved are absorbed by a new company. This type of concentration results from decisions made by each company concerned, according to which each company absorbed is to be liquidated and subject to the condition that the absorbing company accepts the merger with all its tax and other consequences. The operation which includes a transfer of all assets and liabilities leads to the existence of *one* juridical entity and is specifically recognized by Belgian tax law. As far as civil or commercial law is concerned, one ought realize that the two types of concentration referred to do not constitute a particular legal construction but are rather based on a number of elements of ordinary law, such as liquidation, sale etc.

(a) The tax position of the absorbed enterprise

21. The main element to be examined is the fact that the types of concentration discussed here involve a *liquidation* of the company

caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Belgian national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970) p. II/43.

[4] Cour de Cassation: May 31, 1951, Pasicrisie, 51, I, 665.

[5] For the term "pre-concentration stage", see para. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

or companies which are to be absorbed. Under existing Belgian tax law[6], any gain resulting from a liquidation is subject to tax in the hands of the liquidating company. The taxable gain consists of the total amount of income available for distribution to the shareholders in excess of the paid-in capital increased by any sum paid, at the time that the shares were issued, by way of premium. In practice, this means that all open and hidden reserves constitute the taxable amount, taking into account special revaluation coefficients admitted for assets acquired before 1950 in order to adjust their book values to currency devaluation.[7] To the extent that the gain represents open reserves, i.e. undistributed profits of previous years, the tax payable is 30%; a reduced rate of 15% applies to capital gains proper, provided the assets were owned during more than five years.[8]

22. If certain conditions are satisfied, *no* tax is payable. These conditions are:[9]

(1) the absorbing company must have its seat in Belgium;

(2) the absorbing company must acquire the assets of the absorbed companies in exchange for its own shares and not against payment in cash;[10]

(3) in case a company is being liquidated for a purpose other than a merger, no distribution may have been made which for any reason would be tax free.[11]

(b) The tax position of the absorbing enterprise[12]

23. In the case of either type of concentration discussed in this subsection—the case where a company acquires all the shares of another company with the result that the latter is automatically dissolved, and the case where one or more companies decide to liquidate and to contribute their enterprise to another existing or newly created company—the absorbing company is treated "as if the concentration had not taken place".[13] This means essentially that the tax regime

---

[6] *Code des Impôts sur les Revenus* (*C.I.R.*), art 123.

[7] C.I.R., art. 119.

[8] It is to be noted that the tax on a liquidation surplus imposed on the liquidating company replaces any income tax on the shareholders entitled to receive the surplus.

[9] C.I.R., art. 124.

[10] This condition does not apply to the case where a company has acquired all the shares of another company.

[11] *Malherbe*, op. cit. (footnote 3), p. II/49.

[12] The term "absorbing" is used to indicate the concentrated enterprise after the concentration has been effected.

[13] *Malherbe*, op. cit., p. II/49.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

applied to the enterprises which have been transferred remains the same as if no concentration had occurred. There are certain exceptions to this rule, however.

24. The absorbing company must take over the assets belonging to the transferred enterprises at their book value, *irrespective* of the value of the shares given in exchange for them. Furthermore, depreciation as well as capital gains or losses are to be calculated on the basis of this book value.[14] The consequence is that if the absorbing company itself is liquidated at a later stage, the old book value, reduced by depreciation allowances, is taken into account in determining a liquidation gain. As stated in para. 21, such a gain is determined in relation to paid-in capital. In the case of the absorbing company's later liquidation, it is *not* its own paid-in capital at the time of its liquidation but its capital *before* increase as a result of the concentration *plus* the absorbed companies' paid-in capital which is to be taken into account, but only—and this is one of the exceptions to the general rule that the concentration is deemed not to have taken place—for that part which at the time of the concentration was not already held by the absorbing company.[15] Thus, the capital of the absorbed company or companies is taken into account in determining the liquidation surplus, to the extent that the shares were held by shareholders other than the absorbing company.

25. A similar situation arises in the opposite case where the absorbed company held shares in the absorbing company. In this case, the capital of the absorbed company to be taken into account, is found by the formula:[16]

$$\frac{\text{assets minus shareholding}}{\text{total assets}} \times \text{absorbed company's share capital}$$

26. The situation described in the two preceding paragraphs can be illustrated as follows, assuming that no capital has been repaid and that there was no premium at the time of the issuance of shares:

Company A = absorbing company. Capital before concentration	1,000,000
Company B = absorbed company. Capital before concentration	500,000
Book value of B's enterprise at the time of merger	500,000
Five years after merger, A liquidates. Book value of B's enterprise after depreciation = 300,000. At the time of liquidation, the actual value = 1,000,000.	
A's own assets at the time of merger had a book value of 500,000; at the time of liquidation this was 400,000. Actual value 2,000,000.	

[14] C.I.R., art. 124, § 3.
[15] *Commentaire du Code des Impôts sur les Revenus* (*Comm. C.I.R.*), 124/33. This is an official commentary of the Belgian Tax Administration.
[16] Comm. C.I.R., 124/38.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

It is assumed that A at the time of liquidation had open reserves of 700,000 and that it had owned its assets for more than five years.

Calculation of A's liquidation surplus subject to tax (assuming that this is a case of "normal" liquidation):

1) A's own assets are disposed of at		2,000,000	
2) B's assets are disposed of (by A) at		1,000,000	3,000,000
3) Capital to be deducted:			
a) A's capital (before increase)		1,000,000	
b) B's capital at time of merger		500,000	1,500,000
4) Taxable liquidation surplus			1,500,000
a) taxable at 15 % the capital gains proper:			
(1) A's assets	2,000,000		
less: book value	400,000	1,600,000	
(2) B's assets	1,000,000		
less: book value	300,000	700,000	
		2.300.000	
(3) less capital as per 3)		1,500,000	800,000
b) the open reserves taxable at 30 %			700,000
			1,500,000

If A had a participation in B's shares of 20 %, B's capital, in the above example, would be deducted for an amount of 400,000, bringing the total surplus to 1,600,000.

In case B had a 20 % participation in A's capital, included in B's assets, B's capital would qualify as follows:

$$\frac{100,000}{300,000} \times 500,000 = 166,667$$

bringing the total surplus to 1,833,333 (B's total assets had a value of 300,000, and its participation in A equals 20 % of 1,000,000 = 200,000).

27. The rule that the merger is deemed not to have occurred (see para. 23) does not apply to all tax effects of a merger but only to the basis for the calculation of capital gains and capital losses and of depreciation allowances. It must therefore be assumed that this rule is to be interpreted restrictively. In particular, this seems to mean that accumulated losses of the absorbed enterprise cannot be taken over by the absorbing enterprise, *even* if they could have been carried forward by the absorbed enterprise had there been no merger.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

28. This subsection deals only with the case where a company absorbs another company by taking over its shares in exchange for its own

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

shares, i.e. the second type of concentration described in para. 20. The tax consequences of share transactions resulting in a company acquiring all the shares of another company, thus entailing the latter's automatic dissolution, will be discussed in paras. 35 and 36.

29. If the value of the shares in the absorbing company given in exchange for the absorbed company's shares exceeds the value of the latter shares, the shareholders of the absorbed company are deemed to have realized a gain. Whether this gain is taxable depends on the nature of the shareholder concerned. If the shareholder is a *private investor,* the gain is not taxable in the absence of any capital gains tax imposed on private individuals. For *corporate* shareholders the situation is different. Here, a distinction is made between taxable and non-taxable concentrations.

30. Taxable concentrations are those which do not qualify for the tax deferral discussed in para. 22, i.e., if they do not satisfy the three conditions mentioned in that paragraph. To a liquidation surplus arising in this group apply the tax rates mentioned in para. 21. Since the tax so imposed is considered a company tax, the distribution of the liquidation surplus is a taxed dividend qualifying for a kind of substantial holding privilege (see para. 44).

31. Non-taxable concentrations are those which qualify for a tax deferral. The liquidation surplus has not been taxed and is, therefore, deemed not to have been realised by the corporate shareholder. If, however, this corporate shareholder sells the shares which he has acquired in exchange for the shares he held in an absorbed company, or if the unrealized gain is capitalized or added to the reserves, the gain will be deemed as realized and subjected to tax at the ordinary rates of company tax.[17]

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

32. This section deals with the situation where two or more companies are concentrated without the juridical consequence described in section B. Concentration in the economic sense as this term is understood for the purpose of this chapter (see para. 1) will be in the form of share transactions. It should be recalled that a juridical concentration occurs if a company holds *all* the shares in another company. Thus, this section deals with participations of less than 100%. In this connection, it is to be noted that Belgian tax law does *not* condition its regime for intercorporate dividends on a minimum shareholding, as under the German *Schachtelprivileg* (substantial holding privilege) rules; the percentage of shareholding is absolutely immaterial.

[17] C.I.R., art. 105.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(a) The tax position of the absorbed enterprise[18]

33. If the shareholders of a company transfer their shares to another company, either against cash or in exchange for shares in the absorbing company, the "absorbed" company continues to exist as a legal entity which becomes the subsidiary of the absorbing company; the transaction in no way affects the company whose shares are transferred and no tax consequences arise at the pre-concentration stage, as long as the result is that not all shares come into the hands of the absorbing company.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

34. The company which acquires all or part of the shares of another company will not become subject to any income tax as a result of the transaction. It is entitled to value the acquired shares at the price paid for them, without the possibility of depreciation. However, if particular circumstances arise under which the value of the participation decreases, the company may be deemed to have realized a capital loss which is deductible.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

35. In Belgium, as stated above (see para. 29), private individuals are not subject to any capital gains tax. If, therefore, a private investor owning shares in a company sells such shares to another company, any gain arising from such a transaction is not taxable. This applies also if, as a result of the sale, the absorbing company acquires all the shares with the result of an automatic dissolution of the absorbed company.

36. The situation is different if the shares were held as a business asset, which is always deemed to be the case if the shares were held by a corporate shareholder. If the sale results in a gain, such gain is subject to normal company tax.[19] However, the amount of the gain is not necessarily the difference between the sale price and the book value of the shares; special provisions exist which aim at reducing the effect of currency depreciation. According to these provisions, the corporate shareholder may revalue shares which he acquired before 1950, using certain coefficients which vary according to the year of acquisition.[20] The tax payable on the gain is 15%, provided the shares were held for more than five years. Otherwise, the normal rates of company tax apply.

---

[18] See para. 17, footnote 2, for the meaning of the terms "absorbed" and "absorbing" in this section.

[19] C.I.R., art. 33.

[20] C.I.R., art. 34, § 1, 3°.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

37. In Belgium, as appears from the discussion in section B, merger transactions take the form of a contribution by one company to another of its enterprise, after a decision to liquidate the transferring company has been made. The transfer of business assets can also take place otherwise than in the framework of a merger and nevertheless have the effect of a concentration. The tax effects of such a transaction are discussed in this subsection.

(a) The tax position of the transferring enterprise

38. Any person who transfers a business asset and in doing so realizes a gain, is subject to tax on such a gain. The gain is the difference between the sale price and the book value after the latter has been revalued if revaluation is at all permitted.[21]

39. In special cases, however, no tax is payable. This is the case if (1) the transfer concerns a complete unit of the enterprise, provided (2) that there is *not* a transfer of *all* activities, and (3) if compensation is paid in the form of shares of the acquiring company[22]. It is to be noted that the transfer of shares generally does not qualify for the privileged tax treatment, unless the shares constitute a distinct business unit of the transferring enterprise. If any of the conditions are not fulfilled, the transferring enterprise will be taxed according to the general rules for capital gains taxation. This means, that tax is only due if the gain is realized or deemed to be realized.[23] Furthermore, a reduced rate of 15 % applies if the assets transferred had been owned more than five years prior to the transaction.[24] Otherwise, the normal rates are imposed.

40. The transferring enterprise must value the shares received in exchange for the assets transferred at the book value of such assets.

(b) The tax position of the acquiring enterprise

41. The acquiring enterprise may value the assets acquired at the price which it has paid for them in the form of its own shares, and subsequently apply its own depreciation system to those assets, *unless* the transferring enterprise is exempt from tax under the conditions mentioned in para. 39. In this latter case, the assets must be valued, for

---

[21] Revaluation is allowed in respect of assets acquired before 1950, C.I.R., art. 119 and 34, § 1, 3°.
[22] C.I.R., art. 40, § 1, 2° and Royal Decree of April 26, 1963.
[23] C.I.R., art. 105, § 1.
[24] C.I.R., art. 130.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

purposes of computing capital gains and losses and depreciation allowances, as if no transfer had taken place, i.e., at the book value of these assets on the balance sheet of the transferring enterprise.[25]

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

42. Since the transferring company exchanges part of its assets for shares in the acquiring company, the shareholders of the former company are not affected by the transaction as such.

E. *Concentrations across the border*

43. In general, none of the tax advantages described in the preceding sections are granted in case one of the companies involved in a concentration is not Belgian. If the absorbed company is foreign, the absorbing Belgian company may use the price it paid as the basis for depreciation and for the calculation of capital gains. If the absorbing company is foreign, the absorbed Belgian company is taxable on the gains, since a tax exemption only applies if the absorbing company is resident (see para. 22 (1) supra).[26]

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

44. In the Belgian company tax system, no rules exist which are an equivalent to the substantial holding privilege provisions in other countries. There is no need for such rules, since all dividends received by a Belgian company benefit from tax relief, irrespective of the existence of a substantial holding. The relief consists of a 95 % exemption from the company tax.[27]

45. Because of the rather complicated structure of the Belgian tax system, the following details must be given for a better understanding of the effect of the relief. The "subsidiary" must withhold tax on the dividend it distributes to its parent at the normal rate of 20 %. Thus, if the dividend = 100, the parent receives 80. Normally, 95 % thereof, or 76, is exempt. The remaining 4 is subject to company tax. If the parent redistributes the dividend received (76) to its own shareholders, it need not withhold any tax, since this tax was already withheld by the

[25] C.I.R., art. 40, § 2.
[26] See also *Malherbe*, op. cit., p. II/57.
[27] C.I.R., art. 113, § 2 and 111, § 1, 1°. The exemption is only 90 % in the case of an investment company.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

subsidiary. Nevertheless, the shareholder may credit against his own income tax liability an amount equal to 20 % of the total gross dividend distributed by the subsidiary, i.e. 20. For further details concerning the taxation of shareholders, see para. 52.[28]

46. The fact that 5 % of the dividend received from a subsidiary is not exempt constitutes a lump sum rule for expenses connected with the dividend. This means that the parent company is allowed to deduct all expenses actually incurred from its other income, even if they exceed the 5 % which does not qualify for the exemption.

(b) International parent-subsidiary relationship

47. The rules described in the preceding paragraphs also apply if a Belgian company receives dividends from a foreign company. A complication arises from the fact that foreign-source dividends received by a resident of Belgium are subject to a special Belgian withholding tax of 10 % of the net dividend (i.e. after deduction of any foreign withholding tax).[29] This means that if the dividend declared amounts to 100 and if the foreign withholding tax is 20, the Belgian company receives 80 less 10 % = 72, of which 95 % or 68.4 is exempt. If this amount is redistributed to the parent's own shareholders, no tax need be withheld but the shareholders may nevertheless make use of the credits to which they are entitled (see para. 52).

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

48. Where a Belgian company acquires the business assets of foreign enterprises, it will in most cases be deemed to have a permanent establishment in the country or countries where the foreign enterprises are located. The question arises of how profits derived through such permanent establishments are taxed in Belgium. Under Belgian unilateral provisions for the avoidance of double taxation, such income is taxed at a reduced rate equal to one-fourth of the normal rate, provided that it has been taxed in the foreign country. The foreign tax must be similar to the Belgian company tax, but the *rate* of the foreign tax is immaterial.[30]

49. Under double taxation treaties, Belgium has agreed to exempt income from foreign permanent establishments altogether. This is the

---

[28] A detailed calculation is given by *A. J. Rädler*, Corporate Taxation in the Common Market, Amsterdam (loose-leaf), page I-A : 27 (dated October 1968).

[29] C.I.R., art. 170 and Royal Decree of Jan. 1, 1965, art. 88.

[30] C.I.R., art. 128.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

case under the treaties with the Common Market countries and the United States.

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

50. If a Belgian company purchases the shares of a foreign company in exchange for its own shares, it will have non-resident shareholders. There may be reasons other than a concentration transaction why a company has shareholders in a foreign country, and in all cases the tax treatment is the same.

51. Belgium applies a 20 % withholding tax on all dividends distributed by a Belgian company, whether to residents or to non-residents, and whether to individual or to corporate shareholders. The 20 % rate may be reduced under a double taxation treaty, generally to 15 %, but at present this applies only to the treaties with Germany, the Netherlands and the United States.

52. Whereas the possibility for the non-resident shareholder to credit the Belgian withholding tax against his income tax liability depends on the provisions in his own country or on the existence of a double taxation treaty, it cannot be denied that a certain discrimination in favour of resident shareholders results from Belgian tax law. The reason is that Belgium grants resident shareholders a special tax credit in order to reduce the double imposition of tax resulting from a combination of company tax and personal income tax. This special tax credit amounts to $\frac{15}{70}$ of the gross dividend, i.e. before deduction of the withholding tax.[31] This special credit is in addition to the credit for the normal 20 % withholding tax. An example clarifies the tax position of a resident shareholder:

If the dividend declared amounts to 70, the withholding tax of 20 % is	14
The shareholder is entitled to a special tax credit of $\frac{15}{70} \times 70 =$	15
Total amount to be credited	29

Of course, the shareholder must declare the gross dividend, increased by the amount of the special credit, i.e. 70 + 15 = 85.

This special credit of 15 (as used in the example) is not available to non-resident shareholders, even if a double taxation treaty exists.

[31] C.I.R., art. 135, 173, 186, 191.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

53. As stated above (see para. 47), foreign-source dividends are subject to a special Belgian withholding tax of 10 % of their net amount, after foreign tax. A resident shareholder is entitled to credit this 10 % withholding tax against his income tax liability.[32] In addition, he may credit 15 % of the net dividend after payment of foreign tax but before the 10 % Belgian withholding tax.[33] This 15 % credit is *not* the counterpart of the special tax credit discussed in para. 52 above, but represents a lump sum credit for foreign withholding tax, *irrespective* of the actual amount thereof. Under a double taxation treaty, the full foreign withholding tax, if it is more than 15 %, may be creditable.

54. If the resident shareholder of a non-resident company is a Belgian company, the same rules apply as far as the 10 % withholding tax is concerned. No 15 % credit is granted to the corporate shareholder. On the other hand, as stated above, this corporate shareholder is exempt for 95 % of the dividends received. It is to be noted that the (resident) individual shareholder of such a Belgian company may credit not only the withholding tax but also the tax credit of 15 %.

H. *Résumé*

55. The preceding survey shows that concentrations which take place within Belgium can, to a very large extent, be effected without any income tax consequences, either for the enterprises concerned or for their shareholders. As will appear from the following country surveys, Belgium follows the general rule that concentrations across the border do not benefit from special tax advantages.

56. As far as the post-concentration stage is concerned, it may be said that no significant tax consequences arise once the concentration has materialized. Here again an exception must be made for concentrations across the border, because even if no tax obstacles existed to the concentration itself, a certain degree of discrimination exists between resident and non-resident shareholders.

2. France[34]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

57. Over a long period of time, French Company Law did not contain special provisions concerning concentrations. In practice, several forms

[32] C.I.R., art. 164, 176, 191.
[33] C.I.R., art. 135, § 1, 2°, 191.
[34] For a detailed discussion of the tax regime of mergers, see *G. Tixier*,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of concentration existed, such as participations of one company in another. The requirements of modern business management made the need felt for all sorts of affiliations which were difficult to control. Two important measures have been introduced recently in order to provide a legal basis for special types of concentration. The law 66—537[35] concerned mergers while the Decree 67—821[36] introduced the concept of the "Groupement d'intérêt économique".

58. The 1966 law distinguishes between mergers by absorption and mergers through the creation of a new company. In both cases the companies which are to be absorbed disappear automatically as a result of the merger. No liquidation is necessary[37] and an automatic and immediate transfer of assets and liabilities occurs. Also, the shareholders of the absorbed company or companies become automatically shareholders of the absorbing or new company. Similarly, debtors of the absorbed company or companies become debtors of the absorbing or new company without any formality which normally would be required in the case of debt transfers.[38] As regards creditors, special rules apply for their protection. They may oppose the merger before the Commercial Court which either may reject the opposition or provide for immediate settlement of the claim by payment or by the furnishing of sufficient guarantees.[39] In no case can the opposition result in a blocking of the merger.[40]

59. The merger as provided by law 66—537 has as a consequence that the absorbed company's enterprise continues to operate in the same manner as when for instance a partnership is transferred into a share company. There is not, as in Belgium, a sort of gap.[41]

60. For a merger to be valid in the sense just described, the following conditions must be satisfied. First, a merger contract must be concluded by the legal representatives of the companies concerned.[42] This contract

---

Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, French national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/143. See also: France, Privileged Tax Treatment for Mergers and Similar Transactions, in: European Taxation, 1968, p. 81.

[35] of July 24, 1966.

[36] of September 23, 1967, based on the Law 67—482 of June 22, 1967, authorizing the French Government to introduce measures of an economic or social nature.

[37] See: Dictionnaire Permanent (D.P.), Droit des Affaires, V. Fusion, par. 4, 3°.

[38] Ibid., par. 21.

[39] Décret 67—236 of March 23, 1967, art. 255, 261.

[40] Law 66—537, art. 381 (4).

[41] *Tixier*, op. cit., (footnote 34), p. II/143—144. See also para. 20.

[42] Décret 67—236, art. 254.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

must be ratified by the general assembly of shareholders.[43] Secondly, the contract must be published by authority of the Commercial Court in the "Bulletin des Annonces Légales Obligatoires".[44] The contract must contain the following:

— the motives and the conditions for the merger;
— the dates on which the accounts of the merging companies are to be closed;
— an evaluation of the assets;
— the exchange value of the shares;
— a determination of the merger premium, i.e. the price which is deemed to be paid for reserves.

61. The "Groupement d'intérêt économique" is a legal entity which may be defined as an intermediary between a company and an association,[45] with the main features of a partnership. It comes into being when two or more natural or juridical persons co-operate for a given period of time in order to create conditions for an improvement and development of their business activities, and after it has been registered in the commercial register.[46] Members are the natural or juridical persons who have formed the entity; they are jointly and severally liable for its debts.[47] The rights of the members may not be represented by negotiable securities.[48] The entity may, under certain conditions, issue bonds.[49] The "Groupement" is not allowed to start new activities itself but must confine itself to expanding the activities of its members.[50]

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

62. This section deals only with an actual merger as referred to in paras. 58—60. The tax aspects of the creation of a "Groupement d'intérêt économique" will be discussed in paras. 78—80, 83, 88—90.

(a) The tax position of the absorbed enterprise

63. The term "absorbed enterprise" is used here to indicate a company which either amalgamates with an existing company by way of absorp-

---

[43] Law 66—537, art. 376.
[44] Ibid., art. 374 (1).
[45] Official explanation to the Décret 67—821.
[46] See: Groupements d'intérêt économique, in: European Taxation, 1969, p. 49 ff.
[47] Décret 67—821, art. 4.
[48] Ibid., art. 2.
[49] Ibid., art. 5. See the article mentioned in footnote 46, at p. 51.
[50] See *P. Durand* and *J. Latscha,* Le groupement d'intérêt économique, Paris 1968, p. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion or which together with one or more other companies, creates a new company into which it amalgamates (see para. 58).

64. Although the typical merger was first regulated in a law of 1966, tax provisions were already introduced a year earlier.[51] As stated above (see para. 58), the merger occurs without a liquidation of the absorbed company. The general principle following from this starting point is that no capital gains will be taxable to the absorbed company.[52] They are transferred to the absorbing or new company. However, the absorbed company may, if it so desires, opt for immediate taxation of long-term capital gains at a reduced rate of 10 %.[53]

(b) The tax position of the absorbing enterprise

65. In determining the tax effects of a merger on an absorbing (including a newly created) company, three main aspects must be considered:

(1) the treatment of hidden reserves (capital gains) of the absorbed company;
(2) the depreciation allowances to be applied to the assets of the absorbed company; and
(3) the treatment of losses of the absorbed company.

66. As regards capital gains of the absorbed company, a distinction must be made between depreciable and non-depreciable assets. The general principle is that at the time of the merger, no capital gains are deemed to be realized and that therefore no tax is imposed, unless in the case of long-term gains the absorbed company opts for the 10 % tax. The gains will become subject to tax at a later stage.

67. In the case of non-depreciable assets, any capital gains will be taxed at the time they are realized by the absorbing company, i.e., at the time such assets are disposed of. Any gain so arising will be subject to the normal company tax of 50 %.[54]

68. With respect to depreciable assets, the gains are subjected to tax, whether they are realized or not. If they have been taxed in the hands of the absorbed company (in the case of long-term gains, at 10 %), no further tax is due from the absorbing company, provided that the gains

---

[51] Law 65—566 of July 12, 1965.
[52] Law 65—566, art. 15—1.
[53] Ibid., art. 15—5. Long-term gains are gains realized on assets held for more than two years. As a transitional measure, the 10 % tax may be spread over a period of four years in equal instalments, provided that the absorbing company commits itself to pay the instalments which become due after the automatic dissolution of the absorbed company (Décret 67—834 of September 28, 1967, art. 2).
[54] See *Lamy Fiscal* (Paris, 1970) II, Nr. 2518 — 1°.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

are not distributed or capitalized. This means that a special reserve must be created for them. If the absorbed company has opted for the 10 % tax to be spread over four years, the absorbing company must take over the obligation to pay the instalments due after the merger.[55] In the case of short-term gains and of long-term gains not taxed in the hands of the absorbed company, the absorbing company must reincorporate them into its own taxable profits over a period of ten years following the merger.[56] This means that these gains are taxed at the normal rate of 50 %. Thus, in the case of the absorbed company's long-term gains it may be an advantage to have them taxed immediately at the lower rate (see also para. 70).

