

Arbeitsgruppe
Alternative Wirtschaftspolitik

WIRTSCHAFTSMACHT IN DER MARKTWIRTSCHAFT

Zur ökonomischen Konzentration
in der Bundesrepublik



PAHL-RUGENSTEIN

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik

WIRTSCHAFTSMACHT IN DER MARKTWIRTSCHAFT

Zur ökonomischen Konzentra-
tion in der Bundesrepublik

*Bearbeitet von
Arno Gottschalk
Jörg Huffschmid
Hildegard Kaluza
Josef Kemena
Angelina Sörgel
Claire Stockmann*

Pahl-Rugenstein

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft : zur ökonom.
Konzentration in d. Bundesrepublik / [Arbeitsgruppe
Alternative Wirtschaftspolitik]. – Köln : Pahl-Rugenstein, 1988
(Kleine Bibliothek ; 479 : Wirtschaft und Politik)
ISBN 3-7609-1182-X

NE: Arbeitsgruppe Alternative
Wirtschaftspolitik; GT

© 1988 by Pahl-Rugenstein Verlag GmbH, Köln
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Reihenkonzert PRV

Satzarbeiten: ICS Kommunikations-Service GmbH, Bergisch Gladbach

Druck: Plambeck & Co Druck und Verlag GmbH, Neuss

ISBN 3-7609-1182-X

Inhalt

Vorwort	7
1. Kapitel	
<i>Konzentration und Konzernmacht – die Realität der Marktwirtschaft. Problemstellung und Zusammenfassung der Ergebnisse</i>	9
2. Kapitel	
<i>Stand der Konzentration in der BRD</i>	21
2.1. Konzentration in einzelnen Wirtschaftsbereichen	21
2.1.1. Überblick	21
2.1.2. Konzentration in der Industrie	23
2.1.3. Konzentration im Einzelhandel	33
2.2. Schwerpunkte und Strukturen der Konzentration	48
2.2.1. Das Großkapital insgesamt:	
Die 100 größten Unternehmen	48
2.2.2. Macht der Großbanken: Finanzgruppen	55
2.2.3. Neue Form der Konzentration:	
»Staatsmonopolistische Komplexe« als Verflechtung von Staat und Großunternehmen	73
3. Kapitel	
<i>Dekonzentration in der Postmoderne?</i>	83
3.1. Dekonzentration durch technischen Wandel?	84
3.1.1. Der Markt der Informationstechnik	85
3.1.2. Der Markt der Kommunikationstechnik	96
3.1.3. Der Software-Markt	104
3.1.4. Produktionsautomatisierung – Herstellerstruktur und Konzentrationswirkungen	111
3.1.4.1. Neue Technologien und Konzentration bei den Herstellern von Fertigungstechnik	118
3.1.4.2. Einsatz neuer Technologien und Konzentration	126
3.1.5. Neue Technologien und Konzentration – Eine zusammenfassende Bewertung	132
3.2. Dekonzentration durch die Börse?	136
3.2.1. Neuer Glanz auf dem Börsenparkett	136
3.2.2. Privatisierung durch die Börse – ein Schritt zurück zum Markt oder einer vorwärts zur Konzentration? . . .	152

4. Kapitel	
<i>Ökonomische, politische und gesellschaftliche Folgen wirtschaftlicher Macht</i>	159
4.1. Verharmlosung der Macht	159
4.2. Ökonomische Folgen wirtschaftlicher Konzentration. .	163
4.2.1. Technologischer Zwang zur Größe?	163
4.2.2. Überdurchschnittliche Rentabilität.	171
4.2.3. Gesamtwirtschaftliche Folgen der Konzentration	180
4.2.3.1. Vertiefung der Konjunkturzyklen	184
4.2.3.2. Verfestigung langfristiger Entwicklungsprobleme	188
4.3. Politische und gesellschaftliche Folgen der Konzentration	210
4.3.1. Der »Staat im Staat«: Gefährdung der Demokratie durch private Wirtschaftsmacht	211
4.3.2. Konzerne in der Politik – Hebel des Einflusses	216
4.3.2.1. Strukturelle Faktoren	216
4.3.2.2. Politische Strategien.	221
4.3.3. Modernisierung für den Weltmarkt – Gesellschaftliche Formierung im Interesse des Großkapitals.	235
Literaturverzeichnis	242
Register	256

Vorwort

Die Zusammenballung privater wirtschaftlicher Macht und die damit verbundenen Unternehmensstrategien haben weitreichende wirtschaftliche und politische Wirkungen: Sie deformieren und hemmen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, tragen zu tiefen Struktur- und Regionalkrisen bei, und sie untergraben die Grundlagen einer demokratischen Gesellschaft. Daher hat die ökonomische Konzentration in der Arbeit und den Veröffentlichungen der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik von Anfang an eine wichtige Rolle bei der Erklärung der chronischen Wachstumsschwäche und der kapitalorientierten Ausrichtung der Wirtschafts-(und Gesellschafts-)politik gespielt. In der vorliegenden Arbeit werden diese Zusammenhänge ausführlich erörtert und auf eine breitere empirische und theoretische Grundlage gestellt.

Die Folgerungen der Analyse für eine alternative Wirtschaftspolitik liegen auf der Hand: Konzentrierter Wirtschaftsmacht muß mit umfassender Demokratisierung der Wirtschaft begegnet werden. Diese Forderungen sind von uns seit Beginn unserer Arbeit erhoben und für zahlreiche Bereiche konkretisiert worden. Sie werden in der vorliegenden Arbeit nicht wiederholt. Es dürfte aber dennoch sinnvoll sein, auch die einzelnen Vorstellungen zur Demokratisierung einmal zusammenfassend darzustellen (und weiterzuentwickeln). Das soll in einer späteren Arbeit geschehen.

1. Kapitel

Konzentration und Konzernmacht – die Realität der Marktwirtschaft

Problemstellung und Zusammenfassung der Ergebnisse

Das Modell der Marktwirtschaft

Markt und Wettbewerb sind heute zentrale Kampfbegriffe in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Sie richten sich gegen alle Versuche, durch demokratisch legitimierte staatliche Steuerung den Wirtschaftsablauf zu beeinflussen. Anlaß für diese Versuche sind die offensichtlichen Krisentendenzen des modernen Kapitalismus: periodische Konjunktur-einbrüche, Strukturkrisen, chronische Wachstumsschwäche, andauernde Massenarbeitslosigkeit, soziale Polarisierung . . .

Dennoch – so die Ideologen der Marktwirtschaft – habe der Staat in der Wirtschaft nichts verloren. Diese müsse der autonomen Steuerung durch Wettbewerb am Markt überlassen bleiben. Dies entspreche dem demokratischen Prinzip der individuellen Freiheit und Entfaltung. Nur der Wettbewerb führe zu maximaler Effizienz bei der Entwicklung und Verteilung der ökonomischen Potentiale. Fehlentwicklungen würden durch staatliche Eingriffe nicht vermieden oder gemildert, sondern verschärft, nicht selten sogar erst verursacht. Jedenfalls seien die Fehlentwicklungen aufgrund staatlicher Einmischung in der Wirtschaft folgenschwerer als die möglicherweise durch den Markt verursachten. Ausgerechnet die Monopolkommission schreibt in ihrem jüngsten Hauptgutachten: »Effizienzsteigerungen und Wachstumsimpulse sind daher vor allem beim Abbau staatlicher Eingriffe in den Marktprozeß zu erwarten.«¹

In den theoretischen Vorstellungen, die dieser wirtschaftspolitischen Lehre zugrundeliegen, hat wirtschaftliche und politische Macht einzelner Unternehmen oder Unternehmensgruppen keinen Platz.² Es wird vielmehr die organisierte Ohnmacht derer unterstellt, die als

1 Monopolkommission, Sechstes Hauptgutachten, (1986), Bundestagsdrucksache 10/5860, (im folgenden zitiert als 6. HG), Textziffer (Tz) 33.

2 Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft, Stellungnahme zur Wettbewerbspolitik, Bonn, Dezember 1986, Tz. 6 »In diesem Referenzmodell ist der Zugang zum Markt frei . . . kann es Marktmacht nicht geben.«

Kapitaleigner über die Produktionsmittel verfügen (und insofern faktisch an den Schalt- und Entscheidungshebeln der ökonomischen Entwicklung sitzen): Der Herrschaft des souveränen Verbrauchers unterworfen, sind sie gezwungen, ihre Produkte ständig den wechselnden Bedürfnissen anzupassen und ihre Qualität zu verbessern. Unter dem Druck der Konkurrenten müssen sie unablässig durch Neuerungen aller Art – vor allem die Entwicklung des technischen Fortschritts – die Produktionskosten senken und die Preise den gesunkenen Kosten anpassen. Die Machtlosigkeit jedes einzelnen ist die Bedingung für die freie Entfaltung aller Wirtschaftssubjekte. Sie ist gleichzeitig Garant für die bestmögliche wirtschaftliche Entwicklung. Zwar werden einerseits besondere »Pionier«-Leistungen einzelner mit besonderen Gewinnen honoriert. Diese bestehen jedoch nur kurze Zeit und werden systematisch immer wieder durch den Strom der Nachahmer nivelliert. Dauerhafte Vorsprungspositionen und höhere Gewinne gibt es in dieser Gedankenwelt ebenso wenig wie langfristig steigende Unternehmenskonzentration und eine damit einhergehende Vermachtung von Märkten.

... und die Realität des Kapitalismus

Daß dieses Modell mit der Wirklichkeit nichts zu tun hat, zeigt zunächst schon ein flüchtiger Blick auf die führenden Unternehmen in der BRD von heute. Es sind die Konzerne Siemens, Bayer, BASF, Hoechst, Thyssen, Krupp, Mannesmann, Hoesch u. a. m. – alles Unternehmen, die auch schon zu Beginn dieses Jahrhunderts zu den Spitzenunternehmen der deutschen Industrie gehört haben oder aus diesen hervorgegangen sind.³ Die drei heute führenden privaten Großbanken Deutsche, Dresdner und Commerzbank wurden in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts gegründet. Schon zur Jahrhundertwende gehörten sie zur Spitzengruppe der deutschen Finanzinstitute. Diese Position haben sie seitdem gehalten und ausgebaut.⁴

Der Widerspruch zwischen Theorie der Marktwirtschaft und Real-

3 Vgl. Jürgen Kocka und Hannes Siegrist, Die hundert größten deutschen Industrieunternehmen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert. Expansion, Diversifikation und Integration im internationalen Vergleich, in: Norbert Horn / Jürgen Kocka (Hg), Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, Göttingen 1979, S. 55 ff.

4 Vgl. Kurt Pritzkolet, Bosse, Banken, Börsen. Herren über Geld und Wirtschaft, Wien/München/Basel 1954

tät des Kapitalismus ist offensichtlich: dort das Bild des dynamischen Wettbewerbs, der dafür sorgt, daß nichts bleibt, wie es ist, daß Unternehmen, die sich durch Leistung nach vorne geschoben haben, durch die Macht der Konkurrenz schnell eingeholt und ins Glied zurückgezerrt werden – hier die Wirklichkeit der krisenhaften kapitalistischen Entwicklung, der Existenz von Konzernen und Konzerngruppen, die seit hundert Jahren die vorderen Plätze in der Wirtschaft belegen und sich als wirtschaftliche und politische Machtfaktoren etabliert haben.

Nicht weniger kraß ist der Widerspruch zwischen der marktwirtschaftlichen Forderung, Wirtschaft und Staat seien strikt zu trennen auf der einen und der engen Verflechtung von Großkapital und Politik in der Realität auf der anderen Seite. Das politische Engagement großer Konzerne ist seit 100 Jahren bekannt: Es war die deutsche Schwerindustrie, die Ende des vorigen Jahrhunderts das gigantische Flottenbauprogramm forderte und politisch durchsetzte.⁵ Der Generaldirektor der AEG, Walther Rathenau, organisierte im 1. Weltkrieg die Rohstoffbewirtschaftung des Deutschen Reiches.⁶ Viele Konzerne haben Hitler schon vor der Machtergreifung aktiv unterstützt – die Vereinigten Stahlwerke und Thyssen an vorderster Front⁷ –, alle haben sie sich an der faschistischen Aufrüstung beteiligt und daran verdient.⁸ Die Eigentümer oder Manager der größten Konzerne waren vielfach Wehrwirtschaftsführer; Krupp, Flick und 13 Direktoren der IG Farben wurden 1947 bzw. 1948 als Kriegsverbrecher verurteilt⁹ – allerdings schon wenig später wieder freigelassen. Das Engagement der Deutschen und der Dresdner Bank ist in kürzlich veröffentlichten Untersuchungen der amerikanischen Militäradministration aus den

5 Vgl. Norbert Zdwomyslaw, *Wirtschaft, Krise und Rüstung. Die Militärausgaben in ihrer wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Gegenwart*, Bremen 1985, S. 63 f.

6 Vgl. Dieter Baudis, Helga Nußbaum, *Wirtschaft und Staat in Deutschland Ende des 19. Jh. bis 1918/19*, Berlin/DDR 1978, S. 262 ff.

7 Vgl. Eberhard Czichon, *Wer verhalf Hitler zur Macht? Zum Anteil der Deutschen Industrie an der Zerstörung der Weimarer Republik*, Köln 1967; George W. F. Hallgarten, *Hitler, Reichswehr und Industrie, Zur Geschichte der Jahre 1918–1933*, Frankfurt 1955.

8 Vgl. Dietrich Eichholtz, *Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft*, 2. Band, Berlin/DDR 1985, Kap. VI und VII.

9 Vgl. Kurt Pritzkolet, *Wem gehört Deutschland, Eine Chronik von Besitz und Macht*, Wien/München/Basel 1957, S. 313, 440 f.

Jahren 1946/47 noch einmal eindringlich deutlich geworden.¹⁰ Alle diese Konzerne hatten große ökonomische und politische Macht. Sie waren nicht Opfer der Verhältnisse, sondern haben diese aktiv mitgestaltet.

Und in der Bundesrepublik soll das alles anders sein?

Hiergegen spricht der Verlauf der Geschichte nach 1945. Zwar wurden Anfang der 50er Jahre die Vereinigten Stahlwerke, der IG Farben-Konzern und die drei Großbanken entflochten. Aber es gab weder eine Enteignung der Eigentümer dieser Konzerne noch ihre Unterstellung unter demokratische Kontrolle.

Auch in der BRD setzte sich der nur kurzzeitig unterbrochene Prozeß der Konzentration und Zentralisation privater Wirtschaftsmacht weiter fort. Dabei lassen sich zwei Hauptphasen unterscheiden¹¹:

Die *erste Phase* ist politisch durch die Neuordnung und Festigung kapitalistischer Gesellschaftsstrukturen, ökonomisch durch Wiederaufbau und kräftiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Sie dauerte von der Gründung der BRD im Jahre 1949 bis in die 2. Hälfte der 60er Jahre. Ökonomische Konzentration fand während dieser Zeit vor allem in zwei Formen statt:

– Zum einen als Rückverflechtung der Anfang der 50er Jahre halbherzig entflochtenen Großbanken und der Stahlindustrie: Schon 1958 waren die drei privaten Großbanken wieder vollständig zentralisiert. Die Zahl ihrer Beteiligungen war seit dem Krieg wieder enorm gestiegen. Ihre Präsenz und ihr Einfluß in Tausenden von Aufsichtsräten bei Nichtbanken beschäftigte die Öffentlichkeit und war Anlaß für eine gesetzliche Beschränkung von Aufsichtsratsmandaten im Jahre 1965.¹² Auch in der Stahlindustrie kam es noch in den 50er Jahren zur

¹⁰ Vgl. OMGUS, Ermittlungen gegen die Deutsche Bank, Nördlingen 1985; OMGUS, Ermittlungen gegen die Dresdner Bank, Nördlingen 1986

¹¹ Vgl. Jörg Huffschmid, Monopolisierung in der Krise. Entwicklung von Konzentration und Zentralisation in der BRD, in: Jörg Huffschmid, Herbert Schui (Hg), Gesellschaft im Konkurs? Handbuch zur Wirtschaftskrise 1973–1976 in der BRD, Köln 1976, S. 70 ff.

¹² Vgl. Hermannus Pfeiffer, Das Imperium der Deutschen Bank, Frankfurt, New York 1987, S. 19

weitgehenden Wiederherstellung alter Konzernstrukturen.¹³

– Zum anderen wurde die Konzentration durch das allgemeine Wirtschaftswachstum gefördert: In der Zeit des »Wirtschaftswunders« stiegen Produktion und Umsatz bei (fast) allen Unternehmen – bei den führenden Konzernen aber am schnellsten. Hierzu trugen besonders die steuerlichen und anderen staatlichen Subventionen bei, die faktisch vor allem den Großunternehmen zugute kamen.¹⁴

Die *zweite Phase* der Konzentration verläuft vor dem Hintergrund zunehmender Krisentendenzen der ökonomischen Entwicklung. Diese hatten 1966/67 zur ersten deutlichen – aus heutiger Perspektive allerdings vergleichsweise harmlosen – Rezession geführt und in den 70er und 80er Jahren zwei schwere Wirtschaftskrisen hervorgebracht, denen nur schwache Aufschwünge folgten. Die Konzentration wurde unter diesen veränderten Bedingungen zunehmend durch – mehr oder minder freiwillige – Unternehmenszusammenschlüsse getragen. Ihre Zahl stieg von 50 im Jahre 1965 über 305 im Jahre 1970 und 635 in 1980 auf 802 in 1986 und 887 in 1987.¹⁵ Dabei handelt es sich nur um die Fälle, für die eine Meldepflicht beim Bundeskartellamt besteht.¹⁶ Die tatsächliche Zahl der Fusionen liegt erheblich höher. Für 1985 beispielsweise meldete das Kartellamt 709 Fusionen, in einer Analyse einer privaten Unternehmensberatungsgesellschaft sind dagegen 1299, also fast doppelt so viele Fälle namentlich aufgeführt.¹⁷

Innerhalb dieser Phase lassen sich drei Abschnitte mit unterschiedlichen Hauptakzenten der Unternehmenszusammenschlüsse feststellen:

13 Kurt Pritzkolet, Gott erhält die Mächtigen. Rück- und Rundblick auf den deutschen Wohlstand, Düsseldorf 1963, S. 268 ff.; H. D. Eick, H. Decker, H.-D. Schmidt, Die Kapitalkonzentration und die gegenwärtige Krise in der Stahlindustrie, in: WSI-Mitteilungen, Heft 1/1978, S. 35 ff.

14 Vgl. Jörg Huffschmid, Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik, Frankfurt/M. 1969, S. 121 ff.

15 Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1985/1986 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), Bundestagsdrucksache 11/554, S. 107; 1987: mündliche Auskunft des Bundeskartellamtes

16 Zusammenschlüsse müssen dem Bundeskartellamt angezeigt werden, wenn durch sie ein Marktanteil von 20% oder mehr entsteht oder erhöht wird oder wenn die beteiligten Unternehmen im Jahr vor dem Zusammenschluß zusammen 500 Mill. DM Umsatz erzielten oder 10 000 Beschäftigte hatten (§ 23 Abs. 1, Satz 1 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – GWB). Zusammenschlußvorhaben von Umsatzmilliardären müssen im vorhinein angemeldet werden (§ 14a, Abs. 1, Satz 2 GWB).

17 Vgl. Wupper + Partner GmbH (Hg), Wupper-Report 1985, Analyse der Transaktionen bundesdeutscher Firmen und ausländischer Firmen auf dem bundesdeutschen Markt, Hamburg 1986, S. 7

– *Erstens* vor allem Ende der 60er Jahre, Anfang der 70er Jahre eine Reihe von »Mammutfusionen«, wie etwa Mannesmann–Demag, Thyssen–Rheinstahl, Bayer–Metzeler, VEBA–Gelsenberg. In diese Zeit fällt auch die Bildung der Ruhrkohle AG durch die großen Stahlkonzerne, die Vereinigung der traditionellen (Kampf-)Flugzeugunternehmen zum Rüstungskonzern Messerschmitt-Bölkow-Blohm und die Bildung des Zentrums der bundesdeutschen Kernkraftwerksindustrie Kraftwerk-Union durch Siemens und AEG.¹⁸

– *Zweitens* ab Mitte der 70er Jahre im Zuge einer großen »Flurbereinigung« die massenhafte Angliederung kleiner und mittlerer Unternehmen an die führenden Konzerne vor allem im Brennstoffhandel (Folge der Ölkrise) und im Einzelhandel.¹⁹

– *Drittens* setzt ab Mitte der 80er Jahre eine neue Runde von Großfusionen ein²⁰: Daimler-Benz übernimmt nacheinander MTU, Dornier und die AEG; MBB erhält – wenn auch auf verschlungenen Wegen – die »industrielle Führung« bei Krauss-Maffei; Rheinmetall kauft die Pierburg-Gruppe, Mannesmann die Sachs AG. Die Aachener und Münchener Versicherungsgruppe erwirbt die Mehrheit an der Bank für Gemeinwirtschaft, die Allianz Versicherung 10% am Gutehoffnungshütte-Konzern... Viele Fusionen haben internationalen Charakter: Volkswagen kauft 75% der spanischen SEAT und wird dadurch zum größten europäischen Automobilunternehmen; Daimler beteiligt sich am französischen Rüstungskonzern Matra; die Deutsche Bank kauft die Banca d'America et d'Italia mit ca. 100 Filialen in Italien. Eine besondere Dynamik entwickeln bundesdeutsche Unternehmenserwerbungen in den USA: Bertelsmann erwirbt den New Yorker Doubleday Verlag und Teile der RCA-Ariola und wird größter Medienkonzern der Welt. Hoechst übernimmt den US-Faserproduzenten Celanese und wird größter Chemiekonzern der Welt. BASF kauft den US-Konkurrenten Immont, Siemens die Tel Plus Communications Inc, der führende bundesdeutsche Reifenhersteller Continental Werke steigt beim amerikanischen Reifenkonzern General Tire ein. Die Tengelmann-Gruppe übernimmt die US-Handelskette Waldbaum usw. usw.

¹⁸ Vgl. Jörg Huffs Schmid, Monopolisierung... a.a.O., S. 85 ff.; ders., Die Politik... a.a.O., S. 56 ff.

¹⁹ Die Fusionsbewegung im Einzelhandel hält unvermindert an; vgl. Kartellbericht 1985/86, a.a.O., S. 7 ff.

²⁰ Vgl. zum folgenden: Weltfirma Deutschland. Konzerne drängen ins Ausland, in: Der Spiegel Nr. 29/1987 v. 13. 7. 1987, S. 104 ff.; Roland Lang, »Merger Mania« in den USA – mit starken europäischen Beteiligungen, in: Informationen über multinationale Konzerne, Heft 1/1987, S. 10 ff.; Fusionen und Übernahmen, in: ebenda, S. 15 ff.

Die neuen technologischen Entwicklungen führen überdies zu weiteren neuen Formen der ökonomischen Konzentration, die durch die Anwendung dieser neuen Technologien entstehen: durch daten- und kommunikationstechnische Vernetzung zwischen Unternehmen ungleicher Stärke entstehen Abhängigkeiten, die konzentrationsstatistisch kaum erfaßbar, aber dennoch von großer Tragweite sind.²¹

Bei diesem neuen Konzentrationsschub sind die Großbanken und die industriellen Spitzenunternehmen in besonderer Weise aktiv: Die 100 größten Unternehmen der BRD waren 1984/85 an 402 der 1284 beim Bundeskartellamt gemeldeten Fusionen, d. h. an einem knappen Drittel beteiligt. Allein 3 Unternehmen haben sich in diesen beiden Jahren 92 andere Unternehmen angegliedert: die VEBA 39, die Deutsche Bank 29 und Siemens 24.²² Der Erwerb der Mehrheit bei der AEG durch Daimler »stellt den größten Zusammenschlußvorgang in der Geschichte der Bundesrepublik dar«.²³ Hierdurch sowie durch die nur wenige Monate zuvor erfolgte Übernahme von MTU und Dornier wurde Daimler-Benz zum größten Industrieunternehmen der BRD²⁴ – dies bedeutete gleichzeitig eine beträchtliche Ausweitung des Einflusses der bei Daimler dominierenden Deutschen Bank auf drei weitere aus dem Kreis der 100 Spitzenunternehmen der BRD.

Auch die Umsetzung ökonomischer in politische Macht spielt in der BRD von Anfang an eine wesentliche Rolle: Bei der erfolgreichen Durchlöcherung des »Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen« (GWB)²⁵ – ebenso wie bei der Entwicklung und Durchsetzung von Rüstungsprogrammen, der Umstrukturierung der Energieversorgung zugunsten der Kernenergie und der Verkabelung der Bundesrepublik.²⁶ Flick hatte schon in den 50er Jahren seinen Beauftragten im Bundestag²⁷, von und für Siemens arbeiten heute »487 Beschäftigte in öffentlichen politischen Funktionen. Die Palette reicht dabei von 125 Stadträten über 20 Bürgermeister bis zu drei CDU-Bundestagsabge-

21 Vgl. dazu Kapitel 3

22 Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., S. 166, Tz. 24

23 Ebenda

24 Vgl. ebenda, Tz. 461

25 Vgl. dazu Jörg Huffschild, Die Politik . . . a.a.O., S. 143 ff.

26 Vgl. hierzu Institut für marxistische Studien und Forschungen (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik. Theorie – Analyse – Diskussion, Köln 1986, S. 176 ff., 217 ff.

27 Vgl. Ulrike Hörster-Philipps, Im Schatten des großen Geldes, Flick-Konzern und Politik. Weimarer Republik, 3. Reich, Bundesrepublik, Köln 1985, S. 83

ordneten . . .²⁸ Die jeweiligen Sprecher der Deutschen Bank verfügten praktisch seit Gründung der Bundesrepublik über unbeschränkten Zugang und maßgeblichen Einfluß beim jeweiligen Bundeskanzler – und sie haben diesen Einfluß zugunsten ihrer Interessen genutzt.²⁹ Flick-Affäre und Spenden-Skandal, Subventionsabpressung und Verhinderung eines wirksamen Umweltschutzes³⁰; überall ist der Mechanismus wirksam, der die Gestaltung wirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Strukturen und Prozesse den Interessen und dem Einfluß des großen Kapitals unterwirft.

In diesem Buch soll ein Beitrag zur Analyse der Entwicklung, des Standes und der Bedeutung wirtschaftlicher Konzentration in der BRD geleistet werden.