69. Depreciation must be based on the book value of the assets at the time of the merger. Also the method of declining balance depreciation employed by the absorbed company must be followed, in principle, by the absorbing company. The Tax Administration, however, has permitted the fact that the assets of the absorbed company are not newly acquired assets to be disregarded, thus authorizing the absorbing company to apply its own declining balance depreciation to the extent that the assets qualify for this method.[57] The absorbing company may also base the depreciation upon the expected life of the assets in its hands, and thus disregard the assumed life they had in the hands of the absorbed company.[58]

70. Losses which the absorbed company could have carried forward can*not* be transferred to the absorbing company. However, such losses may be set off against the long-term capital gains tax of 10 % which the absorbed company may wish to pay. This may be an additional reason to consider such gains as being realized at the time of merger.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

71. French tax law provides expressly that distributions of dividends, or any advantage which is deemed to be a distribution of dividends, in connection with a merger, are exempt from taxation in the hands of shareholders, including withholding taxes, at the time of the merger.[59] With regard to *private shareholders*, the exemption is a genuine exemp-

---

[55] Ibid., Nr. 2521 — 1°.

[56] *Code Général des Impôts (C.G.I.)*, art. 210 A. As a temporary measure, in the case of mergers effected before December 31, 1970, the tax may be paid in seven equal instalments beginning after the fourth year following the merger, Décret 67—834, art. 1.

[57] Ruling of July 4, 1966, § 52.

[58] *Tixier*, op. cit., p. II/146.

[59] C.G.I., art. 115, (1).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion.[60] In the case of *corporate shareholders and individuals holding the shares as business assets,* the exemption takes the form of a tax deferral. They may value the newly received shares at the same value as the shares in the absorbed company had on their balance sheets.[61] If at a later date the shares are sold or transferred with a capital gain, such gain is taxed.

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

72. If a concentration occurs as a result of share transactions, the company whose shares are transferred is not affected by any tax. The transaction takes place between a newly created or an existing company and the shareholders of one or more other companies, the latter remaining in existence as separate juridical persons.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

73. A transaction by which a company acquires shares in another company has no immediate income tax consequences. Certain problems may arise at a later stage with regard to this shareholding; they are discussed in paras. 95—99.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

74. Where a shareholder exchanges his shares for shares in the absorbing (or new) company, the tax consequences for him are the same as those described in para. 71.

75. In a case where shares are sold for cash, a *private* shareholder will not be taxable in respect of any gain resulting from the sale. By contrast, if the shares sold formed part of the shareholder's *business assets,* the capital gain is taxed, either at normal rates if it is a short-term gain, or at a reduced 10 % rate if it is a long-term gain.

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

76. The normal rule is that any enterprise which disposes of all or part of its assets and realizes a capital gain, is taxable on such gain. Again, a distinction is made between short-term and long-term gains, the former being taxed at normal rates, the latter at a reduced rate of 10 %.

---

[60] C.G.I., art. 159, (2).
[61] Ruling of July 4, 1966, § 58.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

77. Special favourable tax provisions exist, however, if the transfer of assets may be considered to be a *partial merger*. As such, it will benefit from the same tax treatment as full mergers, provided the transaction is approved by the Ministry of Economic Affairs.[62] There is a partial merger if the transferring enterprise transfers its assets not for cash but for shares in the acquiring enterprise. Furthermore, it must distribute the shares received to its own shareholders within one year after the transaction.[63] If these two conditions are satisfied, the transferring company will *not* be taxable for any gain resulting from the transfer. If, however, the shares are not distributed within one year, such gains will be taxable in the same way as gains arising from normal sales (see para. 76).

78. Special rules exist for *Groupements d'intérêt économique* (see para. 61). Two different situations must be distinguished. In the first place, several enterprises may create a Groupement and *contribute* either capital or assets. Secondly, an existing enterprise may be *transformed* into a Groupement. In this latter case, there must, of course, be at least one other member of the Groupement.[64]

79. Where an enterprise makes a *capital contribution*, either in cash or in the form of assets, such an investment benefits from a special tax advantage in that the contributing enterprise may deduct this investment entirely in the year in which it is made. The deduction is granted in the form of an extraordinary depreciation (*amortissement exceptionnel*).[65] If at a later date the member disposes of the right in a Groupement acquired by the investment and in doing so realizes a capital gain such a gain is exempt from tax under the condition that the entire sale price (and not only the gain) is used within one year to acquire similar rights.[66]

80. In case an enterprise is *transformed* into a Groupement, it is deemed to be dissolved automatically.[67] According to normal rules, it will be subject to tax, in the year of dissolution, with respect to current

---

[62] C.G.I., art. 210 B, (1).

[63] C.G.I., art. 210 B, (2).

[64] The cases referred to here apply to the formation of a Groupement for business purposes. It is also possible to create Groupements with a non-commercial purpose; they are not discussed here. Similarly, it is possible to create a Groupement without any capital contribution, in which case this form of concentration is not at all affected by personal income or company tax.

[65] C.G.I., art. 39 *quinquies* C, (1). The extraordinary depreciation is subject to a number of conditions, laid down in Décret 59—284 of February 4, 1959, art. 2, and two Rulings of March 24, 1967 and of May 30, 1968.

[66] C.G.I., art. 40 *quinquies*.

[67] Décret 67—821, art. 20, I, and C.G.I., art. 201 (1) and (3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

profits of that year *and* with respect to capital gains it is deemed to realize. Short-term gains are taxed at the normal 50 % company tax, whereas long-terms gains are taxed at 10 %.[68] The French Tax Administration has issued a ruling, however, according to which the capital gains (but not the current profits) are exempt from tax, provided that the Groupement takes over the assets at the book value which they had in the hands of the former enterprise and provided further that the Groupement guarantees taxation if at a later stage the gains are actually realized.[69] It is to be noted that this treatment differs from the special rules for mergers in that a Groupement d'intérêt économique is not obliged to reincorporate the gains into its profits over a 10-year period.[70]

(b) The tax position of the acquiring enterprise

81. Where there is no partial merger (see para. 77), the acquiring enterprise may value the assets acquired at the price which it has paid for them. In the opposite case, i.e., when there *is* a partial merger, the assets must be valued at their book values in the hands of the transferring enterprise.

82. Since the transferring enterprise does not disappear as a result of the transaction, the acquiring enterprise, in the case of a partial merger, is not obliged to take over any hidden reserves for capital gains which existed with the transferring enterprise, in the manner described in paras. 66—68. If the parties so desire, however, the acquiring company *may* take over that proportion of the hidden reserve which the value of the transferred assets bears to the value of the total assets of the transferring enterprise.[71] In that case, the same tax effects occur as are described in paras 66—68.

83. In the case of a *Groupement d'intérêt économique,* it may be assumed that one tax effect on the acquiring entity, i.e., the Groupement itself, is that the assets must be valued at the book values which they had in the hands of the transferring enterprise at the time the Groupement was created. The legal and administrative provisions are not explicit in this respect. Contrary to the regime of mergers, the Groupement is not obliged, however, to reincorporate the capital gains (i.e. the hidden reserves) into its profits over a period of ten years. Only when it disposes of the assets at a gain will such gain be taxable.[72]

---

[68] See footnote 53. C.G.I., art. 209 *quater* and art. 219.
[69] Ruling of May 30, 1968, Part IV, B (I), 2. See also Part IV, B (I), 1.
[70] Cf. Para. 68.
[71] Ruling of July 4, 1966, § 67.
[72] It is relevant to mention here, that this different tax treatment is logical, since the Groupement itself is not a tax subject. Just as in the case of a

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

84. Three cases must be distinguished:

(1) Assets are transferred for cash, at a capital gain which is not distributed to shareholders;

(2) the same, but the gain *is* distributed;

(3) the transfer is considered as a partial merger.

85. If an enterprise transfers assets for cash and in doing so realizes a capital gain which is not distributed to shareholders, the shareholders get only an increase in the market value of their shares. This constitutes an *un*realized gain and is in *no* case taxable.

86. When the gain is distributed, the distribution constitutes a dividend distribution and as such gives rise to normal taxation (see paras. 95—106 and 107—116).

87. In the case of a partial merger, the distribution of shares (within one year) by the transferring enterprise is not considered a dividend distribution. The tax effect is the same as in the case of full mergers (see para. 71). When the shares are distributed after one year, they are deemed to be a taxable dividend in the hands of shareholders (see paras. 95—106 and 107—116).

88. In the case of a *Groupement d'intérêt économique*, the tax consequences depend on whether only a contribution of capital (in cash or in assets) is made, or whether there is a case of transformation.

89. In the case of a capital contribution by an enterprise to a Groupement, the owners of the contributing enterprise are not affected and no tax consequences arise.

90. If, however, an enterprise is transformed into a Groupement, its owners will become taxable since the transformation results in a dissolution with liquidation of the transforming enterprise. Normally, any surplus which a liquidating company distributes to its shareholders in excess of paid-in capital is considered to be a dividend and is taxable in the hands of the individual or corporate shareholder. In the case of transformations into a Groupement, which take effect by their registration before January 1, 1971, a special tax is imposed on such deemed

---

partnership, the members of the Groupement are taxed in respect of their shares in the profits of the Groupement. It may be said, therefore, that the enterprises which contribute assets, indirectly remain the owners of such assets, assuming that their rights in the Groupement are equivalent to their contribution.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dividends at a rate of 15 %. This tax replaces the normal personal income tax or company tax otherwise payable by the shareholder.

E. *Concentrations across the border*

91. With regard to full and partial mergers, the French General Tax Code specifically provides for the application of privileged tax treatment to cases where one of the companies involved is a foreign company.[73] This application depends on the approval of the transaction by the Ministry of Economic Affairs and Finance. Further rules implementing the basic provisions are laid down in a ruling of the French Tax Administration.[74]

92. Where a French company absorbs a foreign company entirely (or partly in the case of a partial merger), the special tax treatment is basically in the field of other than income and profit taxes. This is logical, since the effect of these taxes concerns in the first instance the absorbed enterprise and only secondarily the absorbing enterprise. Since the absorbed enterprise is a foreign one, the tax effects take shape outside France. Nevertheless, the ruling states expressly that the French absorbing company is not obliged to reincorporate the capital gains realized or deemed to be realized by the absorbed company into its own profits, since such gains arise outside France.[75]

93. In the opposite case, where a French enterprise is absorbed by a foreign enterprise, the special tax treatment may be accorded, provided the normal conditions are fulfilled (see paras. 66—68). This means, in effect, that the assets of the absorbed French company must remain in France as a guarantee, and one of the conditions of ministerial approval will therefore be that such assets appear on the balance sheet of a French permanent establishment of the foreign company.[76]

94. In the case of a non-approved concentration, taxation will be applied as if there is a liquidation. Consequently, the absorbed French company will be taxable with respect to its realized capital gains and the shareholders are deemed to have received a liquidation dividend which is equal to the difference between the available liquidation surplus and the paid-in capital.[77]

---

[73] C.G.I., art. 210 C, (2).
[74] Ruling of July 4, 1966.
[75] Ruling, § 36. See also § 16.
[76] Ibid., § 15.
[77] C.G.I., art. 161.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

95. Under French corporation income tax law, a resident company holding shares in another resident company is granted a substantial holding privilege similar in scope to the German "*Schachtelprivileg*" rules. Since the French company tax, and also the tax regime of dividends, is different from the German system, the following details are necessary for a good understanding of the tax treatment of a concentrated business in France. The discussion does not include the case of a merger.

96. The French company tax is imposed at a rate of 50 % on undistributed and distributed profits alike. Excluded are, for an amount of at least 95 %,[78] dividends received from a substantial holding. Such a substantial holding is deemed to exist in the following four cases:[79]

(1) if the participating company owns at least 10 % of the shares of the subsidiary; *or*

(2) if the participation after it has been acquired drops under 10 % as a result of a capital increase of the subsidiary, but only if the cost price of the participation was at least 2 million Francs; *or*

(3) if the participation is less than 10 % but its cost price was at least 10 million Francs; *or*

(4) if the shares, irrespective of the percentage, were acquired in exchange for assets contributed in a merger transaction.

97. Since there is no withholding tax on dividends distributed by a French company to shareholders resident in France, it may seem as if the tax treatment of French parent companies is rather simple. This, however, is not so, because of the very complicated provisions which aim at reducing the double imposition of tax on profit distributions, details of which are discussed in para. 111.

98. Any resident shareholder, whether a natural or a juridical person, is entitled to a "tax claim" (*avoir fiscal*) equal to half of the dividend received. The amount of this tax claim is itself considered to be a dividend. A parent company may credit this tax claim against its other tax obligations, and in particular, against a special tax which it must pay if it redistributes the dividends from its subsidiary to its own

---

[78] The non-exempt 5 % of the dividends constitute a lump sum amount of expenses connected with the participation. If the actual expenses are less than 5 %, only the lower amount is non-exempt. See *Lamy Fiscal*, op. cit., Nr. 2224.

[79] Law 65—66 of July 12, 1965, art. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

shareholders. This special tax is called *précompte*. The reason why this tax is imposed is explained in para. 112.

99. Thus, the situation is as follows: If the non-deductible cost related to the participation (which, as explained in footnote 78, is maximally 5 % and may even be nil) is disregarded and if a French company distributes a dividend of 300 to its French parent, the latter is deemed to have received:

the actual dividend	=	300
the *avoir fiscal*	=	150
		450

If the parent re-distributes the dividend to its own shareholders, it is deemed to distribute this amount of 450. On this amount it must pay $33^1/_3$ % *précompte* = 150. Since this is exactly the same as the *avoir fiscal,* the combined effects offset one another.

(b) International parent-subsidiary relationship

100. The rules concerning the substantial holding privilege described in the preceding paragraphs apply essentially also in the case where a French company participates in a foreign company. There are two basic differences, however. They concern (i) the *avoir fiscal* and (ii) the possibility for the French parent company to be taxed on its world-wide income.

101. Since the rules for the *avoir fiscal* are limited to residents of France who receive dividends from resident companies, a company receiving dividends from its foreign subsidiary is not entitled to the *avoir fiscal.* If it whishes to pass on those dividends to its own shareholders, it must apply the *précompte* of $33^1/_3$ %. For further details, see para. 112.

102. As a rule, French tax law recognises the juridical independence of two juridical persons, even if one company is a majority shareholder of the other. This means that any tax consequences can only occur in France if a French company receives dividends from its (foreign) subsidiary. However, in order to strengthen the competitive position of French enterprises on foreign markets, a decree[80] made available the possibility of opting for taxation on a world-wide basis. The underlying idea was to enable French companies to deduct foreign losses, including those incurred by their subsidiaries, from their French profits. The

[80] Décret 67—774 of Sept. 11, 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

option must be made for a period of at least five years. Only those French companies qualify which own at least 50 % of the foreign company's voting power. In fact, this "global" taxation is similar to the German *Organschaft,* or rather with the Dutch fiscal unity (see para. 236).

103. The drawback to this "global" taxation is that the French parent company becomes subject to tax for the profits which the subsidiary may make during the five-year period. This drawback is mitigated by the circumstance that foreign tax imposed on the subsidiary's profits is credited against the French company tax, with the limitation that the credit may not exceed the French tax on income from the particular country in which the income was taxed, and with the proviso that the foreign tax must be similar in nature to the French tax.[81] Furthermore, foreign dividend withholding taxes may be credited against the French company tax.[82]

104. Thus, any advantage which, had the option for taxation on a world-wide basis not been made, might result from a foreign tax being lower than the French tax of 50 %, is lost.

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

105. The French company tax is based on the principle of territoriality. In practice, this means that income derived from a foreign permanent establishment is not subject to French tax. For the same reasons as set forth in para. 102, the French company has an option to be taxed on its world-wide income, however.[83] Again, the drawback may be that, notwithstanding the credit for foreign tax against French tax in the same manner as described in para. 103, the advantage of a low foreign tax is lost as soon as the foreign permanent establishment makes a profit.

106. The same rules apply in the case of a *Groupement d'intérêt économique.* If such an entity has a permanent establishment in a foreign country, its members will not be taxable in France with respect to income derived through such a permanent establishment. In the case of corporate members this applies under the general rules of the French General Tax Code, and then it is not limited to the existence of a permanent establishment. Also, if there is a *cycle complet d'af-*

---

[81] Décret 67—774, art. 9, I.

[82] For further details see: Introduction of Corporate Taxation of World-wide and Consolidated Income, in: European Taxation, 1967, p. 262 et seq.

[83] Cf, also § 2 of the German Auslandsinvestitionsgesetz of August 18, 1969, BGBl. I, S. 1214.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

faires[84] outside France, or if the Groupement has a foreign representative, foreign income is exempt in France. For individual members of the Groupement, the exemption only applies when there is a tax treaty.

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

107. The following discussion is not limited to the case where, especially as a result of concentrations through share transactions (paras. 72—75), a French company has non-resident shareholders. The same tax regime applies to individuals or companies who purchase French shares in the international capital market.

108. Non-resident shareholders are subject to a French withholding tax with respect to dividends distributed to them. The normal rate is 25 %. It is generally reduced to 15 % under a tax treaty; the treaty with the Netherlands provides for a full exemption if certain conditions are satisfied.

109. Individual shareholders resident in Germany, Switzerland and the United States benefit from a special credit, the *avoir fiscal* discussed in para. 111. It is likely that tax treaties with other countries will be revised in the near future so as to grant residents of such countries the same or a similar benefit.

110. If a non-resident is a member of a French *Groupement d'intérêt économique,* he will be deemed to have a permanent establishment in France and accordingly become subject to personal income tax or to company tax, as the case may be, with respect to his share in the Groupement's profits.

111. Special mention must be made here of the *avoir fiscal.* In order to reduce the double imposition of tax on profit distributions, French shareholders of French companies receive a "tax claim" (*avoir fiscal*) equal to half the company tax which is deemed to have burdened the dividends. This *avoir fiscal* is calculated as 50 % of the dividend received, and is itself to be included in the shareholder's taxable income.

Example: French company X makes a profit of 200. The company tax is 50 % or 100. The remaining 100 is distributed as a dividend to a resident shareholder Y. This shareholder is entitled to an *avoir fiscal* of 50 % of the dividend received, i.e., 50 or half the company tax. Y must declare 150. If it is assumed that Y's total tax (on his total income including the

[84] For this concept, see *F. E. Koch* and *J. H. Rothstein,* La convention franco-britannique du 14. 12. 1950, Etude d'application pratique, Amsterdam 1954, § 85.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

amount of 150) is 75, he may credit the *avoir fiscal* of 50, so that he must pay the balance of 25. In case his total tax has been 40, Y would have been entitled to a refund of 10.

112. Since the purpose of the *avoir fiscal* is to reduce the double imposition of tax on distributed corporate profits, a shareholder would not be entitled to it with respect to dividends distributed out of profits which, at the company's level, were exempt from tax. In practice, however, it is not possible to indicate which part of a dividend qualifies for the *avoir fiscal*. Therefore, any French company is obliged to withhold a *précompte* of 33 1/3 % on that part of the profit distribution which has its origin in profits exempt from company tax. This *précompte* is exactly equal to 50 % of the dividend distributed and thus the shareholder can, without any problem, apply his *avoir fiscal* to the entire dividend.

Example: French company A makes a profit of 400, of which 300 is exempt from company tax (e.g. because it is a foreign-source income). It pays 50 % tax on 100 = 50, and distributes the remaining amount as a dividend to resident shareholder B.

B receives: as a taxed dividend		—	50
as an untaxed dividend	—	300	
less *précompte*	—	100	200
			250

B may now apply the *avoir fiscal*, as follows:

on the first 50 = 25

on the next $200 = \frac{100}{125}$ (i.e. the exact amount of the *précompte*)

and must declare 250 + 125 = 375.

113. A specific example of income exempt from company tax is the case of a French company receiving substantial holding dividends from another French company. In this case, the parent company is entitled to an *avoir fiscal* as explained in para. 98. The effect of this in combination with the *précompte* was illustrated in para. 99. The examples of paras. 99 and 112 can be combined as follows:

Example: French company A makes a profit of 400, of which 300 is a dividend from its subsidiary C and is exempt from company tax. It pays 50 % tax on 100 = 50, and distributes the remaining amount as a dividend to its shareholder B.

A receives from C:	300	
avoir fiscal, 50 %	150	
	450	
précompte, 33 1/3 %	150	
	300	
B Receives from A: as a taxed dividend		50
as an untaxed dividend		300
		350

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B applies the *avoir fiscal* as follows:

on the first	50 =	25
on the next	300 =	150
and must declare	350 +	175 = 525.

(b) Resident shareholders of a non-resident company

114. Individuals resident in France who are shareholders of a non-resident company are subject to French income tax with respect to the net dividends received, that is to say, after deduction of foreign withholding taxes. They are not entitled to an *avoir fiscal;* neither does French tax law provide for a credit with respect to foreign withholding taxes. Only where a double taxation treaty so provides can foreign dividend withholding taxes be credited. This is the case (with different limitations) under the treaties with Belgium (for 18 % of the gross dividends), Finland (for 5 % of the gross dividends), Germany, Greece (up to 24/76 of the net dividends), Italy, Luxembourg (for 15 % of the gross dividends), Norway (for 5 % of the gross dividends), Spain (15 %), Switzerland, the United Kingdom and the United States. As regards the treaties with the Netherlands and Sweden, no credit is necessary, since in the case of the Netherlands no tax is withheld, and Sweden refunds the tax withheld.

115. Some persons resident in France are not taxable at all with respect to foreign-source dividends, if certain conditions are fulfilled. This may be the case of certain persons of foreign nationality. It would exceed the framework of this chapter to give further details.[85]

116. Individuals who are members of a *Groupement d'intérêt économique* with foreign-source income are subject to tax with respect to their shares of such income, unless they can claim an exemption under a tax treaty where the income is derived through a foreign permanent establishment.

H. *Résumé*

117. The general impression which one derives from the preceding survey is that at the post-concentration stage the tax effects of concentration are almost, if not entirely, neutral, but this favourable situation is limited to concentrations without international elements. In the latter case, the same tax effects may arise as in other countries due to the insufficiency of measures for the avoidance of double taxation even under most existing tax treaties; *in addition,* French shareholders of

[85] See: The Taxation of Private Investment Income, Amsterdam, (loose-leaf), chapter on France, Sections A and B.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

non-resident companies, and most non-resident shareholders of French companies, are in a less favourable tax position because of the limited application of the *avoir fiscal*. This, however, is not an aspect inherent to the problem of concentrations, since it exists also in the case of simple shareholding apart from any concentration.

118. As regards the pre-concentration stage, the immediate tax effects are rather favourable at the time of mergers or partial mergers. One should be aware, however, that the rules about tax deferral are less favourable in France than they are in several other countries, as a result of the fact that an absorbing enterprise must reincorporate hidden reserves into its own profits over a period of ten years. In other countries, tax may be deferred until the moment of actual realisation of capital gains by the absorbing enterprise.

3. Great Britain[86]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

119. British law and practice provide for a sophisticated and broad set of rules and provisions related to various forms of concentration. The main purposes of these rules and provisions are the protection of (minority) shareholders and creditors, as well as the general interests of the national economy.

120. Most important of all is the British Companies Act, 1948 as amended. It makes a distinction between several types of concentration, each of which is governed by different rules. In the following sections special attention is given to those forms of concentration which in practice are referred to as mergers and takeovers.

121. In the case of mergers, several actions are required by law, irrespective of the form of the merger and of whether one company absorbs another company or whether two (or more) companies decide to create an entirely new company. The main actions are: a decision by the board of directors of the absorbing company; approval of the shareholders of the company to be absorbed; and an order of a court by which the merger is sanctioned.[87] As regards the company to be absorbed,

---

[86] For a detailed discussion of the tax regime of mergers, see *T. F. Jackson*, The National and Especially International Tax Problems Arising From the Merger of Enterprises, British national report for the 24th congress of the International Fiscal Association Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/225. See also: The Taxation of Takeovers, Mergers and Similar Transactions in Light of the Finance Act, 1969, in: European Taxation, 1969, p. 201.

[87] Companies Act, 1948, Sections (secs.) 191—194, 206—209.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a merger can only take effect if it is approved by a simple majority of those shareholders who are present at the meeting to consider the merger and who vote, provided they represent 75 % of the value of the shares represented at the meeting.[88]

122. The term "merger" includes both the transaction by which a company acquires the shares of another company and the transaction the object of which is the acquisition of the assets (i.e. the enterprise) of a company. In the first case, the absorbed company becomes a subsidiary of the absorbing company and the shareholders of the former become shareholders of the latter. In the second case, the absorbing company also issues shares to the shareholders of the company transferring its enterprise. It may be part of the transaction that this latter company is subsequently dissolved without liquidation.[89] Instead of issuing shares to the shareholders, the absorbing company may issue shares to the company whose enterprise it acquires.

123. Takeovers constitute another form of concentration. This term has a specific meaning under the British Companies Act and does not merely refer to the case where a company purchases shares in other companies on the capital market. A take-over bid is a special offer made to all shareholders of a company to sell their shares to the company making the offer. The transaction may be for shares or cash or a combination of both.

124. If a company wishes to obtain complete control over, and not just a majority in, another company, shareholders owning at least 90 % of the shares in the latter company must accept the offer. In that case, the shareholders owning the remaining 10 % *must* transfer their shares as well.[90] If those accepting the offer represent less than 90 % of the shares, then the acquiring company obtains only the shares of those who accepted and the rights and interests of the other shareholders are protected by the Courts. It is to be noted that takeovers do not lead to a dissolution of the company whose shares are acquired, even if all of them are acquired.

125. With regard to any merger or takeover transaction, whether contemplated or in the course of being effected, the Board of Trade may refer the parties concerned to the Monopolies Commission. This will happen if a monopolistic situation is likely to arise or when the value of the assets involved exceeds £5,000,000.[91]

---

[88] Ibid., sec. 206.
[89] Ibid., secs. 206 and 208.
[90] Ibid., sec. 209.
[91] Monopolies and Mergers Act, 1965, sec. 6 (1), (b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

126. As indicated in para. 122, the arrangement for the two types of merger under the Companies Act, 1948[92] may (but not necessarily must) include the decision that a company which merges into another company by transferring its entire enterprise for shares or cash or a combination of both, is dissolved without liquidation. Moreover, this dissolution is not automatic since it must be provided for by an order of a Court. This order is merely a recognition of the fact that the transferring company has become an empty shell. This only occurs, of course, if the acquiring company issues shares to the shareholders of the transferring company and not to that company itself. Therefore, this section deals exclusively with the case where (1) a *merger* is brought about; (2) this merger takes the form of a transfer of the entire enterprise of the absorbed company; (3) the shareholders of the absorbed company receive shares in the absorbing company; and (4) the absorbed company is subsequently dissolved by Court order as part of the transaction.

127. The transaction as defined in the preceding paragraph does not entail any tax obligation with regard to that part of the transferred enterprise which consists of non-depreciable assets other than stock-in-trade. In other words, the absorbing company is deemed to have acquired the assets at a price which insures that no capital gain (or loss) accrues to the absorbed company. The capital gains, if any, will be taxed at the moment of actual realisation, i.e. when the absorbing company disposes of the assets in question.[93] This exemption at the time of the merger is subject to the condition that the absorbed company itself does not receive any consideration for the transfer. Furthermore, both the absorbed and the absorbing companies must be resident in the United Kingdom.

128. As regards depreciable assets, the situation is different. It is a special feature of British income tax that depreciation allowances which prove to have been excessive must be added back to profits in the year in which such assets are sold at a price exceeding the book value. The gain is considered a normal capital gain to the extent that the sales price exceeds the original cost price of the asset and is not taxable, in the case of a merger, under the conditions set forth in the preceding paragraph. The part of the price which does not exceed the original cost price but which exceeds the book value and thus constitutes an

[92] Secs. 206 and 208.
[93] Finance Act, 1965, Schedule 7, para. 7 (2).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

"excessive" depreciation, is added back to profits as a "balancing charge" and thus becomes subject to tax. This means that normal tax is levied with respect to such an excess. However, no "balancing charge" is applied if at the time of the merger or at any time within two years after the merger, the trade, or an interest of at least 75 % in the trade, belongs to the same persons as owned the trade or the interest in the trade at any time within a year before the merger.[94] Thus, this exemption does not apply in the case of a merger between companies which were not closely connected at the time of the merger.

129. If tax on a balancing charge is to be paid, it is the absorbed company which must pay it, in the same way as it must pay on any gain with respect to the transfer of stock-in-trade.

130. As regards losses of the absorbed company, the general rule is that these may not be taken over by the absorbing company, except if the same conditions apply as in the case of an exemption for the "balancing charge", as set forth in para. 128.

131. It is to be noted that the favourable tax treatment for capital gains referred to in para. 127 does not apply if the absorbing company issues shares not to the shareholders of the absorbed company but to that company itself,[95] unless the two companies are already in the same group of companies, i.e. when one company is the subsidiary or a sub-subsidiary of the other, and provided both are resident in the United Kingdom.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

132. The tax position of the absorbing enterprise depends on the factual circumstances in which the merger is brought about. Where the absorbed company is not subject to any tax, the absorbing company is entitled to value the acquired assets (1) at the original cost price in the case of non-depreciable assets (see para. 127), and (2) at the book value in the case of depreciable assets if the conditions for the non-application of a „balancing charge" are met (see para. 128). In the case where the absorbed company must pay tax—i.e., on a "balancing charge" if this is due and on its stock-in-trade—the absorbing company is entitled to value the stock-in-trade at the price it paid for it and, as regards depreciable assets, at the lesser of either the original cost price or the purchase price.

133. The absorbing company may take over losses of the absorbed company if, and only if, the conditions set forth in para. 128 are met (see para. 130).

---

[94] Finance Act, 1965, sec. 61. See also para. 160, infra.

[95] Originally, the Finance Act, 1965, Schedule 7, para. 8 provided for such

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

134. Shareholders may receive shares or cash or both in exchange for the enterprise which their company transfers to the absorbing company, in the case of a merger. In fact, this is a compensation which they receive because their shares in the absorbed company become worthless since the merger brings about a dissolution of the absorbed company.

135. The normal rules are as follows: Private investors who sell their shares at a gain are normally subject to capital gains tax, whereby a distinction is made between short-term gains[96] and long-term gains.[97] If the shares are stock-in-trade in the hands of the shareholder, any gain realised upon their disposal is included in ordinary income. In the case of a corporate shareholder, gains are subject to the Corporation Tax and not to a special capital gains tax.

136. The above rules do *not* apply if the individual or corporate shareholder receives, in the case of a merger as described in this section, shares and/or debentures in the absorbing company, except if the shares are stock-in-trade in the hands of the individual or corporate shareholder.

137. The exemption takes the form of a tax deferral: upon disposal of the newly acquired shares or debentures at a later date, capital gains tax is due and the capital gains are computed on the assumption that the shares and debentures had been acquired at the time and at the price of the original shares in the absorbed company.

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

138. The types of concentration discussed in this section are the result of share transactions which either occur in the form of a *merger* by which one company acquires all the shares in another company or in the form of a *takeover* (see paras. 122 and 123). The tax consequences are slightly different in these cases, as will be indicated in the following paragraphs.

---

an exemption in this case as well, but it was withdrawn as far as companies transferring their enterprise to another company were concerned.

[96] Short-term gains are those realized on assets which are disposed of within a year after they have been acquired. They are subject to ordinary rates of Income Tax and Surtax; Finance Act, 1962, Schedule 9, paras. 10 and 12.

[97] Long-term gains (on assets disposed of more than one year after they have been acquired) are subject to a special capital gains tax of 30 % or, if the taxpayer so wishes, to Income Tax and Surtax for half their amount; Finance Act, 1965, Schedule 7, paras. 6 and 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(a) The tax position of the absorbed enterprise

139. In the case of a *merger* transaction whereby a company acquires all the shares in another company in exchange for its own shares, a distinction must be made between two situations. On the one hand, it is possible that the absorbed company is liquidated (and *not* dissolved by Court order as part of the transaction, see para. 126). Liquidation involves a prior "emptying" of that company so that it no longer has any assets and becomes merely a shell. In general, the normal rules for liquidation apply in such a case without privileged tax treatment. On the other hand, the absorbed company may remain in existence as a wholly-owned subsidiary of the absorbing company, and in such a case it is not itself affected by the merger transaction. In this case, certain post-concentration effects arise, however, which will be discussed below (see paras. 158—160).

140. Where the concentration is the result of a *take-over bid,* the company whose shares are being taken over is not affected by the transaction either. Again, the post-concentration effects of a take-over bid are indicated below (see paras. 158—160).

(b) The tax position of the absorbing enterprise

141. In the case of a *merger,* the absorbing company will always own 100 % of the shares of the absorbed company. Special tax consequences arise which are discussed below (see paras. 158 and 159).

142. As regards the tax effects of a *takeover,* a distinction must be made between two situations, viz., where the absorbing company acquires 75 % or more of the shares of the absorbed enterprise, and where it acquires less than 75 % of such shares. The former situation is discussed below (see paras. 158 and 159).

143. A participation of less than 75 % of the shares of the absorbed company does not result in special tax effects. The absorbing company may value the shares at the price which it has paid for them or at any other value without the possibility of a write-off should the shares decrease in actual value. Only in case the absorbed company is liquidated or where the absorbing company disposes of the shares, will such a lower value be taken into account as a capital loss, in the same way as an increase in value will then be treated as a capital gain. If there is a capital loss, this can not be set off against ordinary profits but only against capital gains. Capital gains or losses are calculated against the original cost price of the shares.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

144. The tax treatment of shareholders of the absorbed company is basically the same as discussed in paras. 136 and 137. A distinction must be made, however, where a company purchases the shares of another company, either in the context of a take-over bid or otherwise.

145. The favourable tax treatment accorded to shareholders of an absorbed company who receive shares and/or debentures in the absorbing company will only apply if the absorbing company has or will have control of the absorbed company, i.e., more than 50 % of its voting power. In the case of a takeover, it is possible that shareholders of the absorbed company receive the same favourable tax treatment even though the absorbing company does not acquire control of the absorbed company. This will occur if the absorbing company has made the offer to take over the shares on condition that control is obtained, even if it ultimately takes the shares without control having been obtained. As was indicated in para. 124, it is possible that only a relatively small number of shareholders in a company will accept a take-over bid, and this may be the reason why less than 50 % of the voting power comes into the hands of the absorbing company.

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

146. Where the concentration takes the form of a *merger* whereby (1) the absorbing company acquires the enterprise of the absorbed company, (2) the shareholders of the absorbed company receive shares and/or debentures and/or cash from the absorbing company, and (3) the absorbed company is dissolved, the tax effects are those described in paras. 127 and following.

147. Different tax effects occur when it is the transferring enterprise itself which receives payment for the assets it transfers. In that case, any gain arising from the transaction is normally subject to Corporation Tax, unless the two companies involved are already in the same group of companies (see paras. 131 and 159).

(b) The tax position of the acquiring enterprise

148. The situation referred to in para. 146 brings about the tax consequences discussed in paras. 132 and 133. Where the transferring enterprise itself receives payment and is *not* a subsidiary of the acquiring enterprise, no special tax effects occur since the transaction is a normal purchase and sale contract. The acquiring enterprise may

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

use the price paid for the assets as the basis for depreciation and for future capital gains, and losses of the transferring enterprise may not be carried forward by the acquiring enterprise.

149. Where both the acquiring and the transferring enterprise belong to the same group of companies, special rules apply, which are discussed in para. 159.

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

150. The tax position of the shareholders of the transferring company is generally not affected by the transfer of assets to another company, whereby the transferring company itself receives full value in return. Such value may consist of either shares and/or debentures in the acquiring company, or cash. If the transferring company, at a later stage, is liquidated and its assets are distributed to its shareholders, a taxable capital gain may arise, both to the liquidating company and to its shareholders (if they receive a liquidation surplus in excess of their costs of acquisition).

E. *Concentrations across the border*

151. Concentration in the form of a merger whereby the *enterprise* of a company is transferred to another company and the *shareholders* of the first-mentioned company receive shares in the absorbing company, after which the company transferring its enterprise may be dissolved[98], is only possible if both companies involved are registered under the Companies Act, 1948 or earlier Companies Acts.[99] Thus, no such arrangement is possible if one of the companies is a foreign company.

152. It is, of course, possible for a British company to acquire the enterprise or the shares in a foreign company without the result being a merger in the sense of the Companies Act. Any tax consequences that may arise for the foreign company or its shareholders will arise in the foreign country and the British company is in no way affected. There may be currency restrictions which make such a transaction difficult, however.

153. Where shareholders of a British company receive shares or debentures of a foreign company in exchange for their shares in the British company, the exemption outlined in para. 137 applies.[100] A dif-

---

[98] See para. 122.
[99] Companies Act, 1948, sec. 208 (5).
[100] If the shareholders of the British company are non-residents, they are normally not subject to capital gains taxation in the United Kingdom anyway.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ficulty may, however, arise if the result of the transaction would be that in fact the British company would become a non-resident company. This would be the case if actual management and control could be transferred abroad. Such a transfer must receive the consent of the Treasury; otherwise it is a criminal offence.[101]

154. The exemption outlined in para. 137 does not apply if shareholders of a British company transfer their shares to a foreign company for cash or if there is no take-over bid. In such cases, any gain is taxable as set forth in para. 135.

155. If a British company transfers its *enterprise* to a non-resident company, no tax exemption whatever applies, irrespective of whether it is the transferring company itself which receives the sales price, either in shares or otherwise, or whether its shareholders receive the compensation. Consent of the Treasury is necessary as in the case mentioned in para. 153.

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

156. Since 1965, the United Kingdom has had the classic form of unreduced double imposition of tax on distributed profits. First, the distributing company must pay the Corporation Tax on its total profits. Subsequently, upon distribution, it must withhold Income Tax at the standard rate of 41.25 %. This withholding tax is fully creditable against the shareholder's final tax liability.[102]

157. Where a shareholder in a British company is itself a British company, the dividend distributed by the latter remains subject to the withholding of Income Tax at 41.25 % unless a substantial holding exists (see para. 158). In any case, the recipient British company is *not*

---

[101] Income and Corporation Taxes Act, 1970, sec. 482.

[102] This is an oversimplified statement. Individuals are subject to *Income Tax* and *Surtax*. The British Income Tax is imposed on various classes of income as specified in a number of "Schedules", like any other schedular taxes. For the application of the *rate*, the income items are added up. Dividends from British companies do not come under any of the "Schedules" and they are only subject to Income Tax in the form of withholding at source. According to special provisions, the recipient of the dividend is entitled to a refund of the Income Tax withheld to the extent that his aggregate rate of this tax on the total of his income is less than the standard rate of 41.25 %. By contrast, the Surtax is imposed on total income like any global or synthetic income tax, but only in respect of income exceeding £ 2.000. Dividends are included in income subject to Surtax. The Income Tax withheld on dividends and Income Tax due in respect of other income can *not* be credited against Surtax.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

subject to Corporation Tax with respect to the dividend, *even* if there is no substantial holding. If it distributes dividends to its own shareholders, in the same or a subsequent year, it is entitled to a credit for the Income Tax withheld on the dividends received against the Income Tax which it must itself withhold on its distributed dividends. This credit is applied in full and not in the proportion of the dividends to the entire income of the distributing company.

158. Special rules apply in the case of a substantial holding. This term must be understood to refer to the case where at least 50 % of the distributing company's ordinary share capital is held by the recipient company or if the distributing company is a trading company and at least 75 % of its ordinary shares are held by a group of not more than five other British companies. If both the distributing and the recipient company, in a situation where a substantial holding as defined above exists, so elect, the former is allowed not to withhold Income Tax on its distributions. The situation of a substantial holding will arise as a result of a merger (see paras. 139 and 141) or of a takeover (see paras. 140 and 142).

159. The existence of a substantial holding has other favourable tax consequences. In the first place, there is a certain form of group taxation, which, however, does not go as far as the tax treatment of the German Organschaft or the taxation as a "fiscal unity" as exists in the Netherlands for instance. Where a company is a 75 % subsidiary of another company, or both are 75 % subsidiaries of a third company,[103] the following special provisions apply *inter alia:*

(1) losses incurred by one company may be transferred to the other company (parent or subsidiary) and set off against the profits of the other company;

(2) a sale of assets which would normally give rise to a taxable capital gain is exempt if it takes place between members of the group, since it is deemed to take place at such a price that no capital gain or loss arises to the seller;[104]

(3) at a sale, between members of the group, of an entire enterprise, the acquiring company is deemed to continue to carry on the business and all allowances (including depreciation allowances) apply as if the transferring company still carried on the business;[105]

(4) to a certain extent, the rules concerning the "balancing charge" are not applied (see para. 160).

160. The foregoing favourable rules apply only, in the cases mentioned under (2) and (3), to capital gains taxation. As indicated in para. 128

[103] All companies must be residents of the United Kingdom. For further details, see sec. 258 et seq. of the Income and Corporation Taxes Act, 1970.
[104] Finance Act, 1965, Schedule 13, para. 2.
[105] Income and Corporation Taxes Act, 1970, sec. 252.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

above, a company disposing of depreciable assets may become subject to taxation in two ways. If the sale price exceeds the book value but does not exceed the original cost price, the excess is subject to Corporation Tax on a "balancing charge". This is to recoup the depreciation allowance which apparently was too high. If the sale price also exceeds the original cost price of the asset, *this* excess is subject to Corporation Tax as a capital gain. Where a substantial holding in the sense of para. 159 (and *not* of para. 158) exists, the capital gain is not taxed. The "balancing charge", however, is, at least in principle, applied because each transfer of assets is deemed to take place at the market value of the assets concerned. However, if one of the companies involved controls more than 50 % of the voting power in the other company, both companies may elect to substitute the book value for the market value (see also paras. 147 and 149).[106]

(b) International parent-subsidiary relationship

161. A British company receiving dividends from a foreign subsidiary is not exempt from Corporation Tax with respect to such dividends. However, it may credit foreign withholding taxes against its own Corporation Tax liability. In addition, an "indirect" credit is available to companies who have a substantial holding of at least 25 % in a foreign company. This "indirect" credit is granted for the company tax or similar tax paid by the foreign subsidiary to the extent that this tax affects the distributed dividends.[107] This "indirect" credit is also granted for subsidiary and sub-subsidiaries of the foreign subsidiary, provided that in each case there is a holding of 25 % (or 10 %; see footnote 107). This method of granting a direct and an indirect credit may have the effect of an exemption, if the foreign taxes are equal to or higher than the British Corporation Tax.

162. It is to be noted that the rules for group taxation described in paras. 158—160 do not apply in the case where one of the members of the group is a non-resident company.

163. If a British company distributes dividends to a foreign parent company, is must withhold income tax at the rate of 41.25 % unless a double taxation treaty provides otherwise. The following treaties with the countries dealt with in this chapter provide for lower rates: Germany 15 % in all cases; France 5 % if there is a holding of 10 %, otherwise the rate is 15 %; Italy no tax in any case; Netherlands 5 % if there is a

[106] Capital Allowances Act, 1968, Schedule 7.

[107] In the case of subsidiaries established in the British Commonwealth or, in some cases, in other countries with which a tax treaty exists, the holding must be at least 10 %.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

holding of 25 %, otherwise the rate is 15 %; Austria 10 % if there is a holding of 50 %; Switzerland 5 % if there is a holding of 25 %, otherwise the rate is 15 %; United States 15 % in all cases.

164. A significant rule is that if a foreign company owns at least 75 % of the shares in a British company or if 75 % of both belongs to a third company, interest paid by the British company is not deductible by it.[108]

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

165. Under unilateral as well as tax treaty provisions, the United Kingdom grants a credit for foreign taxes paid by a British company which has a foreign permanent establisment. In no way is the foreign income exempt from British tax, although the effect of the credit may be the same if foreign taxes are equal to or higher than the British Corporation Tax of 42.5 %. It is worth noting that the general application of the credit method makes it possible for a British company to deduct foreign losses from domestic profits.

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

166. Especially in the case where a British company acquires shares in a foreign company in exchange for its own shares, it will have non-resident shareholders. As is the case with regard to other countries, this situation is not restricted to concentrations, since the internationalisation of capital markets and a more and more harmonised network of double taxation treaties easily result in an international spreading of shares in local companies.

167. Individual non-resident shareholders are affected by the withholding of British Income Tax at source at the rate of 41.25 %. Under most tax treaties, this rate is reduced to 15 %. As regards the countries dealth with in this chapter, the only exceptions are the treaties with Belgium and Austria, which do not provide for any reduction,[109] and the treaty with Italy under which no tax is withheld at all. Double taxation, which in all cases, except the case of Italy, may arise and may constitute an obstacle to the purchase of British shares in general and to the acceptance of take-over bids by British companies in particular, must be

[108] Under a double taxation treaty this provision may not be applicable, unless more than 50 % of the voting power in the foreign company is controlled directly by residents of the United Kingdom.

[109] New treaties which, however, have not yet been ratified, contain more favourable provisions similar to those for the other countries.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

avoided through measures in the countries of residence of the shareholders concerned.

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

168. As in the case of British corporate shareholders (see para. 161), individual shareholders of a foreign company may credit foreign taxes on dividends against their British Income Tax. However, an "indirect" credit (see para. 161) which was available under old legislation, is now only granted to shareholders in Germany and Italy, but it is to be expected that under revised treaties with these countries this favourable provision will disappear.

H. *Résumé*

169. Especially as mergers are concerned, the provisions of British commercial and tax law are favourable to domestic concentrations and less favourable if not prohibitive to international situations. This applies in particular to the pre-concentration stage. As regards shareholders, it may be said in general that any favourable provisions—which in effect mean an exemption from capital gains tax—which apply to domestic concentrations, apply similarly to concentrations across the border as far as British tax law is concerned.

170. At the post-concentration stage, the tax situation of British shareholders is always the same, irrespective of whether they hold British of foreign shares, if they are individuals. With regard to corporate shareholders, the combination of a direct and an indirect credit for foreign taxes may have the same result as the exemption of substantial holding dividends in the domestic sphere. If, however, the foreign taxes are higher than the British tax, there is a higher overall tax burden with respect to foreign than as regards British dividends.

4. Italy[110]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

171. The Italian Civil Code contains provisions for two forms of merger[111]:

---

[110] For details, especially with respect to mergers, see: Italy, Privileged Tax Treatment for Mergers and Similar Transactions, in: European Taxation, 1969, p. 134 et seq.; *Pietro Adonnino*, Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Italian national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/171. A special issue of the Bollettino Tributario d'Informazioni (Nr. 21 of November 25, 1966) contains a detailed study of the problem of business concen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1) the *fusione perfetta,* by which a new company is created which acquires the assets and liabilities of two or more companies; and
(2) the *fusione per incorporazione,* by which one or more companies are absorbed by another company by way of transfer of the assets and liabilities of the absorbed companies to the absorbing company.

In both cases, the newly created or the absorbing company succeeds to all rights and liabilities of the absorbed companies as a whole and the latter are dissolved without a formal liquidation.

172. To protect the creditors of the companies involved in the merger transaction, several formalities must be observed. One of them has consequences for subsequent taxation. Before the merger is effected, all companies involved must prepare a statement[112] of all their assets and liabilities showing them at a value which reflects as much as possible the actual value. The method of valuation must be the same for each of the companies involved. This statement is the basis for determining the exchange rate of shares. During the three months after publication of the statements, any creditor may object to the merger. It is only after this three-month period that the merger can take effect.[113]

173. Although the Italian Civil Code deals only with mergers proper, other types of concentration are, in practice, recognized under commercial as well as tax law. This applies in particular to the "imperfect" merger (*concentrazione di aziende*), whereby one or more companies contribute their assets and liabilities to a new or existing company in exchange for shares in the latter company.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

174. In order to determine the tax due from the absorbed company with respect to its last taxable period, a closing balance sheet must be drawn up.[114] The newly created or absorbing company is responsible for this. The closing balance sheet must be based on the absorbed company's statement, referred to in para. 172, of the value of assets (including any

---

trations: Problemi e agevolazioni fiscali relativi alle trasformazioni, fusioni e concentrazioni di società commerciali.

[111] Codice Civile (C.C.) of March 16, 1942, art. 2501.

[112] Ibid., art. 2502.

[113] Ibid., art. 2503. The 3-month period may be reduced if all creditors expressly agree, or if the creditors who object receive full settlement of their claims, or if a bank deposit is made as a guarantee for creditors.

[114] Teste Unico delle leggi sulle imposte dirette (T.U.) (established by Decree Nr. 645 of Jan. 29, 1958 of the President of the Republic), art. 124 and 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

goodwill) and liabilities, adjusted, if necessary, if since the date of the said statement, new facts or activities of the company concerned have brought about changes in value.[115] It is to be noted that the closing balance sheet is drawn up for tax purposes; this does not necessarily involve a valuation at the actual value at the time of the merger. However, the provisions of the Civil Code mentioned previously, (para. 172), in practice lead to such an effect. This has serious consequences for the tax liability.

175. These consequences result from the provisions of Italian tax law according to which capital gains are considered to be business profits and as such are taxed both under the schedular *Imposta sui redditi di Ricchezza Mobile*, category B (hereinafter referred to as R.M. tax) and the *Imposta sulle Società*, i.e., the combined company and net worth tax.[116] Capital gains are deemed to arise not only when an asset is disposed of for a consideration which is more than its book value, but also if no consideration is received. Moreover, a capital gain is deemed to be realized in cases where an asset is revalued on the balance sheet or where goodwill appears on the balance sheet. The last rule means that when the closing balance sheet of an absorbed enterprise reveals hidden reserves, these reserves are included in that company's taxable profits of its last tax year, even though there is no actual realization of such hidden reserves.[117]

176. In order to avoid the above serious tax consequences, the law of March 18, 1965 provides for relief with respect to mergers effected before January 1, 1971, which date was extended until the day on which the tax reform will be effective, i.e., until January 1, 1972, according to present expectations.[118] If the merging companies fulfill certain conditions, capital gains or hidden reserves realized, or deemed to be realized, in the context of a merger (see para. 175) are not taxed at the time of the merger. Instead, tax is deferred until the moment of actual realization by the absorbing company (see para. 179).