Im anschließenden 2. Kapitel wird der aktuelle Stand der Konzentration dargestellt. Das geschieht zunächst anhand einer kritischen Aufarbeitung der von der Monopolkommission vorgelegten Materialien (2.1.), im Anschluß daran (2.2.) durch die Zusammenstellung und Interpretation weitergehender Informationen. Bei aller methodischen Problematik einer hauptsächlich quantitativen Konzentrationsbetrachtung kommt die Analyse zu zwei wesentlichen Ergebnissen:

– *Erstens* ist die Konzentration in der BRD in einer großen Zahl ökonomisch relevanter Wirtschaftsbereiche hoch oder sehr hoch: Wenige Unternehmen vereinigen jeweils erhebliche Teile des gesamten Geschäftes der Branche oder des Wirtschaftszweiges auf sich. Dabei geht die faktische Konzentration wirtschaftlicher Macht aufgrund zahlreicher Unternehmensverbindungen, personeller Verflechtungen und Abhängigkeiten in der Regel weit über den Grad hinaus, der durch das statistische Konzentrationsmaß angezeigt wird. Dies wird insbesondere für den Einzelhandel belegt.

– *Zweitens* ist ökonomische Konzentration nicht nur als Branchen- oder Sektorenkonzentration von Bedeutung. Sie greift über deren Abgrenzungen hinaus und hat ihre eigenen spezifischen Strukturen: Die sogenannte aggregierte oder »overall concentration«, die unter dem Titel »Die hundert größten Unternehmen« behandelt wird, bildet ein relativ dichtes Netz ökonomischer und gesellschaftlicher Macht,

²⁸ Vgl. Wirtschaftswoche v. 23. 3. 1983, S. 63

²⁹ Vgl. Die Geheimräte der Nation, in: Industriemagazin, April 1987, S. 27

³⁰ Vgl. zu letzterem die erfolgreichen Versuche des von den großen Chemiekonzernen dominierten »Industrieverband Pflanzenschutz«, die Durchsetzung wirksamer Normen zum Schutz des Trinkwassers vor Giftstoffen zu verhindern, vgl. Der Spiegel, Nr. 42/87 vom 12. 10. 1987, S. 39 ff.

das quasi über die Gesamtwirtschaft gelegt ist und diese in erheblichem Maße prägt und beeinflusst. Dieses Netz ist in sich noch einmal strukturiert: Zu seinen wesentlichen Knotenpunkten gehören die Großbanken und die Unternehmensgruppierungen, die sie um sich herum gesammelt haben; sie werden unter dem Titel »Finanzgruppen« skizziert. Weitere wichtige Verdichtungen ökonomischer Konzentration, sogenannte »staatsmonopolistische Komplexe« haben sich in jüngerer Zeit durch die enge materielle Kooperation und Verflechtung von Konzernen und Teilen des Staates in Bereichen der Spitzentechnologie (Telekommunikation, Atomenergie, Luft- und Raumfahrt-, Rüstungsindustrie) herausgebildet.

Im 3. Kapitel setzen wir uns mit Positionen auseinander, die behaupten, die hohe Konzentration werde aus der Dynamik des Systems heraus durch dekonzentriative Tendenzen konterkariert und weitgehend aufgelöst. Derartige Behauptungen werden zum einen im Hinblick auf die Entwicklung und Anwendung neuer Technologien vorgebracht, die dem dynamischen mittelständischen Unternehmer angeblich neue Entwicklungsperspektiven eröffnen und Durchsetzungschancen gegenüber dem Großkapital verschaffen. Zum anderen wird die in jüngster Zeit zu beobachtende zunehmende Kapitalbeschaffung von Unternehmen über die Aktienemission an der Börse als Zeichen von Dezentralisierung und Demokratisierung bislang zusammengeballter Wirtschaftsmacht gewertet; in diesem Interpretationshorizont wird auch die Privatisierung öffentlicher Unternehmen zu einem wesentlichen Schritt auf dem Weg in die Aktionärsdemokratie stilisiert.

Derartige Behauptungen verstellen den Blick auf die tatsächlichen Konzentrationsprozesse, die aus der Entwicklung und Einführung neuer Technologien und der »Revitalisierung« der Börse resultieren. Eine genauere Analyse ergibt nämlich:

– *Erstens* (3.1.) sind neue Technologien durchweg mit hoher und zunehmender Konzentration verbunden. Dies ist offensichtlich auf der Hersteller- bzw. Anbieterseite: Die Märkte für Informationssysteme werden ebenso wie die für Kommunikationstechnik von wenigen großen Unternehmen dominiert, die allerdings in teilweise erbitterter Konkurrenz zueinander stehen. Nur der Software-Markt ist noch relativ niedrig konzentriert – allerdings kommen auch hier die Dinge in Richtung auf die Herausbildung von Strukturdifferenzierungen und Konzernangliederungen in Bewegung. Auch die Anwendung neuer Technologien führt – jedenfalls in den von uns untersuchten

Bereichen der Roboterindustrie und des Werkzeugmaschinenbaus – nicht zur Dezentralisation: Roboter werden in der Produktion vorzugsweise von großen Konzernen – etwa der Automobilindustrie – eingesetzt, was z. T. auch auf die mit der Installation und dem Betrieb verbundenen außerordentlich hohen Aufwendungen zurückzuführen sein dürfte. Und im überwiegend noch mittelständisch strukturierten Werkzeugmaschinenbau führt die Anwendung neuer Technologien auf zweifache Weise zu Konzentration und Vermachtung: Einerseits dringen jetzt die großen Elektrokonzerne in die Branche ein und verdrängen die traditionellen Familienunternehmen (bzw. gliedern sie sich an). Andererseits schafft die computergestützte Vernetzung zwischen Unternehmen, die in der Regel nicht gleich stark sind – etwa im Bereich der Logistik und Lagerhaltung – neue Abhängigkeiten und Konzentrationstatbestände, die sich einer konzentrationsstatistischen Analyse herkömmlicher Art entziehen, gleichwohl sehr wirksam sind.

– *Zweitens* (3.2.) ist der Gang einer zunehmenden Zahl größerer Unternehmen an die Börse kein Schritt zur Dezentralisierung und Demokratisierung von Wirtschaftsmacht. Die Ausgabe breit gestreuter Aktien verschafft dem erwerbenden Kleinaktionär keinerlei wirtschaftlichen Einfluß; sie erhöht dagegen die Macht etwaiger Großaktionäre. Aber auch da, wo es keine Großaktionäre gibt, ist das »Regime der Manager« über Sozialisation, Selektion und Systemzwänge fest an die Institution und die Verwertungsimperative des privaten Eigentums gebunden. Schließlich verschafft die Ausgabe neuer Aktien den Großbanken zunehmenden Einfluß: Über entsprechende Konsortien können sie die Plazierung der neuen Aktien in gewissem Umfang lenken; zumindest ein Teil wird in den von ihnen verwalteten Depots landen und ihnen zusätzliches Stimmrecht verschaffen.

Das 4. Kapitel schließlich behandelt die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgen der Konzentration.

– Bei den wirtschaftlichen Folgen (4.2.) ist zwischen einzel- und gesamtwirtschaftlicher Ebene zu unterscheiden:

Von Unternehmerseite werden in der Regel produktionstechnisch bedingte Kostensenkungen genannt, die mit zunehmender Unternehmensgröße verbunden seien. Insofern sei Größenwachstum und Konzentration ein unabweisbarer Imperativ für alle Unternehmen, die sich im vor allem internationalen Wettbewerb behaupten müßten (4.2.1.).

Derartige produktionstechnische Kostenvorteile gibt es tatsächlich

– jedenfalls bis zu einem bestimmten Punkt. Sie erklären aber weder das tatsächliche Konzentrationsniveau, das vielfach über der technologisch bedingten betriebsoptimalen Mindestgröße liegt, noch die Tatsache, daß ökonomische Konzentration in erster Linie als Eigentums-konzentration in großen Unternehmen oder Konzernen mit vielen technologisch nicht verbundenen Betrieben oder Unternehmen auftritt – was beispielsweise im Bankensektor offensichtlich ist. Der tatsächliche Konzentrationsgrad ist vielmehr Resultat einer komplexen Unternehmensstrategie, die sich auch auf die Erzielung von Kostensenkungen durch Rationalisierungen in der Verwaltung oder durch Machtausübung auf den Beschaffungsmärkten sowie auf Gewinnsteigerung durch Machtpreissetzung oder Akquisition staatlicher Subventionen richtet. Soweit derartige Strategien erfolgreich sind, führen sie zu einer im Vergleich zu kleinen und mittleren Unternehmen bzw. zu nicht-konzentrierten Bereichen überdurchschnittlichen Kapitalrendite – die ihrerseits wieder Ausgangspunkt für den Ausbau monopolistischer Macht und die Erzielung weiterer Verteilungsvorteile ist (4.2.2.).

Gesamtwirtschaftlich führen monopolistische Strukturen und Strategien kurzfristig zur Verschärfung konjunktureller Krisen, längerfristig zur Verfestigung grundsätzlicher Entwicklungsprobleme: Sofern die überdurchschnittlichen Profite nicht oder nur in unterdurchschnittlichem Maße im Inland reinvestiert werden, trägt dies überzyklisch zur Verstärkung der systemimmanenten Nachfrageschwäche und tendenzieller Stagnation bei. Werden sie jedoch nach Rentabilitäts Gesichtspunkten im Inland real angelegt, bedeutet dies erstens in der Regel die Verfestigung ökologisch und/oder regional unerwünschter, jedenfalls keiner gesellschaftlichen Kontrolle unterliegender Produktionsstrukturen. Zweitens führen solche Investitionen über kurz oder lang – nämlich nach ihrer Ausreifungszeit – zu neuen Überkapazitäten und zur Verstärkung der systemimmanenten Überakkumulation. Die dringend gebotene Ausweitung öffentlicher Ausgaben zur Stärkung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und zur Verbesserung von Beschäftigung, Versorgung und Umwelt stört die Durchsetzung der Interessen des Großkapitals und wird daher politisch verhindert (4.2.3.).

– Auf gesellschaftlicher Ebene (4.3.) stellt sich das Problem des Verhältnisses zwischen privatwirtschaftlicher Macht und politischer bzw. gesellschaftlicher Demokratie. Es zeigt sich, daß die mit wirtschaftlicher Konzentration verbundene private Macht es möglich macht, auf den verschiedensten Wegen direkten – an den demokratischen Wahlentscheidungen vorbeigehenden – Einfluß auf Parlamente

und Regierungen zu nehmen. Die Formen reichen dabei von »struktureller Nötigung« durch schiere Größe über vielfache personelle und institutionelle Verflechtungen zwischen Großkapital und Staat bis zur plumpen Bestechung. Private Wirtschaftsmacht steht den Bemühungen entgegen, die parlamentarische Demokratie durch Einführung demokratischer Institutionen und Prozeduren in der Wirtschaft in die Wirklichkeit umzusetzen. Sie trägt im Gegenteil zur weiteren Aushöhlung der ohne diesen materiellen Unterbau ohnedies problematischen bürgerlichen Demokratie bei. Inhaltlich wird der politische Einfluß des Großkapitals dazu genutzt, die ökonomische Strategie dieses Sektors, die »Modernisierung für den Weltmarkt« zum gesellschaftspolitischen Leitbild zu machen und alle gesellschaftlichen Bereiche auf die Erfordernisse verstärkter internationaler Expansion auszurichten.

2. Kapitel

Stand der Konzentration in der BRD

In diesem Kapitel wollen wir einen Überblick über den Stand der wirtschaftlichen Konzentration in der BRD geben. Im 1. Abschnitt wird die Konzentration in den Wirtschaftsbereichen behandelt. Dabei stehen Industrie und Handel im Vordergrund. Zur Messung der Konzentration verwenden wir zunächst die Konzentrationsraten, die den Anteil einer bestimmten Zahl der größten Unternehmen am Gesamtgeschäft des jeweiligen Sektors oder Wirtschaftszweiges angeben. Abgesehen von den methodischen Unzulänglichkeiten dieses Konzentrationsmaßes ist es aber offensichtlich, daß zur genaueren Analyse der wirtschaftlichen Macht, die mit Konzentration einhergeht, weitere Informationen über die Einflüsse erforderlich sind, die durch Personal- und Kapitalverflechtungen, durch Liefer-, Bezugs- und Kreditabhängigkeiten und dergleichen mehr ausgeübt werden. Verlässliche Angaben hierüber sind jedoch nur spärlich verfügbar.

Im 2. Abschnitt versuchen wir, unter Berücksichtigung derartiger zusätzlicher Informationen gewisse Schwerpunkte und Strukturen ökonomischer Konzentration zu analysieren: zum einen die branchenübergreifende Konzentration durch »das Großkapital« in Gestalt der 100 größten Unternehmen der BRD; zum anderen werden zwei Knotenpunkte wirtschaftlicher Macht dargestellt: die durch die und um die Großbanken herum gruppierten Finanzgruppen und die engen Verflechtungen bestimmter Konzerne mit dem Staat in Bereichen moderner Spitzentechnologien.

2.1. Konzentration in einzelnen Wirtschaftsbereichen

2.1.1. Überblick

Einen ersten groben Hinweis auf die ökonomische Konzentration kann der Anteil einer Spitzengruppe von Unternehmen am Gesamtge-

schäft aller Unternehmen in den großen Wirtschaftssektoren liefern.¹

Tabelle 2.1.

Gewicht der jeweils zehn größten Unternehmen in den Wirtschaftssektoren 1984

Sektor	Beitrag d. Sektors zum BIP in %	Zahl d. Untern. in 1000	Bezugsbasis	Gesamt-geschäft d. Sektors in Mrd. DM	Anteil der 10 größten Unternehmen in %
Produzierendes Gewerbe	41,6	486,4	Umsatz	2005,9	14,7
Handel*	9,7	568,8	Umsatz	1239,9	8,9
Verkehr u. Dienstleistungen	27,1	751,4	Umsatz	449,2	7,7
Kreditgewerbe	5,8	10,1	Bilanzsumme	3173,9	36,6
Versicherungs-gewerbe			Erstvers.pr	38,0	37,1
			Rückvers.pr	23,2	60,2

* einschließlich der Aldi-Gruppe, der Tengelmann-Gruppe und der Metro-Gruppe; vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/5860, Tz. 311
Quellen: Stat. Jahrbuch 1986, S. 445 f.; Monopolkommission, a.a.O., S. 97 ff.; eigene Berechnungen

In dieser Übersicht fällt auf den ersten Blick die außerordentlich hohe Konzentration bei den Banken und Versicherungen auf: Die ersten 10 Unternehmen vereinigen über ein Drittel des jeweiligen Geschäftsvolumens auf sich – bei den Rückversicherungen sind es sogar gut drei Fünftel. Der niedrige Beitrag der Banken und Versicherungen zum Bruttoinlandsprodukt sollte nicht über die Machtpositionen hinwegtäuschen, die mit hoher Konzentration in diesen Bereichen verbunden sind. Sie erstrecken sich wegen der branchenübergreifenden Natur des Finanzgeschäftes über alle Wirtschaftsbereiche. Sie werden durch

¹ 1984 entfielen auf alle Unternehmen 84,6% der gesamten volkswirtschaftlichen Wertschöpfung, vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, 1986, S. 445 f.

Kapitalbeteiligungen, Personalverflechtungen und die Nutzung des Depotstimmrechtes verstärkt und machen die dominierenden Banken zu Schaltstellen ökonomischer Steuerung und politischer Macht. Hierauf kommen wir im Abschnitt 2.2.2. ausführlich zurück.

Gegenüber der hohen Konzentration im Finanzsektor nehmen sich die Anteile der führenden Unternehmen im Handel, Verkehr und Dienstleistungsbereich relativ harmlos aus. Dieser Eindruck ist jedoch irreführend:

Die niedrige Konzentrationsrate für den Handel verdeckt z. B. eine hohe, bis ins Monopolistische gehende Konzentration in wesentlichen Teilbereichen des Handels (vgl. dazu Abschnitt 2.1.3.).

Auch die niedrige Rate für die von der Monopolkommission aus nicht nachvollziehbaren Gründen zusammengefaßten Sektoren Verkehr und Dienstleistungen untertreibt die tatsächlichen Verhältnisse erheblich: Sie bezieht sich nämlich auf Wirtschaftsbereiche, die nichts miteinander zu tun haben: Transport (mit Lufthansa, Hapag-Lloyd, Schenker und Kühne + Nagel an der Spitze), Verlage (Bertelsmann, Springer, Bauer), Wohnungsbau (Neue Heimat) und Reisebüros (TUI, DER).² In jedem dieser Teilbereiche ist die Konzentration erheblich höher als in der Zusammenfassung aller vier.

Eine realistische Darstellung der ökonomischen Konzentration und der mit ihr einhergehenden Stärkeverhältnisse erfordert zumindest eine möglichst mit den jeweiligen konkreten Märkten übereinstimmende Analyse der verschiedenen Einzelbereiche innerhalb der großen Wirtschaftssektoren. Eine solche Analyse soll im folgenden für Industrie und Handel unternommen werden.

2.1.2. Konzentration in der Industrie

Die Industrie (oder das »warenproduzierende Gewerbe«) ist die materielle Grundlage der ökonomischen Entwicklung. Ihr Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt ist zwar von 53,2% im Jahre 1960 auf 42,2% im Jahre 1985 gesunken. Dennoch ist sie nach wie vor der umfangreichste Wirtschaftssektor. Die Konzentration von Eigentum und Verfügungsmacht in der Industrie verschafft wesentlichen Einfluß auf die gesamte wirtschaftliche Entwicklung.

Ökonomische Marktkonzentration – auf die es hier zunächst

² Vgl. Monopolkommission, Sechstes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/5860 (im folgenden 6. HG), S. 108 f.

ankommt – wird sinnvollerweise durch den Marktanteil gemessen, den eine bestimmte Gruppe größter Unternehmen (hier werden die drei oder zehn größten herangezogen) auf sich vereinigen. Die Schwierigkeiten, die sich bei der konkreten Ermittlung dieses Marktanteils ergeben, liegen erstens in der Abgrenzung des sogenannten »relevanten Marktes«, zweitens in den Mängeln des verwendeten Konzentrationsindex und drittens in der unzulänglichen empirischen Information:

– Dem »relevanten Markt« – das ist der Markt, zu dem es aus Sicht des Käufers keine kurzfristige Alternative gibt³, kommt das Konzept der Güterklassen des Produzierenden Gewerbes am nächsten, obgleich es nicht von der Nachfrageseite, sondern von der Produktions- bzw. der Angebotsseite her konstruiert ist.⁴ Der wesentliche Vorteil des Konzepts der Güterklasse gegenüber dem des Wirtschaftszweiges besteht in der erheblich weitergehenden Desaggregation.

– Als Index wird üblicherweise die Konzentrationsrate (das ist der Anteil des Umsatzes oder der Beschäftigten einer bestimmten Zahl größter Unternehmen – wir ziehen hier die drei oder zehn größten heran – am Gesamtumsatz oder der Gesamtzahl der Beschäftigten aller Unternehmen oder Betriebe der jeweiligen Sektoren oder Branchen: CR3, CR10) verwendet, obgleich sie ziemlich gravierende Mängel enthält⁵: Erstens fungieren als Merkmalsträger rechtlich selbständige Unternehmen und nicht wirtschaftlich einheitliche Gruppen oder Konzerne; zweitens bleiben alle außenwirtschaftlichen Aktivitäten unberücksichtigt; dies führt immer dann zu einer statistischen Unterschätzung der Marktanteile der führenden Unternehmen, wenn deren Exportquote höher als die der jeweiligen Branche ist. Drittens bewirkt das sogenannte »Schwerpunktprinzip«, daß die gesamten – also auch branchenfremden – Umsätze eines Unternehmens der Branche zugeordnet werden, in der es hauptsächlich tätig ist. (Die hierdurch bewirkte Verzerrung des statistischen Ausweises der Konzentration kann in beide Richtungen erfolgen.)

– Die größte Schwierigkeit liegt darin, daß einer eingehenden Konzentrationsanalyse systematisch wesentliche Informationen vor-enthalten werden: Das »Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke« (BStatGes) schreibt vor, daß Einzelangaben über persönliche oder

3 Vgl. Monopolkommission, Fünftes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/1791 (im folgenden 5. HG), 7. Kapitel, Tz. 606 ff.

4 Vgl. 6. HG, Tz. 34, 133

5 Vgl. Clemens Baum, Systematische Fehler bei der Darstellung der Unternehmenskonzentration durch Konzentrationskoeffizienten auf der Basis industriestatistischer Daten, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 193 (1978), S. 30 ff.

sachliche Verhältnisse geheimzuhalten sind.⁶ Diese Bestimmung gilt auch für die Industriestatistik.⁷ Nach der Interpretation des Statistischen Bundesamtes bzw. des Bundesinnenministeriums werden damit auch alle jene Informationen nicht veröffentlicht, aus denen auf einzelne Beteiligte geschlossen werden könnte. Dies ist da besonders häufig der Fall, wo in einer Güterklasse sehr wenige Anbieter vorhanden sind, der Konzentrationsgrad also sehr hoch ist. Die Monopolkommission hatte in ihrer jüngsten Untersuchung 510 Güterklassen (das sind relativ einheitliche Produktgruppen wie Kühlschränke, Autoreifen oder Textilmaschinen) des Produzierenden Gewerbes analysieren wollen. Sie erhielt die dazu erforderlichen Daten aber nur für 319 Güterklassen. Für 191 Güterklassen wurden die Informationen ganz oder teilweise vorenthalten. Davon gab es in 82 Güterklassen überhaupt nur drei oder weniger Anbieter, in weiteren 35 höchstens 10, nur in 35 mehr als 10 Anbieter; für 40 Güterklassen fehlte jede Information.⁸

Die Monopolkommission meldet gegen diese – in den letzten Jahren verschärfte – Beschränkung ihrer Informationsgrundlagen durch das Statistische Bundesamt – eine Behörde des Innenministeriums, das ansonsten bekanntlich eine lückenlose Information über alle möglichen Lebensbereiche anstrebt – Bedenken an und weist ausdrücklich darauf hin, »daß durch diese Praxis . . . die Durchführung ihres gesetzlichen Auftrages zunehmend gefährdet wird«⁹.

Auch auf dieser Basis aber weist die Monopolkommission für die jeweils drei größten Anbieter der 319 Güterklassen einen Anteil am Produktionswert (das ist der um die Veränderung von Lägern und Bewertungsverfahren sowie um Verbrauchsteuern und Dienstleistungsanteile bereinigte Umsatz) von durchschnittlich 37,3% aus. Eine sehr zurückhaltende Korrektur der o. a. Verzerrungen durch Einbeziehung der 191 fehlenden Güterklassen mit einem durchschnittlich CR3-Wert von 75%¹⁰ ergibt einen durchschnittlichen Konzentrationsgrad für alle 510 Güterklassen in Höhe von 41,8%.

6 Vgl. § 11, Abs. 1 BStatGes in der Fassung vom 14. 3. 1980, BGBl. I, S. 292

7 Vgl. § 10 des Gesetzes über die Statistik im Produzierenden Gewerbe, Neufassung vom 30. 5. 1980, BGBl. I, S. 646

8 Vgl. 6. HG, Tz. 142, 154

9 Ebenda, Tz. 147

10 Für 81 Güterklassen betrug der CR3-Wert 100%, bei weiteren 35 Güterklassen gab es höchstens 10 Anbieter. Da das Statistische Bundesamt die Informationen über die Konzentration in diesen Güterklassen geheimhält, ist anzunehmen, daß der CR3-Wert

Gut zwei Fünftel der Gesamtproduktion auf den Einzelmärkten des produzierenden Gewerbes stammen also im Durchschnitt von den jeweils drei führenden Unternehmen.

Dabei dominieren eindeutig die Güterklassen mit hoher und sehr hoher Konzentration.

Tabelle 2.2.

Verteilung der Güterklassen auf Konzentrationsklassen 1984

Konzentrationsklasse		Anzahl der GK	Anteil der GK in %
I	sehr hohe Konzentration ($CR3 \geq 50\%$)	193	37,8
II	hohe Konzentration ($25\% \leq CR3 < 50\%$)	204	40,0
III	mäßige Konzentration ($10\% \leq CR3 < 25\%$)	96	18,8
IV	niedrige Konzentration ($CR3 < 10\%$)	<u>17</u>	<u>3,3</u>
		510	100

Quelle: MK, 6 HG., Tz. 154 ff., eigene Berechnungen. Die Einteilung in Konzentrationsklassen folgt dem von der Monopolkommission für Wirtschaftszweige angewandten Verfahren.

Fast vier Fünftel aller Güterklassen sind hoch oder sehr hoch, erheblich mehr als ein Drittel ist sehr hoch konzentriert. Demgegenüber nehmen die 17 Güterklassen mit niedriger Konzentration – das sind 3,3% aller Güterklassen – einen verschwindend geringen Platz ein.

Es fällt auf, daß die Konzentration in den Güterklassen besonders hoch ist, die am Beginn des volkswirtschaftlichen Reproduktionsprozesses stehen: 100% der Bergbauunternehmen, 51% der Güterklassen der Grundstoffindustrien (dazu gehört z. B. die Chemieindustrie) sind

ebenfalls sehr hoch liegt. Dies trifft sicher auch für einen Teil der 40 Güterklassen zu, für die überhaupt keine Informationen vorliegen. Insofern ist die Annahme einer durchschnittlichen Konzentrationsrate von 75% für die nicht veröffentlichten Güterklassen einigermaßen konservativ.

sehr hoch konzentriert, dagegen nur 23% der Investitionsgüterindustrien (wie z. B. der Elektroindustrie), 8% der Verbrauchsgüterindustrien (wie z. B. der Textilindustrie) und 18% des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes.¹¹

Entwicklung der Industriekonzentration

Über die längerfristige Entwicklung der industriellen Konzentration liegen keine empirischen Untersuchungen auf der Grundlage der Güterklassen vor, sondern nur Zahlen für die 33 Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (in denen die Konzentration wegen der hohen Aggregation erheblich niedriger ausgewiesen wird als in den Güterklassen) – und dies nur für die jeweils zehn größten Unternehmen.¹²

Die Entwicklung der CR10-Werte von 1970 bis 1985 ist insgesamt eindeutig: Im Durchschnitt der 33 vergleichbaren Wirtschaftszweige stieg die Konzentrationsrate von 38,8% auf 45,4%, also um 6,6 Prozentpunkte. Eine Einteilung der 33 Wirtschaftszweige in zwei Konzentrationsbereiche von je zwei Konzentrationsgruppen¹³ bringt zum einen die außerordentliche Beständigkeit in der Rangfolge der Konzentrationsgrade zutage: Die Besetzung beider Bereiche sowie der beiden oberen Gruppen ist 1970 und 1985 identisch, lediglich zwischen den beiden unteren Gruppen gibt es einen Wechsel. Zum

11 Diese Verteilung bezieht sich nur auf die von der Monopolkommission ausgewerteten 319 Güterklassen.

12 Vgl. 6. HG., Tabelle II.13, S. 414 f. Die dort angegebenen Werte wurden mit den jeweiligen Branchenumsätzen gewichtet.