177. The conditions to be fulfilled for the tax deferral to apply are the following:

(1) all parties to the merger must declare that the transaction will not violate any legal provision protecting free competition, and,

---

[115] *Adonnino*, op. cit. (footnote 110 above), p. II/171.

[116] T.U., art. 100.

[117] The transfer of the tax-free reserve allowed by the Law No. 1 of January 5, 1956, and of the monetary tax-free reserve allowed by Law No. 74 of February 11, 1952 is not considered a realization of these reserves and therefore does not attract tax.

[118] Decree-Law Nr. 621 of August 27, 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(2) in the case of a newly created company, its subscribed capital must not exceed 1,000 million Lire and an existing company absorbing one or more other companies may increase its subscribed capital by not more than 1,000 million Lire.

In case the subscribed capital of a new company or the capital increase of an existing company exceeds 1,000 million Lire, the granting of tax relief is subject to approval by the Minister of Trade and Industry in the form of a decree issued in agreement with the Ministers of Finance, of the Treasury and of the Budget and declaring that:

(1) the companies concerned are engaged in the same productive industrial or commercial activities, and
(2) the purpose of the merger transaction is to reduce cost through the modernization of plant and machinery and the increase of productive capacity, and
(3) the activities intended are not contrary to the provisions for the protection of free competition.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

178. As indicated in para. 174, the absorbing company is responsible for drawing up the closing balance sheet of the absorbed company or companies. To the extent that the actual value of the assets transferred exceeds their original book value in the absorbed company's balance sheet, the difference is deemed to constitute a realized capital gain which, in principle, is taxable but for the tax deferral provisions of the Law of March 18, 1965 mentioned in para. 176. If this law applies, the absorbed company is not taxed for the capital gain and the absorbing company is entitled to enter the assets acquired at the higher value on the merger balance sheet. The difference between the new and the old values must de placed in a special reserve account. This difference becomes taxable when and to the extent that it is actually realized by the absorbing company.

179. The 1965 law considers any of the following as a realization:

(1) any distribution of assets to shareholders of the absorbing company;
(2) depreciation of an asset—this is deemed to constitute a partial realization;
(3) incorporation of the special reserve into the capital of the absorbing company represented by the issue of new shares.

The special reserve mentioned in the preceding paragraph must be reduced by an amount equal to the deemed or actual realization of the gain

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

resulting from the merger and added back to the absorbing company's taxable profits in the year in which the realization takes place.

180. From the fact that the absorbing company succeeds automatically to the rights and obligations of the absorbed company, it results that any loss incurred by the absorbed company prior to the merger may be set off by the absorbing company against its own future profits, but only with respect to the R.M. tax and provided that the five-year period during which losses may be carried over is not exceeded.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

181. The absorbing company, whether an existing one or newly created, must compensate the shareholders of the absorbed company for the shares which they transfer to the absorbing company. This compensation may take the form of shares in the absorbing company, or of cash, or of a combination of both. To the extent that the value of the compensation received exceeds the value of the old shares, the shareholders concerned are deemed to receive a taxable dividend and *not* to realize a capital gain.

182. For purposes of the tax actually payable, two distinctions must be made. On the one hand, the case where the par value of the new shares is more than the par value of the old shares differs from the case where that value is less but the total value of the new shares plus the cash payment is more. On the other hand, the payment in cash, if any, is always taxable, whereas a compensation in shares is only deemed to be a (stock) dividend to the extent it represents a distribution from reserves capitalized after December 31, 1962. In order to understand the tax position in the case of mergers, it should be noted that under Italian tax law, stock dividends are taxable at normal rates and dividend tax is withheld on the basis of the *par value* of such stock dividends.

183. Where the compensation paid for the shares in the absorbed company consists of an amount in cash plus shares in the absorbing company with a par value which is more than that of the old shares, the cash payment is considered as an ordinary dividend subject to withholding tax. This tax is 30 % in the case of bearer shares,[119] and no further tax is due from the individual or corporate shareholder. In the case of registered shares, the withholding tax is 5 % and the dividend is subject to individual income tax or to the *Imposta sulle Società,* with a credit for the 5 % tax withheld. To the extent that the par value of the

[119] It should be noted that bearer shares are generally not admitted under Italian commercial law. See also footnote 127, infra.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

new shares (in the absorbing company) exceeds that of the old shares (in the absorbed company), this excess is considered a stock dividend. If, and to the extent that, the par value of all stock dividends issued after December 31, 1962 exceeds 25 % of the cash dividends distributed after said date, the stock dividends are taxed in the same manner as cash dividends.[120]

184. In the case where the par value of the new shares is less than that of the old shares but the total compensation, including a cash payment, is more, the difference between the old value and the total compensation is taxed as an ordinary dividend in the manner described in the preceding paragraph.

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

185. As in most other countries, concentration of business is not limited to juridical mergers as discussed in paras. 174—184, but it may very well, and probably more often, occur in the form of share transactions as a result of which one company becomes the owner of all or part of the capital of other companies. In the same way, a new company may be created which acts as the parent company of the concentrating enterprises. In either case, the juridical independence of all companies concerned is not affected. With respect to those companies whose shares are the object of the transactions—the "absorbed" companies—no tax consequences whatever arise.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

186. For the acquiring company, irrespective of whether it is an existing or a newly created company, there will be no income tax consequences either. The acquiring company must value the shares at the price for which they were purchased. In case of a cash transaction, this will raise no problems. Where the shares were acquired in exchange for shares in the absorbing company, valuation must be based upon the fair market value of the shares in the absorbed companies. Since this is a general valuation question which is not limited to concentrations, no details of the difficulties that may arise are discussed.

187. Under Italian tax law, depreciation with respect to share holdings is not allowed, but the holdings may be valued at the lower of cost or

[120] Circular letter No. 321530 of October 25, 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

market value. In case the shares are not quoted on the stock exchange, their value is determined on the basis of the last balance sheet of the subsidiary.[121]

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

188. Individual and corporate shareholders who transfer their shares in a company to another company may either do so for cash or in exchange for shares in the acquiring company. If the transfer results in a gain, the question arises of whether such gain is taxed as a dividend (as in an actual merger situation, see paras. 181—184), or whether the transaction is considered as a normal sale of capital assets, in which case the ordinary rules for capital gains would apply. Neither the Italian tax law nor the leading handbooks contain any indication of the tax consequences in this respect. It is to be assumed, therefore, that the normal regime for capital gains applies. Capital gains are generally not taxable to private investors, and the normal rule in the case of companies is that such gains are taxed as ordinary income for purposes of the RM-tax and the *Imposta sulle Società* (see para. 175).

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

189. As previously stated (see para. 175), an entity which disposes of all or part of its assets at a gain is subject to normal taxation with respect to such gain. A gain is deemed to arise to the extent that the actual value of the consideration, whether in cash or in shares, exceeds the book value of the assets.

190. In order to facilitate concentrations in the form of transfers of a business enterprise by one company to another, the law of March 18, 1965 is applicable to gains resulting from this type of transaction (see paras. 176 et seq.).

(b) The tax position of the acquiring enterprise

191. Asset transactions will generally not involve any taxable event for the acquiring company. If, however, a capital gain is realized, or deemed to be realized, by the acquiring company, such gain is taxable. Here again, the law of March 18, 1965 is applicable (see paras. 178 and 179).

---

[121] T.U., art. 103.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

192. The transferring company receives either cash or shares in exchange for its assets. If it receives cash without distributing it to its own shareholders but uses it for investment, the shareholders will not be affected. Where the cash is distributed and the company is liquidated, the distribution is taxed as a dividend to the extent that it exceeds the value of the paid-in capital. In case the consideration received takes the form of shares in the acquiring company, this company becomes a subsidiary of the company transferring its assets. No tax consequences arise unless the company liquidates and distributes the shares received to its own shareholders. To the extent that the value thereof exceeds the paid-in capital, this distribution is taxed as a dividend.

E. *Concentrations across the border*

193. The Italian Civil Code recognizes the following entities and subjects them to Italian law:

(1) companies established outside Italy but which have their center of management (*sede dell'amministrazione*) or their center of interest (*l'oggetto principale dell'imprese*) in Italy;
(2) non-resident companies with branches (*sedi secondiarie*) in Italy;
(3) non-resident companies which are entered in the Commercial Register and which have a legal form which differs from Italian legal entity forms; they are generally treated as share companies;
(4) resident companies with foreign activities or with mainly foreign interests.[122]

194. Since the companies mentioned above are entirely or partly subject to Italian law, they may be parties to a merger or concentration transaction. It even seems to be possible to bring about a merger between a resident company and a non-resident company without any activities in, or any administrative or other ties with, Italy, provided that the concentrated company is subject to Italian law.[123]

195. Because there are no provisions to the contrary, it is to be assumed that the favourable provisions of the law of March 18, 1965 are applicable, unless, of course, circumstances do not so permit. This means in particular that if the foreign company is the absorbing party, it must itself be taxable in Italy on the basis of a balance sheet, i.e., it must have a permanent establishment in Italy. Any assets transferred

---

[122] Codice Civile, art. 2505—2510.
[123] *P. Adonnino,* op. cit. (footnote 110 supra), p. II/190.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

by an Italian company must appear on the balance sheet of such permanent establishment so as to ensure future taxation of capital gains, if any.

196. Where, in an opposite case, a company resident in Italy acquires the enterprise of a non-resident company having no permanent establishment in Italy, no tax problems arise on the Italian side. The acquiring company may value the assets and liabilities at their fair market value.

197. Concentration in the economic sense by the acquisition of shares is possible without any tax limitations. Two cases must be distinguished. First, an Italian company may acquire the shares of a foreign company. Any tax consequences for *foreign* shareholders of the "absorbed" foreign company depend on the provisions in their national tax laws. In the case of *Italian* shareholders of the foreign company, the rules described in para. 188 apply. This is equally the case in the second alternative, viz., where a foreign company acquires the shares of an Italian company, irrespective of whether or not it has a permanent establishment in Italy through which the shares are acquired.

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

198. The Italian tax treatment of intercorporate dividends is different under the *Imposta sui redditi di Ricchezza Mobile* (R.M.), which is a schedular income tax, than under the *Imposta sulle Società* (I.S.), which is a combination of excess profits tax and a net worth tax.

199. The R.M. tax is imposed on three main types of income, i.e., (1) on income from movable capital (category A), (2) on income from labour (category C), and (3) on income from labour + capital, that is to say, on business income (category B). The income of category B is taxed irrespective of the legal form in which an enterprise is conducted, and irrespective of whether the income is distributed or not. Under the *non bis in idem* principle that is generally inherent to schedular tax systems, the distributed dividends are not subject again to the R.M. tax, so that they do not fall under category A. In case the recipient is a company, the dividends are not considered as business income and thus are not included in the tax base for category B either.[124] The difference with the German *Schachtelprivileg* and similar substantial

[124] T.U., art. 83.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

holding privileges in other countries is that there is no requirement in Italy of a minimum holding.

200. The absence of a double imposition of tax on profit distributions is limited to the application of the R.M. tax as regards the categories A and B. Individual shareholders are subject to a global income tax on total income, including dividends. Companies are subject to the *Imposta sulle Società*. This tax is charged on the total income of a company, including dividends, but only on that part which exceeds 6 % of the taxable net worth. The rate, including various surcharges, is currently 18 %. In addition, the net worth itself, including the value of the holding, is taxed at 0.9 %.[125]

201. Since for the I.S. there is no substantial holding privilege whatever, an Italian parent company is taxed with respect to dividends from its subsidiaries, but only at a relatively low rate and only if the parent's total income exceeds 6 % of its net worth.

202. It is to be noted that under the pending tax reform the position will be entirely different. It is to be expected that the two taxes, R.M. and I.S., wil be replaced by a genuine company tax and that this will include a special type of substantial holding privilege in the sense that where there is a substantial holding of at least 25 %, the parent company will be taxable with respect to the dividends received but is accorded a credit of 35 % of the dividend if certain conditions are fulfilled.[126]

203. Under existing Italian tax law there are no provisions concerning a fiscal unity.

204. Under current law, a distributing company must withhold a dividend tax of 5 %[127] which is creditable by an individual against his progressive complementary tax and by a corporation against its *Imposta sulle Società*.

(b) International parent-subsidiary relationship

205. If an Italian company receives dividends from a foreign company, the tax position is exactly the same as the one described in the preceding subsection: the dividends are exempt from R.M. tax, but they are subject to I.S.

---

[125] T.U., art. 146.

[126] Tax Reform Bill, art. 3, Nr. 7.

[127] It is to be noted that shares in Italy are generally registered shares. Bearer shares are only admitted in very special cases. If dividends are paid on bearer shares, the withholding tax is 30 % and then constitutes a final tax.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

206. A question arises with respect to foreign withholding taxes. If there is no tax treaty, the net dividends, i.e., after foreign tax, are subject to the I.S. Under existing tax treaties, the general rule is that they are equally subject to I.S. without any credit. In the treaty with Norway, however, a credit is provided and under the treaty with Sweden, they are exempt in Italy if the Italian company has a permanent establishment in Sweden, even though the dividends are not received through such permanent establishment.

207. In the reverse case, where a foreign company receives dividends from an Italian company, the tax consequences are limited to the Italian dividend tax. This tax is generally withheld at 30 %, even under most tax treaties, but in certain cases of a parent-subsidiary relationship, the tax rate is reduced provided a minimum holding exists. This applies in particular to the treaties with the Netherlands (rate: 0 % if the holding is at least 75 %), Sweden (rate: 10 % with a holding of at least 51 %) and the USA (rate: 5 % with a holding of at least 95 %). Furthermore, reductions are to be found *without* a minimum holding under the treaties with Denmark (15 %), Greece (25 %), Sweden (15 %), USA (15 %) and the United Kingdom (0 %). Finally, Italy grants *unilaterally* a reduction, even in the absence of a treaty and without there being any requirement for a minimum holding, if the Italian dividend is taxable in a foreign country. The reduction is equal to the foreign tax, with a maximum of two-thirds of the 30 % Italian tax.[128]

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

208. An Italian enterprise which maintains a permanent establishment in a foreign country, is not subject to R.M. with respect to the profits of such a permanent establishment, provided that the latter has its own bookkeeping system.[129] This exemption does *not* apply to the I.S.

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

209. Italy subjects dividends paid to non-residents to a 30 % withholding tax which may be reduced in the case of tax treaties (see para. 207) and, even in the absence of treaties, by an amount equal to a foreign tax on Italian-source dividends with a maximum of 20 %. In some cases, the shareholder is subject to the Italian global income tax,

---

[128] Dividend Tax Law Nr. 1745 of December 29, 1962 (as amended by Decree-Law Nr. 209 of April 21, 1967), art. 10 (2).
[129] T.U., art. 82 (e).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

which is normally the case if his Italian source income, other than dividend income, exceeds 960.000 Lire. In this case, the dividend tax is credited.

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

210. In the same way as domestic dividends, foreign dividends are exempt from the Italian R.M. tax. When they are cashed through an Italian bank, they are subject, however, to a special dividend tax of 5 % which is creditable against the global income tax if this is due. This is the case with respect to dividends which are remitted to Italy. If they are not remitted, they are not taxable at all. If foreign dividends are subject to a foreign withholding tax, there is generally no credit in Italy, except in the case of dividends from Norway and, up to 8 %, from the United States.

H. *Résumé*

211. If one considers the tax treatment of business concentration in Italy, the general impression is that at the pre-concentration stage, existing tax obstacles have been removed, at least temporarily. At the post-concentration stage, a certain degree of double taxation exists which constitutes an additional tax burden on those companies whose profits exceed 6 % of their net worth, while the value of the holding is subject to the 0.9 % net worth tax.

5. Netherlands[130]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

212. Under the existing Dutch Commercial Code no provisions exist which concern concentrations as such. This means in particular that it is not possible for a company to merge into another company and ceasing to exist without there being a formal liquidation. Neither is it possible that all assets and liabilities of an enterprise are transferred as a whole; if a natural or juridical person wants to transfer its enterprise, each asset belonging to such enterprise is deemed to be transferred separately. As will appear from the following paragraphs, certain tax provisions exist according to which, in practice, the same result as a transfer in whole may be reached.

[130] For further details see *A. Nooteboom,* The National and Especially International Tax Problems Arising From the Mergers of Enterprises, Dutch national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/211. See also Netherlands Taxation of Mergers. 10 European Taxation, April 1970, at I/106 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

213. Under Article 2.1.12 of the new Civil Code, Book 2, mergers without formal liquidation will be possible.[131] This rule will constitute a step towards a harmonization of Company law in the European Common Market.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

214. Since under Dutch company law a concentration in the juridical sense is not possible, no tax provisions pertaining to this form of concentration exist. In practice, however, merger-type operations to take place whereby legal entities disappear without there being any tax consequences. This is achieved by making use of the rules concerning the "fiscal unity" (see para. 236). Once the fiscal unity is established, the parent company is in the position to liquidate its subsidiary or subsidiaries without any gain or loss being deemed to arise.[132] In fact, the assets of the subsidiary are thereafter considered as belonging to the parent company.

215. While no tax consequences follow in general as regards capital gains or losses which otherwise would arise in the case of a company's liquidation, a few particular points must be considered. In the first place, a fiscal unity will only be recognized if an application for it is made to the Minister of Finance, who must grant the unity if certain conditions are met. These conditions include: (1) all companies concerned must make the application to the Minister; (2) all companies concerned must be resident in the Netherlands; (3) one company must own all the shares of the other company or companies; (4) the accounting periods of all companies must be the same.[133] In addition, the companies applying for a fiscal unity must come under the same tax régime.[134] Moreover, the Minister may require the fulfillment of special conditions so as to safeguard a proper imposition of tax in the long run.[135]

---

[131] Book II of the new Civil Code has been enacted, but it will enter into force following a special Act. In October, 1970, a Bill was submitted to Parliament to this effect. According to this Bill, however, the provisions on mergers will not become effective for the time being. The Dutch Government declared that it prefers to await further developments in the E.E.C.

[132] Company Tax Act (C.T.A.) 1969, art. 15. It is to be noted, however, that a liquidation is a complicated and expensive affair, and that it is not necessary to achieve the desired result of a financial, economic and organizational unit.

[133] C.T.A., art. 15 (1).

[134] Ibid., art. 15 (2). Thus a commercial bank cannot form a fiscal unity with a tax privileged savings institution.

[135] Ibid., art. 15 (3). In a ruling of September 25, 1970 No. B 70/18277, the Undersecretary of Finance has issued standard conditions, which in a particular case may be supplemented if circumstances so require.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

216. A second point concerns pre-concentration losses of the subsidiary which cannot be set off against the unity's total profits but only against those profits which are attributable to the subsidiary and this only to the extent that the time limit for the carry-over of losses has not lapsed. Furthermore, the unity is not considered a new entity for the purpose of "initial losses" (which, if incurred within six years after the commencement of business, can be carried over without time limit[136]) or for the application of the rules concerning accelerated depreciation or investment allowance (to the extent that these would apply) with respect to the "investment" acquired by the parent company in obtaining the subsidiary's shares or its assets.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

217. The creation of a "fiscal unity" (see para. 236) means that *for tax purposes,* the parent company and its subsidiary or subsidiaries are considered as one entity, the total profits (and losses) of which are lumped together. Depreciation of the subsidiaries' assets is based on the value thereof at the time the concentration is effected. The valuation and depreciation methods applied to these assets may be different for the companies belonging to the unity. Any gains or losses resulting therefrom are considered as gains or losses of the unity.

218. It should be noted that one of the conditions for an approved fiscal unity may be that the parent company may not dispose of the shares of its subsidiaries free of tax within a five year period after the unity has ceased to exist for some reason or another.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

219. If the shares of a company, which is to be absorbed to constitute a "fiscal unity" with another company, are transferred by a company which owned such shares, two cases must be distinguished. First, to the extent that the corporate shareholder did not hold the shares which it transfers as a "participation" (see para. 234), any difference between the sale price and the book value which those shares had with the transferring corporate shareholder constitutes a taxable gain or a deductible loss, the gain being taxed at normal rates. Second, in the case where the transferring corporate shareholder held a "participation", neither gain or loss is taken into account, which results from the substantial holding provisions under the Company Tax Act, 1969.[137]

---

[136] C.T.A., art. 30.
[137] Ibid., art. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

220. If the shares are transferred by a natural person, four different situations may arise, two of which are just the opposite of those regarding corporate shareholders. (1) If a natural person transfers shares belonging to a "substantial interest"[138], any gain resulting from the transfer is subject to a *special capital gains tax* (see para, 13[139]). (2) Special rules exist for shareholders with a "substantial interest" who dispose of their shares in the context of a merger transaction, i.e., where a resident company acquires all the shares of another company in exchange for its own shares, in order to bring the enterprises of both companies permanently together in a financial and economic unity. In such a case, the shareholder will not be taxed with respect to any gain on his substantial interest at the time of the exchange. The new shares acquired by him are considered to belong to a substantial interest whether or not the requirements in this respect are fulfilled, and tax is only imposed at the time those new shares are disposed of and only to the extent to which a gain appeared in the merger transaction.[140] In this respect, there is no time limit. (3) If no "substantial interest" exists, any gain resulting from a transfer of shares is not taxable. In this case, however, a special situation may arise, viz., if the company acquiring the shares and having proceeded to the formation of a "fiscal unity" (see para. 236) liquidates the subsidiary within a short period of time after acquiring the shares, the sale price may be considered to constitute a *liquidation dividend* in the hands of the natural person transferring his shares in the absorbed company in exchange for shares in the absorbing company, to the extent that the value of the new shares exceeds the average paid-in capital attributable to the shares transferred. Such a liquidation dividend is subject to the special capital gains discussed above.[141] The difference between the two cases of capital gains tax is not the applicable rate but the tax base. In the case of a substantial interest, this is the difference between the sale and the purchase price; in the case of a liquidation dividend, it is the difference between the sale price and the average paid-in capital, *irrespective* of the purchase price paid by the transferring individual shareholder. (4) In case the shareholder who transfers his shares held them as part of his

---

[138] Under the Income Tax Act (I.T.A.), 1965, a "substantial interest" (*aanmerkelijk belang*) exists where a natural person, either alone or with his spouse and next of kin owns 33⅓ % of a company's share capital, *provided* he, either alone or with his spouse, owns 7 % of that capital. I.T.A., 1965, art. 39 (3).

[139] A natural person may *apply* for a special rate with respect to the gain. This rate is equal to the rate applicable to the last Dfl. 600 of his average taxable income of the last three years, with a minimum of 20 % and a maximum of 40 %. I.T.A., 1965, art. 57 (2).

[140] Ibid., art. 40.

[141] Ibid., art. 31. This taxability arises if a natural person sells shares in a company which is, or is likely to be soon, in the process of liquidation.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

business assets, he may value the newly acquired shares at the same value which the transferred shares had on his balance sheet. This applies both to natural and juridical persons.[142]

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

221. If a concentration takes place in the form of share transactions as a result of which a company becomes the owner of all or part of the capital of one or more other companies, all companies belonging to the group continue to exist as separate juridical persons.[143] It does not matter whether an existing company acquires the shares of other companies, or whether several companies decide to create a new company which holds the shares of all companies involved in the concentration process. In the pre-concentration phase, this does not entail any tax consequences for the absorbed enterprise.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

222. As far as company tax is concerned, the company acquiring the shares of other companies is not affected either. It must value the shares acquired at the actual cost price it paid for them without there being any possibility of write-off, except in the case where the subsidiary company is being liquidated. In that case, unless a fiscal unity exists, any capital loss resulting from the liquidation may be set off against the parent company's profits.[144]

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

223. The tax position of shareholders of absorbed companies is basically the same as that indicated in paras. 219 and 220. Any sale or exchange of shares by a private investor can be effected without tax consequences, even if a capital gain arises. If, however, the shares belonged to a "substantial interest", the rules of I.T.A. art. 39 or 40, as the case may be, apply, i.e., immediate taxation of capital gains at a special rate (art. 39) or, if the operation takes place in the context of a merger, deferred tax liability. In the latter case, the transaction may only be made in exchange for shares in the absorbing company. Where

---

[142] Ruling No. B 4/10037 of August 12, 1964.

[143] It is to be noted that under Dutch law no special rules exist for groups similar to the German *Konzernrecht*. Unlike the situation in Germany, the absorbing company is not liable for debts of the absorbed company which becomes its subsidiary.

[144] C.T.A., 1969, art. 13 (5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

the transferred shares belonged to an enterprise's assets, capital gains are taxed at normal rates if the shares are sold for cash; no tax is imposed if they are transferred in exchange for shares, since the shares acquired may be valued at the same value as the transferred shares.

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

224. A company may transfer its enterprise, or a separate and economically independent branch of it, to another company free of tax, provided the transfer is effected in exchange for shares in the acquiring company.[145] Notwithstanding the fact that the transferring company is not deemed to realize any taxable gain, it is allowed to value the shares which it receives in exchange at their fair market value. Upon subsequent disposal of these shares, either by sale or as a result of a liquidation, a gain will only be realized to the extent that the sale price exceeds the book value of the shares, unless there is a "participation" (*deelneming*), in which case no taxable gain is deemed to arise. The shares received for the enterprise transferred may not be sold within three years.

225. The tax freedom is furthermore subject to the condition that neither the transferring nor the acquiring company may have losses which can be carried forward. See, however, para. 228.

226. It is to be noted that the transferring company does not cease to exist unless it is formally liquidated. This is not necessary, however, and it may well be that the transferring company continues to operate as an investment company, holding only shares in the acquiring company. Thus, whereas the concentration is perfect insofar as the business operations are concerned, it does not affect the existence of the entities owning the enterprises at the pre-concentration stage.

(b) The tax position of the acquiring enterprise

227. The acquiring company must take over the assets and liabilities at the same book value which they had in the hands of the transferring company.

228. Special rules apply with regard to losses and depreciation. As indicated in para. 225, one of the conditions for exemption of capital

---

[145] Ibid., art. 14. Normally, the transaction must be made in the context of a "merger", but the Minister may allow the tax freedom of capital gains if certain conditions are fulfilled. Art. 14 (2).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gains is that neither the transferring nor the acquiring company has losses which otherwise could be carried forward. This rule, which is aimed at avoiding trade in loss companies, may be deviated from under special conditions the fulfillment of which the Minister may require in this case for the purpose of safeguarding future taxation.

229. As regards depreciation, the rule is that the acquiring company may follow the same system as used by the transferring company. With regard to accelerated depreciation and investment allowances, the same rule applies.

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

230. Since the transferring company remains in existence as such, its shareholders are not affected by a transaction bringing about the concentration described here. Instead of an enterprise, their company now owns shares in the acquiring company. This transaction may constitute an advantage for the shareholders but it does not bring about any realization of such an advantage.

231. Only where the company liquidates, and either disposes of the shares before liquidation or distributes the shares which it owns to its shareholders, will tax consequences arise. These are, briefly, the following: (1) where the shares are distributed, no tax will be imposed at the time of distribution but tax will be imposed at the time of disposal at a later date; (2) if distribution is made in cash, private shareholders are subject to tax on the excess of the liquidation distribution over the average paid-in capital; the tax is imposed at a reduced rate of 20 % and a withholding tax is levied at 25 % but credited; (3) if the shares were held for business purposes, tax is imposed on the difference between the distribution and the book value of the shares, except if the "participation" rules apply; (4) non-residents are either subject to a 25 % withholding tax or to income tax, depending on whether or not they have a substantial interest.

E. *Concentrations across the border*

232. The three main forms of concentration dealt with in the preceding subsections do not, or only to a negligeable extent, benefit from special tax rules where one of the enterprise involved is a non-resident. In particular, no fiscal unity is possible and the transfer of assets by a resident company to a non-resident company is only possible with the special tax consequences described above, if the foreign company itself is subject to Dutch taxation by maintaining in the Netherlands a permanent establishment to which the assets are transferred. It is only in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

this way that future taxation of capital gains is guaranteed. The opposite case, i.e., where a resident company acquires the enterprise of a non-resident company not having a permanent establishment in the Netherlands, does not present any tax problem on the Dutch side and the acquiring company may value the assets and liabilities acquired at their fair market value.

233. Concentration in the economic sense by the acquisition of shares is possible without any tax limitations. Three cases must be distinguished. In the first place, a Dutch company may acquire the shares of a foreign company. Any tax consequences for the foreign shareholders of the "absorbed" company depend on the provisions of their national tax systems. To the extent that there are Dutch shareholders of the foreign company, the rules described in paras. 219 and 220 apply. This applies equally in the second case, viz., where a foreign company acquires the shares of a Dutch company. The third case is a variant of the preceding one, namely, where a foreign company acquires the shares through a Dutch permanent establishment. As will be seen later, this may offer certain tax advantages (see para. 239).

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

234. Under current company tax law, a resident company holding shares in another resident company is generally tax-exempt with respect to dividends distributed to it, provided the holding ("participation" = *deelneming*) represents at least 5 % of the "subsidiary's" share capital.[146] The Minister of Finance may grant the same privilege if the holding is smaller, provided the shares are held as part of the line of business of the "parent" company or are held in the public interest.[147] In practice, this is almost always deemed to be the case, and therefore there is practically no limit to the privilege. Only where the shares are held as a portfolio investment does the privilege not apply.[148]

235. The Dutch participation privilege is not limited to dividends but applies also to capital gains arising in connection with the participation. The drawback of this very favourable regime is that capital losses are not taken into account and that a lower valuation of the shares held,

---

[146] C.T.A., 1969, art. 13 (6).
[147] Ibid., art. 13 (8).
[148] Ibid., art. 13 (2). For investment companies a similar relief is available, however, by virtue of the Decree of April 29, 1970, under the proviso that all income be distributed to the shareholders or holders of certificates.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

e.g., as a result of continuous losses of the subsidiary, is not permitted for tax purposes. Only where a capital loss appears at the subsidiary's liquidation is it recognized as a deductible item.

236. Where a company owns 100 % of the shares in another (resident) company, it may apply for treatment as a "fiscal unity".[149] The application will be granted under certain conditions, the purpose of which is to safeguard the fiscal interest (see para. 215). The tax effects of the fiscal unity are *grosso modo* the same as under the German *Organschaft*, the difference being that (1) the unity is only recognised in case of a 100 % holding; (2) no special contract for the transfer of profits is necessary; and (3) the companies belonging to the unity cease to exist as separate tax subjects; the only tax subject is the unity as such, and the profits and losses of the group are lumped together on the basis of a consolidated belance sheet.

(b) International parent-subsidiary relationship

237. The rules concerning the participation privilege described in the previous paragraphs (but *not* the rules about the fiscal unity) apply also basically if the "subsidiary" is a foreign company, under the condition that such company is itself subject to a foreign tax on profits, and provided that it is not an investment company. Leaving aside several technical problems of minor importance, one aspect should be mentioned here, viz., the meaning of the term "subject to a foreign tax". It is not necessary for the subsidiary to have actually *paid* foreign tax. The fact that it is *in principle* "subject" is sufficient. This means that if the subsidiary benefits from a substantial holding or participation privilege to such an extent that its only income consists of tax exempt dividends, the condition is deemed to be satisfied. If, on the contrary, no tax *on profits* applies at all, such as in the case of a Luxembourg holding company, the privilege is not granted. The *rate* of the foreign tax is of no importance; even if it would be only 1 %, the privilege will apply. Nor does it matter whether the dividends distributed by the foreign subsidiary are subject to a foreign withholding tax.

238. In effect, foreign dividend withholding taxes constitute an obstacle to concentrations at the post-concentration stage. Domestic parent-subsidiary relationships benefit from an exemption from dividend tax with respect to dividends distributed by the subsidiary to its parent. The Netherlands has tried to obtain a similar exemption from countries with which a double taxation treaty exists. Currently, such

---

[149] C.T.A., 1969, art. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

exemption applies under the treaties with Denmark, Finland, Ireland, Norway and Switzerland. This does not provide equal tax treatment as that provided for domestic subsidiaries, however, since the exemption is only granted if the Dutch parent owns at least 25 % (sometimes even more) of the foreign subsidiary's share capital, whereas in a domestic parent-subsidiary relationship the minimum holding requirement is 5 % or, in practice, even less.[150]

239. It is to be noted that a foreign company having a permanent establishment in the Netherlands which holds shares in a Dutch company through such a permanent establishment, is also granted the participation privilege. This may constitute an advantage, since the participation dividends received may absorb business losses of the permanent establishment which would not be the case if the dividends would be treated separately and subjected to withholding tax.

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

240. Under the Royal Decree of 7 April 1965[151] a resident taxpayer, whether an individual or a legal entity, who derives business income through a foreign permanent establishment is "exempt" from Dutch tax with respect to such income. With regard to individuals, this "exemption" is subject to the proviso that the foreign income is taken into account for the purpose of rate progression. Thus, the tax is computed on total income including the foreign income, but a reduction is granted by applying the following formula (whereby x represents the reduction):

$$x = \frac{\text{foreign income derived from a foreign p. e.}}{\text{total income}} \times \text{Dutch tax on total income}$$

In the case of a legal entity, this formula has practically no significance since the Dutch company tax is imposed at a flat rate on total profits whenever they exceed Dfl. 50,000. The "exemption", however, is not an absolute one since foreign *losses* can immediately be set off against domestic profits. Special rules prevent taxpayers from obtaining a double advantage if in a subsequent year the foreign results are positive.

---

[150] For details, see *M. J. van Rooyen*, The Substantial Holding Privilege in the Netherlands Corporate Income Tax, Bulletin for International Fiscal Documentation, XXIII (1969), pp. 337 ff.

[151] Royal Decree of 7. 4. 1965 as amended by Decree of 27. 4. 1970, Art. 3 (3). See *J. Bouwsma*, Unilateral Relief from Double Taxation in the Netherlands, Bulletin for International Fiscal Documentation, XXIII (1969), pp. 407 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

214. With the increasing internationalization of capital markets the situation may easily arise that a resident company has non-resident shareholders. This will *a fortiori* be the case where such a company acquires shares in a foreign company in exchange for shares within the framework of a concentration. Normally, the foreign shareholders will not become liable to Dutch income tax, although dividends distributed to them will be subject to a withholding at source. The usual rate is 25 %, to be reduced under double taxation treaties to, generally, 15 %. In case a non-resident shareholder owns a "substantial interest" (see para. 220), he will be subject to income tax as well (except when a tax treaty exists), and to capital gains taxation if he sells part or all of his shares (see para. 220).

242. A special problem may arise if instead of cash dividends stock dividends are distributed. Under Dutch law, stock dividends are taxable as ordinary dividends for the par value of the shares issued or, if there is no par value, for the *pro rata* amount of capitalized reserves or profits.[152] To the extent the shareholder's country of residence applies a different tax regime, a case of double taxation may arise which will not always be easy to avoid.

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

243. In the absence of a double taxation treaty, a resident of the Netherlands is taxed for dividends received from abroad without any possibility of a credit. Under some of the newer treaties concluded by the Netherlands, a credit is granted, however.[153]

H. *Résumé*

244. From the preceding survey, it appears that the income tax consequences of business concentration in its various aspects are not very significant under Dutch tax law. The main problems arising where companies in which the shareholders hold a "substantial interest" are absorbed, are solved by the tax deferral provided for by C.T.A. art. 40

---

[152] I.T.A., 1965, art. 29. No tax is imposed with respect to stock dividends paid out from a premium reserve (*agio-reserve*).

[153] This is the case under the treaties with Denmark (1957), Finland (1970), Japan (1970), Luxembourg (1968), Norway (1966), Switzerland (1951) and the United States (1948). The treaties with Denmark, Switzerland and the United States have been revised recently.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(see para. 220). As regards enterprises of different countries, the favourable rules apply if the transferring enterprise is a resident, or a non-resident having a permanent establishment in the Netherlands. If this is not the case no tax advantages are granted.

245. The latter situation creates tax consequences at the pre-concentration level as well as at the post-concentration stage where both the absorbing company and its shareholders in other countries may easily be subject to more burdensome taxation than if the concentration process takes place within the Netherlands.

6. Austria[154]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

246. An Austrian company, either in the form of an *Aktiengesellschaft* (*AG*) or of a *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (*GmbH*), can merge into another company in such a manner that it ceases to exist as a juridical person without there being a liquidation. The relevant commercial law provisions are laid down, respectively, in the *Aktiengesetz* 1965 and the *GmbH-Gesetz*.[155] The provisions in the *Aktiengesetz* are basically the same as those of the German *Aktiengesetz* 1965, par. 335 et seq.,[156] the difference being that in Germany a merger between GmbH's is not possible whereas in Austria this possibility exists, under the limitation, however, that a liquidation in such a case does not occur and provided that both the absorbed and the absorbing companies make an express statement to the effect that there shall be no liquidation.[157]

247. The *Aktiengesetz* makes a distinction between two types of mergers, viz., the merger by absorption and the merger by consolidation, i.e., the creation of a new company. Similar to the German legislation, merger by absorption is understood as "merger through a transfer of the total assets and liabilities of the absorbed company to the absorbing company in exchange for shares of the absorbing company".

---

[154] For a discussion of the tax regime of mergers, see *K. Hock*, Die mit der Fusion von Unternehmen verbundenen steuerlichen Probleme im nationalen und insbesondere im internationalen Bereich, Austrian national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/35. See also: Austria, the Taxation of Mergers and Similar Transactions, in: European Taxation, Vol. 10 (1970), p. I/17 et seq.; *F. Helbich*, Umgründungen auf der Grundlage des Strukturverbesserungsgesetzes, Vienna 1970.

[155] Federal Law of March 31, 1965, BGBl. Nr. 98/1965, para. 219—234; Law of March 6, 1906 (*GmbH-Gesetz*), RGBl, Nr. 58/1906, as amended (para. 96).

[156] See *F. Scholz, R. Fischer*, Kleinkommentar zum GmbH-Gesetz, Cologne 1970, p. 193.

[157] GmbH-Gesetz, para. 96.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Consolidation is "the merger resulting from the creation of a new company to which the total assets and liabilities of each of the merging companies are transferred in exchange for shares of the new company".[158]

248. With respect to mergers between *GmbH's* or between a *GmbH* and an *AG* it is to be noted that only a merger through absorption is possible.[159] No express provisions for a merger of an *AG* with a *GmbH* are given in the two laws mentioned. It is possible, however, by virtue of the *Umwandlungsgesetz* 1954, but only in the form of a merger through absorption and provided a participation of at least 90 % existed at the time of the merger.[160] This so-called "merging transformation" is possible with respect to all companies. This means that transformations resulting from the transfer of an enterprise to the main partner or shareholder opens the possibility for mergers between types of companies which otherwise have not been provided for.[161] Under the Umwandlungsgesetz provisions, a liquidation need not take place in such cases.[162] Here, too, is a certain similarity to German Law.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

249. Normally, gains resulting from a merger are considered liquidation gains and as such are subject to company tax.[163] There is one exception to this rule, namely in the case where the total assets and liabilities of a domestic company are transferred to another domestic company in exchange for shareholding rights in the absorbing company *and* where the absorbing company carries over the book value which such assets and liabilities had in the hands of the absorbed company.[164] This provision is similar to the provisions of para. 15 (2) of the German *Körperschaftsteuergesetz*.

250. Although it would seem that the provision of para. 19 (2) KStG has the effect of furthering mergers, this is not, or not always, the case. In the first place, this provision does not apply to that part of the purchase price for the absorbed company which was paid in cash.[165]

---

[158] Aktiengesetz 1965, para. 219.

[159] GmbH-Gesetz, para. 96; Aktiengesetz 1965, para. 234.

[160] BGBl. Nr. 187/1954; new consolidated text of January 23, 1969, BGBl. Nr. 68/1969.

[161] *Helbich,* op. cit. (footnote 154), p. 143.

[162] Para. 5.

[163] Körperschaftssteuergesetz (Company Tax Law) of July 6, 1966, BGBl. Nr. 156/1966 (hereinafter referred to as KStG. 1966), para. 18 in conjunction with para. 19 (1).

[164] Ibid., para. 19 (2).

[165] According to Aktiengesetz 1965, para. 224 (2), the absorbing company is allowed to pay partly in cash, but this cash payment may not exceed one tenth

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Secondly, the merger can be effected without an increase of the share capital to the extent that the absorbing company owns either shares of the absorbed company or its own shares.[166] Most authors are of the opinion that it is questionable, in such a case, where the absorbing company did not increase its share capital in connection with a merger, whether para. 19 (2) KStG applies.[167]

251. With respect to mergers effected during the period from 1. 1. 1969 to 31. 12. 1971, the *Strukturverbesserungsgesetz* 1969 removed any possible obstacle by providing, *inter alia,* that KStG para. 19 (2) is applicable in principle to all mergers within the meaning of the *Aktiengesetz* 1965 and the *GmbH-Gesetz.*[168] The same applies essentially also to merging transformations during the period between January 1, 1969 and December 31, 1970.[169]

252. The conclusion as regards the absorbed enterprise is that capital gains are not taken into account with respect to mergers effected during the period ending 31. 12. 1971 on the basis of the Strukturverbesserungsgesetz,[170] and that in either cases, reservation must be made with respect to additional payments and in situations where the absorbing company does not increase its share capital. It is to be assumed that the same applies in the reverse case of capital losses, although this is not expressly stated in the legal provisions.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

253. The Strukturverbesserungsgesetz expressly provides that any increase or decrease in book value which, in the hands of the absorbing company, might result from a merger, is disregarded.[171] Such a gain or loss might occur if the absorbing company owned shares in the absorbed company the book value of which would be less or more than

---

of the total par value of the shares of the absorbing company which are paid as a consideration.

[166] Aktiengesetz 1965, para. 224 (1).

[167] *Helbich,* op. cit. (footnote 154), p. 160; *Hock,* op. cit. (footnote 154), p. II/36 (implicit); *B. Schimetschek,* Kommentar zum Strukturverbesserungsgesetz 1969, Vienna 1969, p. 12; *W. Frint,* Die Besteuerung von Unternehmenszusammenschlüssen und der Änderung der Unternehmensform, in: Österreichische Steuerzeitung, 1967, p. 224.

[168] Bundesgesetz über steuerliche Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur (Federal law introducing tax measures for the improvement of the structure of the economy) of January 23, 1969, BGBl. Nr. 69 (1969), para. 1. According to Government Bill Nr. 146, of October 20, 1970, it is proposed to extend the period for which the *Strukturverbesserungsgesetz* is applicable to December 31, 1973.

[169] Ibid., para. 3. See also the last sentence in the proceeding footnote.

[170] See the last sentence of footnote 168.

[171] Para. 1 (3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

it would be according to the book value of the absorbed assets and liabilities. The question could be raised whether para. 19 (2) KStG does not cover this point already, since its wording is general and not restricted to possible tax consequences for the absorbed company only. The circumstance that the Austrian legislature has expressly inserted para. 1 (3) in the Strukturverbesserungsgesetz seems to indicate that it did not merely want to clarify an open question but that it considered para. 19 (2) not applicable. This is an important point, since the Strukturverbesserungsgesetz has a limited applicability in time whereas para. 19 (2) KStG is a general provision.

254. Although the merger rules as such have a neutral tax effect on the merger transaction itself, they actually do not provide for more than a tax deferral and thus have certain consequences for the absorbing company in the future. If the assets of the absorbed company are disposed of at a later stage, the absorbing company must take into account any gain or loss resulting therefrom. Moreover, it must follow the rules concerning depreciation applied by the absorbed company. Finally, losses which the absorbed company could have carried forward but did not carry forward as a result of the merger, can be taken over by the absorbing company.[172]

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

255. In determining the tax position of shareholders who dispose of their shares at a gain, four cases must be distinguished as regards the normal tax treatment of such gain:

(1) An individual shareholder owns the shares as a business asset. If he sells the shares at a price exceeding the book value, the excess is taxed as ordinary profit.[173]

(2) A corporate shareholder is subject to company tax with respect to gains resulting from the sale of the shares, at normal rates.[174]

(3) If a private shareholder holds a substantial interest, the gain is taxable at reduced income tax rates.[175]

(4) Sales of shares which have a speculative character may give rise to a speculative gain.[176]

In all other cases, the gain, if any, is not taxable.

---

[172] Para. 1 (5).

[173] Einkommensteuergesetz 1967 (Individual Income Tax Law 1967), para. 4 (hereinafter referred to as EStG. 1967).

[174] KStG. 1966, para. 8.

[175] EStG. 1967, para. 17.

[176] Ibid., para. 23. There is speculation when the period between purchase and sale is less than one year.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

256. As regards mergers, no specific legal provision exists which deviates from the above rules. This does not mean, however, that in this case the normal rules apply. In this respect it is to be noted that in Austria the old German case law is generally followed, in particular a decision of the *Reichsfinanzhof* (RFH) of 1932,[177] where the RFH decided that in a case of a merger where shares are exchanged for other shares no realization of a capital gain is deemed to occur. This view was reaffirmed in an opinion of the *Bundesfinanzhof* (BFH, successor to the RFH)[178] stating that neither in the case of a substantial interest nor where shares are held as business assets is there profit realization. It is to be assumed that Austria follows the same practice.[179] This would lead to the conclusion that shareholders in all cases will only become taxable at the moment that they realize the capital gain, i.e., when they dispose of the newly acquired shares.[180]

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

257. Where a company acquires shares in another company otherwise than through a merger, the "absorbed" company remains in existence as a juridical person. The only consequence is that it becomes a subsidiary of the "absorbing" company. To the extent that the "absorbing" company dominates its subsidiary from an economic, financial and organizational point of view, this may lead to the application of the principle of *Organschaft*. The share transaction as such does not affect the company whose shares are transferred, since the "absorbing" company purchases those shares from the shareholders, either for cash or in exchange for its own shares.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

258. The tax position of the "absorbing" company is determined by the subsequent attitude of this company towards the holding or, in general, to the subsidiary. In the following paragraphs, three cases are distinguished.

---

[177] RFH of 3. 2. 1932, VI A 805/31, RStBl. p. 464.

[178] BFH-Gutachten vom 16. 12. 1958, I.D. 1/575, BStBl. 1959 III p. 30.

[179] *Helbich*, op. cit., (footnote 154), p. 123. The same author states: "Es würde auch dem Sinn der abgabenneutralen Verschmelzung nach dem Strukturverbesserungsgesetz widersprechen, aus seinem Schweigen eine Steuerpflicht bei den Gesellschaftern der übertragenden Gesellschaft abzuleiten", ibid.

[180] It is doubtful whether this applies to additional payments as well. To the extent that these additional payments are paid only to round off the price for the shares, it would seem logical to extend the exemption to them as well.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

259. In the first place, the company may wish to liquidate the subsidiary. This would be prohibitive for tax reasons, since in this situation there would be no special tax regime for capital gains.

260. Secondly, the parent may wish to maintain the subsidiary in existence without forming an Organschaft. In that case, it may value the shares at the price paid for them, without the possibility of depreciation. Only where the value of the holding diminishes over a certain period of time (which is not determined) as a result of continuous losses in the subsidiary, may the shares be valued at a lower value.

261. Finally, both companies may form an *Organschaft*. This is almost equivalent to a *Fusion*[181], since the subsidiary has *de facto* lost its independence (although *de jure* it is still recognized as a separate juridical person). As does Germany, Austria adheres to the principle that each company remains a tax subject of its own, in contrast to the situation of fiscal unity in the Netherlands.[182]

262. Pre-concentration losses, in the case of an Organschaft, can only be set off against profits of the group member concerned, since the right to carry forward losses is inherent to the person of the entrepreneur.[183] This applies also, of course, if the entrepreneur is a juridical person. Losses may only be carried forward if all other conditions for such carry forward are satisfied.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

263. The special rules described in the preceding paragraphs deal with mergers and not with other forms of business concentration. This seems also to apply to the decision of the German *Reichsfinanzhof* of 1932 (see para. 256) which concerned a share exchange within the context of a pure merger. The question arises whether, in the case of mere share transactions for cash or shares, the same favourable tax treatment will be available to shareholders. Neither the Austrian law nor the doctrine provide an answer to this question. It seems logical to assume that the normal rules apply (see para. 255). In this connection it should be noted that in the case of a corporate shareholder, capital gains realized on the sale of a substantial holding do not benefit from the substantial holding privilege.[184] This is in accordance with German law but differs from the situation in the Netherlands (see para. 235).

---

[181] *O. Bühler*, Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne, Berlin, Frankfurt/M. (1951) 1956³, p. 332.
[182] See para. 236 supra.
[183] EStG. 1967, para. 10 (1) 5; also *Jiresch—Fasching—Langer*, Einkommensteuergesetz 1967, Vienna 1970, p. 452, note 18 et seq.
[184] KStG. 1966, para. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

264. If a company transfers part of its enterprise, or separate assets, to another company for cash or shares in that other company, such a transaction is considered to be a sale. To the extent that capital gains arise, these are subject to normal taxation. The same applies if the *total* enterprise is transferred to the extent that the acquiring company makes a payment in cash. If, however, the total assets and liabilities of a domestic company are transferred to another domestic company in exchange for shares, no tax is imposed under para. 19 (2) KStG., provided that the transferring company's book values are taken over by the acquiring company, so as to guarantee proper taxation at a later stage, when the gains are actually realized.

265. To the extent that the transaction does not bring about a merger, it is the transferring company which remains in existence with assets consisting of cash or shares in the acquiring company. It may value the shares at the actual market value, i.e., the value represented by the value of the assets transferred.

(b) The tax position of the acquiring enterprise

266. If the acquiring company acquired the *total* assets of the transferring company, it must carry over the book value, and the same rules apply as those mentioned in para. 253 above, to the extent that the *Strukturverbesserungsgesetz* is applicable. If only part of the assets have been acquired, they may be valued at the purchase price.

267. According to para. 1 (5) of the Strukturverbesserungsgesetz, the acquiring company succeeds to all rights and obligations of the transferring company, if the latter has transferred its total assets and liabilities. The consequence is that the acquiring company can continue to carry forward losses within the period available for such a loss carry over.

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

268. Since the transaction does not automatically involve a liquidation of the transferring enterprise and it remains therefore in existence as an independant juridical person, the transfer of assets does not affect its shareholders as long as the price received for the assets is not distributed to them. If there is a distribution, it is treated as a dividend in the hands of the shareholders.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. *Concentrations across the border*

269. Under the existing commercial law provisions, concentrations in the sense of a merger are not possible between Austrian and foreign companies. To the extent that concentrations occur in a different form, either the normal rules apply or, in one case, the provisions of the Strukturverbesserungsgesetz. The following is a brief survey of the common possibilities.