13 Die SYPRO-Statistik umfaßt 35 Wirtschaftszweige des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes. Davon werden 2 (Nr. 24: Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen, sowie 65: Reparatur von Haushaltsgeräten außer Elektroartikeln) wegen Besonderheiten ihrer Abgrenzung ausgeklammert. Die 33 verbleibenden Wirtschaftszweige werden in der Rangfolge ihrer Konzentrationsraten (CR10) in 2 Gruppen eingeteilt: Oberer Konzentrationsbereich (16 Wirtschaftszweige) und unterer Konzentrationsbereich (17 Wirtschaftszweige). Beide Bereiche werden nach dem gleichen Prinzip noch einmal in jeweils zwei (insgesamt also vier) Konzentrationsgruppen eingeteilt, wobei in der vierten Gruppe 9 Wirtschaftszweige, in den ersten drei Gruppen jeweils 8 Wirtschaftszweige enthalten sind. Dieses Vorgehen macht es entbehrlich, auf absolute Konzentrationsgrade zurückzugreifen, deren Berechnung aufgrund der relativ hohen Aggregation von Wirtschaftszweigen fragwürdig ist und für 1970 nicht korrigiert werden kann. Es ist theoretisch plausibel – und Korrekturrechnungen für 1981 bestätigen dies –, daß die Rangfolge der Konzentration in den Wirtschaftszweigen durch die eigentlich erforderliche Korrektur des Niveaus der Konzentrationsraten nicht berührt wird.

anderen ergibt sich ein differenziertes Bild der Konzentrationsdynamik:

Tabelle 2.3.

Veränderung der Konzentrationsraten (CR 10) zwischen 1970 und 1985 nach Konzentrationsbereichen und -gruppen für 33 Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes*

Bereich/Gruppe			CR 10 1970	CR 10 1985	Veränd. in PP
alle Wirtschaftszweige			38,8	45,4	6,6
oberer Konzentrationsbereich			62,6	66,8	4,2
unterer Konzentrationsbereich			15,6	16,8	1,2
Konzentrationsgruppe	1		78,8	83,0	4,2
"	"	2	46,3	48,7	2,4
"	"	3	21,4	26,6	5,2
"	"	4	14,0	14,6	0,6

* mit den Umsatzanteilen der jeweiligen Wirtschaftszweige innerhalb der Gruppen bzw. Bereiche gewichtet

Quellen: MK, 6 HG, S. 414 f.; Stat. Bundesamt, Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung, 1986, Stuttgart u. Mainz, 1986, S. 85 f.; Statistisches Jahrbuch 1987, S. 170 f.; eigene Berechnungen

Die Tabelle 2.3. zeigt zum einen deutlich, daß der Konzentrationsgrad in der Industrie in den 15 Jahren von 1970 bis 1985 erheblich gestiegen ist. Zum anderen weist sie auf bemerkenswerte Unterschiede in der Konzentrationsentwicklung hin: Auf der Grundlage der Einteilungen in zwei Konzentrationsbereiche legen die Zahlen die Schlußfolgerung nahe, daß hohe Konzentration mit einer selbstverstärkenden Dynamik verbunden ist: Die Zunahme der Konzentrationsrate im oberen Konzentrationsbereich war mehr als dreimal so kräftig wie im unteren. Legt man allerdings die Einteilung in vier Konzentrationsgruppen zugrunde, differenziert sich das Bild: Die größte Beschleunigung fand in der ersten und dritten Gruppe statt. Es scheint also auch im unteren Konzentrationsbereich ein gewisses Niveau der Konzentration zu geben, das die jeweiligen Wirtschaftszweige zu einer intensiven Aufholjagd befähigt. Unterhalb dieses Niveaus bestehen aber keine Chancen für eine relevante Steigerung der Konzentration.

Die führenden Industriekonzerne

Es spricht vieles dafür, sich bei der Untersuchung der industriellen Konzentration nicht auf die Marktanteile auf Einzelmärkten zu beschränken. Zusätzlich sollten die größten industriellen Konzerne insgesamt herangezogen werden, deren Tätigkeit den Bereich einzelner Güterklassen und Wirtschaftszweige – und in zunehmendem Maße auch der Industrie insgesamt – überschreitet: Die Finanzkraft dieser Konzerne, ihr besonderer Zugang zu Rohstoffquellen und zu staatlichen Subventionen ermöglichen ihnen die Ausübung von Macht und Einfluß, die durch den Marktanteil nicht wiedergegeben werden.

Die Stellung der zehn größten bundesdeutschen Industriekonzerne – ausgeklammert werden die vorwiegend in der Energieversorgung tätigen Unternehmen RWE und VEBA sowie die in ausländischem Eigentum befindlichen Esso, Shell und Deutsche BP – im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt, geht – gemessen am jeweiligen Umsatz – aus Tabelle 2.4. hervor.

Auf die zehn größten Industriekonzerne der BRD entfallen zwischen einem Fünftel und einem Viertel des Gesamtumsatzes der bundesdeutschen Industrie. Die Position ist jedoch für die verschiedenen Bereiche, in denen der Umsatz getätigt wird, sehr unterschiedlich: Auf den Inlandsumsatz entfällt mit 14,3% nur ein Siebtel, beim Export ist der Anteil der zehn größten Unternehmen gut doppelt so groß (30,9%) und bei der Produktion der Auslandstöchter liegt er mit 38,4% fast dreimal so hoch. Fast zwei Fünftel der gesamten ausländischen Produktion bundesdeutscher Industrieunternehmen gehen somit auf das Konto der zehn Spitzenkonzerne.

Entsprechend unterschiedlich ist auch die Umsatzstruktur dieser zehn größten Konzerne und des übrigen Verarbeitenden Gewerbes (vgl. Tabelle 2.5.). Bei den führenden Industriekonzerne stammten jeweils über ein Drittel des Umsatzes aus Inlandsverkäufen (37,6%) und dem Export (35,0%) und mehr als ein Viertel (27,6%) aus der Auslandsproduktion. Im übrigen Verarbeitenden Gewerbe lag der Umsatzschwerpunkt eindeutig auf dem Inlandsmarkt, auf den fast zwei Drittel (64,7%) des Gesamtgeschäftes entfielen; die Exportquote lag zwischen einem Viertel und einem Fünftel, und nur ein Achtel des Umsatzes stammte aus der Produktion der Auslandstöchter.

Die großen Industriekonzerne zeichnen sich durch eine überdurchschnittliche Wachstumsdynamik aus (vgl. Tabelle 2.6.).

Bezogen auf die im Inland operierenden Gesellschaften stieg der Umsatz der zehn größten Konzerne von 1970 bis 1985 auf fast das

Tabelle 2.4.

Umsatz der zehn umsatzstärksten Industriekonzerne und des Verarbeitenden Gewerbes der BRD 1985, in Mrd. DM

Name	Weltum- satz	Umsatz der Inlandsgesellschaften			Umsatz der Auslands- gesell- schaften
		insgesamt	Inland	Export	
Siemens	54,6	42,4	29,1	13,3	12,2
Volkswagen	52,5	40,4	16,2	24,2	12,1
Daimler-Benz*	52,4	40,3	18,7	21,6	12,1
BASF	47,4	34,3	18,7	15,7	13,3
Bayer	45,9	27,5	9,2	18,3	18,4
Hoechst	42,7	25,4	10,8	14,6	17,3
Thyssen	34,8	25,7	16,7	9,0	9,1
Bosch	21,2	16,0	9,7	6,3	5,2
Krupp	18,5	16,6	10,5	6,1	1,9
Mannesmann	18,6	13,4	6,5	6,9	5,5
Summe	388,6	282,0	146,1	136,0	107,1

Verarbeitendes
Gewerbe
(VG)

1740,0 1460,8 1020,8 439,9 279,2

»übriges«

VG 1351,4 1178,8 874,7 303,9 172,1

Anteil der
10 größten
am VG

22,3 19,3 14,3 30,9 38,4

* ohne AEG

Quellen: Geschäftsberichte; Lange Reihen 1986, S. 87 und 91; Beilage der Statistischen Beihefte zu den Monatsberichten der DBB, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, März 1987, S. 15

Dreieinhalbfache, während der des übrigen Verarbeitenden Gewerbes auf knapp das Zweieinhalbfache zunahm. Für beide Bereiche gibt es ein überdurchschnittliches Wachstum des Exports. Dies signalisiert,

Tabelle 2.5.

Struktur des Umsatzes der zehn größten Konzerne und des übrigen Verarbeitenden Gewerbes 1985, in %

	10 größte Konzerne	übriges VG
Weltumsatz	100	100
– Inlandsumsatz	37,6	64,7
– Export	35,0	22,5
– Auslandsproduktion	27,6	12,7

Quellen: wie Tabelle 2.4.

Tabelle 2.6.

Umsatzwachstum im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt, bei den zehn größten Industriekonzerne und im übrigen Verarbeitenden Gewerbe, in %

	Verarbeitendes Gewerbe	10 größte Konzerne	übriges Verarbeitendes Gewerbe
A. Inlandsgesellschaften 1970–1985			
Insgesamt	153,7	233,3	140,0
Inlandsumsatz	116,7	168,1	110,0
Export	321,1	351,8	308,6
B. Auslandsgesellschaften 1976–1985*			
Insgesamt	191,1	491,7	121,2

* über den Umsatz der Töchter bundesdeutscher Unternehmen im Ausland liegen zusammengefaßte statistische Daten erst für die Zeit ab 1976 vor.

Quellen: Geschäftsberichte; Lange Reihen 1986, S. 87 und 91; Beilage der Statistischen Beihefte zu den Monatsberichten der DBB, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, März 1987, S. 15; Die Entwicklung der Kapitalverflechtung . . . , in: Monatsberichte der DBB, April 1984, S. 15; eigene Berechnungen

Tabelle 2.7.

Anteil der zehn größten Konzerne am Umsatz des Verarbeitenden Gewerbes, in %

	1970	1985
<i>Inlandsgesellschaften</i>		
Insgesamt	14,7	19,3
Inlandsumsatz	11,6	14,3
Export	28,8	30,9
	1976	1985
<i>Auslandsgesellschaften</i>		
Insgesamt	18,9	38,4

Quellen: wie Tabelle 2.6.

daß zunehmende Internationalisierung der wichtigste Wachstumsfaktor für die gesamte Industrie ist.

Die überdurchschnittliche Entwicklung der zehn Spitzenkonzerne kommt auch im Anstieg ihres Anteils am Umsatz der Gesamtindustrie zum Ausdruck (vgl. Tabelle 2.7.). Der Umsatzanteil der inländischen Tochtergesellschaften der Führungskonzerne nahm insgesamt von 14,7% auf 19,3% zu. Dabei fällt auf, daß der Anteilszuwachs beim Export relativ gering ist. Die Ursache hierfür dürfte zum einen darin liegen, daß die größten Konzerne bereits 1970 einen außerordentlichen hohen Anteil am Industrieexport auf sich vereinigten; er lag (mit 28,8%) fast doppelt so hoch wie ihr Anteil am Industrieumsatz insgesamt (14,7%). Zum zweiten hat es in den letzten 15 Jahren offensichtlich eine »nachholende« Internationalisierung, jedenfalls auf dem Gebiet des Warenexportes, bei der übrigen Industrie gegeben; dies wird auch dadurch belegt, daß ihre Exporte – im Unterschied zu denen der zehn größten Unternehmen – mehr als doppelt so stark wie ihr Umsatz insgesamt und fast dreimal so stark wie ihr Inlandsumsatz gestiegen sind.

Erheblich anders ist dagegen die Internationalisierung durch Produktion bundesdeutscher Unternehmen im Ausland verlaufen, für die allerdings statistische Angaben erst für die Zeit ab 1976 vorliegen. Hier haben die zehn größten Konzerne weitgehend das Feld beherrscht und ihre Dominanzposition gefestigt: Der Umsatz ihrer Auslandstöchter stieg in nur neun Jahren auf fast das Sechsfache, mehr als viermal so schnell wie die Zunahme des Umsatzes bei den Auslandstöchtern der

übrigen Industrie. Als Konsequenz dieses außerordentlichen Ausbaus der Führungsposition der Spitzenkonzerne stieg ihr Anteil an der Auslandsproduktion bundesdeutscher Unternehmen von 18,8% auf 38,4%, also auf gut das Doppelte. Die »vorstoßende« Internationalisierung durch die Spitzenkonzerne, die auf dem Gebiet des Warenexports bis 1970 bereits abgeschlossen war, ist für die Auslandsproduktion offensichtlich erst in den letzten zehn Jahren erfolgt.¹⁴

2.1.3. Konzentration im Einzelhandel

Die Struktur des Handels im Spiegel der Globalzahlen

Die Untersuchung der Struktur des Einzelhandels beginnt traditionell mit der Betrachtung der Umsatzsteuerstatistik¹⁵ und der Handels- und Gaststättenzählungen (HGZ).¹⁶

Vergleicht man die Zahlenreihen des Statistischen Bundesamtes (bzw. des Stat. Reichsamtes) über eine längere Zeit, fällt zunächst der Unterschied der Entwicklung im Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren auf der einen und der im »übrigen« Einzelhandel auf der anderen Seite auf:

Während bei den Nahrungs- und Genußmitteln (NuG) die Konzentration in großen Schritten voranschreitet, scheint sie in den übrigen Bereichen wesentlich undramatischer zu verlaufen und auf niedrigerem Niveau zu verharren (vgl. Tabelle 2.8.). Die Rasanzen der Entwicklung ist an den Steigerungsraten der 0,1% umsatzstärksten Unternehmen im NuG-Handel abzulesen: Auf zunächst niedrigem Niveau verdoppeln sie ihren Anteil von 1935 bis 1950. Bis 1970 legen sie in

¹⁴ Es ist allerdings auf dieser Grundlage keine Aussage darüber möglich, ob die beschleunigte Expansion vor allem auf die unmittelbar auf die 10 größten Unternehmen folgenden Konzerne zurückzuführen ist – dann würde die Spitzengruppe auf 20 oder 30 Unternehmen zu erweitern sein, die insgesamt schneller wachsen – oder eine allgemeine Erscheinung für die Masse der Unternehmen darstellt.

¹⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 8, Stuttgart und Mainz, div. Jahrgänge

¹⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6, Stuttgart und Mainz, div. Jahrgänge

Tabelle 2.8.

*Umsatzkonzentration im Einzelhandel nach Ergebnissen
der amtlichen Umsatzsteuerstatistiken*

Jahr	Einzelhandel mit NuG			gesamter übriger Einzelhandel ¹		
	0,1 %	1,0 %	10 %	0,1 %	1,0 %	10 %
	der Unternehmen haben . . . % des Umsatzes					
1935 ²	5,8	15,1	41,2	23,9	40,9	65,8
1950 ³	11,2	20,2	43,2	14,3	27,0	55,4
1962 ^{4, 5}	21,7	30,3	50,8	26,6	41,4	66,8
1970 ^{4, 5}	28,7	40,2	60,3	30,5	45,7	70,6
1980 ^{4, 6}	44,1	55,9	73,2	28,6	43,8	70,4
1984 ^{4, 6}	54,1	65,3	79,4	28,9	45,0	71,9

1 Einschl. Einzelhandel mit Waren verschiedener Art

2 Dt. Reich ohne Saarland, Unternehmen ab 5 TRM Umsatz

3 Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin, Unternehmen ab 10 TDM Jahresumsatz

4 Bundesgebiet einschl. Saarland und Berlin/West

5 Unternehmen ab 12 bzw. 12,5 TDM Jahresumsatz

6 Unternehmen ab 20 TDM Jahresumsatz

Quelle: BAG-Nachrichten 12/1986, S. 10

zehn Jahren jeweils rund zehn Prozentpunkte zu, steigern ihren Anteil in den siebziger Jahren um weitere 16 und in den ersten vier Jahren der 80er Jahre um noch einmal zehn Prozentpunkte. Gegenwärtig vereinigen sie mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes auf sich. Dies ist um so bedeutender, als der Handel mit NuG ein wesentlicher Zweig in der Volkswirtschaft ist: Auf ihn entfielen nach einer Berechnung der Monopolkommission im Jahre 1983 gut ein Viertel aller inländischen Käufe.¹⁷

Das Ausmaß und die Beschleunigung der Konzentration in der größten Einzelhandelsbranche wird auch anhand der Entwicklung der zehn umsatzstärksten Unternehmen im NuG-Sektor deutlich: Acht der zehn größten Unternehmen haben ihre Umsatzanteile zwischen 1978 und 1983 gesteigert. Für die Gruppe der zehn größten insgesamt

¹⁷ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 14: Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Baden-Baden 1985, S. 12

Tabelle 2.9.

Umsatzanteile der zehn umsatzstärksten Unternehmen im NuG-Sektor

Nr.	Unternehmen bzw. Unternehmensgruppe	Umsatzanteil im institutionellen Lebensmittel-EH in %	
		1978	1983
1	Aldi	7,8	10,0
2	Rewe-Leibbrand u. Rewe-Regiebetr.	3,6	6,5
3	co op AG	3,6	6,2
4	Tengelmann	4,9	6,0
5	EDEKA-Regiebetr.	3,1	3,1
6	Massa	1,6	2,1
7	Schaper	1,2	1,9
8	allkauf	0,9	1,7
9	Deutscher Supermarkt	1,0	1,3
10	Karstadt	1,6	1,2
Gesamt		29,3	40,0

Quelle: Monopolkommission, a.a.O., S. 44

liegt der Marktanteil 1983 mit 40% um mehr als zehn Prozentpunkte oder um mehr als ein Drittel höher als fünf Jahre zuvor. Seit der Untersuchung der Monopolkommission hat sich dieser Prozeß mit unverminderter Dynamik fortgesetzt: Allein in den Jahren 1985 und 1986 wurden 68 Unternehmen des Lebensmittelhandels mit einem Umsatzpotential von über 6 Mrd. DM übernommen.¹⁸

¹⁸ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1985/86 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), Bundestagsdrucksache 11/554, S. 7

Während bei Einzelhandelsexperten weitgehend Übereinstimmung über die Konzentration im NuG-Bereich besteht¹⁹, ist die Situation im »übrigen« Einzelhandel heftig umstritten.

Die oben wiedergegebene, von der BAG zusammengestellte Statistik weist im gesamten »übrigen« Einzelhandel eine Steigerung der Umsatzkonzentration, bezogen auf knapp 50 Jahre, von etwa fünf Prozentpunkten aus. Gemessen an der Zunahme des Konzentrationsgrades in anderen Wirtschaftsbereichen mag diese Steigerung eher verhalten erscheinen. Auch der Umsatzanteil der 0,1% größten Unternehmen erscheint mit knapp 30% nicht als dramatisch. Immerhin vereinigen aber die 10% größten Unternehmen schon über 70% des Gesamtumsatzes auf sich, was eine trotz allem erhebliche Konzentration signalisiert (vgl. Tabelle 2.8.).

Einigkeit besteht über die eingeschränkte Aussagefähigkeit der Globalzahlen. Insbesondere methodische Mängel in der Zuordnung der Unternehmen zur Wirtschaftssystematik und der verzerrende Charakter einer Globalbetrachtung werden gegen die Zahlenwerke ins Feld geführt. Außerdem operieren diese nur auf der Ebene der kleinsten wirtschaftlichen Einheit, der Unternehmen, und lassen somit Konzernverflechtungen und die – für den Handel besonders wichtigen – Verflechtungen über Kooperationen und Einkaufsgemeinschaften bzw. -genossenschaften ganz außer acht. Angesichts dieser Einschränkungen sollen die wenigen globalen Zahlen durch zusätzliche Informationen ergänzt werden.

Unternehmens- und Branchenverflechtungen

An der Umsatzsteuer- und der BAG-Statistik werden u. a. bemängelt, daß die Unternehmen nur nach ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt erfaßt und klassifiziert werden. Diesen Mangel behebt eine Untersuchung von Harald Jürgensen u. a., in der Querverbindungen zwischen den Betriebsformen im Bereich der SB-Center und SB-Warenhäuser analysiert werden. Tabelle 2.10. zeigt, »... nur 25,6 v. H. der SB-Center und SB-Warenhäuser – allerdings mit 37,3 v. H. der Verkaufsfläche – (...) gehören zu reinen SB-Warenhausunternehmen, der

19 Vgl. z. B. Friedbert Wachholz, Zunehmende Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel: Realität oder Legende?, in: BAG-Nachrichten, 12/86, S. 5 f.; Erich Greipl, Wettbewerbssituation und Entwicklung des Einzelhandels in der BRD, München und Berlin 1978; Harald Jürgensen u. a., Strukturwandel im Einzelhandel, Göttingen 1980

Rest gehört zu Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen, die auch in anderen Betriebsgruppen etabliert sind.«²⁰

Tabelle 2.10.

Zahl und Verkaufsflächen der SB-Center und SB-Warenhäuser nach Unternehmensgruppen am 1. 1. 1978

Unternehmensgruppe	Anzahl	Anteil in %	Verkaufs- fläche 1000 qm	Anteil in %
Freiwillige Ketten	340	28,1	1304	24,5
Einkaufsgenossen- schaften	216	17,9	762	14,3
Filialbetriebe	135	11,2	487	9,1
co op-Gruppe	171	14,1	637	12,0
Warenhäuser	38	3,1	149	2,8
SB-Warenhaus- Unternehmen	310	25,6	1987	37,3
Gesamt	1210	100,0	5326	100,0

Quelle: Harald Jürgensen u. a., Strukturwandel im Einzelhandel, Göttingen 1980, S. 6

Hinter den freiwilligen Ketten verbergen sich vor allem die Spar, ViVo, A + O etc., hinter den Einkaufsgenossenschaften EDEKA und Rewe, wobei (Rewe-)Leibbrand mit Tengelmann auch das Gros der Filialbetriebe stellen dürfte. Deutlich wird an dieser Tabelle auch, daß selbständigen ungebundenen Händlern der Marktzutritt im Bereich der SB-Center und SB-Warenhäuser offensichtlich verwehrt ist.

Die Verflechtung zwischen den Sparten wird auch an der Rangliste der zehn größten SB-Warenhausunternehmen im Jahre 1985 deutlich (vgl. Tabelle 2.11): Mit der Rewe-Leibbrand und der coop-AG enthält sie zwei Unternehmen, die auch in anderen Vertriebsformen an der Spitze stehen. Berücksichtigt man ferner, daß die Familie Leibbrand 12,5% des Kapitals der Schaper-Gruppe besitzt, die zu 75% Eigentum der ASKO Deutsche Kaufhaus AG, Saarbrücken, ist und der auch die Deutsche SB-Kauf (divi) sowie zahlreiche Verbraucher-, Bekleidungs- und Bau- und Heimwerkermärkte gehören, erhält man einen unge-

²⁰ Vgl. Harald Jürgensen u. a., Strukturwandel . . . a.a.O., S. 6

Tabelle 2.11.

Rangliste der zehn größten SB-Warenhäuser

Unternehmen	Umsatz 1985 in Mill. DM	
	nur SB-Warenhäuser	Gesamt- Gruppe
1. Massa	3 198	3 270
2. Allkauf	2 458	3 515
3. Schaper-Gruppe*	2 360	3 721
4. Mann/Wertkauf	1 850	2 600
5. Hurler	1 720	2 000
6. RHG Leibbrand	1 630	11 950
7. Dt. SB-Kauf*	1 542	2 374
8. coop AG	1 434	10 207
9. Globus/Handelshof	1 246	1 246
10. AVA	1 100	1 670

* inzwischen ASKO, Dt. Kaufhaus AG (Mehrheit)

Quelle: GWI-Institut, München

führen Einblick in die Verflechtungen zwischen Einzelhandelsunternehmen.

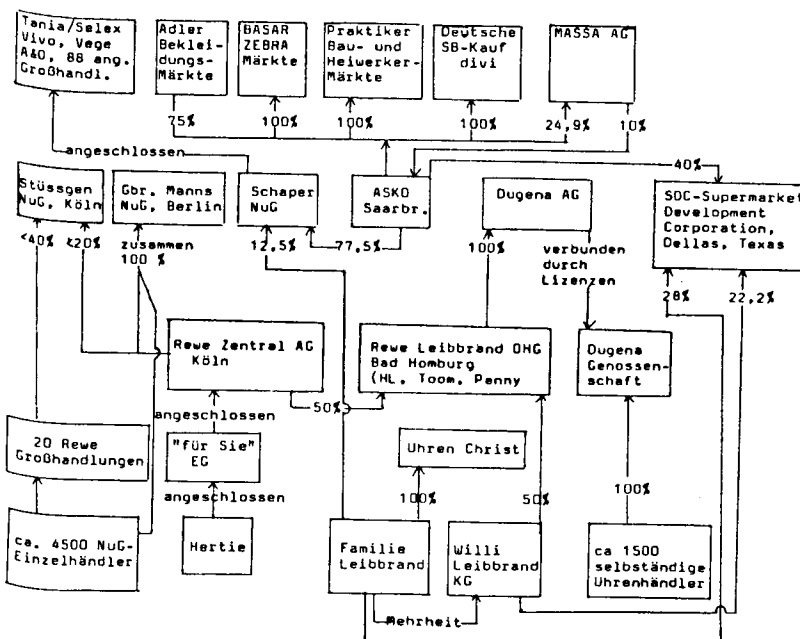
Im Handel spielt jedoch nicht nur die Umsatzkonzentration, sondern auch und vor allem die Konzentration von Einkaufsmacht durch Kooperationen, Einkaufskontore, Genossenschaften und Verbände sowie multilaterale Verbindungen eine große Rolle. Dies soll im folgenden anhand der Rewe-Leibbrand-Gruppe durch eine Grafik verdeutlicht werden, die das verwobene Netz der Beziehungen großer Handelsunternehmen untereinander darstellt.

Im SB-Warenhausgeschäft sind die Einzelhandelsunternehmen mit dem Schwerpunkt im Lebensmitteleinzelhandel noch unter sich. In anderen Bereichen dringen dagegen immer mehr Branchenfremde vor. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist der Textilmarkt (vgl. Tabelle 2.12). Nach Hochrechnungen der Fachzeitschrift *Textilwirtschaft*²¹ betrug der 1986 von rund 66 000 Unternehmen erzielte Textilumsatz 88,43

²¹ Vgl. *Textilwirtschaft*, Nr. 49/1987

Schaubild 1

Verflechtungsdiagramm am Beispiel der Rewe-Leibbrand-Gruppe



Pfeile mit Prozentangaben geben Richtung und Höhe der Beteiligung an
Pfeile mit der Bemerkung »angeschlossen« weisen auf gemeinsamen Einkauf hin
Quelle: Glaubitz u. a., Hinter Neonlicht und Glitzerwelt, Hamburg 1985, und eigene Recherchen

Mrd. DM. Davon vereinigten die 62 über der Textilumsatzschwelle von 100 Mill. DM liegenden Unternehmen 45% auf sich. Auf neun Umsatzmilliardäre entfiel mit 30,5% ein knappes Drittel des Gesamttextilumsatzes.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Rangfolge innerhalb der Liste vor allem dadurch verschoben, daß zum erstenmal halbwegs gesicherte Informationen über den Textilumsatz der ALDI-Filialen vorliegen und dieser größte deutsche Lebensmitteleinzelhändler sofort den

Tabelle 2.12.

Textilunternehmen mit mindestens 100 Mill. Jahresumsatz

Rang (Vorjahr)	Unternehmensgruppe, Sitz	Filialen	Textilumsatz 1986 in Mill. DM	Summe	% vom Gesamt- umsatz
1 (1)	C & A, Düsseldorf	142	7.191		8,1
2 (2)	Karstadt, Essen	244	4.100		
3 (3)	Kaufhof, Köln	200	3.510		
4 (4)	Quelle/Schickedanz, Fürth	184	3.260×		
5 (6)	Otto, Hamburg		2.750	20 810	23,5
6 (5)	Hertie, Frankfurt	110	2.236		
7 (7)	Horten, Düsseldorf	85	1.650		
8 (-)	Aldi, Essen/Mülheim	1900×	1.200×		
9 (8)	Peek & Cloppenburg, Düsseldorf	35	1.100×	26 996	30,5
10 (9)	Woolworth, Frankfurt	237	985	27 981	31,6
11 (10)	Asko, Saarbrücken	119	870		
12 (11)	Boecker, Essen	22	620×		
13 (12)	Sinn, Köln	20	566		
14 (13)	K + L Ruppert, Weilheim	25	520×		
15 (16)	Bruno Bader, Pforzheim		480	31 037	35,1
16 (14)	Baur, Burgkunstadt	2	465		
17 (17)	Breuniger, Stuttgart	19	390×		
18 (20)	Gebr. Hettlage, Münster	53×	370×		
19 (15)	Dyckhoff, Köln	29	365		
20 (19)	Mann/Wertkauf, Karlsruhe	30	355×	32 892	37,3

21 (18)	Hettlage, München	38	350		
22 (21)	Peek & Cloppenburg, Hamburg	17×	350×		
23 (22)	Wöhrl, Nürnberg	18	330		
24 (23)	Leffers, Bielefeld	7	265		
25 (25)	Bernward Leineweber, Hamburg	17	230	34 507	39,0
26 (—)	Konen, München	7	225×		
27 (28)	NKD, Bindlach	301	225		
28 (24)	Massa, Alzey	25	224		
29 (27)	Specht-Gruppe, Kempten	8	210		
30 (26)	Appelrath-Cüpper/Wehmeyer, Aachen	19	202	35 593	40,2
31 (32)	Ikea, Wallau	17	180		
32 (31)	allkauf, Mönchengladbach	44	172		
33 (34)	Tchibo, Hamburg	599	165×		
34 (40)	coop, Frankfurt	1791	164		
35 (30)	Junghans-Wolle, Aachen	35	160×	36.434	41,2
36 (33)	Robert Klingel, Pforzheim		160×		
37 (—)	Orsay, Willstätt	75	160×		
38 (29)	Witt, Weiden	42	160		
39 (35)	Vögele, Sigmaringen	37	150		
40 (38)	AVA, Bielefeld	41	147	37 211	42,1
41 (37)	Beck/Feldmeier, München	3	140		
42 (41)	Schlecker, Ehingen	1500	134		
43 (—)	Gebr. Leffers, Bremen	11	130×		
44 (42)	Dodenhof, Ottersberg	1	125×		
45 (39)	Haux, Reutlingen	11	125×	37 865	42,8

Rang (Vorjahr)	Unternehmensgruppe, Sitz	Filialen	Textilumsatz 1986 in Mill. DM	Summe	% vom Gesamt- umsatz
46 (51)	Hennes & Mauritz, Hamburg	16	123		
47 (45)	Cramer + Meermann, Dortmund	3	120×		
48 (43)	Oberpauer, Stuttgart	8	120		
49 (36)	Aro-Bodenbeläge, Nürnberg	91	120		
50 (49)	Eduscho, Bremen	550	120×	38 468	43,5
51 (53)	Bessmann, Harsewinkel	7	120×		
52 (48)	Schneider, Ettlingen	8	120×		
53 (47)	Ernsting's Mini-Laden, Coesfeld	235	120×		
54 (46)	Zinser, Tübingen	7	115×		
55 (—)	Schaper, Hannover	35	114	39 057	44,2
56 (52)	Eisel, Reilingen	150	110×		
57 (—)	Geschw. Strauss, Düsseldorf	11	110×		
58 (50)	Oberpauer, Landshut	5	102		
59 (—)	Klingenthal, Paderborn	29	100×		
60 (—)	Penny Preis, Senden	210	100×	39 579	44,8
61 (—)	Krauß, Böblingen	8	100×		
62 (—)	Betten-Gebers, Celle	33	100×	39 779	45,0
Gesamtumsatz Textil 1986 (66 000 Unternehmen)				88 430	100,0

Quelle: Textilwirtschaft Nr. 49 vom 3. Dezember 1987, eigene Berechnungen (× = geschätzt)

Rang 8 der Textilhändler besetzte. Der Sprung der Unternehmen ohne textilen Schwerpunkt (ALDI, Eduscho, allkauf etc.) innerhalb der Liste der 62 größten von 7% auf 10,3% ist jedoch nicht nur auf die Aufnahme von ALDI zurückzuführen. »Es ist auch ein Spiegelbild der Gesamtumsatzentwicklung der Sparte SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte.«²² Wichtig ist dabei: »Die meisten der aus dieser Sparte kommenden Textilgrößen sind Lebensmittel-Milliardäre, deren textiles Geschäft nur wenige Umsatzprozente ausmacht.«²³

Zu Lasten der Warenhäuser und Sortimentsversender, die erstmals weniger als die Hälfte (49,3%) des Gesamtumsatzes der 62 größten verbuchten, haben auch die Unternehmen mit textilem Schwerpunkt (22,4%) zugelegt, wobei der unangefochtene Spitzenreiter C + A mit 18,1% einen Prozentpunkt abgeben mußte. Diese Entwicklung wird von der Textilwirtschaft auf ein überdurchschnittliches Hineinwachsen dieser Sparte in den Bereich von über 100 Mill. DM, überdurchschnittliche Wachstumsraten und Unternehmensübernahmen zurückgeführt.

Perspektiven und Folgen der Konzentration im Einzelhandel

Die bisherige Konzentrationsentwicklung im Einzelhandel hat vor allem zu einer Ballung von Einkaufsmacht und damit zu günstigen Verhandlungspositionen des Handels gegenüber den Lieferanten geführt. Diese Machtstellung wird z. B. dadurch ausgenutzt, daß marktmächtige Händler einen Teil ihrer Kosten auf die Lieferanten abwälzen, indem sie von ihnen Sonderkonditionen fordern: Werbekostenzuschüsse, Regal- und Platzmieten, Arbeitskräfte für die Mitwirkung im Geschäftsbetrieb des Händlers, Investitionszuschüsse u. a. m.²⁴

Solange der Händler die so erzielten Kostenvorteile in den Preisen weitergibt, ist dies für den Verbraucher günstig. Gleichzeitig belastet es aber diejenigen Händler, die nicht über Marktmacht verfügen und keine besonderen Konditionen von den Lieferanten erzwingen können. Ein großer Teil von ihnen scheidet als selbständiger Unternehmer aus dem Markt aus, sei es durch Geschäftsaufgabe, sei es durch Eingliederung in größere Unternehmen und Verbände. Hierin liegt

22 Ebenda

23 Ebenda

24 Vgl. Heinz-J. Bontrup, Nachfragemacht von Unternehmen, Köln 1983, S. 64 ff.

eine der wesentlichen Ursachen für den ungebremsen Konzentrationsprozeß im Handel: In den Jahren 1985 und 1986 wurden 347 Handelsunternehmen übernommen, das ist fast ein Viertel aller 1511 Fusionen in dieser Zeit.²⁵ Das Bundeskartellamt stellte dazu in seinem jüngsten Tätigkeitsbericht fest: »Damit hat sich der Konzentrationsprozeß in diesem Teilbereich auf dem hohen Niveau der Vorjahre fortgesetzt.«²⁶ Einen Überblick über besonders wichtige Fusionen seit Beginn der 80er Jahre gibt Tabelle 2.13.

Dieser Konzentrationsprozeß ist mit dem heutigen Instrumentarium der Fusionskontrolle nicht aufzuhalten. Das zeigen die Niederlagen des Kartellamtes in den Fällen coop/Wandmaker und METRO/Kaufhof.²⁷ Kaum war es der METRO erlaubt worden, die Mehrheit am zweitgrößten Warenhauskonzern der BRD zu übernehmen, verleihte sie sich zusätzlich mit Hurler (HUMA, SUMA) die Nr. 15 der Lebensmittelfilialisten ein.

Für den Verbraucher stellt sich die Situation gegenwärtig noch relativ günstig dar: Die Multis im Einzelhandel haben ihre starke Position bisher nicht zur Durchsetzung monopolistischer Preise nutzen können; dazu ist die Konkurrenz noch zu scharf. Es fragt sich aber, ob sich diese Konkurrenz halten, oder ob die anhaltende Konzentrationsbewegung zu einer Vermachtung führen wird, die sich schließlich auch in den Preisen niederschlägt.

Wir sind der Ansicht, daß das Ladensterben im NuG-Einzelhandel auch in den nächsten Jahren weiter zügig, aber ohne quantitative und qualitative Höhepunkte voranschreiten wird. Das liegt zum einen am Ausscheiden der »Tante-Emma-Läden«, weil die überlebensfähige Umsatzschwelle immer weiter angehoben wird; zum anderen liegt es daran, daß die Großfilialisten und Ketten/Verbände ihre Filialnetze und Anschlußdichte weiter straffen werden. Dabei werden kleine Einheiten zugunsten entsprechend weniger Ladenlokale knapp unter der 1000-qm-Grenze entfallen.

Für in ihren Auswirkungen wesentlich dramatischer als das »Ladensterben« halten wir allerdings die derzeitigen Großfusionen im Handel. Es zeichnet sich ab, daß Unternehmensgrößen »zusammengeschoben« werden, die das Überleben der Größten im monopolistischen Wettbewerb sichern sollen. Wir befinden uns gegenwärtig also in einer Übergangsphase im Einzelhandel, die durch scharfe Auslese

25 Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1985/86, a.a.O., S. 5 und 7

26 Ebenda, S. 7

27 Vgl. ebenda, S. 77 f., 84 f.

Tabelle 2.13.

Die wichtigsten Fusionen der letzten Jahre im Handel

Unternehmen	Jahresumsatz in Mill. DM ¹	zu v. H. M=Mehrh. B=Beteiligung	Jahr der Übernahme	Umsatz- schwerpunkt
<i>ASKO, Saarbrücken:</i>	5 000			NuG
– Adler	<1 000	M	1980	Textil
– Deutsche SB-Kauf	2 500	100	1985	NuG
– Schaper Gruppe	4 100	75	1986	NuG
– Realkauf		60	1987	NuG
(weitere Teile)	1 600			
– Massa AG	3 700	24,9	1987	NuG
<i>AVA, Bielefeld:</i>	2 000			NuG
– Helco	100	100	1986	NuG
<i>Coop:</i>	>10 000			NuG
– Meier Schuh		50	1986	Textil
– Hush-Puppies			1986	Textil
– Bienefeld	34	100		Sport
– Wandmaker	200	100	1987	NuG
– Richter Spiel + Sport				Spielwaren
– Rasch, Hamburg	12	100	1987	Spielwaren
– Schmidt & Breug				
– Ziegenhagen				Baumärkte
– Schmolla				Baumärkte
– Schade und Füllgrabe ²		Pacht	1987	NuG
– Meierei C. Bolle, Berlin ²		Pacht	1987	NuG
– Meierei C. Bolle, Glinde ²		Pacht	1988	NuG
– Georg Schätzlein ²		Pacht	1988	NuG
<i>Hertie:</i>	5 500			Warenhaus
– World of Musik	52	50	1987	Tonträger
– Schauland	58	70	1987	Tonträger
– Vamos GmbH ³	100	30	1987	Schuhversand
– Schürmann	120	100	1987	Elektrohandel

1 Die Umsätze beziehen sich auf verschiedene Jahre; es wurden jeweils die letzten verfügbaren Zahlen angegeben.

2 Eigentümerin der 4 Lebensmittelfilialbetriebe ist die Bolle Handels KG, an der die Coop mit 2% beteiligt ist. Der Rest wurde nach dem Verkauf durch die Werhahn-Gruppe bei Schweizer Banken und Investoren geparkt.

3 Hertie erwarb zunächst 60% der VAMOS GmbH, gab Ende 1987 davon 50% an Klingel ab.

Unternehmen	Jahresumsatz in Mill. DM ¹	zu v. H. M=Mehrh. B=Beteiligung	Jahr der Übernahme	Umsatzschwerpunkt
<i>Hussel:</i>	1 480			Holding
– Douglas	511	100	1969	Parfumerie
– Droscha/Korvett		50		Drogerie
– Uhren Weiss	86	100	1979	Schmuck
– Montanus aktuell	197	75		Bücher/Zeitschriften
– Stilke		90	1983	Schmuck
– Brinkmann & Lange		100		Sport/Textil
– Voswinkel	129	50	1984	Textil
– Rüter			1985	Textil
– Kruse Gruppe	65	75	1986	Parfumerie
– Er & Sie	42	100	1986	NuG
– Confiserie Feller		100		
<i>Kaufhof:</i>	9 200			Warenhaus
– Reno	450	50	1985	Schuhversand
– Volkmar Elektronik	50	75	1986	Versand
– Rungis Express	100	75	1987	Frischimport
– Hapag Lloyd		10	1987	Reisen
<i>Kaufring eG:</i>	1 571			Einkaufsgenossenschaft
– Grohag	815	100	1983	dto.
<i>Kafu-Wasmund:</i>	800			NuG
– Ludwig Gottlieb	650	100	1987	NuG
– Groma	110	100	1987	NuG
– Lüer-Gruppe	70	100	1987	NuG
<i>Massa AG:</i>	3 700		1987	NuG
– Asco AG, Saarbr.	5 000	10	1987	NuG
<i>Metro:</i>	18 000			NuG
– Kaufhof	9 200	24,9	1981	Warenhaus
– Kaufhof		25	1987	
– Hurler	2 000	100	1987	NuG
– Bayerische Lagerversorgung	1 430	95	1987	NuG
<i>Nanz:</i>	2 000			Textil
– Bernh. Müller KG	400	100	1987	Textil
– Karl Gaismaier KG		100	1987	Textil

¹ Die Umsätze beziehen sich auf verschiedene Jahre; es wurden jeweils die letzten verfügbaren Zahlen angegeben.

Unternehmen	Jahresumsatz in Mill. DM ¹	zu v. H. M=Mehrh. B=Beteiligung	Jahr der Übernahme	Umsatzschwerpunkt
<i>OTTO-Versand:</i>	10 200			
– AGROS		100	1986	C & C
– Josef Witt, Weiden		100	1987	Textil
– Alba Moda		100	1987	Textil
– Together-Ltd.		50	1987	Katalogherst.
– 3 Suiss Internat.		<50	1974	Versand
<i>Quelle:</i>	8 491			Versand
– Sinn	550	100	1987	Textil
<i>Rewe-Leibbrand:</i>	23 400			NuG
– Stüssgen	565	100	1984	NuG
– Gebr. Manns	170	100	1987	NuG
– Teppichboden Frick	80	100	1988	
<i>SPAR-Handels-AG:</i>	6 000			NuG
Hamburg, Düsseldorf, München				
– L. Stroethmann		24,9	1987	NuG
– Probst	40	100	1987	NuG
– HKG ⁴	3.000	<50	1987	Handelskontor
– Wilhelm Kanne KH	340	25	1987	NuG
– famka	600	M	1987	NuG
<i>Tengelmann:</i>	21 900			NuG
– Obi-Lux				
(Aufstockung auf)	1 000	50	1987	Baumärkte
– A + P (USA)	7 840\$	52	1978	NuG
– Großhandels-Union			1987	NuG
– Westkauf			1987	NuG
– Prima Discount	105	100	1987	NuG
<i>Vedes:</i>	860			Spielwaren eG
– Pier + Grote	14	50	1987	Spielwaren GH
<i>Klingel:</i>				Versand
– Vamos ³	100	30	1987	Schuhversand

¹ Die Umsätze beziehen sich auf verschiedene Jahre; es wurden jeweils die letzten verfügbaren Zahlen angegeben.

⁴ Verrechnungsumsatz

Quelle: eigene Recherche nach Zeitungsveröffentlichungen

und Konkurrenz sowie beschleunigte Konzentration gekennzeichnet ist. Am Ende dieser Übergangsphase wird ein weitgehend vermachter Einzelhandel stehen. Daß dies den Verbrauchern auf die Dauer nützt oder niedrige Preise beschert, daran glauben nicht einmal konservative Ökonomen.

Fazit:

1. Im Einzelhandel läuft gegenwärtig ein Prozeß beschleunigter Konzentration ab, der allerdings auf unterschiedlichen Niveaus ansetzt.

2. Diversifikationspolitik (und Sortimentsausweitungen) führen dazu, daß große Handelsunternehmen in »fremde« Branchen eindringen und dort von Anfang an große Marktanteile halten.

3. Die Nachfragemacht der großen Handelsunternehmen wird zur Erzwungung von Sonderkonditionen genutzt, durch die die Marktführer gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen nicht einholbare Kostenvorteile erzielen und die nicht über Marktmacht verfügenden Konkurrenten zur Aufgabe der selbständigen Existenz, nicht selten sogar in den Ruin treiben.

4. Der Einzelhandel und die dahinterstehenden Eigentümergruppen stellen sich auf einen verschärften monopolistischen Wettbewerb ein. Dafür werden überlebensfähige Mammutkonzerne zusammengesoben. Die damit einhergehende Vermachtung des Einzelhandels wird gravierende Folgen für Verbraucher und Gesellschaft nach sich ziehen.

2.2. Schwerpunkte und Strukturen der Konzentration

2.2.1. *Das Großkapital insgesamt: Die 100 größten Unternehmen*

»Zur Beurteilung von Stand und Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft ist . . . auch die aggregierte Konzentration (von Interesse), weil von den Großunternehmen, insbesondere von deren Finanzkraft, marktübergreifende wirtschaftliche Macht ausgehen kann. Sie ist aber auch von allgemeinem gesellschaftlichen und politischen Interesse.«²⁸

28 6. HG, Tz. 291

Die Monopolkommission versucht, dieser marktübergreifenden Macht durch die Analyse der 100 größten Unternehmen in der BRD-Wirtschaft ohne Begrenzung auf einzelne Branchen oder Sektoren nachzugehen. Als Größenkriterium wird dabei die Wertschöpfung (das sind im wesentlichen die bei der Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Einkommen) der Unternehmen angesetzt, die im übrigen unter Ausschluß ihrer ausländischen Tochtergesellschaften – also als Inlandskonzerne – betrachtet werden. Angesichts der hohen – und in besonderem Maße auf Großunternehmen konzentrierten – Rolle der Internationalisierung der Produktion wird durch diese Abgrenzung die Aussagekraft der Ergebnisse erheblich beeinträchtigt. Denn auch von den Geschäften der Auslandstöchter kann den Konzernen im Inland zusätzliche Macht und Finanzkraft zufließen. Trotz dieser methodischen Mängel beziehen wir uns im folgenden zunächst auf diese Untersuchung der Monopolkommission.

Das ökonomische Gewicht der »100 Größten«

Im Jahre 1984 gab es in der BRD 1 857 890 umsatzsteuerpflichtige Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von 3 765 Mrd. DM.²⁹ Ihre gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung betrug 1 203 Mrd. DM.³⁰ Pro Unternehmen entsprach dies im Durchschnitt einem Umsatz von gut 2 Mill. DM und einer Wertschöpfung von rund 650 000 DM.

Dieser Durchschnitt verdeckt die enormen Größenunterschiede zwischen den Unternehmen: Die 100 größten Unternehmen erwirtschafteten 1984 eine Wertschöpfung von 225,9 Mrd. DM, das sind 18,8% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung.³¹ Auf jedes der 100 Unternehmen kamen 2,26 Mrd. DM, das ist fast 3500 mal soviel wie im Durchschnitt aller Unternehmen. Innerhalb der 100 größten gab es selbst noch einmal ein erhebliches Gefälle: Mehr als ein Drittel ihrer Gesamtwertschöpfung (88 Mrd. DM = 7,3% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung) entfällt auf die ersten 10, über die Hälfte auf die ersten 20 Unternehmen.³² Im Durchschnitt produziert jedes der ersten 10 Unternehmen 8,8 Mrd. DM, viermal soviel wie der Durchschnitt aller 100. Auf die Inlandsproduktion allein des Siemens-Konzerns

29 Vgl. Wirtschaft und Statistik, Heft 7/1986, S. 561

30 Vgl. 6. HG, Tz. 337

31 Vgl. ebenda, Tz. 336 f.

32 Vgl. ebenda, Tz. 339

entfallen mit 14,1 Mrd. DM 1,2% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung, auf den Daimler-Benz-Konzern und Volkswagen jeweils weitere 1%.³³

Einen Eindruck von dem Gewicht, das die größten Unternehmen – Angaben über mehrere ökonomische Kennziffern lagen nur für 78 der 100 größten Unternehmen vor – in der Gesamtwirtschaft haben, vermittelt Tabelle 2.14.:

Tabelle 2.14.

Anteil von 78 der 100 größten Unternehmen in der Gesamtwirtschaft an verschiedenen Größen 1984, in %

Wertschöpfung	16,3
Beschäftigung	14,9
cash-flow	28,3
Sachanlagen	30,1

Quelle: Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., S. 112 ff.; eigene Berechnungen

– Der Anteil der Beschäftigten der Spitzenunternehmen an der Gesamtbeschäftigung liegt deutlich unter dem der Wertschöpfung. Unter den Großunternehmen sind also »solche relativ häufig vertreten, die im Vergleich zur Gesamtheit aller Unternehmen über eine überdurchschnittliche Wertschöpfung pro Arbeitnehmer verfügen«.³⁴ Dies kann zum einen an einer technologisch bedingten höheren Arbeitsproduktivität, zum anderen aber auch daran liegen, daß Großunternehmen über besondere Durchsetzungsmacht auf den Märkten verfügen, die ihnen überdurchschnittliche Preise und Gewinne verschafft.

– Die Tatsache, daß der Anteil der Sachanlagen deutlich über dem der Wertschöpfung liegt, bedeutet, daß die führenden Großunternehmen mit höherem Kapitaleinsatz pro Produkteinheit bzw. mit geringerer Kapitaleffizienz arbeiten als der »Rest« der Unternehmen.

– Besonders bemerkenswert ist die relative Höhe (und Entwicklung) des cash-flow (das ist der Zufluß an liquiden Mitteln: Jahresüberschuß, Abschreibungen, Veränderung der Pensions- und anderen

³³ Vgl. ebenda, S. 122, Tabelle 9

³⁴ Ebenda, Tz. 345

langfristigen Rückstellungen), der als Indikator für die Finanzkraft zugleich zuverlässige Hinweise über die Gewinne bzw. die Rentabilität liefert. Zum einen übersteigt der Anteil des cash-flow der 78 Unternehmen, für die Daten vorliegen, – nämlich 28,3% – ihren Wertschöpfungsanteil (16,3%) um fast drei Viertel. Dieser Abstand erweitert sich noch in der Spitzengruppe der zehn größten cash-flow-Bezieher (von denen neun zu den nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen gehören): Ihr Anteil am gesamtwirtschaftlichen cash-flow liegt mit 14,2% doppelt so hoch wie ihr Anteil an der Wertschöpfung, der sich auf 7,2% belief.³⁵ Zum anderen entwickelt sich der cash-flow-Anteil in umgekehrter Richtung wie der Wertschöpfungsanteil: Während letzterer – bei 73 Unternehmen, für die Daten für die Jahre 1982 bis 1984 vorliegen – von 1982 bis 1984 leicht von 16,4% auf 16,1% zurückging, stieg der cash-flow-Anteil deutlich von 26,4% auf 27,6%.³⁶ Dies deutet auf eine dauerhaft überdurchschnittlich gute Liquiditäts- und Gewinnsituation der Spitzenunternehmen hin.

Tabelle 2.15.
Liquiditätsvorsprung der Großen

Gruppen von Unternehmen	cash-flow als % der Wertschöpfung 1984
10 größte Unternehmen	32,6
73 größte Unternehmen	28,8
63 „restliche“ Unternehmen*	25,4
Alle Unternehmen	16,8
Alle minus 73 größte Unternehmen	14,5

* das sind die 73 größten minus der 10 größten Unternehmen.

Quelle: eigene Berechnung nach MK, 6 HG, Tz. 354–357

Dieser Vorsprung der Führungsspitze bei Finanzkraft und Gewinnen läßt sich auch aus dem Verhältnis von cash-flow zur Wertschöpfung ablesen (vgl. Tabelle 2.15.): Während der cash-flow der zehn größten Unternehmen etwa einem Drittel ihrer Wertschöpfung ent-

35 Eigene Berechnungen auf der Grundlage von ebenda, S. 124, Tabelle 12

36 Vgl. ebenda, Tz. 354 f.

sprach, war es bei den übrigen 63 untersuchten Unternehmen nur ein Viertel. Im gesamten Unternehmensdurchschnitt – bzw. bei allen minus die 73 untersuchten Unternehmen – war es sogar nur ein gutes – bzw. ein knappes – Sechstel.

Die Verflechtungen zwischen den 100 Größten

Jedes der 100 größten Unternehmen übt wegen seines ökonomischen Gewichtes in der Regel spürbare Wirkungen für die jeweilige Branche oder Region aus, in denen es arbeitet; die Gesamtentwicklung der Hundert beeinflußt die gesamtwirtschaftliche Entwicklung erheblich. Ihre Dominanz über andere Unternehmen beruht aber nicht nur auf diesem strukturellen Übergewicht als Geschäftspartner; sie kommt darüber hinaus daher, daß die 100 größten vielfache Kapitalbeteiligun-

Tabelle 2.16.