270. In the first place, an Austrian company may acquire all or part of the shares or of the assets of a foreign company. Any tax consequences of such a transaction are determined by the tax law of the foreign country where such company has its residence. To the extent that shares in the foreign company are purchased from resident shareholders, the general rules described in para. 255 apply. Where the Austrian company acquires the foreign company's assets, it may value them at the acquisition price.

271. Secondly, a foreign company may acquire the assets or shares of an Austrian company. In the case of a transfer of assets, the transferring Austrian company becomes taxable for any capital gain realized by it. Where the transaction concerns shares, two cases must be distinguished. On the one hand, Austrian shareholders are treated in the normal way (see para. 255). On the other hand, if the Austrian company had foreign shareholders (i.e., shareholders not resident in Austria), those shareholders may be subject to Austrian tax with respect to capital gains realized as a result of the transaction. This happens in the case of individual shareholders having a substantial interest in the Austrian company.[185] It happens also if the shareholder is a non-resident company having a substantial holding.[186] The taxability of non-resident shareholders may change or disappear under a double taxation treaty.

272. A third case is governed by para. 1 (2) Strukturverbesserungsgesetz. Under this provision, KStG., para. 19 (2) applies also if a foreign company transfers its permanent establishment situated in Austria to an Austrian company. This is the only exception to the two general principles underlying the special tax treatment of concentrations, namely, on the one hand that the two companies concerned must be Austrian and, on the other hand, that a transferring company must transfer its total assets and liabilities.

273. The last mentioned case is interesting for another reason. Normally, a permanent establishment in Austria of a foreign company

---

[185] EStG. 1967, para. 96.
[186] This has been the case applied in practice under para. 96 EStG.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

cannot benefit from the rules concerning the carry forward of losses.[187] If, however, such a permanent establishment is transferred to an Austrian company, it seems that any losses of such permanent establishment can be taken over by the acquiring company and set off by it against its own profits.[188]

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

274. Austrian tax law is basically similar to German tax law as regards substantial holdings. If an Austrian company owns at least 25 % of the share capital of another Austrian company, it is not subject to company tax or to business (trade) tax with respect to the dividends received from such a holding, nor to net worth tax with respect to the value of the holding. The subsidiary need not withhold dividend tax on dividends paid to the parent company.

275. The difference with the German system is that parent companies are not subjected to a back duty (*Nachsteuer*), although Austria, like Germany, applies a lower rate of company tax to distributed profits. This rate amounts to half the normal rate inclusive of a 31 % surcharge. Even in the case where the parent company does not pass on the subsidiary's dividends to its own shareholders, no *Nachsteuer* is imposed. Thus, Austria avoids the many complications which arise in Germany in this respect, nationally and above all in international relationships.

276. Another similarity between Austria and Germany is the *Organschaft*. If one or several Austrian companies are dominated by another Austrian company in such a manner that they lose their independence from an economic, financial and organizational point of view, and if all companies concerned conclude a *Gewinnausschlussvertrag*, the profits of all companies are lumped together, irrespective of any formal distribution. Unlike Germany, Austria has not incorporated the Organschaft rules into the law but continues to follow German practice from the period before 1969. Now that Austria has introduced the split rate for the company tax without the *Nachsteuer* as a complement, the question arises as to whether it is still advantageous to create an Organschaft, since this would factually mean that the subsidiary company cannot apply the lower rate on distributions any more. So far, this question has apparently not been discussed in any publication.

---

[187] EStG 1967, para. 97 in conjunction with KStG. 1966, para. 8.
[188] *Helbich*, op. cit. (footnote 154), p. 127.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(b) International parent-subsidiary relationship

277. Austria applies neither the substantial holding privilege nor the Organschaft rules if an Austrian company owns a substantial holding in a foreign company. With regard to the Organschaft, there is no exception. Certain tax treaties provide for a tax exemption of substantial holding dividends, however. This is the case, *inter alia,* in the treaties with Ireland, Luxembourg and Sweden. The treaties with Denmark, Finland, France, Germany, Italy, the Netherlands, Norway, Spain, Sweden and the United Kingdom, as well as the three treaties already mentioned, provide for tax exemption in Austria if foreign dividends, also in the absence of a substantial holding, are earned through a permanent establishment in the foreign country. Under the treaties with Germany, the United Kingdom and the United States, foreign withholding taxes on dividends are credited against Austrian company tax, also if there is no substantial holding.

278. In the opposite case, dividends paid by an Austrian company to a foreign company owning a substantial holding in the Austrian company are either exempt from Austrian withholding tax or subject to a reduced rate, under the tax treaties with France, Norway and Switzerland (full exemption in all cases), Denmark, Finland and Sweden (10 % in all cases), Ireland (full exemption if there is a 25 % holding), Luxembourg (5 % tax if there is a 25 % holding), the Netherlands (10 % tax if there is a 25 % holding), Spain (10 % tax if there is a 50 % holding), United Kingdom (15 % in all cases) and the United States (5 % tax if there is a 95 % holding).

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

279. Austrian tax law does not contain general unilateral provisions for the avoidance of double taxation. The only possibility of avoiding double taxation in particular cases is provided by para. 48 of the General Tax Law (*Bundesabgabenordnung*), according to which the Federal Minister of Finance in individual cases can allow a credit or an exemption, to the extent this is necessary for an equalization of domestic and foreign taxation or for the purpose of bringing about a tax treatment based on the principle of reciprocity. Whether this authority is used depends entirely on the discretion of the Minister of Finance. No literature on the subject is available.

280. Thus, if the Minister of Finance does not make use of the power given him in para. 48 Bundesabgabenordnung, an Austrian company having foreign permanent establishments is subject to double taxation. The only relief is that foreign taxes are allowed as a deduction. But in most tax treaties concluded by Austria (see paras. 277 and 278), there

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

is a provision for the avoidance of double taxation, resulting in an exemption with reservation of progression. In this connection it is to be noted that the Austrian *Körperschaftsteuer* is progressive.

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

281. The normal rule that dividends paid by an Austrian company to non-resident shareholders are subject to a withholding tax of 15 % (increased by several surcharges to 19.6 % in the period 1967 up to and including 1970), is deviated from in most of the tax treaties concluded by Austria. The following percentages apply under those treaties:[189] Denmark (10), Finland (10), France (0), Germany (no reduction), Ireland (10), Italy (no reduction), Luxembourg (15), Netherlands (15), Norway (0), Spain (15), Sweden (10), Switzerland (0), United Kingdom (15), U.S.A. (9.8).

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

282. Since no general unilateral provisions exist, the only possibilities for relief from double taxation are provided by para. 48 of the Bundesabgabenordnung or by bilateral tax treaties. No details are known about the use of the provision of para. 48. Among the fourteen treaties mentioned in para. 281, six do provide for an exemption in the foreign country, which is a matter of reciprocity. With respect to withholding taxes, if any, in the other countries, Austria grants a credit, except in the case of Italy.

H. *Résumé*

283. Austrian tax law is favourable to concentrations in many respects, in the sense that tax obstacles are removed. This is particularly so for mergers and the transfer of assets, but in the latter case only when the total enterprise is transferred. Any obstacles that under general tax law may exist at the corporate level are removed by the *Strukturverbesserungsgesetz*, but only temporarily. As regards shareholders, concentration by means of mere share transactions other than in the framework of a merger may result in taxation, especially if individual shareholders have a substantial interest or if shares are owned as business assets.

284. Concentrations across the border are not possible, except to the extent that an Austrian company takes over the Austrian permanent

[189] Generally the full rate is withheld and a refund made upon application, resulting in the rates mentioned.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

establishment of a foreign company, and except in cases of mere share transactions. At the post-concentration stage, there is no difference with regard to shareholders of absorbed or absorbing companies, as long as the concentration concerns Austrian companies. If, however, share transactions result in an Austrian company becoming a subsidiary of a foreign company or vice versa, significant cases of double taxation may arise. This applies to the dividend taxation in parent-subsidiary relationships and also to individual shareholders of a parent company if there is no tax treaty providing for sufficient relief.

7. Switzerland[190]

285. Switzerland is a Confederation, where under the constitution the tax sovereignty with respect to taxes on income and property basically belongs to the various Cantons. The right to impose these taxes is only granted to the Confederation on a temporary basis. Federal emergency taxes have been in existence in 1916—1917 (War tax), 1920—1932 (New extraordinary war tax) and 1934—1940 (Crisis duty). At present, the federal tax consists of the Federal Defense Tax (*Wehrsteuer, Impôt de Défense)* introduced in 1940 by the Decree of the Federal Council of 9 December, 1940. It must be renewed periodically; the current period (ten years) will end in 1974. Within the framework of this chapter, it is not possible to give a comprehensive survey of cantonal taxation, since each of the 25 Cantons has its own income and property tax legislation. Only general references to cantonal taxation will be made; it is to be noted that certain similarities exist between intercantonal and international tax aspects of concentrations.

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

286. Under the Swiss law of contracts, two types of mergers exist whereby one or more existing companies are absorbed and cease to exist without a formal liquidation being necessary. These forms are:

(1) *Übernahmefusion.* In this case, one company takes over the assets and liabilities of one or more other companies. The creditors of the

[190] Bibliography: *E. Fleischli,* Die steuerlichen Auswirkungen der Fusion von Aktiengesellschaften auf die beteiligten Unternehmen, (Diss.) Zürich 1969; *Ch. Constantin,* Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Swiss national report for the 24th congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/255; *Th. Faist,* Steuerliche Behandlung der Zusammenschlüsse, Teilungen und Umwandlungen von Unternehmen, in: Archiv für Schweizerisches Abgabenrecht, May/June 1970, p. 481; *E. Känzig,* Wehrsteuer, Basel 1962; *Perret/Masshardt,* Kommentar zur eidgenössischen Wehrsteuer 1965—1974, Zürich 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

absorbed companies are informed of the transaction. The absorbing company must administer the assets of the absorbed companies as if they remained separate entities until the creditors have either been paid in full or have received the necessary guarantee of payment of their claims. As long as the creditors are not satisfied, the assets of the merging companies may not be combined, and only after such satisfaction may the absorbed companies be removed from the Commercial Register for having ceased to exist. Upon this removal from the Commercial Register, the absorbing company must issue shares to the shareholders of the absorbed companies according to the provisions of the merger contract.[191]

(2) *Kombinationsfusion.* In this case, two or more companies are absorbed by a newly created company and all assets and liabilities are passed on to such new company without a formal liquidation of the absorbed companies. The same conditions must be fulfilled as mentioned under (1).[192]

287. In practice, other forms of concentration occur and are permitted, although Swiss commercial law does not contain any provisions specifically relevant to them.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

288. Under the provisions of the Federal Defense Tax, the normal rule in case of liquidations is that hidden reserves which appear at the time of liquidation are included in the taxable profits of the liquidating company.[193] Since in a case of merger no formal liquidation takes place, the question arises as to whether the normal rules apply or not. The Federal Defense Tax Decree does not provide an explicit answer, but regular case law indicates that no taxable profits are deemed to be realized if a company takes over all the assets and liabilities of another company at the book value they had in the hands of such other company.[194] In order to benefit from this treatment, the following conditions must be satisfied:[195]

(1) the absorbing company must be a resident subject to unlimited tax liability;

---

[191] Droit des Obligations, art. 748.
[192] Ibid., art. 749.
[193] Federal Defense Tax Decree, art. 53.
[194] See for instance Federal Supreme Court (*Bundesgericht*), of June 3, 1960, Archiv für Schweiz. Abgabenrecht, 29, p. 441.
[195] See *Perret/Masshardt*, op. cit. (footnote 190), p. 178.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(2) the absorbing company must carry on the enterprise of the absorbed company;

(3) shareholders of the absorbed company must become shareholders of the absorbing company in a similar manner;[196]

(4) the absorbing company must be liable for the unsatisfied tax obligations of the absorbed company;

(5) in all matters involving the assets (and liabilities) of the absorbed company, the absorbing company must use the book value of those assets (and liabilities) in the hands of the absorbed company, including the method and basis of depreciation and the like;

(6) all claims of the Fisc must be guaranteed for the present and the future; if necessary, special conditions may be set for this purpose.

289. Several Cantons, e.g. Berne, Vaud and Lucerne, apply the same rules as the Confederation, but the requirement in most Cantons is that the companies involved must all be resident in the Canton concerned. One of the most significant consequences of this limitation is that if a resident company is absorbed by a company resident in another Canton, the dissolution of the first-mentioned company, which is automatic under Swiss commercial law, is considered a liquidation for the purpose of cantonal tax law. Any profit arising from such liquidation is thus subject to cantonal tax. However, some Cantons, e.g. St. Gall and Lucerne, apply this strict rule not to the case where only the seat of the business is moved to another Canton, but only to the case where the enterprise itself of the company concerned is moved.[197] In other words, if the absorbing company continues to operate the enterprise as a branch, no tax is imposed upon what otherwise would be deemed to constitute a liquidation profit. *Constantin*[198] considers the taxation of gains arising at the time of a merger as unjustified and recommends the introduction of a common rule for all Cantons, e.g., on the basis of the draft directives of the E.E.C. Commission. Such a common rule seems to be of special importance since many Cantons, while having no legal provision whatever about the tax treatment of mergers, impose their taxes on profits deemed to arise as a result of the merger; the absence of such provision might just as well have resulted in non-imposition of tax.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

290. As a consequence of the rule that the absorbed company is not taxable on any gain resulting from a merger provided that the absorbing

---

[196] This requirement cannot mean, of course, that they must become shareholders for the same percentage, but rather that their shareholding represent the same proportion of the shares issued to all of them.

[197] *Ch. Constantin*, op. cit. (footnote 190), p. II/259.

[198] Ibid.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

company carries over the book value of assets and liabilities acquired, the absorbing company is obliged to base its further accounting practice with respect to these assets and liabilities on this book value. This applies to depreciation, as well as to capital gains and losses realised when the assets are disposed of at a later stage. In this respect, the rules are largely similar to those existing in other countries.

291. Special attention is being given in Swiss tax literature to the case where the par value of the newly created shares issued by the absorbing company to the shareholders of the absorbed company differs from the book value of the assets acquired in the context of a merger. If the par value is less, it has been argued that the difference constitutes a (taxable) gain to the absorbing company. Without going into details, it seems that, in practice, the Confederation and most of the Cantons never tax this difference and that the difference is put into a special, or into the legal, reserve.[199]

292. The question becomes of more practical significance where a company owning all the shares of another company decides upon a merger, thus absorbing its subsidiary. In that case, there is not a liquidation any more than in any other merger case, though there is a difference in that no new shares need be issued to shareholders of the absorbed company. The absorbing parent company simply cancels its subsidiary's shares, which it already held. If now the book value of the enterprise of the subsidiary differs from the book value which the shares had on the parent company's balance sheet, the question arises as to how such a difference must be treated for tax purposes. It seems common practice that for the National Defense Tax, a book loss is not deductible. It would seem logical then to impose no tax if there is a book profit. In practice, however, it is questionable whether such profit is exempt, the reason being that the substantial holding privilege provision of Art. 59 is not applicable (see para. 317).[200]

293. The question ought to be considered, not as a problem in the application of the substantial holding privilege but in the context of a merger. If the tax legislator wishes to remove any existing tax obstacles to a merger, the only relevant criteria should be whether there is *realization* of a gain which is of immediate benefit to shareholders. A company owning all shares in another company which it has valued

---

[199] See for a detailed discussion *Ch. Constantin,* op. cit., p. II/260.

[200] *Ch. Constantin,* op. cit., p. II/261; *E. Känzig* (op. cit., footnote 190) refers to this book profit as a capital gain and thus shares Constantin's opinion, p. 179. Contrary to this, *Th. Faist* states that in practice Art. 59 is applied (op. cit., footnote 190, p. 488). This is also the opinion of *Perret/Masshardt,* op. cit., p. 378.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

at par although the intrinsic value is much higher, does not change its economic position if as a result of a merger between the two companies the shares are cancelled and are replaced on the balance sheet by the book value of the absorbed subsidiary, *unless* the difference becomes free for distribution. This can be avoided by placing this difference in a special reserve which would become subject to tax at the moment when it is distributed. It is not reasonable to defer tax on hidden reserves of the subsidiary and to impose tax on a hidden reserve of the absorbing company. This is a matter which is not automatically determined by the substantial holding rules, unless there is a specific provision as in the case of the Netherlands (see para. 235).

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

294. As in the case of other countries, the tax treatment of shareholders depends on their economic situation, that is to say, whether they hold shares for private investment purposes or as part of their business assets. Swiss tax law does not apply the criterion of a substantial interest in the case of individuals, as is the case, *inter alia,* in Austria, Germany and the Netherlands.

295. The second question to be considered is whether the exchange of shares in the context of a merger leads to the realisation of a *capital gain,* assuming that there is a capital gain at all.

296. Thirdly, the tax position of shareholders is determined by the possibility that a *dividend* is deemed to be received by them as a result of the merger transaction.

297. As regards *capital gains treatment,* administrative and judicial practice is far from identical for all Cantons. The Confederation and many Cantons basically exempt capital gains in the case of private investors. Thus, even if the economic value of the shares in an absorbed company is less than that of the shares in the absorbing company, no taxable gain is deemed to arise. Other Cantons, *inter alia,* Zürich, Berne, Basle-City and Basle-County, tax such a gain, notwithstanding the arguments against such taxation in the case of mergers in prevailing Swiss doctrine.[201]

298. By contrast, theory and practice have taken a joint view as regards shares held by individuals or entities as part of their business assets. Here, the effect of the exchange of shares as a result of a merger transaction is neutral for the purpose of taxation and no taxable gain

[201] See *Ch. Constantin,* op. cit. (footnote 190), p. II/264.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

is deemed to arise, since the shareholders concerned are allowed to value the newly acquired shares at the same value as the old shares.

299. A different attitude is taken by the Confederation as well as the majority of Cantons with regard to the question of whether shareholders are deemed to receive a *dividend.* This question must be considered in the light of the general taxation rules concerning dividends, especially in the case of liquidation. If a company is liquidated, any liquidation surplus (after taxation in the hands of the liquidating company on hidden and otherwise untaxed reserves) is taxed as a dividend to the shareholders to the extent that it exceeds the par value of the shares, i.e., the originally paid-in capital. Thus, if the capital had a par value of 1,000,000 and the liquidation distribution is 2,000,000, the 1,000,000 difference is taxed as a dividend, both for the *impôt anticipé* withheld at source and for the federal and cantonal income taxes, and any premium that may have been paid at the time the shares were issued is disregarded. If, as a consequence of a merger, the *par value* of the shares received in exchange for shares in an absorbed company is higher than that of the original shares, the difference is considered a taxable dividend, because the higher par value would be subtracted from a liquidation distribution if at a later stage the absorbing company were to liquidate. This liability to tax is based on the taxation of bonus shares, expressly provided for in Swiss federal and cantonal tax laws; the difference in par values is deemed to be a bonus share issue, or rather a free increase of par value, which is essentially the same.[202]

300. The taxation of a positive difference between par values does not have a counterpart of a deduction if the difference is negative. This inconsistent treatment is of less importance where the shareholder is a company owning a substantial holding (see paras. 316—319), because with respect to such corporate shareholders, the deemed dividend gives rise to relief. The same applies in practice to shareholders holding the shares of an absorbed company as business assets (see para. 298). But in the case of private investors the difference in treatment is an anomaly.

301. If the merger involves not only an exchange of shares but an additional payment in cash, such cash payment constitutes a dividend with the consequence of liability to tax or, in the case of corporate shareholders with a substantial holding, of availability of relief.

---

[202] *Th. Faist,* op. cit. (footnote 190), p. 492. This author declares himself strongly opposed to the taxability of bonus shares, not only in the case of mergers but in general, ibid., p. 492/3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

(a) The tax position of the absorbed enterprise

302. If a concentration takes place by the mere purchase of shares by one company for cash or in exchange for shares without a merger in the juridical sense following, each company concerned maintains its legal personality. Irrespective of whether one company acquires all or part of the shares of another company, or whether a new company is created which holds shares in the concentrating companies, no income tax consequences whatever arise with respect to the company or companies whose shares are being purchased. The transactions merely result in a change of share ownership.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

303. Neither does the company acquiring the shares suffer any consequences. It must value the shares acquired at the actual cost price it paid for them, without the possibility of depreciation. If, however, the market value of the holding becomes lower than the acquisition price, the items on the balance sheet may be adjusted accordingly. Any loss incurred upon the disposal of the holding or a part thereof may be set off against the parent company's current profits.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

304. Capital gains realized by private investors upon share transactions do not attract federal tax. Most cantons follow federal practice, but some subject such gains to their income tax (see para. 297). Where shares are held as part of the business assets of an individual or an entity the gain, if any, is taxed. If the shares are sold for cash, the gain is the excess of the sale price over the book value of the shares. If payment is made in shares of the acquiring company, the sale price is deemed to be the market value of such shares.

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

(a) The tax position of the transferring enterprise

305. Two cases must be distinguished: (1) company A transfers all its assets and liabilities—its entire enterprise—to company B for newly issued shares of B; and (2) company A sells all or part of its assets to company B for cash or B-shares. The difference between the two cases is that the former is a merger transaction whereby A, after receipt of the

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B-shares, is formally liquidated and remits its assets (the B-shares) to its own shareholders. In the second case, A acquires a holding in B and becomes B's parent company.

306. If the transaction is made in the context of a merger, no capital gains will be deemed to be realized under the Federal Defense Tax,[203] provided that the acquiring company takes over the book value and all tax obligations of the transferring company. The tax position is the same as the one described supra, paras. 288 and 289.

307. Where no merger in the technical sense is contemplated—which seems unlikely if the transaction concerns the enterprise as a whole, though this is not entirely excluded—the transferring company is effecting a sale to which no special rules apply. Thus, any gains realized upon such a sale is taxable. A gain is the difference between the sale price and the book value of the assets disposed of.

(b) The tax position of the acquiring enterprise

308. If the transaction is made in the context of a merger, the acquiring company must value the assets at the book value which they had in the hands of the transferring company (see paras. 290 et seq.). In all other cases, the acquiring company is entitled to value the assets at the purchase price paid either in cash or in shares. If the par value of shares is lower than the fair market value of the assets, the difference is a premium on the issue of new shares (*agio*), which according to regular administrative practice and case law is not considered income to the acquiring company.

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

309. As long as the transferring company is not liquidated, and the consideration received for the assets transferred is not distributed to its shareholders, no tax consequences arise for the shareholders, even though the intrinsic value of their shares in the transferring company may increase as a consequence of the transaction. If, however, the cash or the shares received are distributed, the shareholders are subject to withholding and income taxes since the distribution is deemed to constitute an ordinary dividend.

310. In the case where the transferring company is liquidated in the context of a merger, the tax position will be as described in paras. 294 et seq.

---

[203] Federal Defense Tax Decree, art. 12 (2).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. *Concentrations across the border*

311. The tax consequences in Switzerland of concentrations across the border in which Swiss companies are involved differ according to the type of concentration and according to whether the role of one or more of the Swiss companies is active or passive.

312. International concentrations in the juridical sense to which a Swiss company is a party seem to be very rare, though they are not impossible from the viewpoint of commercial law. Tax law, however, does not provide any relief in this respect. The absence of tax relief does not, however, affect mergers in which a Swiss company plays an active role, i.e. absorbs a non-resident company. The reason is that any specific tax relief available in merger cases usually applies to capital gains realized or deemed to be realized by the company which is absorbed. Whether such tax relief to a non-resident absorbed company is available depends on the tax law of the foreign country concerned. Swiss tax law does not and cannot affect a non-resident company and thus the special obligations which a Swiss company would have to satisfy if it absorbed another Swiss company (see para. 290) do not apply to the case where it absorbs a non-resident company.

313. Somewhat different is the position of shareholders of the non-resident absorbed company. They may themselves be either resident or non-resident; their tax position is determined by the tax laws of their country of residence. If they are Swiss residents, the rules described in paras. 294—301 apply.

314. In the reverse case, i.e., where a non-resident company absorbs a Swiss company, the Swiss company is deemed to have transferred its seat abroad. Such a transfer is possible, although it will only have practical effect after removal of the Swiss company's name from the Commercial Register, which removal is subject to certain conditions for the protection of its creditors.[204] As to the tax consequences, the regular practice is that the transfer of a seat is deemed to constitute a liquidation. Any gain realized or deemed to be realized is taxed. This tax treatment on the federal level is similar to that applied by many Cantons (see para. 289).

315. Where an international concentration is brought about as a result of share transactions, the tax consequences are basically the same as in the case of national concentrations of this type (see paras. 302—304). The same holds true with respect to asset transfers (see paras. 305—310).

---

[204] Commercial Register Ordinance, art. 51.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

316. Swiss federal tax law provides for a type of substantial holding privilege which is basically similar to the *Schachtelprivileg* rules in Austria, Germany, and Luxembourg and the systems in France and the Netherlands. The special tax regime applies where a resident company holds shares in another company which either represent 20 % of the latter company's share capital or have a market value of at least 2 million Swiss Francs.[205]

317. While in many other countries dividends from a substantial holding are either fully, or for the greater part, *exempt,* Swiss law does not grant an exemption, but it does grant a tax reduction. This is due to the fact that Switzerland applies a logical system of progressive rates in levying its company income tax. The progression is not related to the amount of income as such, but to income as representing a certain percentage of invested capital. In fact, the crucial factor is a company's net worth. In order to provide for a tax treatment which does not affect the basic rate structure, a *reduction* is granted for dividends received from a qualifying holding. This reduction is based on the following formula:

$$\text{Reduction} = \frac{\text{dividend}}{\text{total gross income}} \times \text{tax on total net income.}$$ [206]

It is to be noted that, unlike in Austria and Germany, no relief is granted with respect to the federal net worth tax.