Beteiligungen der zehn größten Unternehmen der BRD 1985

Unternehmen	Beteiligungen		
	Insgesamt	Inland	Ausland
Siemens	357	77	280
Daimler-Benz ¹	160	47	113
Volkswagen	84	28	56
Ruhrkohle	259	224	35
Bayer	415	k. A.	+ 260
BASF	+ 132	72	60
Hoechst	475	59 ²	416
RWE (84/85)	+ 166 ³	138	28
VEBA	635	414	221
Bosch	99 ³	29	70
Summe	2782	1088	1539

+ mehr als

1 ohne AEG und deren Beteiligungen

2 davon 35 Konzernunternehmen mit weiteren Tochtergesellschaften

3 nur wesentlichen Beteiligungen

Quellen: Geschäftsberichte

gen bei anderen Unternehmen halten. Für 1978 hat die Monopolkommission 5700 derartiger Kapitalbeteiligungen im Inland festgestellt, gegenüber 1976 bedeutete das eine Zunahme um 18,8%.³⁷ Seitdem sind keine diesbezüglichen Zahlen mehr veröffentlicht worden. Die zehn größten Unternehmen wiesen jedoch in ihren Geschäftsberichten für 1985 allein 2782 Beteiligungen aus, davon 1088 im Inland, 1539 im Ausland (vgl. Tabelle 2.16.).

Mindestens ebenso zahlreich dürften die Personalverbindungen zu anderen Unternehmen sein, die Fälle also, in denen die Großen Vertreter in die Kontrollorgane anderer Unternehmen entsenden und so weitreichenden und z. T. maßgeblichen Einfluß auf deren Geschäftspolitik ausüben.

Das Gewicht der 100 größten Konzerne wird dadurch verstärkt, daß sie nicht isoliert voneinander existieren und auftreten. Auch zwischen ihnen gibt es zahlreiche kapitalmäßige, personelle und geschäftliche Verflechtungen. Deren Hauptformen sind:

*Kapitalbeteiligungen*³⁸

1984 waren die 100 Größten durch 88 Beteiligungsverhältnisse miteinander verflochten: 33 Unternehmen hielten – im Durchschnitt 3 – Beteiligungen an 29 anderen Unternehmen. Die größten Anteilseigner waren die Allianz Versicherungs AG (10 Beteiligungen), die Deutsche Bank (8), die Dresdner Bank (10) und die Commerzbank (8). Zehn Unternehmen aus dem Kreis der 100 größten waren vollständig oder mehrheitlich Tochterunternehmen von anderen Unternehmen aus diesem Kreis.

*Gemeinschaftsunternehmen*³⁹

Als Gemeinschaftsunternehmen definiert die Monopolkommission – außergewöhnlich und unsinnig restriktiv – Gesellschaften, an denen mindestens zwei Unternehmen der 100 größten mit jeweils mindestens 25% und höchstens 50% beteiligt sind. (Das bedeutet z. B., daß ein Unternehmen, an dem fünf andere Unternehmen mit jeweils 20% beteiligt sind, nicht als deren Gemeinschaftsunternehmen

37 Vgl. Monopolkommission, Drittes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 8/4404, Tz. 372

38 Vgl. dazu 6. HG, Tz. 367 ff.

39 Vgl. dazu ebenda, Tz. 377 ff.

anzusehen ist!).⁴⁰ Das traf 1984 auf 194 Unternehmen zu, an denen 67 Unternehmen aus dem Kreis der 100 Größten beteiligt waren. Die Gesamtzahl der Beteiligungen betrug 401, die Gesamtzahl der gegenseitigen Verflechtungen 282. Sie verteilten sich allerdings sehr ungleichmäßig auf die 67 Muttergesellschaften: 27 Unternehmen waren mit bis zu zwei anderen durch Gemeinschaftsunternehmen verflochten, 47 mit maximal fünf anderen. 20 Unternehmen arbeiteten mit über fünf anderen auf diese Weise zusammen. Die VEBA war über 39 Gemeinschaftsunternehmen mit 21 anderen Großunternehmen verflochten.

*Personalverflechtungen*⁴¹

1984 haben 50 der hundert größten Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane (in der Regel den Aufsichtsrat) von 29 Unternehmen aus dem gleichen Kreis entsandt. Insgesamt wurden 233 Kontrollmandate von Mitgliedern der Geschäftsführung und 1200 von Mitgliedern der Aufsichtsräte der hundert Größten ausgeübt, 106 davon (= 45,5%) durch Banken und Versicherungen. Auch in dieser Hinsicht ragen die zehn größten heraus: Die VEBA beispielsweise ist mit sieben der zehn größten Unternehmen personell verbunden; anders gesagt: Bei nur zwei der zehn größten Unternehmen besteht keine Personalverflechtung mit der VEBA. Wenn jedes dieser zehn Unternehmen mit jedem anderen verflochten wäre, ergäbe das theoretisch eine Maximalzahl von 90 Verflechtungen. Mit 39 erreicht die tatsächliche Gesamtzahl fast die Hälfte (43,3%) dieser theoretisch möglichen Fälle.

⁴⁰ Die Monopolkommission hatte in ihrem dritten Hauptgutachten noch festgestellt: »Ein Unternehmen wird (also) auch dann als Gemeinschaftsunternehmen gewertet, wenn die beteiligten Unternehmen relativ niedrige Anteile halten. Dies beruht auf der Überlegung, daß Anteilseigner mit geringen Beteiligungen vertraglich so gestellt werden können, als ob die Beteiligung erheblich höher wäre.« (Monopolkommission, Drittes Hauptgutachten, a.a.O., Tz. 365) Auf dieser breiteren methodischen Grundlage registrierte sie für 1978 332 Gemeinschaftsunternehmen, die 381 Tochtergesellschaften hielten und an 134 weiteren Unternehmen beteiligt waren. Insgesamt gab es 847 direkte oder indirekte Gemeinschaftsunternehmen zwischen den Unternehmen aus dem Kreis der 100 Größten (vgl. ebenda, Tz. 372 ff.). Es gibt keinen empirischen Anhaltspunkt und keinen vernünftigen ökonomischen Grund für die Annahme, daß diese Zahl inzwischen kleiner geworden wäre. Es gibt auch keinen vernünftigen Grund für den Übergang zu der erheblich restriktiveren Definition von Gemeinschaftsunternehmen, der von der Monopolkommission kommentar- und begründungslos vollzogen wurde.

⁴¹ Vgl. dazu 6. HG, Tz. 390 ff.

Diese Verflechtungen insgesamt bilden ein dichtes Netz von Gewicht, Einfluß und Macht des Großkapitals, das über der Gesamtwirtschaft liegt. Natürlich schließen auch diese Verbindungen kapitalistische Rivalitäten und Konkurrenz nicht aus. Diese können zu Spannungen und Konflikten zwischen einzelnen Unternehmen oder Gruppen von Unternehmen führen. Das Netz selbst, das Gewicht und die Macht des Großkapitals gegenüber dem »Rest« der Wirtschaft und Gesellschaft wird hierdurch jedoch nicht in Frage gestellt.

Das Bild des Machtnetzes verlangt allerdings weitere Differenzierungen. Es ist ja nur durch die einfache Addition des jeweiligen ökonomischen Gewichtes und der verschiedenen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen zustande gekommen. Aber erstens ist die Zahl 100 willkürlich herausgegriffen worden, weil über sie – wiederum durch willkürliche Entscheidung der Monopolkommission – relativ viele Informationen aufgearbeitet worden sind. Es wurde gezeigt, daß es noch einmal eine ganz besonders hohe ökonomische Konzentration und Verflechtungsintensität in der Spitzengruppe dieser Unternehmen gibt, bei den zehn oder zwanzig größten. Zweitens hat das Netz bestimmte Strukturen, engere und weitere Verbindungen und Knoten, an denen vieles zusammenläuft. Diese Knoten und nicht der Schematismus einer bestimmten Zahl größter Unternehmen dürften die realen Kerne des Großkapitals, seine Steuerungszentren und die Schaltstellen zur Umsetzung ökonomischer in politische Macht sein.

Zwei herausragende, durch derartige Zentren zusammengebundene Koordinations- und Organisationsformen wesentlicher Teile des Großkapitals sollen in den beiden folgenden Abschnitten behandelt werden:

- die Großbanken und die um sie herum gruppierten »Finanzgruppen«, die sich bereits im ersten Drittel dieses Jahrhunderts gebildet haben und bis heute weiterbestehen (2.2.2.)

- die »staatsmonopolistischen Komplexe« als neuere Formen der weiteren Vergesellschaftung des privaten Großkapitals durch seine partielle Verflechtung mit Teilen des Staatsapparates (2.2.3.).

2.2.2. Macht der Großbanken: Finanzgruppen

Banken spielen von der Natur ihrer Tätigkeit her eine Schlüsselrolle für die Entwicklung der Unternehmen im Nichtbankensektor und für die Gesamtwirtschaft. Die bundesdeutschen Universalbanken vereini-

gen Einlagen- und Kreditgeschäft, Wertpapierhandel, Aktienemission und Außenhandelsfinanzierung. Ihre Geschäftsbeziehungen verschaffen ihnen weitgehende Einblicke in die Struktur, die wirtschaftliche Lage und die Strategien des Unternehmenssektors. Diese Kenntnisse sowie ihre objektive Schlüsselposition ermöglichen ihnen eine gewisse Koordination und einheitliche Beeinflussung von Unternehmen, die theoretisch miteinander im Wettbewerb stehen. Diese Fähigkeiten wachsen, je mehr der Bankensektor selber konzentriert ist. Einer gesamtwirtschaftlichen Steuerung im Interesse einer sinnvollen Ausschöpfung des ökonomischen Potentials und der Herstellung optimaler Entwicklungsproportionen steht jedoch erstens die Tatsache entgegen, daß die Banken zu einem erheblichen Teil selbst private Unternehmen sind, deren Ziel die Gewinnmaximierung ist. Demzufolge stehen sie zweitens auch als Einzelkapitale miteinander in Konkurrenz, was eine gesamtgesellschaftliche Strategie verhindert.

Struktur und Konzentration im Bankensektor

Das bundesdeutsche Geschäftsbankensystem umfaßt im wesentlichen die (zum größten Teil privaten) Kreditbanken, die öffentlich-rechtlichen Sparkassen sowie die Kreditgenossenschaften.⁴²

92% der 4582 Kreditinstitute und 84% aller 44 641 Bankstellen entfallen auf den Sparkassen- und Genossenschaftssektor. Deren Anteile am gesamten Geschäftsvolumen der Banken (54,2%), am Kreditvolumen (51,8%), am Kapital (50,2%) und an den Beteiligungen aller Banken (42,1%) liegen jedoch erheblich niedriger. Umgekehrt entfallen auf die 315 Kreditbanken zwar nur 15% der Bankstellen sowie ein knappes Viertel des Geschäftsvolumens und der vergebenen Kredite. Sie stellen jedoch ein gutes Drittel des Gesamtkapitals und halten mehr als die Hälfte der Beteiligungen aller Banken.

Innerhalb des Kreditbankensektors gibt es eine starke Konzentration wesentlicher Machtpotentiale auf die drei Großbanken Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank (mit ihren Westberliner Tochtergesellschaften). Auf sie kommen mehr als ein Drittel des Geschäftsvolumens, der vergebenen Kredite und des Eigenkapitals, knapp die Hälfte aller Bankstellen und mehr als zwei Drittel (70,9%) aller Beteiligungen der Kreditbanken.

⁴² Außerdem noch die Realkreditinstitute, die Kreditinstitute mit Sonderaufgaben sowie die Postgiro- und Postsparkassenämter, vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Mai 1987, S. 32*

Tabelle 2.17.

Das Gewicht der Hauptgruppen des bundesdeutschen Geschäftsbankensektors an den Geschäftsbanken im März 1987, in %

Banken- gruppe	Zahl der Institute	Bank- stellen ¹	Ge- schäfts- volumen	Kredite an Nicht- banken	Beteili- gungen	Kapital
Kreditbanken	6,9	15,0	23,1	23,4	55,7	34,8
darunter:						
3 Großbanken	0,1	7,0	8,5	8,8	39,5	14,8
Sparkassensektor ¹	13,1	40,5	37,3	37,6	26,0	32,6
Kreditgenossen- schaftssektor ²	78,5	43,9	16,9	14,2	16,1	17,6

1 einschließlich der zwölf Girozentralen

2 einschließlich der sieben genossenschaftlichen Zentralbanken

3 Stand 1986

Quellen: Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Mai 1987, S. 32* ff. und 45*; eigene Berechnungen

Schon diese Zahlen vermitteln einen Eindruck von der Konzentration im Bankensektor und dem außerordentlichen Gewicht der Großbanken. Sie geben die Wirklichkeit jedoch nur unzureichend wieder, weil sie eine Reihe von Tatbeständen vernachlässigen, die die Position der Großbanken weiter verstärken. Dazu gehören vor allem:

– Die Konzerneigenschaft der Großbanken: Ihr Geschäftsvolumen wird in der Bundesbankstatistik für Ende 1986 mit 308 Mrd. DM angegeben.⁴³ Die Summe der Konzerngeschäftsvolumen der drei Institute lag dagegen mit 613 Mrd. DM fast doppelt so hoch.⁴⁴ Wird dieser Konzernbesitz berücksichtigt, steigt natürlich der Marktanteil der Großbanken gegenüber dem in der Bundesbankstatistik ausgewiesenen Wert. Ihr Anteil am Geschäftsvolumen aller Banken verdoppelt

⁴³ Vgl. Monatsberichte, Februar 1987, S. 35*

⁴⁴ Vgl. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 9/1987, S. 400

sich zwar nicht⁴⁵, dürfte aber um mehr als die Hälfte, also auf mehr als 13% steigen.

– Die Herrschaft der Großbanken im Hypothekensektor: Ende 1985 gab es in der BRD 25 private Hypothekenbanken (einschließlich gemischter Institute) mit einer Bilanzsumme von 300 Mrd. DM. Die Hälfte davon (12 Institute mit 147,7 Mrd. DM Geschäftsvolumen) gehörte den drei Großbanken.⁴⁶

– Der Einfluß auf die Kreditinstitute mit Sonderaufgaben: Die Großbanken besitzen – in der Regel zu zweit oder dritt – maßgebliche Anteile dieser 16 Institute, die 1986 auf ein Geschäftsvolumen von 242 Mrd. DM kamen.⁴⁷

– Die dominierende Rolle im Auslandsgeschäft: »Ein Viertel des Exports der Bundesrepublik Deutschland wird mit der Deutschen Bank abgewickelt« – so behauptet diese »führende Auslandsbank« in Zeitungsanzeigen.⁴⁸ 1986 gab es 75 mehrheitlich von bundesdeutschen Banken im Ausland gehaltene Banken mit einem Geschäftsvolumen von 100 Mrd. DM.⁴⁹ Aus den Geschäftsberichten der drei Großbanken ergibt sich ein Geschäftsvolumen der jeweiligen Auslandstöchter in Höhe von

bei der Deutschen Bank (6 Töchter)	29,4 Mrd. DM (= 15,4%)
bei der Dresdner Bank (5 Töchter)	24,9 Mrd. DM (= 13,1%)
bei der Commerzbank (4 Töchter)	<u>21,0 Mrd. DM (= 11,1%)</u>
Zusammen also	75,3 Mrd. DM (= 39,6%)

Einschließlich der 1986 durch die Deutsche Bank erworbenen Banca d'America et d'Italia mit 98 Geschäftsstellen in Italien und einer Bilanzsumme von 8,9 Mrd. DM⁵⁰ steigt der Marktanteil der Deutschen Bank auf 20,2% und der der drei Großbanken auf 45%.

45 Weil aus den Konzernzahlen der Anteil der ausländischen Tochtergesellschaften und Auslandsfilialen eliminiert werden mußte, damit sie mit den Zahlen der Bundesbank vergleichbar wären. Diese Korrektur ist aber wegen des Mangels an entsprechenden Daten nicht möglich.

46 Vgl. Die Bank, Heft 8/1986, S. 434

47 Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum '84, Köln 1984, S. 343; Monatsberichte, Februar 1987, S. 34*

48 Z. B. in einer Zeitungsanzeige in der Süddeutschen Zeitung vom 19. 5. 1987, S. 7

49 Vgl. Monatsberichte, Mai 1987, S. 31*

50 Vgl. Geschäftsbericht der Deutschen Bank für 1986, S. 37

Die Dominanz der Großbanken

Außer über ihre Geschäftsverbindungen üben die Großbanken auch auf anderem Wege Macht und Einfluß im Nichtbankensektor aus.

Kapitalbeteiligungen

Mehr als die Hälfte der von Kreditinstituten gehaltenen Aktien befindet sich im Besitz der Großbanken. Diese selbst weisen in ihren Geschäftsberichten für 1985 287 Beteiligungen im Inland (173) und Ausland (114) auf, davon 144 im Bankensektor und 143 bei anderen Unternehmen.

Daß mit diesen bankfremden Beteiligungen ein nennenswerter Einfluß auf die Wirtschaft insgesamt verbunden ist, wird zwar nachdrücklich bestritten. So verweist etwa der Bundesverband deutscher Banken darauf, daß die Großbanken in nur drei Fällen an insgesamt 2 der 50 größten Unternehmen (Daimler-Benz, Karstadt) mit mehr als 25% beteiligt sind, und sich im übrigen – direkt und indirekt – weniger als 5% des bundesdeutschen Aktienkapitals im Eigentum der drei führenden Privatbanken befinden.⁵¹ Derartige Aussagen sind allerdings irreführend:

Zunächst einmal ist zu beachten, daß Bankbeteiligungen an Industrieunternehmen nicht erst ab einer Größenordnung von mehr als 25%, sondern erfahrungsgemäß schon ab einer Quote von rund 5% Wirkungen zeitigen.⁵² Der Vorstandsvorsitzende der Commerzbank, die sich 1985 mit »durchgerechnet« knapp 5% am Thyssen-Konzern beteiligte, hat dies unlängst nochmals bestätigt. In einem Zeitschriften-Interview verwies er darauf, »daß es eine gewisse Befriedigung gibt, bei Thyssen so mitzuwirken, wie wir es bislang nicht tun konnten . . .«⁵³

Zudem muß berücksichtigt werden, daß die Großbanken ihren Anteilsbesitz häufig zusammen mit Aktienpaketen von geschäftsmäßig und personell eng verbundenen anderen Unternehmen in Holding-Gesellschaften einbringen und damit ihren Einfluß potenzieren.

Erfaßt man diese kleineren und indirekten Beteiligungen, so ergibt sich ein ganz anderes Bild:

51 Vgl. F.-J. Arndt, »Macht der Banken« gegen Macht der Fakten – Anmerkungen zu einer DGB-Publikation, in: Die Bank, 12/1986, S. 641 f.

52 Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten II: Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Baden-Baden 1978, S. 294

53 Vgl. manager magazin 12/1986, S. 84

Tabelle 2.18.

Kapitalbeteiligungen von Banken an den 50 größten Industrieunternehmen des Jahres 1984 (Stand 1986)

lfd. Nr.	Rang 1984	Unternehmen	Eigner I ¹	Anteil in %	Eigner II ²	Anteil in %
1	4	Daimler-Benz AG	Deutsche Bank	28,1		
2	7	Thyssen AG	Thyssen Beteiligungsgesellschaft mbH	rd. 25,0	Commerzbank	18,3
3	17	BMW AG	GFA Gesellschaft für Automobilwerte mbH	10,0	Dresdner Bank	50,0
4	22	M.A.N. AG	Regina-Verwaltungsgesellschaft mbH	+ 25,0	Commerzbank	25,0
5	25	Metallgesellschaft AG	Allgemeine Verwaltungsgesellschaft für Industriebeteiligungen mbH	35,1	Deutsche Bank	38,3
6	27	Degussa AG	GMW Gesellschaft für Metallwerte mbH	+ 25,0	Dresdner Bank	+ 50,0
7	30	AEG AG	GFC Gesellschaft für Chemiewerte mbH	37,0	Dresdner Bank	27,0
			Daimler-Benz AG	56,0	Deutsche Bank	28,1

lfd. Nr.	Rang 1984	Unternehmen	Eigner I ¹	Anteil in %	Eigner II ²	Anteil in %
8	37	VEW AG	Kommunale Energie-Beteiligungs-GmbH	32,6	West LB	32,0
			Energie-Verwaltungs-Gesellschaft mbH	25,3	Deutsche Bank	25,0
9	38	MBB GmbH	BD Industriebeteiligungsgesellschaft mbH	10,0	Dresdner Bank	50,0
					Bayerische Vereinsbank	50,0
10	40	Deutsche Babcock AG	BHF-Bank	ca. 10,0		
11	44	Preussag AG	GEV Gesellschaft für Energie- und Versorgungswerte mbH	+ 25,0	West LB	100,0
12	46	Hochtief AG	Francomerz Vermögens-Verwaltungs-GmbH	+ 25,0	Commerzbank	(i) 50,0
			Von Finck'sche Industrie-Beteiligungs-KG	+ 25,0	Merck, Finck & Co.	100,0
13	49	Ph. Holzmann AG	Deutsche Bank	+ 35,0		
			Commerzbank	5,0		

1 direkt beteiligtes Unternehmen

2 indirekt beteiligtes Unternehmen; der Prozentsatz bei Eigner II bezeichnet den Anteil von Eigner II an Eigner I

(i) zum Teil indirekt; + mehr als

Quellen: Commerzbank (Hg), Wer gehört zu wem, 15. und erweiterte Auflage 1985; Geschäftsberichte der Unternehmen; Archiv d. V.

– Zum einen zeigt sich, daß die Großbanken 1986 in nachweisbar 13 Fällen an insgesamt 11 der 50 größten Industrieunternehmen mit »durchgerechnet« rund 5% und mehr beteiligt waren (vgl. Tabelle 2.18.). Gerade im Kernbereich der Wirtschaft wird damit eine beachtliche Häufigkeit an kapitalmäßigen Verflechtungen zu den drei führenden Privatbanken sichtbar. Die bemerkenswerteste Tatsache bleibt dabei sicherlich, daß sich der mittlerweile bei weitem größte Industriekonzern – Daimler-Benz – zu mehr als einem Viertel im Besitz des mit Abstand führenden Kreditinstituts – der Deutschen Bank – befindet.

– Zum anderen ist festzustellen, daß einige Wirtschaftszweige in überdurchschnittlichem Maße von Bankbeteiligungen betroffen sind.

Konkret sind dies insbesondere:

– die Bauindustrie: Die Deutsche Bank ist Großaktionärin des führenden Ph. Holzmann-Konzerns, der wiederum am Branchenfünften Dyckerhoff & Widmann beteiligt ist. Die Commerzbank hält über eine Holding Anteile am Branchenzweiten Hochtief und ist gemeinsam mit Hochtief an Ph. Holzmann beteiligt. Die Dresdner Bank kontrolliert jeweils mehr als ein Viertel der Aktien von Bilfinger + Berger (der Nr. 3) sowie von Wayss & Freitag (der Nr. 9).⁵⁴

– der Maschinenbau: Die Commerzbank ist (übrigens jeweils mit dem Allianz-Konzern) an der führenden M.A.N. sowie an Linde, Thyssen und der Heidelberger Druckmaschinen AG beteiligt.⁵⁵

– die Touristik-Branche: Die Deutsche und die Dresdner Bank sind über Hapag-Lloyd am Branchenzweiten DER Deutsches Reisebüro GmbH beteiligt. DER und Hapag-Lloyd halten wiederum Anteile am Branchenführer TUI Touristik Union International KG. Ebenfalls an TUI beteiligt ist die Horten AG, an der wiederum die Deutsche und die Commerzbank ein Viertel des Aktienkapitals halten. Diese beiden Banken besitzen zudem jeweils mehr als 25% des Kapitals von Karstadt, der Obergesellschaft von NUR Neckermann & Reisen, Nummer 3 der Branche.⁵⁶

– die Rüstungsindustrie: Die Deutsche Bank ist mit über 25% an der Daimler-Benz AG beteiligt, die durch den Aufkauf von AEG, Dornier und MTU zum zweitgrößten Rüstungsproduzenten aufge-

⁵⁴ Vgl. Commerzbank, Wer gehört zu wem, 15. erweiterte Auflage 1985; Die 350 Größten, in: Capital 10/1986, S. 238 ff.

⁵⁵ Vgl. Tabelle 2.18. sowie Commerzbank, Wer gehört zu wem, a.a.O.

⁵⁶ Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum '84, Köln 1984, S. 461 f.

stiegen ist, und besitzt zudem eine 10-Prozent-Beteiligung am führenden Panzerbauer Krauss-Maffei. Ebenfalls an Krauss-Maffei beteiligt ist die Dresdner Bank, die darüber hinaus zu den Eignern des führenden Rüstungskonzerns MBB gehört, der seinerseits Anteile an Krauss-Maffei hält. Die Commerzbank schließlich ist über M.A.N. und Thyssen in diesem Sektor engagiert.⁵⁷

Zu beachten ist, daß es sich bei dieser Aufstellung um Beteiligungen handelt, die in anerkannten Nachschlagewerken dokumentiert sind. Da Beteiligungen aber erst ab einer Größenordnung von mehr als 10% meldepflichtig sind, muß mit einer relevanten Dunkelziffer von Aktienpaketen zwischen 5 und 10% gerechnet werden. So wird in Zeitschriftenberichten beispielsweise angeführt, daß die Dresdner Bank, die Deutsche Bank und die mit dieser »befreundete« Bayerischen Vereinsbank jeweils mit bis zu 10% an der Allianz AG beteiligt sind⁵⁸ – einem der verflechtungsintensivsten Konzerne der Bundesrepublik überhaupt. Sollte dies zutreffen (und die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der Allianz verweist darauf), dann wäre der über Kapitalbeteiligungen begründete Einfluß der Großbanken hier noch erheblich unterzeichnet worden. Es besteht somit ein Aufklärungsbedarf, der mit den bisherigen Publizitätspflichten bei Kapitalbeteiligungen bei weitem nicht befriedigt wird!

Depotstimmrecht

Speziell bei Aktiengesellschaften verfügen die Banken nicht nur über Einflußmöglichkeiten durch eigenen Aktienbesitz. Nach § 135 Abs. 1 AktG dürfen die Kreditinstitute – sofern sie eine schriftliche Vollmacht erhalten – zudem die Stimmrechte aus allen im Depot befindlichen Aktien ihrer Kunden ausüben. Da sich rund 52% aller Aktien inländischer Emittenten (ohne Versicherungsaktien) in den Depots der Banken befinden⁵⁹, verfügen diese potentiell über mehr als die Hälfte der Stimmen, die auf den Hauptversammlungen inländischer Aktiengesellschaften zur Abstimmung gebracht werden können. Die drei Großbanken, in deren Depots allein 21% der inländischen Aktien ruhen, können somit – ihren beträchtlichen Eigenbesitz eingerechnet

⁵⁷ Vgl. Tabelle 2.17. sowie J. Huffscheid, W. Voß, N. Zdrowomyslaw, *Neue Rüstung – Neue Armut*, Köln 1986, S. 92 ff.