318. Many Cantons grant income tax relief similar to that granted by the Confederation. Some even grant relief with respect to cantonal net worth taxes, e.g. Neuchâtel, Schaffhausen and St. Gallen. Cantonal tax laws in most cases even more grant a full exemption from income tax and a reduction of net worth tax where the parent company's activities are limited to the management of its participation ("pure" holding companies).

319. Even in the case of qualifying holdings, a 30 % withholding tax (*impôt anticipé, Verrechnungssteuer*) is applied by a subsidiary paying

[205] The value is, in principle, the market value. In case the shares are not traded regularly, the value is determined by looking at the average annual dividend payment, or the intrinsic value of the shares, or a combination of both, depending on the circumstances. Guidelines can be found in: Wegleitung für die Bewertung nicht kotierter Wertpapiere, issued by the Federal Tax Administration (1963).

[206] Federal Defense Tax Decree, art. 59.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dividends to its parent company. This tax is refunded to a Swiss parent company upon application.

b) International parent-subsidiary relationship

320. Unlike Austria and Germany, Switzerland belongs to the group of countries including Belgium, France and the Netherlands which grant the substantial holding privilege to resident companies irrespective of whether the subsidiary is a resident or a non-resident company. In the case of Switzerland, this applies to the federal as well as to the cantonal provisions.

321. Any difference that may exist between domestic and international parent-subsidiary relationships is due to foreign withholding taxes on dividends. Whereas Swiss tax withheld by a Swiss subsidiary on dividends paid to its Swiss parent is refunded, any foreign withholding tax is lost, unless a tax treaty provides for reduction in the foreign country concerned. A survey is made below of the provisions of the tax treaties between Switzerland and the other countries discussed in this chapter, both with respect to ordinary dividends received by a Swiss company from foreign companies and with respect to dividends received by a Swiss company from a foreign company in which it has a qualifying substantial holding.

Austria	— Austrian tax is withheld but fully refunded in all cases.
Belgium	— No treaty; Belgian tax is 20 %.
France	— 15 % if Swiss parent owns at least 20 % of the shares of the French company *and* is itself controlled by non-residents of Switzerland; — 5 % in other cases, but: — 15 % again on French dividends paid to individuals or companies not having a substantial holding and resident in Switzerland, if such dividends would, in case they would have been paid to residents of France, qualify for the French avoir fiscal; in such cases, the 15 % is calculated on the sum of the cash dividends and the avoir fiscal.[207]
Germany	— In the case of a substantial holding only 0,75 % is refunded; otherwise 10,75 % is refunded; thus German tax is 25 % and 15 %, respectively.
Italy	— No treaty; Italian tax is 30 %, unilaterally reduced in Italy by any Swiss tax on the Italian dividends up to a maximum of two-thirds (= 20 %).
Netherlands	— Full refund in case of a substantial holding; otherwise Dutch tax is reduced to 15 %.

[207] This complicated regime is provided for in article 11 as amended by article 1 of the supplementary treaty of December 3, 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

United Kingdom	— U.K. tax is reduced to 5 % in case of a substantial holding, otherwise to 15 %.
U.S.A.	— U.S. tax is reduced to 5 % in case there is a substantial holding of no less than 95 %, otherwise to 5 %.

It is to be noted that Swiss companies not having a substantial holding are entitled to a credit against federal and cantonal taxes for French, Netherlands and U.K. tax withheld, and to a credit against federal tax for German tax withheld.

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

322. Both concentrations in the form of a merger and those effected through a transfer of assets may result in a Swiss company having a foreign permanent establishment. Such a permanent establishment will be subject to tax in the country in which it is located. Swiss unilateral relief measures provide for a *reduction* of federal and cantonal income and net worth taxes based on the ratio between foreign income or net worth to total income or net worth.

323. As regards the opposite case, it is interesting to note that a Swiss permanent establishment of a foreign company is subject to federal and cantonal taxes, but that the rates are determined by taking into account the world-wide income and net worth of the non-resident company.[208]

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

324. Switzerland imposes a 30 % withholding tax on dividends distributed by Swiss companies to resident or non-resident shareholders.[209] In tax treaties, provisions are often made for refund of part if not all of this tax upon application. This is the case, under the treaties with, *inter alia,* Austria, France, Germany, the Netherlands, the United Kingdom and the United States.

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

325. In the absence of a tax treaty, a resident of Switzerland is taxed by the Confederation as well as by the Cantons with respect to foreign-source dividends, after deduction of foreign withholding tax. In most tax treaties, this principle is maintained, but in recent treaty revisions,

---

[208] Federal Defense Tax Decree, art. 55.

[209] This *impôt anticipé* or *Verrechnungssteuer* is most recently regulated by the law of 13 October, 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Switzerland has adopted the credit method.[210] This is the case in the treaties with, *inter alia*, France, Germany (for federal taxes only), the Netherlands and the United Kingdom.

H. *Résumé*

326. At the corporate level, domestic concentration can be brought about in Switzerland without significant federal income tax consequences. Cantonal taxation, however, may be prohibitive in cases where mergers involve companies located in different cantons. The cantonal rules are similar to those applied by the Confederation if a Swiss company is absorbed by a foreign company.

327. The basically accepted need for tax neutrality in the case of concentrations applies to a much lesser extent at the shareholder level. Some Cantons may consider capital gains to have been realized and thus tax such gains. A more serious obstacle to concentrations may result from the fact that the Confederation as well as many Cantons tax as a dividend any difference in par values between those shares given in exchange and those received from an absorbed company, as well as cash payments, even if the cash payments are only made to round off the purchase price. Whereas differences in par value may be rather easy to avoid, this is much less the case with cash payments.

8. USA[211]

A. *Commercial law provisions concerning concentrations*

328. In the United States, the major part of the company and commercial law governing combinations of two or more companies is state law, and variations occur from state to state. There is no generally applicable federal company law (although there are a small number of specialized companies created and governed by federal law), and there are few federal commercial laws which affect corporate combinations. Federal securities and antitrust laws may have important effects on particular proposed combinations, and in some cases, state securities law may also have an impact. A growing number of state legislatures

---

[210] Federal Decree of 22 August, 1967. See 8, European Taxation, p. 52 (1968).

[211] For a detailed discussion of the tax regime of mergers, see *Richard C. Pugh*, The National and Especially International Tax Problems Arising from the Merger of Enterprises, United States National Report for the 24th Congress of the International Fiscal Association, Brussels 1970, in: Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb (1970), p. II/95. — *Bittker* and *Eustice*, Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders (2nd. ed. 1966).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

is adopting state company legislation based on the Model Business Corporations Act, but important differences remain from state to state. Even though the basic methods for effecting corporate combinations may be similar in all the states, local variations in permitted techniques and procedures may have important consequences for a particular proposed combination.

329. In general, there are three basic methods of effecting a combination of two or more companies recognized by the states:

(1) *Statutory merger or consolidation.* These are actually variations on the same theme, both occurring under the specific requirements outlined in a particular state's company law. In a statutory merger, one existing company is absorbed by, and disappears into, another existing company, which continues to exist. In a statutory consolidation, two existing companies join and disappear into a newly created company.

(2) *Acquisition of shares.* An existing company acquires control of another existing company by exchanging some of its own shares for a controlling interest in the second company. The acquired company may then be liquidated into the acquiring company, or the two companies may be merged under the state company law, either "upstream" (the acquired company into the new parent; the parent remains), or "downstream" (the new parent into the new subsidiary; the new subsidiary remains).[212]

(3) *Acquisition of assets.* An existing company acquires all or substantially all of the operating assets of another existing company in exchange for its own shares or for other consideration. The latter company may either be liquidated as an integral part of the reorganization plan, or it may continue in existence.

These three methods basically conform to the forms of concentration discussed throughout this paper and which, with respect to the United States, are discussed in the following sections B, C and D.

B. *Concentration in the juridical sense at the pre-concentration stage*

330. Concentration in the juridical sense is here defined to include all combinations after which only one juridical person remains. This is the case with the statutory merger or consolidation as well as those asset acquisitions which have as an integral part of the reorganization plan the liquidation of the company whose assets have been acquired.

---

[212] The expressions in quotes are employed by *R. G. Pugh,* op. cit., p. II/96.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

331. The United States Internal Revenue Code (I.R.C.) aims at treating all the basic combination transactions in the same manner, since the practical end results of all are largely similar. Individual business requirements usually govern the particular method chosen for a particular transaction. The following are some general remarks applicable to the various juridical concentrations covered by the same I.R.C. sections.

332. In the first place it should be noted that the tax consequences of juridical concentrations are governed by federal tax law and not by state tax law. The situation is thus different from that of company law which, as stated above, is primarily a matter of state law.

333. Secondly, the main provision concerning reorganizations aiming at a concentration in the juridical sense is section 368 I.R.C., accompanied by Treasury Regulation 1.368. In paragraph 1.368—1 (b) of the Regulations, the purpose behind the allowance of tax-free reorganizations under section 368 is set out, viz., to permit on a tax-free basis "such readjustments of corporate structure made in one of the particular ways specified in the Code, as are required by business exigencies and which effect only a readjustment of continuing interest in property under modified corporate forms".

334. The United States Supreme Court has read into section 368 two important requirements: (1) that the transaction has a business purpose (though such a purpose alone will not save the transaction)[213], and (2) that the original owners of the companies involved retain a continuing proprietary or equity interest, and not merely an interest as creditors, in the surviving corporate entity.[214] The purpose of the second requirement is to prevent a genuine sale transaction from being disguised as a reorganization and thus becoming tax-free. In order to prevent all sorts of discussions about this question, the Internal Revenue Service has issued various Revenue Rulings specifying which are the proprietary or equity interests which must be retained for a transaction to be recognized by the Service as a reorganization.

335. Section 368 I.R.C. provides for tax exemption of capital gains realized or deemed to be realized by the companies concerned or by their shareholders and holders of bonds. This exemption is subject to the condition that all elements determining the tax position of the companies and the holders of securities be carried over to the new owner, i.e. the surviving company.

336. The two types of concentration discussed here are governed by different parts of section 368. Section 368 (a) (1) (A) applies to statutory

[213] *Gregory v. Helvering*, 293 U.S. 465 (1935).
[214] *Pinellas Ice. and Cold Storage Co. v. Commissioner*, 287 U.S. 462 (1933).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mergers and consolidations which fulfill the requirements of the applicable state law on mergers as well as those developed by the Supreme Court, as outlined in para. 334. Such a "Type A" reorganization now includes a triangular merger, viz., the acquisition of a company by another company in exchange, not for the latter's own shares but for shares of its controlling company,[215] provided that such transaction would have qualified as a reorganization if the merger had been into the controlling company, and provided also that no shares of the absorbing company were used in the transaction.[216]

337. The second form of concentration in the juridical sense, i.e., the acquisition of assets followed by a liquidation of the transferring company as an integral part of the reorganization plan, is governed by section 368 (a) (1) (C) ("Type C" reorganizations). The special tax treatment is subject to the double condition that the absorbing company must acquire all or substantially all of the properties of another company in exchange solely for its own voting shares. The latter condition is mitigated in that the limited use of cash or other forms of consideration is admitted. Such a limited use is deemed to exist if assets having a fair market value of at least 80 % of the fair market value of all the assets of the absorbed company are acquired solely in exchange for voting shares. If the absorbing company assumes liabilities of the absorbed company, those are treated as money paid, unless the consideration paid for the assets consists solely of voting shares and no cash or other property is paid.[217]

338. After these general remarks, the discussion along the common pattern followed in this paper can be rather brief.

(a) The tax position of the absorbed enterprise

339. The effect of both the "Type A" and the "Type C" reorganization is that all properties of the absorbed company become the properties of the absorbing company. If (1) the properties are exchanged for shares or other securities of another corporate party to the reorganization,[218] and (2) such exchange is in pursuance of a plan of reorganization, any gain or loss that arises or that might be deemed to arise, is disregarded

[215] A company controls another company if it owns not less than 80 % of the voting power and of the total number of shares of all classes of non-voting stock of such other company.

[216] I.R.C., section 368 (a) (2) (D).

[217] I.R.C., section 368 (a) (2) (B). See also footnote 220 with accompanying text.

[218] The absorbing company as well as its controlling (parent) company—if the latter's shares or securities are used as consideration (see para. 336)—will normally be parties to the reorganization, I.R.C., section 368 (c).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

for tax purposes. By contrast, if in addition to shares or other securities of the absorbing company or its parent, cash or other property is paid, any gain resulting therefrom is, at least in principle, taxable, but losses are not deductible. In the case of a juridical concentration, no taxability is likely to arise, since a tax exemption applies where the absorbed company receiving such other consideration distributes it to its shareholders in pursuance of the plan of reorganization and since the very purpose of the transaction is to liquidate the absorbed company.[219] The assumption by the absorbing company of the absorbed company's liabilities, though treated as money paid for purposes of the qualification percentages (see para. 337), is not treated as money paid for purposes of determining whether there is a gain and does not lead to taxability unless there is a motive of tax avoidance or a lack of business purpose for the assumption of the liabilities.[220]

(b) The tax position of the absorbing enterprise

340. The absorbing company acquiring property in exchange for its shares and securities or for shares of its parent company (see para. 336) is not subject to any tax since no gain is deemed to arise to it.[221] It must use the acquired properties, for tax purposes, at the value which they had on the books of the absorbed company. This value is increased by any gain that may have arisen or have been deemed to arise for the absorbed company.[222] Moreover, the absorbing company must carry over such items as the accounting and depreciation methods used by the absorbed company, and it is entitled to assume the latter's operating as well as capital losses.[223] These obligations and advantages only apply to transactions qualifying under section 368. Otherwise, the "absorbing" company must value the assets acquired at the fair market value of the consideration paid and no losses can be carried over.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

341. Under United States federal income tax legislation capital gains are taxed—and capital losses are allowed to be set off, but only against capital gains—even if the person realizing such gain (or loss) is a private shareholder. The gain (or loss) is the difference between, on the one hand, the cash sale price or the fair market value if the consideration is in shares, securities or other property, and, on the other hand, the price

[219] I.R.C., section 361 (b).
[220] I.R.C., section 357.
[221] I.R.C., section 361 (a).
[222] I.R.C., section 362 (b).
[223] I.R.C., section 381.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

which the shareholder concerned has paid, or is deemed to have paid, for his shares. Stock dividends or bonus shares are not taxable as such, but the total purchase price paid for the original shares is divided by the sum of the original shares plus the stock dividends or bonus shares to determine the purchase price of each individual share, which then in turn is the basis for calculating a gain or a loss if such share is disposed of at a later stage.[224]

Example: Shareholder A, a private individual, purchased 100 shares in company Y for $ 600. A few years later he receives 50 bonus shares. Now the purchase price of each share is deemed to be $\frac{600}{150} = \$\,4$. A sells sixty shares at $ 300. The capital gain is $300 - (60 \times 4) = \$\,60$.

342. The general rule referred to in the preceding paragraph is not applicable if shareholders (or security holders) transfer shares or securities of a company for shares or securities of another company in the context of a reorganization plan under section 368 I.R.C.[225] There are two possible exceptions which may occur within a tax-free exchange: (1) if the principal amount of debt securities received exceeds that of securities surrendered (if any), the difference is taxed as a capital gain on the basis of the fair market value thereof;[226] (2) if any cash or property other than shares or securities is received, the cash of the fair market value of the property is taxed as a capital gain.[227] It is even possible that part or all of the gain is taxed as a dividend, to the extent that is has the "effect of a dividend".[228]

343. If the transaction qualifies as a reorganization, the basis of any shares or securities received by shareholders or securityholders of the absorbed company is the same as the basis of the shares or securities transferred. This basis is reduced by the cash payment or the fair market value of other property received, and increased by the amount of any gain recognized on the exchange.[229]

C. *Concentration in the economic sense at the pre-concentration stage*

344. Concentration in the economic sense as this term is understood throughout this paper (see para. 1) occurs through the acquisition of shares. Two situations must be distinguished as regards United States federal income taxation. In the first place, this form of concentration

---

[224] I.R.C., section 307.
[225] I.R.C., section 354 (a) (1).
[226] I.R.C., sections 354 (a) (2) and 356 (d).
[227] I.R.C., sections 354 (a) (3) and 356.
[228] I.R.C., section 356 (a) (2).
[229] I.R.C., section 358 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

may be the result of a special reorganization plan referred to as a "Type B" transaction, governed by section 368 (a) (1) (B) of the Internal Revenue Code. Secondly, a company may acquire shares of another company merely by purchasing them on the capital market. The tax consequences are different in each case.

345. A concentration in the economic sense qualifies as a "Type B" transaction if the following two conditions are fulfilled: (1) The absorbing company must acquire the shares of the absorbed company solely in exchange for its own shares or for shares of its parent company, and (2) the transaction must result in the absorbing company having "control" of the absorbed company.[230]

346. One of the main characteristics of a "Type B" transaction is that the companies involved remain in existence, even if the subsidiary is 100 % controlled by the parent. If the purpose of the acquisition of the shares is to liquidate the subsidiary, the final result can be identical to a "Type A" transaction or a "Type C" transaction (with liquidation of the company whose assets are acquired) discussed in paras. 330—343, supra. In fact, if the acquisition is merely a step in a single plan to combine the assets of the companies concerned, the transaction will be regarded as a "Type C" and not a "Type B" reorganization, with the result that the statutory requirements of a "Type C" reorganization must be met. If, on the other hand, a decision is made to combine the assets of the absorbing and absorbed companies at a later stage and not as a part of an interdependent plan, special provisions for the tax treatment of liquidation of a controlled subsidiary apply (see paras. 354—358).

(a) The tax position of the absorbed enterprise

347. Neither in the case of a "Type B" reorganization nor in that of a mere purchase of shares is the absorbed company itself involved in the share transaction. The absorbing (purchasing) company acquires the shares directly from the shareholders of the absorbed company. Thus, there are no tax consequences for that company.

(b) The tax position of the absorbing enterprise

348. If the share transaction qualifies as a "Type B" reorganization, the absorbing company is not deemed to realize any gain or loss[231] and it must value the shares acquired at the same basis as those had in the

---

[230] For the term "control" see para. 336 and footnote 215.
[231] I.R.C., section 361 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hands of the shareholder from whom the shares were purchased, increased by any gain which is deemed to arise to such shareholder (see para. 351).[232]

349. Where the transaction does not qualify as a "Type B" reorganization but constitutes a mere purchase of shares, no gain or loss is deemed to arise to the acquiring company either; the acquiring company must value the shares acquired at the fair market value of the consideration which it has paid for them.

350. As will be seen from the following paragraphs, the difference between the two cases referred to in paras. 348 and 349 is that in the former the absorbing company carries over the acquisition price of the transferring shareholder which is its basis in computing a capital gain or loss if it disposes of the shares at a later stage. In the case of a mere purchase of shares, this basis is the absorbing company's *own* purchase price of the shares it has acquired.

(c) The tax position of the owners of the absorbed enterprise

351. Where the transaction qualifies as a "Type B" reorganization, in general no gain or loss is deemed to arise to shareholders of the absorbed company in exchanging their shares for shares in the absorbing company.[233] However, if the principal amount of debt securities received exceeds the principal amount of securities surrendered, a gain will be deemed to arise to the extent of the fair market value of the excess,[234] and such a gain may even be considered a dividend if the excess has the "effect of a dividend".[235] Moreover, any other consideration is taxed as a gain (see para. 342).

352. For the shareholders, the basis of the shares received in exchange for the shares transferred is, for capital gains purposes, the same as that of the shares transferred, increased by any gain deemed to have arisen on the transfer.[236] This is of importance for the computation of capital gains or losses if the shareholders at a later stage should dispose of the shares acquired.

353. If the transaction does not qualify as a "Type B" reorganization but is to be considered as a mere purchase of shares by the absorbing company, any gain or loss resulting from the transaction is taxed in the usual manner (see para 341). The consequence is that the basis for

---

[232] I.R.C., section 362 (b).
[233] I.R.C., section 354 (a) (1).
[234] I.R.C., section 354 (a) (2).
[235] I.R.C., sections 356 (a) (2) and 356 (d).
[236] I.R.C., section 358 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

capital gains purposes of the shares acquired is their fair market value at the time of acquisition by the shareholders.

Liquidation of a controlled subsidiary

354. Special rules exist when a company owning at least 80 % of the total combined voting power of all classes of shares entitled to vote and at least 80 % of the total of all other classes of shares (except non-voting shares limited and preferred as to dividends) of another company,[237] decides to liquidate such controlled subsidiary; such liquidation may be accomplished tax-free.

355. If the liquidation qualifies under the condition mentioned in the preceding paragraph, the *parent company* will not be deemed to realize any gain or loss.[238] The property of the liquidated subsidiary must generally be taken over at the latter's book value.[239] Other elements determining the tax obligations or rights of the subsidiary are also carried over to the parent company.[240]

356. Special rules exist for cases where the shares of the subsidiary were acquired for the purpose of liquidating it. Then, the value of the property acquired is deemed to be the same as if the assets were purchased, i.e., the price paid for the shares.[241] The Internal Revenue Code sets out certain time limits as to how soon a liquidation may follow an acquisition of shares and qualify under section 334 rather than under section 332.

357. If a liquidation does not qualify under either of the two sections, a gain or loss is deemed to arise to the *parent company* equal to the difference between (1) the value of the properties received by the parent company and (2) the basis of the shares it has acquired. Again, this basis is, roughly speaking, the purchase price paid by the shareholders from whom the shares of the subsidiary were acquired. It is to be noted that as a consequence, the parent company must value the property received at its fair market value and that section 381 does not apply.[242]

358. As for the liquidating subsidiary, in general, no gain or loss is deemed to arise, but there are a few exceptions to this rule.[243] The

---

[237] I.R.C., section 332.
[238] I.R.C., section 332 (a).
[239] I.R.C., section 334 (b) (1).
[240] See footnote 223 and accompanying text.
[241] I.R.C., section 334.
[242] See footnote 223 and accompanying text.
[243] I.R.C., section 332 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

favourable tax treatment will only apply if the liquidation qualifies under sections 332 or 334, although a special section provides for a tax exemption of gains where a company other than an 80 % owned subsidiary sells its assets twelve months after adoption of a plan of liquidation, provided that it distributes all of its assets, including the proceeds of the sale, in liquidation within the 12-month period.[244]

D. *The transfer of assets by one enterprise to another*

359. A concentration in the form of an acquisition of assets may have different tax consequences according to whether all, or substantially all, assets of a company are transferred to another company, or only the assets belonging to a particular business unit of the transferring company, which unit does not have a separate juridical personality. In the United States, the second form does not bring about a special tax treatment, the transaction being considered as a normal sale and purchase which may result in a capital gain or loss.

360. If, however, all, or substantially all, assets are acquired, two cases must be distinguished; (1) the transferring company is liquidated, or (2) it remains in existence. The former case is probably the more common "Type C" transaction, the tax consequences of which are described in paras. 337 et seq. The second case is a variation of a "Type C" transaction in which the two companies have no common management and no binding tie to one another. Their relationship is that the company transferring the assets continues as a holding company holding shares of the acquiring company. The requirements of section 368 (a) (1) (C) I.R.C. are applicable here, too (see para. 337).[245]

(a) The tax position of the transferring enterprise

361. The effect noted earlier in connection with a "Type C" reorganization followed by a liquidation (see para. 339) are applicable here, too. The consequence is that the transferring company must value the shares which it receives of the acquiring company at the book value of the assets which it transferred, increased by any gain deemed to arise in the transaction and decreased by the value of cash and any other property received, and by any liabilities taken over by the acquiring company. The basis of the other property is its fair market value.[246] See, however, the effect of a distribution, para. 339.

---

[244] I.R.C., section 337.

[245] This means that where the transferring company, even if it transfers *all* of its assets, receives cash and not shares of the acquiring company, the transaction does not qualify for special tax treatment.

[246] I.R.C., section 358.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(b) The tax position of the acquiring enterprise

362. The effects noted earlier in connection with a "Type C" reorganization followed by a liquidation (see para. 340) are applicable here, too. The property acquired must be valued at book value in the hands of the transferring company increased by any gain deemed to have arisen to that company. Whether such a gain arises depends on the handling of the cash and other property paid for the assets. As stated in para 339, the gain is not taxable if the cash or other property received is distributed to the transferring company's shareholders. Whether there is a distribution is beyond the control of the acquiring company.

(c) The tax position of the owners of the transferring enterprise

363. As long as the company transferring its assets for cash or in exchange for shares in the acquiring company does not make a distribution to its shareholders of the consideration received, such shareholders are in no way afected by the transaction as far as taxation is concerned.

E. *Concentrations across the border*

364. The application of the special tax provisions outlined above to concentrations involving foreign companies, while in principle possible, depends on whether a transaction qualifies as a reorganization of one of the types A, B or C. There can not be a "Type A" reorganization if the absorbing company is a foreign company, since one of the basic requirements is that the absorbing company must be governed by a federal or a state law (see para. 336). Although this requirement is fulfilled in the opposite case, where a U.S. company absorbs a foreign company, and also in the situation where both the absorbing and the absorbed companies are U.S. companies but the former is controlled by a foreign company, it seems that the Internal Revenue Service refuses to recognize such a concentration as coming under the definition of a "Type A" reorganization.[247] By contrast, reorganizations of the B or the C type are accepted if all relevant requirements are met, unless there are special reasons to fear tax avoidance schemes. In addition, certain tax consequences arise as a result of general tax provisions, such as those applying to specific situations where a U.S. company or a resident or citizen of the United States "controls" a foreign company[248] (see paras. 367 and 368).