⁵⁸ Vgl. *manager magazin* 3/1984, S. 48

⁵⁹ Vgl. Hermannus Pfeiffer, *Das Netzwerk der Großbanken*, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 2/1986, S. 162

Tabelle 2.19.

Stimmrechtsanteile der Banken¹ auf den Hauptversammlungen der zu den 100 größten Unternehmen der BRD zählenden Aktiengesellschaften 1986

1984 Unternehmen Rang	HV- Präsenz in %	Stimmrechtsanteile* der									
		Deutsche Bank	Dresdner Bank	Commerz Bank	Groß- banken	Bayr. Verein	Bayr. Hypo	Sonst. Kredit	LB's + Spark.	Genos. Banken	Alle Banken
1 Siemens ¹	60,64	17,64	10,74	4,14	32,52	7,27	3,00	27,25	7,58	2,21	79,83
2 Daimler-Benz	81,02	41,80	18,78	1,07	61,66	0,81	0,63	4,41	1,16	0,59	69,34
Mercedes-Hold. ²	67,20	11,85	13,66	12,24	37,75	0,95	0,76	6,40	10,85	0,58	57,35
3 Volkswagen	50,13	2,94	3,70	1,33	7,98	0,58	0,94	2,72	5,18	2,12	19,53
5 Bayer	53,18	30,82	16,91	6,77	54,50	3,95	3,34	24,85	7,33	1,79	95,78
6 BASF	55,40	28,07	17,43	6,18	51,68	5,46	3,98	23,52	9,44	2,55	96,64
7 Hoechst	57,73	14,97	16,92	31,60	63,48	3,61	3,25	18,48	7,57	1,94	98,34
9 VEBA ¹	50,24	19,99	23,08	5,85	47,92	3,07	2,42	23,94	17,09	3,73	98,18
11 Thyssen ²	68,48	9,24	11,45	11,93	32,62	1,74	2,12	9,96	5,01	1,66	53,11
12 Deutsche Bank	55,10	47,17	9,15	4,04	60,36	2,42	2,29	26,31	4,71	1,15	97,23
13 Mannesmann	50,63	20,49	20,33	9,71	50,53	2,79	3,74	20,99	13,55	3,79	95,40
18 M.A.N.(GHH) ²	64,10	6,97	9,48	13,72	30,17	1,47	3,51	12,42	3,72	1,57	52,85
21 Dresdner Bank	56,79	13,39	47,08	3,57	64,04	2,91	2,58	21,54	5,39	1,70	98,16
27 Allianz-Holding	66,20	9,91	11,14	2,35	23,41	10,69	9,53	15,15	0,91	0,39	60,08
28 Karstadt	77,60	37,03	8,81	33,02	78,86	0,70	1,08	4,83	2,31	0,26	87,27
29 Hoesch	45,39	15,31	15,63	16,73	47,67	4,16	4,46	9,10	14,97	12,02	92,39
34 Commerzbank	50,50	16,30	9,92	34,58	60,81	3,66	4,74	16,80	7,88	2,86	96,77
35 Kaufhof	66,70	6,29	13,33	37,18	56,80	0,38	0,59	37,54	2,69	0,45	98,45
36 Klöckner-Werke	69,13	17,30	3,78	3,55	24,63	1,01	3,50	14,87	5,84	3,15	53,00

37	KHD	72,40	44,24	3,82	1,50	49,54	0,75	1,66	29,35	2,54	1,44	85,29
41	Metallgesellschaft ²	90,55	16,42	48,85	0,35	65,62	0,26	0,29	9,23	0,40	0,14	75,95
44	Preussag ^{2,3}	69,58	11,15	5,60	2,59	19,34	1,06	1,51	5,67	66,90	5,20	99,68
51	Degussa ²	70,94	6,86	33,03	1,89	41,79	2,15	2,11	15,81	3,02	2,22	67,09
52	Bayr. Vereinsbank	62,40	11,42	2,71	3,59	17,72	31,10	1,48	14,74	3,10	0,54	68,69
56	Continental ³	35,29	22,77	9,99	6,04	38,81	6,20	3,49	25,27	12,75	9,03	95,55
57	Bayr. Hypobank	67,90	5,86	7,05	1,20	14,11	3,18	47,02	14,93	11,99	0,47	92,09
59	Deutsche Babcock	67,13	7,58	9,67	5,29	22,54	0,84	2,39	64,58	5,74	0,93	97,01
67	Schering	46,60	23,86	17,46	10,17	51,50	6,53	4,89	29,46	5,00	1,69	99,08
68	Linde	52,99	22,76	15,73	21,36	59,87	3,52	4,03	16,73	4,05	2,18	90,37
73	Ph. Holzmann	82,18	55,42	0,91	6,49	62,82	0,37	0,34	7,67	3,31	0,31	74,81
94	Strabag	83,02	6,80	19,15	1,37	27,32	0,63	0,54	62,39	4,24	0,12	95,24
96	Bergmann	99,12	36,89	—	—	36,89	25,60	—	—	—	—	62,15
98	Hapag-Lloyd	84,50	48,15	47,82	0,39	96,36	0,26	0,41	0,62	1,16	0,68	99,50
im Durchschnitt		64,49	21,09	15,30	9,05	45,44	4,35	3,84	19,10	7,79	2,15	82,67

nachrichtlich: Das Grundkapital der 32 untersuchten Aktiengesellschaften beträgt insgesamt 29 436 030 000 DM. Auf den Hauptversammlungen vertreten waren 17 564 906 950 DM = 351 298 139 Stimmen. Bei den Nichtbanken waren insgesamt 294 093 849 Stimmen präsent.

* in % der Hauptversammlungspräsenz

1 Banken einschließlich der bankkontrollierten Investmentgesellschaften; bei den namentlich aufgeführten Banken beinhalten die Stimmrechtsanteile die Stimmrechtsanteile der mehrheitlich kontrollierten (Tochter-)Banken und Investmentgesellschaften.

2 einschließlich der über Holding-Gesellschaften gehaltenen Beteiligungen (umgerechnet auf Basis der vertretenen Stimmen)

3 Hauptversammlung 1987

Quelle: A. Gottschalk, Der Stimmrechtseinfluß der Banken in den Hauptversammlungen von Großunternehmen; unveröffentl. Manuskript, Bremen 1987

– u. U. annähernd ein Viertel des gesamten stimmberechtigten Kapitals repräsentieren.

Daß den Kreditinstituten und insbesondere den Großbanken durch dieses Depot- oder Vollmachtstimmrecht ein außerordentliches Machtinstrument erwächst, wird von den Banken und Teilen der Wissenschaft nach wie vor verneint. Ihr wichtigstes Argument ist, daß die bevollmächtigten Kreditinstitute die Stimmrechte ihrer Kunden nicht nach eigenem Ermessen ausüben können: Jede Bank muß vielmehr vor den Hauptversammlungen ihren Depotkunden zu allen Tagesordnungspunkten mitteilen, wie sie abzustimmen beabsichtigt – und jeder Aktionär hat dann die Möglichkeit, von diesen Vorschlägen abweichende Weisungen für die Ausübung seiner Stimmrechte zu erteilen.

Eine derartige, bloß normative Betrachtungsweise ist dem Problem »Depot- bzw. Vollmachtstimmrecht« allerdings völlig unangemessen. Zu beachten sind die realen Erfahrungen, und da zeigt sich zunächst einmal, daß die Depotkunden erfahrungsgemäß lediglich in 2–3% aller Fälle eigene Weisungen für die Stimmrechtsausübung erteilen.⁶⁰ In 97–98% aller Fälle können die Banken ihre Vollmachtstimmen folglich so einsetzen, wie es ihrem Ermessen entspricht und wie sie es im Falle von Eigenbesitz auch tun würden. (Daß eine Bank mit ihren eigenen Beteiligungen anders abstimmt, als sie es ihren Depotkunden »empfohlen« hat, ist jedenfalls noch nicht bekannt geworden.)

Faktisch ist damit trotz der Reform von 1965 (und der vielzitierten Weiterentwicklung des Depot- zum Vollmacht- oder gar Auftragstimmrecht) eine Situation gegeben, die mit der vor 1945 vergleichbar ist. Daß damals aber das Depotstimmrecht von den Banken zur gezielten Einflußnahme genutzt wurde und die jeweiligen Stimmrechtsanteile häufig zugleich als Verteilungsschlüssel für die Quoten diente, mit denen die einzelnen Banken an großen Konsortialgeschäften beteiligt wurden, läßt sich nicht bestreiten. Dies ist aktenkundig!⁶¹

Das Vollmachtstimmrecht muß also als Macht- und Einflußinstrument der Banken angesehen werden – und zwar als eines der wichtigsten: In Tabelle 2.19. sind die Stimmrechtsanteile der Banken in den Hauptversammlungen derjenigen Konzerne aufgelistet, die 1984 zum Kreis der (nach Wertschöpfung) einhundert größten Unternehmen

60 Vgl. U. Immenga, Beteiligungen von Banken in anderen Wirtschaftszweigen, 2. Aufl., Baden-Baden 1978, S. 101, 103

61 Vgl. OMGUS, Ermittlungen gegen die Deutsche Bank, Nördlingen 1985, S. 92 ff.; OMGUS, Ermittlungen gegen die Dresdner Bank, Nördlingen 1986, S. 30 f.

zählten und die sich mehrheitlich im Streu- und Bankenbesitz befinden. Wie die Daten zeigen, vertraten die Banken bei diesen 32 Konzernen im Durchschnitt (aus Eigen- und Depotbesitz) mehr als vier Fünftel der in den Aktionärsversammlungen anwesenden Stimmen. Der Anteil der drei Großbanken lag dabei im Durchschnitt höher als der aller anderen Kreditinstitute. Sie allein kontrollierten damit 1986 bei 25 dieser Unternehmen mehr als ein Viertel, bei 15 sogar über die Hälfte der Hauptversammlungsstimmen. Dabei dürften die jeweils ausgewiesenen Zahlen den tatsächlichen Einfluß der Großbanken eher noch unterzeichnen: Denn in der Regel stimmen die Banken gleich ab – wobei die Mehrzahl der Institute traditionell dazu neigt, »der Auffassung der bei der Gesellschaft jeweils führenden Banken zu folgen«.⁶²

Anzumerken bleibt, daß das Depotstimmrecht dem Management der beiden führenden Großbanken faktisch auch die unumschränkte Kontrolle über das eigene Bankunternehmen verschafft: Die Vorstände der Deutschen und der Dresdner Bank vertraten 1986 auf der eigenen Hauptversammlung jeweils 47% des stimmberechtigten Kapitals (vgl. Tabelle 2.19.). Das Management, das vom Aufsichtsrat berufen und kontrolliert werden soll und dem von der Aktionärsversammlung Entlastung erteilt werden muß, ernannt hier seinerseits zunächst einmal über das Depotstimmrecht diesen Aufsichtsrat und besitzt genügend Stimmen, um sich auch selbst zu entlasten!

Personalverflechtungen

Als ein weiteres Machtinstrument der Banken und speziell der Großbanken müssen die personellen Verflechtungen angesehen werden, insbesondere die Wahrnehmung von Aufsichtsratsmandaten. Obwohl sie vielfach Ausdruck von anderweitig bestehenden Verbindungen sind – etwa von Anteilsbesitz, Depotstimmrechtseinfluß, Krediten oder Emissionen –, begründen sie ihrerseits durch die rechtliche und faktische Ausgestaltung dieser Mandate doch zusätzliche Möglichkeiten der Einflußnahme und koordinierenden Abstimmung zwischen verschiedenen Unternehmen.

Seitens der (Groß-)Banken wird allerdings auch dies bestritten. Sie verweisen zum einen darauf, daß die Bankenmitglieder grundsätzlich nicht als abgeordnete Interessenvertreter ihrer Institute angesehen werden können. Vielmehr handele es sich bei den Aufsichtsratssitzen

⁶² Vgl. Bericht der Studienkommission »Grundsatzfragen der Kreditwirtschaft«, Heft 28 der Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, Bonn 1979, S. 171 f.

in der Regel um persönliche Mandate, die den Bankern aufgrund ihrer fachlichen Kompetenz in Finanzfragen angetragen worden seien. Sieht man einmal davon ab, daß mit dieser Behauptung implizit ein wenig schmeichelhaftes Urteil über die fachliche Qualität jener Bankiers gefällt wird, die nicht zu den drei führenden Privatbanken gehören, so spricht gegen die Erklärung zumindest zweierlei: Erstens die (z. T. schon Jahrzehnte währende) Kontinuität personeller Beziehungen zwischen Großbanken und einer Reihe führender Nichtbanken. Und zweitens die auffällige Häufigkeit, mit der Aufsichtsratsmandate zugleich mit Beteiligungen oder hohem Depotstimmrechtseinfluß einhergehen. Auch die Bankenstrukturkommission hat daher seinerzeit schon darauf verwiesen, daß es allgemeine Praxis sei, »die Bankenmandate nicht an die Person des Inhabers, sondern an das betreffende Institut zu binden«.⁶³

Zum anderen wird angeführt, daß die Banker in den Aufsichtsräten in aller Regel zahlenmäßig in der Minderheit seien und ihr Einfluß schon deshalb begrenzt bleibe. Bei diesem Einwand wird allerdings die schlichte Tatsache ignoriert, daß bei den meisten der führenden Unternehmen aufgrund des Stimmrechtinflusses niemand ohne Zustimmung der Großbanken als Kapitalvertreter in den Aufsichtsrat gewählt werden kann! Den Schlüssel für die Besetzung der Kontrollgremien halten die führenden Kreditinstitute – und zu deren Praxis gehört es, die Aufsichtsräte nicht nur mit einem eigenen Vertreter, sondern auch mit »Persönlichkeiten befreundeter Unternehmen« zu beschicken.⁶⁴ Die Vorstellung des Großbankers als »einer unter vielen« ist somit gerade bei den wichtigsten Unternehmen falsch.

Betrachtet man nach diesen Vorbemerkungen die nachgewiesenen personellen Verflechtungen, so wird tatsächlich ein enormes Einflußpotential speziell der Großbanken sichtbar: Am Ende des Jahres 1985 wurden von Vertretern der Geschäftsbanken insgesamt 85 Aufsichtsratsmandate auf der Eignerseite von 41 der 50 größten Industrieunternehmen gehalten. Davon entfielen 61 Mandate (= 72%) allein auf die drei Großbanken, die damit zusammengekommen bei 36 Unternehmen Kontrollfunktionen ausübten. 30 Mandate (bei 27 Unternehmen) hielt die Deutsche Bank, 19 Mandate die Dresdner Bank und 12 Mandate die Commerzbank.

Wie Tabelle 2.20. zeigt, sind die Großbanken (und zwar insbesondere die Deutsche und die Dresdner Bank) dabei gerade in den

⁶³ Ebenda, S. 174

⁶⁴ Siehe dazu auch ebenda, S. 174 f.

Tabelle 2.20.

Aufsichtsratsmandate der Großbanken bei den fünfzig größten Industrieunternehmen des Jahres 1984 (Stand 31. 12. 1985)
 – Ausgewählte Ergebnisse nach Branchen –

Branche/ Unternehmen	Deutsche Bank	Mandate Dresdner Bank	Commerz- bank
1. Energie:			
VEBA AG	AR	AR	–
RWE AG	ARV	AR	–
VEW AG	AR	–	–
2. Mineralöl:			
ESSO AG	–	AR	–
Deutsche BP AG	–	AR	–
Mobil Oil AG	ARV	–	–
Deutsche Texaco AG	ARV	AR	–
3. NE-Metalle:			
Metallgesellschaft AG	ARV	AR	–
Degussa AG	–	AR	–
VIAG AG	AR	–	AR
Preussag AG	AR	–	AR
4. Stahl:			
Thyssen AG	AR	AR	–
Friedr. Krupp GmbH	–	AR	–
Mannesmann AG	ARV	–	–
Salzgitter AG	AR	–	AR
Klöckner-Werke AG	stARV	AR	–
ARBED Saarstahl GmbH	AR + AR	AR	–
5. Chemie:			
BASF AG	AR	–	–
Bayer AG	AR	–	AR
Hoechst AG	–	AR	AR
Henkel KGaA	AR	AR	–

Branche/ Unternehmen	Deutsche Bank	Mandate Dresdner Bank	Commerz- bank
6. Auto:			
Volkswagen AG	AR	AR	—
Daimler Benz AG	ARV + AR	AR	AR
BMW AG	—	AR	—
Fordwerke AG	—	—	AR
7. Elektro:			
Siemens AG	stARV	AR	—
AEG AG	AR	—	AR
BBC AG	AR	AR	AR
SEL AG	AR	AR	AR

Quelle: Geschäftsberichte der Unternehmen

wichtigsten Branchen in einer ganzen Reihe von Fällen in den Kontrollgremien der führenden Unternehmen (und Konkurrenten!?) vertreten. Der Einwand, daß diese Mandate von verschiedenen Angehörigen der betreffenden Kreditinstitute wahrgenommen werden, ist zwar richtig. Die damit verknüpfte Behauptung, daß zwischen den jeweiligen Mandatsträgern kein Austausch stattfindet, dürfte allerdings auch die Gutgläubigsten überfordern.

Anzumerken bleibt, daß die personellen Verflechtungen der (Groß-)Banken natürlich nicht auf die führenden Konzerne beschränkt sind. Allein die Deutsche Bank hält nach Aussagen ihres Vorstandssprechers A. Herrhausen 400 Aufsichts- und Beiratsmandate.⁶⁵ Berücksichtigt man, daß auch die von den Großbanken in ihre Aufsichts- und Beiräte gewählten »befreundeten Persönlichkeiten« ihrerseits Kontroll- und Beratungsfunktionen wahrnehmen, so sind noch sehr viel weiterreichende Personalverflechtungen zu beachten. Einer Untersuchung H. Pfeiffers zufolge⁶⁶, die sowohl die Angestellten der Großbanken als auch deren Aufsichts- und Beiräte berücksichtigt, stellt für das Jahr 1983 fest, daß die drei Großbanken personell

⁶⁵ Vgl. Industriemagazin, April 1987, S. 40

⁶⁶ Hermannus Pfeiffer, Großbanken und Finanzgruppen, in: WSI-Mitteilungen 7/1986, S. 473 ff.

direkt mit 3146 inländischen und rund 500 ausländischen Unternehmen verbunden waren. Die Commerzbank war dabei mit 929 inländischen Unternehmen verflochten, die Dresdner Bank mit 1370 und die Deutsche Bank sogar mit 1737 Unternehmen. Zieht man in Betracht, daß diese Unternehmen wiederum personell mit anderen Unternehmen verflochten sind, so ist in Rechnung zu stellen, daß das auf die Großbanken hin strukturierte Netz personeller Beziehungen noch sehr viel weitgestreckter und engmaschiger gestrickt ist. Jedenfalls erscheint es überfällig, daß sich die Monopolkommission intensiver als bisher dieser Problematik annimmt!

Die Kumulation der Einflußhebel

Man mag darüber streiten, ob oder in welchem Umfang die einzelnen skizzierten Faktoren jeweils für sich einen maßgeblichen Einfluß der Großbanken bei Nichtbanken begründen. Diese Diskussion ist jedoch insofern abstrakt, als diese Faktoren nicht isoliert, sondern in der Regel gemeinsam auftreten: Kapitalbeteiligungen werden bei Aktiengesellschaften zumeist durch zusätzliche Depotstimmrechte verstärkt und sind fast immer mit Aufsichtsratsmandaten verbunden. Dazu kommen Emissionsführerschaft, Kreditgeschäft und Hausbankfunktionen, die wegen fehlender öffentlicher Daten schwer zu quantifizieren sind. Die Einflüsse dieser einzelnen Faktoren dürfen nicht isoliert, sie müssen vielmehr in ihrem Zusammenwirken beurteilt werden. Dieses Zusammenwirken macht den dominierenden Einfluß der Großbanken über wichtige Teile der Gesamtwirtschaft aus.

Konkurrenz der Großbanken: Finanzgruppen

Die Großbanken als privatkapitalistische Großkonzerne stehen natürlich auch zueinander in Konkurrenz. Diese bezieht sich nicht nur auf die Giro- und Sparkonten der kleinen Leute, sondern auch und vor allem auf das große Kapital, von dem die großen Profitmassen kommen. Der Konkurrenzkampf geht darum, Einfluß auf möglichst große und profitable Teile der Unternehmen zu bekommen, sie um sich zu gruppieren und sie – je nach dem Grad der Abhängigkeit und den Stärkeverhältnissen mehr oder weniger nachdrücklich – so zu steuern, daß der Gruppenprofit und damit auch der Gewinn für die jeweilige Bank – der ja letztlich vom Profit der verbundenen Unternehmen abgeleitet ist – maximiert wird.

Was abstrakt als Verflechtung von Großbanken und großen Industrie- oder sonstigen Unternehmen zum Finanzkapital bezeichnet werden kann, nimmt konkret die Form verschiedener miteinander und gegeneinander konkurrierender Finanzgruppen an.⁶⁷ Diese haben sich schon in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts gebildet, sie existieren und wirken bis heute. So gehörten Siemens, Mannesmann und Klöckner schon vor 70 Jahren zur Finanzgruppe Deutsche Bank; Krupp, Thyssen und die AEG dagegen zur Dresdner Bank.

Die Zugehörigkeit einzelner Unternehmen zu einer bestimmten Finanzgruppe steht allerdings nicht für alle Zeiten fest. Dies haben gerade in den letzten Jahren einige spektakuläre Veränderungen im Bereich der Finanzgruppe Dresdner Bank gezeigt: Ende der 60er Jahre wurde bei Krupp – im Zusammenhang mit der Sanierung des Konzerns – die traditionelle Dominanz der Dresdner Bank durchbrochen.⁶⁸ Die AEG ging nach ihrer Sanierung 1982 teilweise und nach der Übernahme durch Daimler-Benz im Jahre 1986 vollständig von der Finanzgruppe Dresdner Bank in die Finanzgruppe Deutsche Bank über.⁶⁹

Durch diese Vorgänge ist die Substanz der Finanzgruppe Dresdner Bank erheblich ausgedünnt, die Vorherrschaft der Deutschen Bank bei den Großbanken dagegen weiter ausgebaut worden. Die Hierarchisierung zwischen den Finanzgruppen hat sich in den letzten Jahren fortgesetzt und verstärkt, sie scheint auch weiter anzuhalten. Das könnte dazu führen, daß in absehbarer Zeit nicht mehr mehrere Finanzgruppen miteinander um Macht und Einfluß im Unternehmenssektor kämpfen, sondern daß die Deutsche Bank diesen Kampf für sich entscheidet. Sie ist auf dem Wege, sich als das zentrale privatwirtschaftliche Macht-, Koordinations- und Steuerungszentrum in der BRD zu etablieren. Allerdings ist dieser Prozeß weder abgeschlossen noch sein Erfolg mit Sicherheit prognostizierbar.

67 Zur Theorie der Finanzgruppen vgl. Kurt Gossweiler, Großbanken, Industriemonopole, Staat – Ökonomie und Politik des staatsmonopolistischen Kapitalismus in Deutschland 1914–1932, Berlin/DDR 1970; ders., Die Rolle der Großbanken im Imperialismus, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1971/III; Hermannus Pfeiffer, Großbanken und Finanzgruppen, a.a.O.

68 Vgl. Der Spiegel, Nr. 4/1971, S. 44, 46

69 Vgl. Hermannus Pfeiffer, Das Imperium der Deutschen Bank, Frankfurt/New York 1987, S. 25, 91 ff.

2.2.3. Neue Form der Konzentration: »Staatsmonopolistische Komplexe« als Verflechtung von Staat und Großunternehmen

Die Herausbildung neuer Verflechtungsformen zwischen Staat und Großkapital

Private Wirtschaftsmacht hat immer schon zu – meist erfolgreichen – Versuchen geführt, politischen Druck und Einfluß auszuüben und Parlament und Regierung im Interesse des Großkapitals zu instrumentalisieren.⁷⁰ Dies geschah und geschieht erstens über die Wirtschafts- oder Unternehmerverbände, die insbesondere im vorparlamentarischen Raum durch die Kooperation mit der Exekutive über große Einflußmöglichkeiten verfügen; in ihnen spielen die großen Unternehmen die maßgebliche Rolle. Zweitens nehmen die Konzerne unmittelbar durch eigene Lobbyisten politischen Einfluß. Drittens sitzen ihre Angestellten oder sonstwie von ihnen abhängige Personen vielfach in Kommunal- und Länderparlamenten sowie im Bundestag. Viertens wird über die Finanzierung von Parteien Einfluß ausgeübt. Fünftens schließlich kann über den Einsatz der privaten Medien – die sich zum großen Teil in Konzernbesitz befinden: Springer, Bertelsmann, Holtzbrinck, Bauer, Burda usw. – eine politische und gesellschaftliche Stimmung erzeugt werden, die die Regierung im Interesse der Konzerne unter Druck setzt.

Der nicht durch allgemeine, freie und geheime Wahlen vermittelte direkte Zugriff privater Unternehmen auf staatliche Politik setzt nicht nur die nach demokratischem Selbstverständnis erforderliche Gemeinwohlorientierung dieser Politik weitgehend außer Kraft (hierauf kommen wir im 4. Kapitel zurück); er stellt daneben auch jeweils ein eigenes Moment der Verstärkung privater Wirtschaftsmacht dar.

Dieser Ausbau privater Wirtschaftsmacht durch Einbeziehung der politischen und wirtschaftlichen Ressourcen des Staates hat sich auch in der BRD fortgesetzt und neue Organisationsformen des Kapitals hervorgebracht. Sie werden in der aktuellen marxistischen Diskussion unter dem Begriff »staatsmonopolistische Komplexe«⁷¹ thematisiert.

⁷⁰ Vgl. dazu Abschnitt 4.3.

⁷¹ Vgl. Institut für marxistische Studien und Forschungen (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe. Zu einer Kategorie der aktuellen Kapitalismusanalyse, Frankfurt/Main 1982; IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik Deutschland, Theorie – Analyse – Diskussion, Frankfurt/M. 1986; Ulrich Dolata, Arno Gottschalk, Jörg Huffschild, Staatsmonopolistische Komplexe als neue Organisationsformen des Kapitals. Bemerkungen zu einer neuen Kategorie der politischen Ökonomie des Kapitalismus, in: Marxistische Studien – Jahrbuch des IMSF, Band 11/1986, S. 222 ff.