---

[247] See *R. C. Pugh,* op. cit. (footnote 211 supra), p. II/104.

[248] It is to be noted that here the term "control" has a meaning basically different from the definition outlined in footnote 215, supra. A "controlled

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

365. One of the crucial sections regarding concentrations which involve foreign companies is section 367 I.R.C. This section provides that a *gain* is deemed to arise in situations where a foreign company is a party (or the object) to reorganization, or to a liquidation under section 332 (see para. 355), *unless* a prior ruling has been obtained from the Commissioner of Internal Revenue that he is satisfied that the transaction does not have as a main purpose the avoidance of (United States) income tax. The purpose of section 367 is not to set an obstacle to an international concentration as such, but to safeguard the rights of the U.S. tax administration. This section operates only to prevent that a taxable gain is deemed to arise if there is a ruling, and the generally accepted rule is that even if no ruling is obtained, the *other* consequences of the concentration are not affected (see paras. 339 and 340).

366. As regards the cases where, and the circumstances under which, a ruling under section 367 will be issued, the Internal Revenue Service has issued guidelines.[249] Certain conditions may be set for the issuance of a ruling. It would be beyond the scope of this chapter to go into the details involved.[250]

367. As stated in para. 364, special provisions apply to concentrations in which controlled foreign companies are involved and, consequently, the U.S. shareholders of such companies. If, in the context of a concentration or otherwise, such a shareholder, whether an individual or a company, sells or exchanges his shares in a controlled foreign company, or if such company is liquidated, any gain resulting from the transaction is taxed as an ordinary dividend (and not as a capital gain). A gain is deemed to arise to the extent of the earnings and profits of the controlled foreign company which were accumulated in taxable years beginning after 1962 during which the company was a controlled foreign company, and to the extent that such accumulated earnings and profits are attributable to the shares sold or exchanged.[251]

---

foreign corporation" is a foreign company "of which more than 50 % of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote is owned . . ., or is considered as owned . . . by United States shareholders on any day during the taxable year of such foreign corporation" (I.R.C., section 957 [a]). The criteria of "ownership" are laid down in section 958. The term *United States shareholder* means "a United States person . . . who owns . . . or is considered as owning . . . 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote of such foreign corporation" (I.R.C., section 951 [b] in conjunction with sections 597 [d], 958 [a] and 958 [b]). See also *Alan R. Rado,* United States Taxation of Foreign Investment: The New Approach, Publications of the International Bureau of Fiscal Documentation, Vol. 18, Amsterdam 1963.

[249] Revenue Procedure 68—23, 1968—1 C.B. 821 (C.B. = Cumulative Revenue Bulletin).

[250] See *R. C. Pugh,* op. cit. (footnote 211), p. II/109 et seq.

[251] I.R.C., section 1248 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

368. A similar provision applies to gains from the sale or exchange of shares in a "Foreign Investment Company".[252]

F. *The tax position of the concentrated business at the post-concentration stage*

(a) Domestic parent-subsidiary relationship

369. The normal rule is that companies are subject to a tax on all ordinary income[253] and that shareholders are taxed with respect to dividends received.[254] However, if the shareholder is a domestic company, such company may deduct 85 % of the dividend received from another domestic company. This "dividend received deduction" aims at reducing the treble tax burden on profit distributions. This deduction reduces the effective rate on intercorporate dividends to 48 % of 15 = 7.2 %. There are a few exceptions of minor importance to this rule.[255]

370. In some cases there is even a full 100 % deduction. This is the case of affiliated companies, i.e., domestic companies with a common parent company which owns at least 80 % of the voting power of all classes of voting shares and of each class of shares not entitled to vote. Other domestic companies which are connected to the parent company or to each other in the same manner may also be included in the affiliated group.[256] The 100 % deduction is obtained either by election or by filing a consolidated income tax return. If there is a 100 % dividend received deduction, the total income of the group may have the benefit of only one $25,000 deduction for surtax purposes.[257]

(b) International parent-subsidiary relationship

371. With respect to the taxation of international parent-subsidiary relationships three situations must be distinguished:

(1) The normal tax treatment of U.S. parent companies receiving dividends from foreign subsidiaries;

(2) the normal tax treatment in the reverse case of U.S. subsidiaries paying dividends to their foreign parent company; and

---

[252] I.R.C., sections 1246 (a) and (b).
[253] U.S. corporate tax consists presently of a normal tax of 22 % on total income plus a surtax of 26 % on income in excess of $ 25,000, I.R.C., section 11.
[254] I.R.C., sections 1, 61.
[255] I.R.C., section 243.
[256] I.R.C., section 1504 (a).
[257] I.R.C., sections 243 (a) and 243 (b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(3) the special tax treatment of U.S. shareholders of a controlled foreign company.

372. The normal rule as regards dividends received by an U.S. parent company from a foreign subsidiary basically differs from the tax provisions governing domestic parent-subsidiary relationships in that no dividend received deduction is granted in the former case, even where the foreign subsidiary is wholly owned. The mechanism of the dividend received deduction (see para. 369) is replaced by a special credit the purpose of which is essentially the same, namely, to mitigate the additional tax burden on dividends flowing from a company to shareholders through another company. While the 85 % dividend received deduction is essentially equal to a credit for domestic United States tax on the subsidiary, the special credit in international situations is granted for foreign tax on the foreign subsidiary. Technically the two methods used differ from another, because the special credit for foreign tax is only granted if the U.S. company owns at least 10 % of the voting shares of the dividend paying foreign company. The foreign company tax is allocated to the undistributed and the distributed part of the subsidiary's profits. The tax on the distributed profits is deemed to have been paid by the U.S. parent company and is then credited against the latter's federal income tax on the foreign dividends received.[258] This "indirect credit" is extended to dividends which reach the U.S. parent company from foreign sub-subsidiaries through its foreign subsidiary, provided that the subsidiary owns 50 % of the voting shares in the sub-subsidiaries.[259]

373. This "indirect credit", though technically forming part of the general credit mechanism used as a method for the avoidance of international double taxation, must not be confounded with the "direct" credit for foreign dividend withholding taxes, the purpose of which is to avoid double taxation to which the foreign dividends may be subject. Together, the "direct" and the "indirect" credit are limited to the amount of United States tax attributable to the foreign dividends.

Example. Company A in country X is a wholly-owned subsidiary of U.S. company B. Company A is subject to a 40 % tax on its profits. It pays a dividend of 100 to B. According to an oversimplified calculation it is assumed that the foreign company tax qualifying for the "indirect credit" is equal to 40 % of (100—40) = 24. Country X applies a dividend withholding tax of 30 % = 30. The dividend, for United States tax purposes, must be grossed up, and the parent company must declare the following: cash dividend received = 70, increased by 30 + 24 = 124. U.S. tax at 48 % = 59.52. Foreign tax borne or deemed to have been borne by the

[258] I.R.C., section 902 (a).
[259] I.R.C., section 902 (b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

U.S. parent company = 54, so that here the full credit is available. Had the foreign tax been 64, the maximum amount creditable would have been 59.52, that is to say that there would have been no U.S. tax.

374. The "indirect" credit may be subject to a further limitation, since it is computed differently with respect to dividends from subsidiaries in developing countries than for those from subsidiaries in specific developed countries. In general, the credit is more generous in the former case.[260]

375. As regards the "direct" credit, the U.S. parent company (and every person receiving foreign-source income) has the choice between two alternatives in computing the amount creditable: (1) the "per country" limitation, or (2) the "overall" limitation. The former restricts the allowable foreign tax credit to that portion of the total U.S. income tax which the taxable dividend (or other income) derived from a particular country bears to the taxpayer's total taxable income from all sources.[261] The "overall" limitation restricts the credit to that portion of the total U.S. income tax which the *total* foreign dividends (or other income), irrespective of whether they are derived from one or several countries, bear to the taxpayer's total taxable income from all sources.[262]

376. If a U.S. company pays dividends to its foreign parent company, several situations are to be distinguished. First, the normal rule is that any dividend paid to a non-resident is subject to a flat 30 % withholding tax.[263] Secondly, this rate is generally reduced under tax treaties concluded by the United States, and the reduction may be larger than normal if the foreign company holds a certain minimum percentage, varying between 25 % and 95 %, of the voting power in the U.S. company. Thirdly, a different tax treatment may occur if the foreign parent company is "engaged in trade or business" in the United States. This rather complicated concept of U.S. tax law[264] is generally replaced by the concept of "permanent establishment" in the tax treaties. If the foreign parent company is engaged in trade or business (or has a permanent establishment) in the United States, the dividends which it receives from a U.S. company are subject to the normal or reduced withholding tax rates, *unless* they are "effectively connected" with the United States trade or business (or permanent establishment). If this is the case, the dividends are not subject to withholding tax but to the normal corporate rates.[265]

---

[260] I.R.C., section 902 (a).
[261] I.R.C., section 904 (a) (1).
[262] I.R.C., section 904 (a) (2).
[263] I.R.C., section 881 (a).
[264] I.R.C., sections 861, 864.
[265] I.R.C., sections 881 (a) and 882 (a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

377. There are two main factors determining whether income is "effectively connected" with a U.S. trade or business: (1) was it derived from assets used in, or held for use in, the conduct of the U.S. business? or (2) were the activities of the U.S. business a material factor in the realisation of the income?

378. It is to be noted that certain types of *foreign*-source income may be considered as "effectively connected" with a U.S. trade or business and as such are subject to U.S. taxation.[266] In such cases, credits are available to prevent international double taxation of such income.[267]

379. Special rules exist with respect to U.S. shareholders of a controlled foreign company.[268] *Whether dividends are actually distributed or not,* such individual and corporate shareholders are required to include in their gross income for U.S. tax purposes all income, even *un*distributed income, of the controlled foreign company to the extent that such income is generated by activities typically carried on by base companies in order to achieve tax savings.[269]

(c) The concentrated business with foreign permanent establishments

380. The United States taxes income regardless of source. Consequently, a U.S. company with a foreign permanent establishment is taxed on its world-wide income in the normal manner.[270] A credit is granted with respect to foreign income tax on the profits of the permanent establishment, for which the same limitations apply as are set forth in para. 375. Here, no "indirect" credit is available, of course.

381. In the opposite situation of a foreign company "engaged in trade or business" (or having a permanent establishment) in the United States, the profits of the U.S. business are subject to U.S. tax (see also paras. 376 and 377).

G. *The tax position of shareholders of a concentrated enterprise*

(a) Non-resident shareholders of a resident enterprise

382. If the non-resident is not "engaged in trade or business" in the United States (see para. 376) dividends paid to him by a U.S. company

---

[266] I.R.C., section 864 (c).
[267] I.R.C., section 906.
[268] For the terms "U.S. shareholder" and "controlled foreign company", see footnote 248 and accompanying text.
[269] I.R.C., section 951 (a).
[270] See footnote 253, supra.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

are subject to a withholding tax of 30 %.[271] If, on the other hand, he is engaged in trade or business in the United States *and* the dividends from U.S. sources are effectively connected with the U.S. business (see para. 376), the shareholder is subject to the normal progressive rates applying to ordinary U.S. taxpayers.[272]

(b) Resident shareholders of a non-resident enterprise

383. Residents (and citizens) of the United States are taxed on their world-wide income (with a few exceptions in the case of non-resident citizens), and must include foreign-source dividends in their taxable incomes. They are entitled to a "direct" (but *not* to the "indirect") tax credit discussed in para. 375. If they are "U.S. shareholders" of a "controlled foreign company", they are subject to tax even if no dividend is distributed (see para. 379).

H. *Résumé*

384. The general conclusion that may be drawn from the very succinct survey of United States tax provisions concerning concentrations is that the Internal Revenue Code provides in a very detailed manner for a far-reaching tax neutrality in cases where, for business purposes, a concentration is deemed necessary and where the economic situation of all parties concerned remains essentially as it was before the concentration took effect. A moderate tax effect arises at the post-concentration stage as a result of the fact that intercorporate dividends are not entirely exempt. Thus, a shareholder receiving dividends from a company involved in an economic rather than a juridical concentration is subject to a small additional corporate tax burden in addition to his own income tax on such dividends, unless he receives a dividend from an affiliated group (see para. 370). On the other hand, the circumstance that there is no substantial holding requirement for the dividend received deduction of 85 % described in para. 369 shows that the favourable tax provisions aim at providing a tax neutrality rather than an incentive to concentrations.[273] This situation seems to be consistent with the non-tax legislation concerning business concentrations, since tax incentive measures would conflict with the strict anti-trust law provisions in the United States.

---

[271] I.R.C., section 871 (a). This rate is generally reduced to 15 % under a tax treaty.

[272] I.R.C., section 871 (b).

[273] This basic principle is not much affected by the 80 % holding requirement in the case of affiliated groups.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

385. Whereas at the domestic level the purpose is to create tax neutrality, i.e., the removal of tax obstacles, the position is different where foreign companies are involved in a concentration. Here, stricter tax rules apply which do not eliminate tax obstacles but rather maintain them to a large extent. It may be said that the reason is not so much an attitude which is unfavourable to international concentrations but rather the need to prevent that concentrations are used to make it easy to avoid or evade United States tax.

IV. E.E.C. Tax Developments in the Area of Industrial Concentration

386. The preceding country surveys clearly indicate that various types of business concentration benefit from a tax regime which removes tax obstacles otherwise prohibitive to concentrations. Special provisions exist above all with respect to mergers, but they are generally limited to mergers in which only domestic or resident enterprises are involved. Mergers across national borders usually meet with the same type of tax consequences as domestic mergers did before any favourable measures were introduced. Other forms of concentration, particularly concentrations in the economic sense resulting from share transactions, while generally not jeopardized at the pre-concentration stage, may not be easy to accomplish because of international tax problems at the post-concentration stage.

387. With respect to the E.E.C., two directives have been proposed for the purpose of removing existing tax obstacles to mergers and other forms of concentration between enterprises resident in two or more of the Member States.[274] The first directive deals with mergers in the narrow sense, and the second directive concerns parent-subsidiary relationships. The purpose of this section is to indicate some general principles in these areas without going into details.[275]

388. The difficulty with mergers whereby enterprises of different countries are involved is that capital gains arising to the absorbed enterprise in country A would have to benefit from a tax deferral in that country in favour of a later imposition of tax in country B, the country of the absorbing enterprise. One of the main purposes of the

[274] Both draft directives, submitted by the Commission to the Council January 15, 1969, under document numbers COM (69) 5 and COM (69) 6, respectively, have been published in an unofficial English translation by the *International Bureau of Fiscal Documentation* under the title: The E.E.C. Proposed Directives on Mergers and Take-overs and Parent-Subsidiary Relationships, Amsterdam 1969.

[275] An analysis of the two draft directives is published in European Taxation, Vol. 9, No. 7, pp. 145—165, Amsterdam, July 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

first draft directive is to safeguard the taxing rights of country A. In this connection, much attention is being paid to the concept of permanent establishment, since the absorbed enterprise is likely to remain in existence, not as a separate juridical person, but as a branch of the foreign absorbing enterprise. The draft directive defines the term "permanent establishment", subjects a tax deferral with respect to capital gains to the condition that the assets of an absorbed enterprise not be removed to the country of the absorbing enterprise, and sets a principle for future taxation of companies with foreign permanent establishments, to be regulated in a detailed manner at a later stage.

389. The result of the first draft directive will be that those mergers which are not directed towards a complete elimination of the absorbed enterprise—elimination not merely in the juridical sense but in the sense that the absorbed enterprise no longer continues to exist as an economic unit—can be effected within the E.E.C. area without attracting tax at the pre-concentration stage. As such, the consequences will be essentially the same as if a merger is brought about within one country.

390. The second draft directive concerns the post-concentration stage. As indicated in the country surveys, most countries discussed avoid, in full or in part, a double imposition of tax on intercorporate dividends by exempting such dividends in the hands of the receiving company and by not subjecting them to a withholding tax. Often, this favourable tax treatment is dependent on the prerequisite of a substantial holding. While many countries, either unilaterally or under a double taxation treaty, extend their substantial holding rules to dividends from a foreign subsidiary, several countries still make a distinction in their tax treatment of international as compared with domestic parent-subsidiary relationships. In addition, notwithstanding existing double taxation treaties, there are still many cases where substantial holding dividends are subjected to a withholding tax in the country where the distributing subsidiary is located. According to the second draft directive, these problems are to be solved among the E.E.C. countries.

391. With respect to dividends received by a company which holds at least 20 % of the capital of the dividend paying company, the draft directive proposes a full exemption in the hands of the parent company, with a maximum of 5 % for expenses connected with the dividends to be added back to profits. Secondly, dividends are to be fully exempt from withholding tax if the 20 % holding requirement is satisfied. Thirdly, it is proposed to allow countries with a split rate of company tax (Germany in particular) to maintain their dividend withholding tax, provided that this tax be refunded if the foreign parent company distributes the dividends received from its subsidiary to its own share-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

holders. While this provision would remove the drawback in the German split rate system vis-à-vis other E.E.C. Member States, the Commission is nevertheless of the opinion that the German system should be changed. Finally, the draft directive proposes to allow companies in an E.E.C. country which hold at least 50 % of the capital of a company in another member country, to elect to be taxed on the basis of consolidated profits. This system is to a large degree similar to the German *Organschaft* and the Dutch fiscal unity. Special rules are provided to avoid abuses.

392. It is to be expected that the adoption of the two draft directives will result in greater flexibility for E.E.C. enterprises in arranging various types of concentrations across national borders within the E.E.C., along lines similar to domestic tax provisions. However positive this development may be, the E.E.C. rules do not provide for more than what seems to be normal and minimal in an enlarged domestic market. The propositions still do not favour concentrations across the borders of the E.E.C.

Selected Bibliography:

Austria

Langer, R., Das Bundesgesetz über steuerliche Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur/Strukturverbesserungsgesetz, Österreichische Steuerzeitung, Nr. 4, Wien 1969. — *Neumer*, K., Bemerkungen zum Strukturverbesserungsgesetz, Österreichische Steuerzeitung, Nr. 15/16, Wien 1969. — *Seight*, G., Das Strukturverbesserungsgesetz und das Ausmaß seiner steuerlichen Vergünstigungen, Steuer- und Wirtschaftskartei, Nr. 13, Wien 1969. — *Helbich*, F., Umgründungen nach Handels-, Gesellschafts-, Gewerbe- und Steuerrecht auf der Grundlage des Strukturverbesserungsgesetzes, Wien 1970. — *Hock*, K., Die mit der Fusion von Unternehmen verbundenen steuerlichen Probleme im nationalen und insbesondere im internationalen Bereich, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

Belgium

Taxation of Mergers and Similar Transactions, European Taxation, Vol. 8, No. 6, Amsterdam, June 1968. — *Malherbe*, J., Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

France

Association Nationale des Sociétés par Actions (A.N.S.A.), Régime Fiscal des sociétés mères, Paris 1965. — *Latscha*, J., La pratique des fusions, scissions et apports partiels, Paris 1965. — *A.N.S.A.*, Nouveau régime fiscal des fusions des sociétés et des opérations assimilées, Paris 1967. — Introduction of Corporate Taxation on Worldwide and Consolidated Income, European Taxation, Vol. 7, No. 11, Amsterdam, November 1967. — France: Privileged Tax Treatment for Mergers and Similar Transactions, European Taxation, Vol. 8, No. 4, Amsterdam, April 1968. — Fusions et scissions de sociétés, Etude juridique

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

financière et fiscale, Paris 1968. — *Lux*, F.W., Die körperschaftsteuerliche Behandlung der Konzerne, Köln 1968. — *Durand*, P., *Latscha*, J., Le groupement d'intérêt économique, Paris 1968. — *Tixier*, G., Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

Great Britain

Stacey, N. A. H., Mergers in Modern Business, London 1966. — Close Companies, Treatment for Shortfall of Dividends Paid Within a Group, London 1967. — *Weinberg*, M. A., Take-overs and Amalgamations, London 1967. — The Taxation of Take-overs, Mergers and Similar Transactions in Light of the Finance Act, 1969, European Taxation, Vol. 9, No. 9, Amsterdam, September 1969. — *Jackson*, T. F., The National and Especially International Tax Problems Arising From the Merger of Enterprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

Italy

Pedone, A., Il sistema tributario e la concentrazione industriale, Milano 1962. — *Stefano*, V. di., Trattamento fiscale previsto per gli atti di fusione e gli aumenti di capitale, N. 170 del 1965, Tributario d'Informazioni, Milano, 15 Ottobre 1968. — Agevolazioni fiscali per le fusioni e trasformazioni, Istruzioni ministeriali, Guida Normativa, N. 23, Milano, 22 Settembre 1968. — Privileged Tax Treatments for Mergers and Similar Transactions, European Taxation, Vol. 9, No. 6, Amsterdam, August 1968. — *Adonnino*, R., Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

Netherlands

Leeuwe, M. V. M. van, Fiscale problemen bij fusies van naamloze vennootschappen in Nederland en in enkele landen, deelnemende aan de Euromarkt, Deventer 1960. — *Linde*, G. van der, De fiscale eenheid in de vennootschapsbelasting. Niet de winst van de combinatie rechtstreeks berekenen: eerst winsten samengevoegde maatschappijen afzonderlijk berekenen, daarna samenvoegen, Weekblad voor fiscaal recht, No. 4850, Deventer 1967. — *Leeuwe*, M. V. M. van, Fiscale problemen en fusies in EEG-verband, Maandblad voor belastingrecht, no. 6, Leiden/Alphen a/d Rijn 1968. — *Grapperhaus*, F. H. M., Fiscale problemen van fusies in EEG-verband, Weekblad voor fiscaal recht, Deventer, 30 mei 1968. — *Leeuwe*, M. V. M. van, Fusies en overnamen van N.V.'s, Maandblad voor belastingrecht, Leiden/Alphen a/d Rijn 1969. — Taxation of Mergers, European Taxation, Vol. 9, No. 4, Amsterdam, April 1969. — *Nooteboom*, A., The National and Especially International Tax Problems Arising From the Merger of Enterprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970. — *Leeuwe*, M. V. M. van, *Grinten*, W. C. L. van der, Fusies van ondernemingen; Fiscaal- en civielrechtelijk bezien, Deventer 1970.

Switzerland

Fleischli, E., Die steuerlichen Auswirkungen der Fusion von Aktiengesellschaften auf die beteiligten Unternehmen, Zürich 1969. — *Constantin*, C., Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

U.S.A.

Rado, Alan R., United States Taxation of Foreign Investment; the New Approach, Amsterdam 1963. — *Miller,* P., Earnings and Profits of Controlled Foreign Corporations, Tax Executive, Vol. 17, No. 3, Washington 1965. — *O'Conner,* W. F., Subpart F—Controlled Foreign Corporations, Tax Executive, Vol. 17, No. 2, Washington 1965. — *Cook,* J. W., Problems in Computing Earnings and Profits of a Controlled Foreign Corporation, Journal of Taxation, Vol. 5, New York, July 1966. — *Roberts,* S. I., *Warren,* W. C., U.S. Income Taxation of Foreign Corporations and Non-resident Aliens, Amsterdam/New York 1966. — *Bittker,* B. I., Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders (Chap. 12: Corporate Reorganizations), Branford 1966. — Cash and Property as Consideration in a Merger or Consolidation, Northwestern University Law Review, Vol. 62, No. 6, Chicago 1968. — *Bittker,* B. I., Proposed Legislative Restrictions on Acquisitions of Stock by Conglomerate Corporations, Journal of Taxation, Vol. 30, No. 6, New York 1969. — New sections 367 Guidelines Encourage Stock Acquisitions of Corporations, Journal of Taxation, Vol. 30, No. 3, New York 1969. — *Pugh,* R. C., The National and Especially International Tax Problems Arising From the Merger of Enterprises, Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. LVb, Amsterdam 1970.

International

Le régime fiscal comparé du processus de la concentration des entreprises. Cahiers de Droit Fiscal International, Vol. XLVIII a, Paris 1963. — Le problème de la concentration dans le marché commun, Communauté Economique Européenne, Etude Commerce 3, Bruxelles 1966. — Das Problem der Unternehmenskonzentration im gemeinsamen Markt, Brussels, April 1966. — Proposition de solution aux problèmes fiscaux de la concentration de sociétés d'états membres différents, Direction des Impôts, Communautés Européennes, Commission, Bruxelles 1968. — Proposed Directives Concerning a Common System of Taxation Applicable to Merger-Type Transactions and Parent-Subsidiary Relationships Between Corporations of Different Member States, European Taxation, Vol. 9, No. 7, Amsterdam 1969. — Proposition de directive concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'états membres différents (présentée par la Commission au Conseil); Commission des Communautés Européennes, Bruxelles 1969. — Proposition de directive concernant le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'états membres différents (présentée par la Commission au Conseil), Commission des Communautés Européennes, Bruxelles 1969. — Voorstellen voor een tweetal richtlijnen van de commissie van Europese Gemeenschappen op fiscaal terrein, Belastingbeschouwingen 1969. — *Roelans,* J. Y., Régimes fiscaux applicables aux fusions de sociétés dans les états membres de la C.E.E. et perspectives communautaires, Bruxelles 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-42963-9 | Generated on 2025-12-06 10:44:21
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/