Ihr Wesen besteht in einer unmittelbaren Verflechtung und Kooperation zwischen Staat (bzw. Teilen des Staates) und privaten Konzernen (bzw. Konzernteilen oder -gruppen) in den Bereichen der Forschung und Entwicklung und der materiellen Produktion.

In allen entwickelten kapitalistischen Ländern haben sich gegenwärtig Bereiche herausgebildet, in denen der Staat als Finanzier und Organisator umfangreicher materieller Produktionsprozesse insbesondere auf Gebieten der Hochtechnologie auftritt: Rüstung, Atomenergie, Telekommunikation, Luft- und Raumfahrtindustrie u. a. m. Als Gegenstand staatlicher Versorgung müßten diese Bereiche auf die Befriedigung eines besonderen gesellschaftlichen Bedarfes ausgerichtet sein, der durch Marktprozesse nicht angemessen befriedigt werden kann. Aus der Aufzählung der obigen Bereiche geht aber schon hervor, daß dies nur sehr beschränkt der Fall ist. Die Bedürfnisse, die in den Komplexen befriedigt werden, sind überwiegend die der dominierenden Kapitalgruppen. Die Produktion erfolgt zum größten Teil nicht in gesellschaftlich kontrollierten staatlichen Betrieben, sondern in privaten Konzernen, als deren Auftraggeber, Kunde und Partner der Staat fungiert. Die Herausbildung dieser neuen Organisationsformen konzentrierter Unternehmen ist das Ergebnis zweier Faktoren:

Zum einen erfordern die gewachsenden Dimensionen und die Komplexität der ökonomischen Entwicklung in zunehmendem Maße staatliches Handeln zur Gewährleistung allgemein günstiger Produktionsvoraussetzungen für die privaten Unternehmen: Das Volkseinkommen muß stärker zugunsten der Gewinne umverteilt, die Infrastrukturleistungen müssen verfeinert und in neue Bereiche – Forschung und Entwicklung! – ausgedehnt, die Versorgung mit billiger Energie und anderen Rohstoffen muß gewährleistet werden. Trotz aller marktwirtschaftlicher Gelöbnisse ist der Umfang der staatlichen Interventionen in der Geschichte der BRD im Trend größer geworden und hat einen wachsenden Teil der gesellschaftlichen Ressourcen in Anspruch genommen.

Zum anderen sehen sich die privaten Unternehmen – trotz der staatlichen Politik – mit Krisentendenzen konfrontiert, die seit Beginn der siebziger Jahren zugenommen haben und deren Ende nicht absehbar ist. Die Binnenmärkte stagnieren, die Außenmärkte stehen unter stärkerer Konkurrenz, die privaten Märkte werden insgesamt zunehmend unsicher. In dieser Situation liegt es nahe, sich zunehmend auf die sicheren staatlichen »Märkte« zu stützen und private Kapitalverwertung durch das Geschäft mit dem Staat zu betreiben – was im

übrigen in der Regel eine hervorragende Grundlage für Expansionsstrategien auf dem Weltmarkt abgibt.

Staatliche ökonomische Tätigkeit bedarf aber einer parlamentarischen politischen Legitimation, sie muß als gesamtgesellschaftlich nützlich und notwendig ausgewiesen werden. Dabei kommt es für die privatwirtschaftlichen Akteure weniger darauf an, ob entsprechende ökonomische Bedürfnisse und Mangelsituationen wirklich existieren. Entscheidend ist für sie vielmehr, daß es ihnen gelingt, ihre privaten Verwertungsinteressen als gesellschaftliches Interesse im parlamentarischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozeß durchzusetzen.

Haupteigenschaften und Bestandteile der Komplexe

Die Verbindungen, die in den Komplexen zwischen Staat und privaten Unternehmen entstehen, sind die fester und dauerhafter Kooperation und Verflechtung. Sie gehen über die Beziehungen von Marktpartnern – der Staat als Käufer, das Unternehmen als Anbieter – hinaus und erstrecken sich bis tief in den Bereich der Forschung und Entwicklung sowie der Produktion. Da es sich um moderne Spitzentechnologien handelt, muß der Staat erhebliche Vorleistungen in der Forschung und Entwicklung erbringen, bei der es eine enge institutionelle Verzahnung mit der Industrie gibt. Und da es nicht um standardisierte Serienproduktion, sondern in der Regel um zunächst nicht »marktgängige« Einzelfertigung geht, deren Produktionszeit von der Konzeption bis zur Auslieferung mehrere Jahre umfaßt, findet eine kontinuierliche Koordination und Abstimmung über die einzelnen Produktionsabschnitte und eventuelle Modifikationen statt. Schließlich erstreckt sich die Kooperation mit dem Staat auch auf den Absatz: In allen staatsmonopolistischen Komplexen tritt die öffentliche Hand als Nachfrager auf – zumindest für eine erhebliche Zeitspanne und für einen erheblichen Teil der Produktion. Das schließt allerdings nicht aus, daß nach erfolgreicher Formierung und Stabilisierung eines Komplexes die »Monopolstellung« des Staates durch Exporte oder durch Privatisierungen einiger bislang staatlicher Teile der Komplexe abgebaut, staatlicher Einfluß also zurückgedrängt wird. Dies liegt auf der strategischen Linie der Konzerne, derzufolge bei aller engen Verbindung zwischen Staat und Unternehmen letztere die dominierende Rolle spielen wollen und in der Regel auch spielen.

In dem politisch-ökonomischen Komplex, der so entsteht, ver-

schwimmt die Trennungslinie zwischen Markt und Staat, zwischen hoheitlicher Politik und privater Wirtschaft, die nach eigenem Selbstverständnis ein wesentliches Merkmal bürgerlicher Gesellschaften ausmacht: Der Staat wird unmittelbar in die Produktion integriert, und der private Konzern zieht hoheitliche Gewalt an sich – und erreicht damit eine neue Stufe der Machtentfaltung in der Konkurrenz. Es leuchtet ein, daß die Unternehmen ein vitales Interesse daran haben, »ihren« Komplex zu sichern und auszubauen, d. h. vor allem den Strom der öffentlichen Aufträge zu erhalten. Hierzu müssen sie die Verbindungen zum Staat vertiefen und vor allem die gesellschaftliche Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit der jeweiligen staatlichen Tätigkeit auf allen nur möglichen Wegen unter Beweis stellen und politisch absichern.

Die staatsmonopolistischen Komplexe haben regelmäßig vier Bestandteile⁷²:

- die privaten Konzerne, Konzerngruppen oder auch Teilkonzerne, die in dem jeweiligen staatlichen Auftragsbereich engagiert sind; sie bilden den industriellen Kern des Komplexes.

- die staatlichen Behörden oder Institutionen – Parlamentsausschüsse, Ministerien, Staatsbetriebe –, durch die das gesellschaftliche Interesse politisch organisiert, Finanzmittel bereitgestellt und Aufträge vergeben werden.

- die Verflechtungsorgane, in denen Vertreter von Staat und Konzernen vertreten sind und in denen die Koordination, Abstimmung und Steuerung der verschiedenen Komplexprogramme erfolgt.

- die politische und ökonomische Peripherie: Die Unternehmen, die als Unterauftragnehmer an der Produktion beteiligt sind; Ausschüsse von Parteien; Propagandainstitutionen, die für die politische Akzeptanz der jeweiligen Programme sorgen sollen.

Staatsmonopolistische Komplexe in der BRD

Gegenwärtig kann man in der BRD von mindestens vier deutlich unterscheidbaren staatsmonopolistischen Komplexen sprechen, die sich allerdings hinsichtlich ihrer Mitglieder teilweise überlappen:

- Der Militärisch-Industrielle Komplex (MIK)⁷³, der überhaupt der

⁷² Vgl. dazu U. Dolata u. a., Staatsmonopolistische Komplexe . . . a.a.O., S. 230 ff.

⁷³ Vgl. dazu Jörg Huffscheid, Der militärisch-industrielle Komplex (MIK), in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der BRD, a.a.O., S. 176 ff.

Prototyp der staatlich-privaten Produktionsverflechtung ist. Er hat sich in der BRD in den siebziger Jahren voll herausgebildet und nach einer Reihe spektakulärer Fusionen in den vergangenen Jahren merklich an Einfluß gewonnen.

– Der Energie-, insbesondere der Atomenergie-Komplex (AEK)⁷⁴, bei dessen Etablierung ein eigenes Ministerium – das Ministerium für Atomfragen (später umgewandelt in BMFT) unter dem Minister F. J. Strauß – Pate gestanden hat und dessen Struktur durch die Kette: staatliche Forschungsanstalten (Karlsruhe, Jülich u. a.) – private Anlagenbauer (KWU, BBC) – öffentliche (vorwiegend kommunale) Energieversorger gekennzeichnet ist.

– Der Luft- und Raumfahrtkomplex (LRK)⁷⁵, der Ende der sechziger Jahre unter tatkräftiger Förderung des damaligen Finanzministers F. J. Strauß aufgebaut wurde und mittlerweile in sehr großem Maße auch international verflochten ist.

– Der Telekommunikations-Komplex (TIK)⁷⁶ als jüngster Komplex, dessen Produktionsleistung vor allem in der Ermöglichung umfassender Rationalisierungsstrategien und Effizienzsteigerungen besteht und damit insbesondere die internationale Wettbewerbsposition und Expansionsfähigkeit bundesdeutscher Unternehmen steigern soll – während gleichzeitig durch die geplante Deregulierung ausländischen Unternehmen (vor allem der us-amerikanischen IBM Corporation) ein gewisser Zutritt zum bundesdeutschen Endgeräte- und Mehrwertdienstemarkt verschafft werden soll.

Es ist ein allgemeines Kennzeichen der staatsmonopolistischen Komplexe, daß die privaten Konzerne sehr daran interessiert sind, das jeweilige nationale Produktionsprogramm auf internationale Vertriebsfähigkeit anzulegen, und insofern den nationalen Bedarf immer so zu formulieren versuchen, daß seine Befriedigung zugleich als »Demonstrationsprojekt« für den Export dienen kann. Staatliche Einbeziehung ist also auch Grundlage und Sprungbrett für private inter-

74 Vgl. U. Dolata u. a., Staatsmonopolistische Komplexe . . . , a.a.O., S. 237 ff.; Joachim Radkau, Aufstieg und Fall der deutschen Atomwirtschaft 1945–1975. Verdrängte Alternativen in der Kerntechnik und der Ursprung der nuklearen Kontroverse, Reinbek 1983

75 J. J. Blagow, Der Luft- und Raumfahrtkomplex der BRD und seine Rolle bei der Realisierung der westeuropäischen Luft- und Raumfahrtprogramme, in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der BRD, a.a.O., S. 75 ff; U. Dolata u. a., Staatsmonopolistische Komplexe . . . , a.a.O., S. 235 ff.

76 Vgl. K. Borchardt, A. Gottschalk, D. Hülsmeier, H.-J. Michalski, Der Telekommunikations-Komplex, in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der BRD, a.a.O., S. 217 ff.

Komplex	Konzerne	Staatliche Institutionen	Verflechtungs-Institutionen/ Personen
Militärisch-Industrieller Komplex (MIK)	MBB, Daimler (AEG, Dornier MTU), Siemens, Thyssen (TNSW, Henschel), Krupp (MAK, KAE), GHH (MAN), Röchling (Rheinmetall)	BMVg, BWB, Verteidigungsausschuß, Fraunhofer-Gesellschaft, DFVLR, Forschungsges. f. angew. Naturwissenschaft	Rüstungswirtschaftlicher Arbeitskreis, Dt. Gesellschaft für Wehrtechnik, Grewe, Ambos u. a., Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft (IABG)
Luft- und Raumfahrt-Komplex (LRK)	MBB, Airbus, Panavia, AEG, MTU, Dornier, KHD, Siemens	BMWi (»Kordinator« Riedl) BMFT, DFVLR, Lufthansa	Normenstelle Luftfahrt, AK Raumfahrt, IABG, Strauß (MBB, Airbus), Streibl (MBB)
Atomenergie-Komplex (AEK)	Siemens (KWU, Interatom, Alkem u. a.), BBC, RWE, VEW, VEBA	BMFT Forschungszentren Karlsruhe, Jülich	Dt. Atomkommission (bis 1971), Atomforum, Kernenergiekommission, Dt. Ges. f. Reaktorsicherheit
Telekommunikations-Komplex (TIK)	Siemens, SEL (Alcatel), PKI (Philipps), Bosch (ANT, Telenorma)	Dt. Bundespost, BMFT, Fernmelde-techn. Zentralamt, H. Hertz.-Inst., GMD	»Münchener Kreis«, Kommiss. f. Nachrichtentechn. Ges., Normungsausschuß, Regierungskomm. Fernmeldewesen

nationale Expansion. Das betrifft den Export von Atomkraftwerken ebenso wie den von Kampfflugzeugen und Kriegsschiffen, von Großraumflugzeugen und integrierten digitalen Dienstleistungsnetzen.

Die Anwendung des allgemeinen Strukturschemas auf die vier erwähnten Komplexe der BRD ergibt folgendes Bild:

Gemeinsam ist diesen Komplexen die große Macht, über die sie durch die enge Verbindung mit dem Staat als Organ gesellschaftlicher Hoheitsgewalt verfügen. Diese Macht wird für die privaten Gewinninteressen der maßgeblichen Konzerne eingesetzt – die unter dem Mantel gesellschaftlicher Bedürfnisse verkauft werden. Viele gesellschaftlich fragliche oder offensichtlich unsinnige und schädliche politische Entscheidungen und Programme sind nur erklärbar, wenn man hinter ihnen das Interesse und den Einfluß der engen Verflechtung von Staat und Großkapital sieht:

- Die trotz zunehmender Vernichtungsgefahr, trotz der Proteste großer Teile der Bevölkerung und trotz weitgehender Entspannungs- und Abrüstungsvorschläge der sozialistischen Länder weiterbetriebene Aufrüstung geht zu einem erheblichen Teil auf das erfolgreiche Wirken des MIK zurück.

- Das trotz Tschernobyl, der offensichtlichen Betriebsrisiken und der ungelösten Endlagerungsfrage und trotz technologisch und ökonomisch gangbarer Alternativen unbeirrte Festhalten am weiteren Zubau von Kernkraftwerken in der BRD ist nicht zu verstehen ohne den Blick auf den Einfluß der Atomlobby, die mit den zuständigen staatlichen Stellen zum AEK verflochten ist.

- Die angesichts zahlreicher näherliegender Probleme und unübersehbarer Risiken unsinnige und unverantwortliche luftfahrt- und insbesondere raumfahrtpolitische Großmannssucht der Bundesregierung, die im Herbst 1987 mit dem Beschluß zum Einstieg in die bemannte Raumfahrt erneut demonstriert wurde, dürfte wesentlich ein Produkt des LRK sein.

- Auch die Verkabelung und Vernetzung der gesamten BRD durch ein dichtes Netz von Kommunikations- und Informationssystemen entspringt nur in zweiter Linie einem gestiegenen Bedürfnis der Bürger nach mehr Kontakt und Information sowie den Kommunikations- und Rationalisierungsinteressen der Wirtschaft. Sie ist in erster Linie Resultat der Verwertungsinteressen der elektrotechnischen und Kabelindustrie, die sich mit Teilen des Staates zum TIK verbunden hat.

Entwicklungsdynamik der Komplexe: Das Beispiel Telekommunikation

Obwohl die Herausbildung staatsmonopolistischer Komplexe eine relativ dauerhafte Verflechtung und Kooperation zwischen Staat und Konzernen bzw. Konzernteilen voraussetzt, handelt es sich nicht um ein für allemal festgefügte und unerschütterliche Strukturen. Die Konkurrenz innerhalb der Komplexe kann nicht völlig ausgeschaltet werden, und es gibt auch keinen sicheren Schutz vor Angriffen Außenstehender auf die privilegierten Positionen der Konzerne innerhalb des Komplexes. In diesem Zusammenhang kann es zu Veränderungen in der Zusammensetzung von Komplexen kommen – etwa durch Unternehmen, die sich den Zugang erzwingen. Es können sich auch die konkreten Verflechtungs- und Kooperationsmuster ändern, ohne daß der Komplex dadurch zerfällt. Schließlich ist auch nicht auszuschließen, daß ein Komplex nach einer gewissen Zeit wieder aufgelöst wird. Das könnte dann der Fall sein, wenn die von Staat und Konzernen gemeinsam zu erbringenden Entwicklungs- und Produktionsleistungen so weit fortgeschritten sind, daß ihre Weiterführung in die Hände der Privatwirtschaft gelegt werden kann. Deren Verhältnis zum Staat würde dann wieder in die »normalen« Bahnen zurückgeführt. Dies ist jedoch mehr eine theoretisch denkbare Möglichkeit als eine aktuelle Tendenz.

Durchaus aktuell dagegen sind Neuformierungsprozesse und Funktionsmodifikationen in den Komplexen. Ein besonders deutliches Beispiel hierfür ist der Telekommunikationskomplex, der schon seit Jahren im Zentrum neoliberaler Kritik steht. Die Bundesregierung hat hierzu im Frühjahr 1985 eine »Regierungskommission Fernmeldewesen« eingesetzt, deren Bericht im September 1987 vorgelegt wurde.⁷⁷ Seine Empfehlungen laufen darauf hinaus, Veränderungen im Telekommunikationskomplex durchzusetzen, die sowohl die in den Komplex integrierten Unternehmen als auch seine Funktionsweise betreffen. Durch sie wird die Existenz des Komplexes jedoch nicht in Frage gestellt.

Bei den empfohlenen Veränderungen handelt es sich jedoch weder

⁷⁷ Vgl. zur aktuellen Diskussion Roland Sprung, Streng vertraulich: Strategien zur Zerschlagung des Post-Monopols, in: *Neue Medien* 5/87, S. 2 ff.; Im Kampf um die Post beginnt die heiße Phase, in: *Industriemagazin*, Juni 1987, S. 26 ff.; Wernhard Möschel, Die Telekommunikation braucht den Wettbewerb. Ein Plädoyer für die Deregulierung der Post- und Fernmeldedienste, in: *FAZ* v. 25. 5. 1987; ders., Deregulierung in Telekommunikationsmärkten, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Heft 7/8 1986, S. 555 ff.

um die – ohne eine Verfassungsänderung gar nicht mögliche⁷⁸ – Privatisierung der Telekommunikation noch um eine Entfernung des Staates aus diesem zentralen Infrastrukturbereich. Insofern unterscheidet sich die Diskussion und die Politik in der BRD von denen in den USA und in England.⁷⁹

Es geht in der bundesdeutschen Telekommunikationsdebatte vor allem darum, die Alleinzuständigkeit der Bundespost für das Angebot und/oder die Zulassung bestimmter Telekommunikationsdienste einzuschränken bzw. aufzuheben. Bei diesen Diensten handelt es sich nicht um Grunddienste wie das Telefon, sondern vor allem um sogenannte Zusatzleistungen wie Bildschirmtext, Telefax etc. sowie weitere Dienste, die überhaupt erst in der Zukunft entwickelt werden.

Durch eine derartige »Deregulierung« oder »Marktöffnung« sollen weitere Unternehmen – faktisch wird es sich vor allem um die us-amerikanischen Konzerne IBM und AT + T handeln⁸⁰ – Zugang zum Markt für Zusatzleistungen und Endgeräte erhalten. Die Begrenzung des bundesdeutschen Telekommunikationskomplexes auf nur wenige Unternehmen (vor allem Siemens, SEL und Philips) konnte gegenüber der ausländischen Konkurrenz und dem hinter ihr stehenden politischen Druck offensichtlich nicht durchgehalten werden. Der Markt muß für weitere Teilnehmer geöffnet werden.

Diese »Liberalisierung« bedeutet jedoch keine Auflösung des Telekommunikationskomplexes. Die Bundespost bleibt nach wie vor Eigentümerin des gesamten Fernmeldenetzes, sie finanziert, entwickelt und installiert zusammen mit den Konzernen die technologischen Voraussetzungen für einen erweiterten Telekommunikationsverkehr (ISDN, Glasfasernetz); sie muß ihre Leitungen an die privaten Nutzer vermieten; schließlich wird auch eine staatliche Behörde über die Zulassung privater Endgeräte entscheiden müssen. Der Staat bleibt daher – auch abgesehen davon, daß er weiterhin die ausschließliche Zuständigkeit für den Telefonverkehr behalten soll – nach wie vor ein tragendes Element im Telekommunikationskomplex, dessen konkrete Funktionsweise sich freilich in Richtung auf mehr private Konkurrenz in bestimmten Bereichen verändern würde.

78 Vgl. Helmut Fangmann, Verfassungsgarantie der Bundespost. Bestand und Erweiterung der Postdienste unter besonderer Berücksichtigung der Postbankdienste, PIW-Forschungsberichte Nr. 4, Bremen 1987, S. 63 ff.

79 Vgl. dazu den Überblick bei W. Möschel, Deregulierung . . . a.a.O.

80 Vgl. zur Strategie der amerikanischen Telekommunikationskonzerne, Eric Le Boucher und Jean Michel Quatrepoint, La guerre mondiale de la communication, in: Le Monde v. 11., 12., 13. und 14. 1. 1984

Für die Gesellschaft hätte die geplante Neuordnung des Telekommunikationsbereiches erhebliche negative Folgen.⁸¹ Sie liegen vor allem in der beabsichtigten Trennung von Post und Fernmeldewesen. Hierdurch würden nämlich die Möglichkeiten einer flächendeckend und infrastrukturell angelegten Kommunikationspolitik zu relativ günstigen Gebühren weitgehend zerstört. Diese sozialstaatlich sinnvolle Infrastrukturpolitik wird zur Zeit einerseits durch Größen- und Verbundvorteile eines einheitlichen nationalen Kommunikationsnetzes und andererseits dadurch ermöglicht, daß Kostenunterdeckungen im Postbereich durch Kostenüberdeckungen im Telefon- und sonstigen Telekommunikationsbereich ausgeglichen werden können. Derartige Quersubventionierungen und Mischkalkulationen im Rahmen gemeinwirtschaftlicher Globalkostendeckung sichern die Bedingungen für eine organische Entwicklung des Dienstleistungsangebots auf dem Sektor der Kommunikation.

Die geplante Trennung von Post und Telekommunikation hätte zur Folge, daß die privaten Unternehmen in die rentablen Bereiche und Regionen eindringen, die weniger ergiebigen Dienste und Gebiete aber vernachlässigen würden. Die mit dem zunehmenden Wettbewerbsdruck in Gewinnbereichen möglicherweise einhergehenden Gebührensenkungen kämen nur bestimmten Nutzerkreisen und bestimmten Regionen zugute. Auf der anderen Seite würden die Möglichkeiten des postinternen Kostenausgleichs entfallen. Das würde sich auch in den der Post verbliebenen – d. h. für die Privatwirtschaft unattraktiven – Bereichen verhängnisvoll auswirken: Die längerfristige Kostenunterdeckung würde Rationalisierungsstrategien begünstigen, in deren Ergebnis die Zahl der Beschäftigten drastisch vermindert und die Versorgung verteuert und/oder auf die relativ ergiebigsten Leistungen und Gegenden beschränkt würden. Die – schon gegenwärtig nicht in ausreichendem Maße verwirklichte – regionalpolitisch und gesamtwirtschaftlich sinnvolle sowie sozialstaatlich gebotene Kommunikationsinfrastruktur würde weitgehend zerstört, wenn der Telekommunikationskomplex so umgestaltet würde, wie die Bundesregierung dies beabsichtigt.

81 Vgl. dazu Rudolf Hickel, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Deutschen Bundespost – Wirkungen für Industriepolitik, Arbeitnehmer und Verbraucher – Kritik der Deregulierungs- und Privatisierungsstrategien, Manuskript, Bremen 1987

3. Kapitel

Dekonzentration in der Postmoderne?

Vor einer Wende in der Konzentrationsentwicklung?

Daß die Konzentration wirtschaftlicher Macht langfristig stetig zugenommen hat und sich auf hohem Niveau bewegt, läßt sich ernsthaft kaum bestreiten. Sofern eine Gegenkritik geäußert (und dieses Problem nicht einfach tabuisiert) wird, richtet sich diese daher zumeist auf eine verharmlosende und/oder legitimierende Bewertung der nicht zu leugnenden Fakten. Seit einiger Zeit allerdings rückt noch ein weiteres Gegenargument in den Vordergrund: Es bestreitet ebenfalls nicht den Tatbestand der hohen Konzentration, behauptet aber, daß sich in diesem Prozeß allmählich eine Wende anbahne. Zur Begründung wird dabei auf vier Entwicklungen verwiesen, denen – teils miteinander verschränkt – dekonzentriative Wirkungen zugesprochen werden:

- die rasante Entwicklung der »neuen« Informations-, Kommunikations- und anderen Hochtechnologien, von denen sowohl vermehrte Chancen für innovative Jung- und Kleinunternehmen als auch insgesamt eine Belebung des Wettbewerbs erwartet werden;
- die Deregulierung und Privatisierung von staatlichen Aktivitäten und Unternehmen, durch die Wettbewerbshemmnisse abgebaut und neue Spielräume für unternehmerische Initiativen geschaffen werden sollen;
- die verstärkte Streuung des Aktienbesitzes, die – bei einer gleichzeitig wachsenden Zahl von Kleinaktionären – auf eine Dekonzentration und Demokratisierung wirtschaftlicher Macht hinauslaufe;
- schließlich die seit einigen Jahren wieder steigende Zahl von Unternehmen und Selbständigen, die gleichermaßen Vorbote und Triebkraft der bevorstehenden Wende in der Konzentrationsentwicklung sei.

Im folgenden soll auf diese Erwartungen, Behauptungen und Interpretationen näher eingegangen und ihre Stichhaltigkeit anhand der empirisch vorfindbaren Fakten überprüft werden. Abschnitt 3.1. untersucht dabei mit den informations- und kommunikationstechnischen Märkten und Anwendungsbereichen ein zentrales Hochtechnologie-Feld, das zudem partiell – in der Sparte Telekommunikation – von Deregulierungsbestrebungen betroffen ist. Eingebettet in eine zusammenfassende Bewertung wird hier zudem ein Blick auf die

vielgepriesene Welle von Unternehmens- und Existenzgründungen geworfen. Abschnitt 3.2. befaßt sich dann mit den behaupteten Dekonzentrations- und »Demokratisierungs«wirkungen einer verstärkten Streuung des Kapitalbesitzes an Aktiengesellschaften und geht in diesem Kontext auch auf die Privatisierung staatlicher Unternehmen ein.

3.1. Dekonzentration durch technischen Wandel?

Wohl kaum ein anderes Phänomen hat die Visionen über eine Revitalisierung der Marktwirtschaft in den letzten Jahren so angeregt wie die rasche Entwicklung der Mikroelektronik und Computertechnik. Die faszinierende Legende des Silicon Valley, die überraschend hohe Expansionsdynamik junger Computer-Firmen, der anhaltende Preisverfall und die Tatsache, daß sogar der Marktführer IBM unter dem Ansturm der Konkurrenz Wirkung zeigte – all dies gilt als sicherer Hinweis dafür, daß die »neuen« Technologien mannigfaltige Chancen für innovative Jung- und Kleinunternehmen eröffnen und daß sie zudem einen Innovationswettbewerb hervorrufen, in dem etablierte oder dominierende Marktpositionen mehr denn je einer ständigen Gefahr der Erosion ausgesetzt werden.

Ob und inwieweit sich diese Erwartungen auf mehr Wettbewerb und weniger Konzentration tatsächlich erfüllen, wird im folgenden für den Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik untersucht. Dabei richtet sich das Interesse zunächst auf die Strukturen und Entwicklungstrends in den Herstellermärkten für Informationstechnik, Kommunikationstechnik und Software. Im nächsten Schritt wird dann der Frage nachgegangen, wie sich die Anwendung der neuen Techniken im Produktionsbereich auswirkt – und zwar zum einen auf die Marktstrukturen bei den Herstellern von Fertigungstechnik und zum anderen auf die Konkurrenz- und Geschäftsbeziehungen zwischen Großunternehmen und kleineren wie mittleren Firmen. Im Rahmen eines Exkurses wird schließlich nach den Zusammenhängen zwischen den »neuen« Techniken und der wachsenden Zahl von Unternehmen und Selbständigen gefragt.

3.1.1. Der Markt der Informationstechnik

Die Informationstechnik¹ zählte in den zurückliegenden Jahren zu den dynamischsten Wachstumssparten. Von 1981 bis 1985 konnte der reale Produktionswert bei den Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen (einschließlich Zubehör, Einzel- und Ersatzteilen) jahresdurchschnittlich um 16,1% gesteigert werden; in einzelnen Jahren lag der Zuwachs sogar weit über 20%.² Einen spürbaren »Einbruch« brachte allerdings das Jahr 1986: Mit 16,6 Mrd. DM konnte zwar nochmals eine Steigerung des Produktionswertes erzielt werden; die reale Zuwachsrate lag jedoch nur noch bei 1,7%. Perspektivisch bleibt die Branche nichtsdestotrotz optimistisch. Bis 1990 wird mit weiteren Zuwächsen zwischen 12 und 17% p. a. gerechnet.³

Ausgesprochen positiv – und gegen den allgemeinen Trend – hat sich bislang auch die Zahl der informationstechnischen Hersteller entwickelt: in der Güterklasse »Zubehör, Einzel- und Ersatzteile« ist sie von 1978 bis 1984 um knapp die Hälfte gestiegen, bei den DV-Endprodukten hat sie sich sogar verdoppelt.⁴ Erfüllen sich also in der Informationstechnik die Hoffnungen auf mehr Wettbewerb und eine abnehmende bzw. relativ niedrige Konzentration?

Ein erster Blick auf die Daten der Monopolkommission zeigt, daß die offizielle Konzentrationsstatistik derartige Erwartungen bisher nur teilweise bestätigt und auch dann zu Einschränkungen zwingt:

– In der Güterklasse »Geräte und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung der digitalen Technik«, auf die rund zwei Drittel der informationstechnischen (EDV-)Produktion entfallen, hat sich der Anteil der drei führenden Hersteller zwar von 1978 bis 1984

1 Die statistische Erfassung der Informationstechnik weist einige Besonderheiten auf. Zum einen wird die Informationstechnik als gesonderter Wirtschaftszweig, so vom Statistischen Bundesamt als eigener Wirtschaftszweig und vom VDMA als eine Teilbranche des Maschinenbaus, eingeordnet. Zum anderen geht der VDMA dazu über, die Informationstechnik mit der Kommunikationstechnik zu einer Branche der Informationssysteme zusammenzufassen, da beide Bereiche sowohl stofflich als auch vom Herstellerprofil immer enger zusammenwachsen. In der vorliegenden Untersuchung werden Informationstechnik und Kommunikationstechnik jedoch getrennt untersucht, um die jeweils spezifischen Marktstrukturen bestimmen zu können.

2 Vgl. VDMA (Hg), Statistisches Handbuch für den Maschinenbau, Ausgabe 1985, S. 205; eigene Berechnungen

3 Vgl. Nachdenken als Konjunkturfaktor, in: Diebold Management Report, 1/1986, S. 4

4 Vgl. Monopolkommission, Sechstes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/5860, Tabelle I, S. 310

um fast 17 Prozentpunkte verringert. Mit 63,1% lag er aber immer noch weit über dem Durchschnitt und im Bereich der sehr hohen Konzentration. Zudem hat sich das Tempo der Dekonzentration merklich abgeschwächt: Während der CR3-Wert von 1978 bis 1980 um 8,4 Prozentpunkte sank, ging er von 1982 bis 1984 nur noch um 2,3 Prozentpunkte zurück.

– In der Güterklasse »Zubehör, Einzel- und Ersatzteile zu Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung«, auf die das andere Drittel der EDV-Produktion entfällt, ist die Quote der drei größten Hersteller auf hohem Niveau – und trotz einer steigenden Produzentenzahl – sogar noch leicht gestiegen: 1984 lag sie bei 81,2% und damit im Bereich der am höchsten konzentrierten Güterklassen in der Bundesrepublik.⁵

Von einer wirklich dekonzentrativen Entwicklung im Bereich der Datenverarbeitungstechnik kann somit zumindest im Hinblick auf die *inländische Produktion* kaum die Rede sein. Wie demgegenüber zu Recht eingeräumt werden kann, sagt diese Feststellung allerdings gerade bei der Informationstechnik wenig oder nichts über die tatsächlichen Marktverhältnisse aus. Der Grund ist die hohe Außenhandelsverflechtung in dieser Sparte: Annähernd 70% der informationstechnischen Produktion werden exportiert, während gleichzeitig wertmäßig fast drei Viertel der im Inland abgesetzten Produkte aus dem Import stammen.⁶

Eine Konzentrationsanalyse muß also gerade im Fall der Informationstechnik bei den tatsächlichen Marktanteilen, d. h. Absatzquoten ansetzen. Hierzu liegt verwertbares Datenmaterial lediglich von seiten privater Marktforschungsinstitute vor.

Der Computermarkt insgesamt

Nach Ermittlungen der Diebold Deutschland GmbH waren in der Bundesrepublik per 1. 1. 1987 DV-Anlagen im Wert von mindestens 74 Mrd. DM installiert. Größter Anbieter ist IBM mit einem Gesamtmarktanteil von rund 25%. Ein weiteres Viertel des Bestandswertes ist von Siemens (18%) und Nixdorf (7,4%) geliefert worden. Die sieben folgenden Hersteller erreichen zusammen ebenfalls einen Marktanteil

⁵ Vgl. ebenda

⁶ Vgl. BMWI (Hg), Dokumentation: Entwicklung der informations- und kommunikationstechnischen Industrie, Bonn 1986, Anhang Tabelle 3 und 4

Tabelle 3.1.

*Marktstatistik der installierten elektronischen Daten-
verarbeitungsanlagen in der Bundesrepublik*

Hersteller	Lieferanteil am Bestandswert der EDV-Anlagen			Anteil am „Nettozu- wachs“ des Anlagenbe- standes 1986 ¹
	per 1.1.81	per 1.1.84	per 1.1.87	
IBM	37,4%	29,1%	25,4%	20,2%
Siemens	16,1%	16,5%	18,0%	23,3%
Nixdorf	7,4%	7,4%	7,4%	11,3%
Sperry/Unisys ²	6,2%	5,2%	5,0%	1,8%
Digital Equipment	2,4%	3,5%	5,0%	7,7%
Hewlett-Packard	1,0%	2,2%	3,6%	5,1%
Honeywell-Bull	5,2%	4,5%	3,5%	0,3%
Kienzle	2,7%	3,0%	3,1%	2,5%
Commodore	–	1,2%	3,0%	5,6%
Philips	2,3%	2,3%	2,4%	1,5%
CR 3	60,9%	53,0%	50,8%	54,8%
CR 6 ³	75,2%	67,1%	64,4%	73,2%
CR 10 ³	84,5%	78,2%	76,4%	81,8%

nachrichtlich:

Bestandswert in Mill. DM	42 707	54 539	74 064	+10 935
Zahl der Hersteller insgesamt	78	80	72	

1 Diebold mißt die Marktanteile am installierten Bestandswert, der jährlich als Produkt aus durchschnittlichem Kaufpreis und der ermittelten (oder teils geschätzten) Zahl der installierten Systeme berechnet wird. Alte Systeme werden dabei nach und nach eliminiert. Als „Nettozuwachs“ wird hier die Differenz zwischen dem Bestandswert 1987 und dem um alte Systeme bereinigten Bestandswert 1986 bezeichnet. Diese Größe ermöglicht einen besseren Einblick in die aktuelle Entwicklung der Marktanteile.

2 Sperry hat 1986 mit Burroughs unter dem Namen Unisys fusioniert.

3 Einige Hersteller, die 1981, 1984 und 1986 (Wertzuwachs) zu diesem Kreis zählten, sind hier nicht aufgelistet, da jeweils die tatsächlich 6 bzw. 10 größten Anbieter berechnet wurden.

Quelle: Diebold Management Report Nr. 2/1981, 2/1984 und 2/1987; eigene Berechnungen

von rund 25%, während sich das restliche Viertel auf 62 Unternehmen verteilt (vgl. Tabelle 3.1.). Mit einem CR3-Wert von 51% liegt die Absatzkonzentration also in der Tat niedriger als die von der Monopolkommission ausgewiesene »Angebots«-(besser: Produktions-)konzentration (CR3-Wert 63%). Gleichwohl belegen auch die Angaben von Diebold, daß der DV-Markt sehr hoch konzentriert ist.

Mittel- bis längerfristig zeigen die Marktforschungsdaten ebenfalls eine signifikante Verringerung der Konzentrationsraten. Hier wird allerdings deutlich, daß die Anteilsverschiebungen im wesentlichen zu Lasten des Marktführers IBM erfolgt sind. Während der wertmäßige Bestandsanteil der IBM-Geräte von 1981 bis 1987 um 12 Prozentpunkte gesunken ist, konnten die beiden folgenden Hersteller ihre Quote erhöhen (Siemens) oder zumindest halten (Nixdorf). Gleichzeitig hat sich der Abstand zu den nächstplacierten Anbietern sogar noch leicht vergrößert. Die hervorstechende Entwicklungstendenz in der DV-Technik ist daher nicht die der Dekonzentration, sondern der Wandel von einem maßgeblich durch IBM beherrschten zu einem eher duopolistisch (durch IBM und Siemens) dominierten Inlandsmarkt. Darauf deuten jedenfalls auch die für 1986 berechneten Absatzquoten hin, die Siemens sogar vor IBM placieren (vgl. Tabelle 3.1.).⁷

Die bisherigen Aussagen beziehen sich auf den Computermarkt insgesamt. Tatsächlich muß jedoch in Rechnung gestellt werden, daß sich innerhalb dieses Bereichs Teilmärkte gebildet haben, die sich – trotz einiger Substitutions- und Konkurrenzbeziehungen – weitgehend unabhängig voneinander entwickeln. Diebold unterscheidet hier hauptsächlich zwischen

- *großen Systemen* ab einem durchschnittlichen Kaufpreis von einer halben Million DM,
- *mittleren Systemen* mit einem durchschnittlichen Kaufpreis zwischen 100 und 500 TDM,
- *kleinen Systemen* in der Preisklasse 25 bis 100 TDM sowie
- *Mikrocomputer* bis zum Preis von 25 000 DM.

Diese Produktgruppen werden zudem in Preisklassen unterteilt und nach ihrer vorwiegenden Verwendung (kommerziell, technisch-wissenschaftlich, zur Prozeßsteuerung, als Home Computer) klassifiziert.

⁷ In den hier ausgewerteten Erhebungen von Diebold sind augenscheinlich die Mikrocomputerverkäufe von IBM nicht erfaßt. Die Anteilsverschiebungen zu Lasten von IBM werden dadurch etwas überzeichnet.

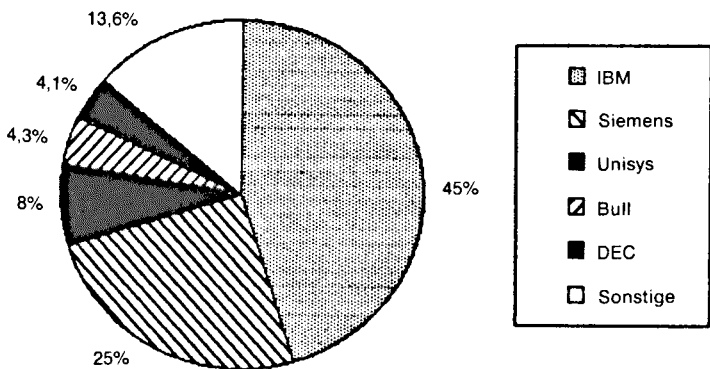
Große Systeme

Die großen Systeme bilden trotz abnehmender Tendenz noch immer die wichtigste Produktgruppe. Anfang 1987 entfielen auf sie mit rund 38 Mrd. DM gut die Hälfte des von Diebold ermittelten EDV-Bestandswerts. Wie Tabelle 3.2. ausweist, ist dieser Bereich nach wie vor die Domäne der IBM: Ihr wertmäßiger Marktanteil lag zuletzt bei 45% und war damit fast doppelt so groß wie der von Siemens und mehr als fünfmal so hoch wie der von Unisys, der bisherigen Nummer drei in diesem Marktsegment. Zusammengenommen hat dieses Hersteller-Terzett zuletzt knapp vier Fünftel des bundesdeutschen Marktes für EDV-Großsysteme abgedeckt.

In mittel- und längerfristiger Hinsicht (1981–1987) läßt sich zwar auch in diesem Bereich einige Bewegung feststellen. Sie tendiert allerdings kaum in Richtung Dekonzentration: Siemens ist es insbesondere in den oberen Preisklassen (ab 2 Mio. DM pro System) gelungen, Anteilsgewinne gegenüber IBM zu erzielen (vgl. Tabelle 3.2.). In der Preisklasse 4 bis 8 Mio. DM, in der 1986 immerhin mindestens 1 Mrd. DM umgesetzt wurden, erreichte der Münchner Konzern zuletzt sogar (nach Stückzahlen) einen Marktanteil von 85%. Im Gegenzug

Schaubild 3.1.

Marktanteile der Computerhersteller im Bereich der Großsysteme Anfang 1987 (nach Stück in %)



Quelle: PC-Woche, Jg. 1987, Nr. 10, S. 2

Tabelle 3.2.

*Marktanteile der jeweils drei größten EDV-Hersteller nach Preisklassen und Produktgruppen
(nach Stückzahlen)*

Preisklasse (in TDM)	Jahr	Zahl der An- bieter	Bestand in Stück- zahlen	zusammen	die 3 größten Anbieter					
					Rang 1	%	Rang 2	%	Rang 3	%
über 8 000	1981	7	402	86%	IBM	57	Sperry	17	Siemens	12
	1987	8	866	80%	IBM	45	Siemens	22	Honeyw.-B.	13
8 000 – 4 000	1981	9	667	89%	Siemens	51	IBM	25	Honeyw.-B.	13
	1987	7	1 261	91%	Siemens	56	IBM	25	Unisys	10
4 000 – 2 000	1981	11	2 421	95%	IBM	76	Siemens	17	Honeyw.-B.	2
	1987	12	2 897	89%	IBM	66	Siemens	17	Tandem	6
2 000 – 1 000	1981	14	2 317	79%	IBM	38	Siemens	31	Honeyw.B.	10
	1987	14	2 267	77%	IBM	43	Siemens	19	Honeyw.B.	15
1 000 – 500	1981	15	4 199	85%	IBM	52	Siemens	23	Sperry	10
	1987	23	7 963	69%	Digital E.	28	IBM	23	Siemens	18
500 – 250	1981	24	5 336	67%	IBM	39	Siemens	17	MAI	11
	1987	30	14 317	57%	Siemens	26	Honeyw.-B.	19	Hewlett-P.	12
250 – 100	1981	36	22 465	51%	Nixdorf	34	Philips	10	MAI	7
	1987	42	94 351	52%	Nixdorf	35	IBM	10	Hewlett-P.	7

100	1981	33	50 427	59%	Nixdorf	44	IBM	8	Philips	7
- 50	1987	35	63 761	45%	Philips	19	Digital E.	15	CTM	11
50	1981	36	89 487	47%	Olivetti	20	Tr.-Adler	17	Nixdorf	10
- 25	1987	26	123 099	60%	Olivetti	24	Kienzle	19	Nixdorf	17

nachrichtlich: Anteile nach Bestandswerten und Produktgruppen

über 500 TDM	1987	Bestand	38,0 Mrd. DM	78%	IBM	45%	Siemens	25%	Unisys	8%
500 - 100 TDM	1987	Bestand	16,2 Mrd. DM	37%	Siemens	14%	Nixdorf	14%	IBM	9%
25,0 - 1,5 TDM	1986	Bestand	5,7 Mrd. DM	42%	IBM	25%	Apple	10%	Olivetti	7%

Quelle: Diebold Management Report, verschiedene Ausgaben; eigene Berechnungen

erfolgte der Ausstieg aus dem Marktsegment 1 bis 2 Mio. DM, in dem nunmehr IBM 1986 knapp vier Fünftel aller Geräte absetzen konnte. Die Entwicklung besitzt also durchaus Züge einer einvernehmlichen Marktaufteilung.

Ein signifikanter Einbruch in die Phalanx der beiden Marktführer läßt sich lediglich am (preismäßig) unteren Rand (0,5–1 Mio. DM) beobachten. Dort ist es der Digital Equipment Corporation (DEC) sogar gelungen, auf den – nach Stückzahlen – ersten Rang vorzurücken. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, daß die DEC diesen Erfolg ihrer Spezialisierung auf technisch-wissenschaftliche Rechner verdankt – einem Segment, das bei IBM generell zweitrangige Bedeutung besitzt und bei Siemens erst in den nächst tieferen Preisklassen eine Rolle spielt.

Der Markt für Großsysteme ist also nach wie vor sehr hoch konzentriert.

Mittlere Systeme

Im Bereich der mittleren EDV-Systeme (100–500 TDM), deren Quote am Bestandswert sich Anfang 1987 mit 16,2 Mrd. DM auf gut ein Fünftel belief, zeigt sich auf den ersten Blick ein deutlich anderes Bild. Die Anteile der beiden Marktführer Siemens und Nixdorf lagen zuletzt lediglich bei jeweils rund 14%. Zusammen mit der drittplatzierten IBM deckten sie 37% des Marktsegments ab – ein Wert, der als durchschnittlich konzentriert eingestuft werden kann.

Sobald weitere Marktmerkmale in die Betrachtung einbezogen werden, ändert sich jedoch das Bild: Eine grobe Aufteilung in zwei Preisklassen führt bereits dazu, daß der Marktanteil der jeweils drei größten Anbieter (nach Stückzahlen) über die 50-Prozent-Marke steigt (vgl. Tabelle 3.2.). Berücksichtigt man zudem die überwiegende Einsatzart der Computer, so teilt sich der Markt der mittleren Systeme noch stärker auf einige Unternehmen auf: Laut Diebold entfallen innerhalb der mittleren EDV-Systeme 78% des Bestandswerts bei den *technischen Rechnern* auf Produkte der Firma Siemens.⁸ Nixdorf ist demgegenüber der unbestrittene Marktführer bei den *kommerziell verwendeten Systemen* – und zwar insbesondere in der Preisklasse 100 bis 250 TDM: Dort trugen per 1. 1. 1987 (gemessen an den installierten Maschinen) immerhin 43% der vornehmlich kommerziell genutz-

⁸ Vgl. Diebold Management Report, 2/1987, S. 23

ten Geräte das Firmenzeichen des Paderborner Konzerns.⁹ Hewlett-Packard schließlich deckt in der gleichen Preisklasse über 50% des Marktsegments der überwiegend zur *Prozeßsteuerung* eingesetzten Computer ab.¹⁰

Wenngleich die von Diebold genutzte Klassifizierung nach »überwiegender« Einsatzart natürlich Unschärfen besitzt und auch Substitutionsbeziehungen signalisiert, deuten diese Zahlen jedenfalls darauf hin, daß die Konzentration im mittleren EDV-Bereich weitaus größer ist, als ein summarischer Bestandswertvergleich auf den ersten Blick nahelegt.

Kleine Systeme

Für den Bereich der kleinen Systeme (25–100 TDM) lagen zum Zeitpunkt dieser Untersuchung keine Angaben über den aggregierten Bestandswert vor. Entsprechend fehlt auch eine Übersicht über die wertmäßigen Marktanteile.

Wie die Stückzahlangaben von Diebold signalisieren, ist die Sparte der kleinen Systeme allerdings auch ein besonders gutes Beispiel dafür, daß Angaben über den Bestand an installierten Geräten u. U. ein falsches Bild von der aktuellen Marktentwicklung zeichnen: Gemessen an den im Betrieb befindlichen Geräten lagen per 1. 1. 1987 Philips (in der Preisklasse 50–100 TDM) und Olivetti (in der Preiszone 25–50 TDM) in Führung (vgl. Tabelle 3.2.). Das aktuelle Marktgeschehen sah zuletzt jedoch deutlich anders aus:

– In der oberen Preisklasse wurde 1986 annähernd jedes vierte System von der US-Firma Apollo Domain verkauft. Auf Platz 2 rangierte Nixdorf mit einem Marktanteil (nach Stückzahlen) von knapp 20% – fast doppelt soviel, wie der frühere Marktführer Philips für sich verbuchen konnte.

– In der unteren Preisklasse konnte Hewlett-Packard 1986 rund 40% der von Diebold erfaßten Geräte absetzen. Ein knappes Drittel der neuinstallierten Systeme wurde von Nixdorf geliefert. Die nach Bestandszahlen führende Olivetti erzielte demgegenüber lediglich noch einen Absatzanteil von rund einem Zehntel.¹¹

Bei kurzfristiger Betrachtung werden also auch bei den kleinen

⁹ Eigene Auswertung nach: ebenda, S. 10 ff.

¹⁰ Eigene Auswertung nach: ebenda

¹¹ Eigene Auswertung nach: ebenda

Systemen sehr hohe Marktanteile der führenden Anbieter sichtbar (wobei auffällt, daß nach Diebold weder IBM noch Siemens in diesem Bereich eine relevante Rolle spielen). Da Hewlett-Packard vornehmlich und Apollo Domain ausschließlich technische Rechner liefern, Nixdorf demgegenüber eindeutig auf kommerzielle Anwendungen orientiert ist, muß hier ebenfalls von noch höheren Konzentrationsraten in den einzelnen Marktsegmenten ausgegangen werden.

Andererseits ist sicherlich zu beachten, daß die erheblichen Anteilsgewinne von Nixdorf, Hewlett-Packard und Apollo Domain auch eine beachtliche Marktdynamik signalisieren und somit nicht von einer regelrechten Vermachtung dieses Bereichs gesprochen werden kann. Dies um so weniger, als in jüngster Zeit verstärkt Anbieter aus dem Personal-Computer-Bereich mit ihren leistungsmäßig verbesserten Geräten in diesen Teilmarkt vordringen und dort etablierte Positionen (so zuletzt die von Olivetti) im unteren Preisbereich erfolgreich attackieren.

Gleichwohl bleibt festzuhalten, daß angesichts der hohen Marktanteile einzelner Anbieter auch bei den kleinen Systemen wenig für die Erwartung einer künftig eher dekonzentrativen Entwicklung spricht.

Mikrocomputer

Der Teilmarkt der Mikrocomputer (bis 25 000 DM) weist bislang eine ausgesprochen hohe Dynamik auf. Dies zeigt sich zum einen an der Zahl der installierten professionellen Geräte, die nach Diebold von 340 000 (1985) auf 875 000 (1987) angewachsen ist.¹² Dies wird zum anderen aber auch an den teilweise recht kräftigen Verschiebungen bei den Marktanteilen deutlich:

Bis etwa 1982/83 prägten die PC-Pioniere Apple und Commodore den Markt. Ihr Anteil am installierten Bestandwert lag 1983 zusammengekommen bei rund einem Drittel.

In der Folgezeit wurde der Markt vom Späteinsteiger IBM praktisch im Sturm erobert. Gemessen am Bestandwert stieg der Marktanteil von »Big Blue« von knapp 4% (1983) über 12% (1984) auf rund 25% (1986). In der oberen Preisklasse zwischen 10 000 und 25 000 DM

¹² Vgl. Diebold Management Report, 6/1987; Kaufpreis-Klasse von DM 2500 bis DM 25 000

erreichte IBM sogar noch weit höhere Anteile.¹³ Die drei größten Anbieter (IBM sowie Apple und Olivetti) erzielten einen Marktanteil von knapp 42%.¹⁴

Entgegen manchen Erwartungen konnte die IBM ihren Höhenflug im Mikro- bzw. Personal-Computermarkt dann allerdings nicht wie geplant fortsetzen, sondern geriet unter doppelten Druck: Zum einen von seiten jener Konkurrenz, die ihre Produkte dem IBM-Technikstandard anpaßte oder die IBM-Geräte einfach kopierte, dabei aber meist mit (erheblich) niedrigeren Preisen und teilweise auch mit besseren Leistungen aufwartete. Zum anderen von seiten solcher Hersteller wie Atari oder Schneider, die an der Nahtstelle von Heim- und professionellen Computern mit Geräten auftraten, die durch ihr Preis-Leistungs-Verhältnis den allgemeinen Preisverfall beschleunigten und damit der traditionell an Monopolpreisen orientierten IBM das Geschäft zusätzlich erschwerten bzw. verdarben.

Dies in etwa ist der gegenwärtige Stand der Entwicklung. Der Bereich der Mikrocomputer entspricht damit bislang sicherlich noch am ehesten jenen Vorstellungen, die in der Informationstechnik ein Eldorado für unternehmerische Pioniere sehen, in dem etablierte oder dominierende Marktpositionen allenfalls von kurzer Dauer sind bzw. der ständigen Gefahr der Erosion unterliegen.

Die Frage ist, ob dies aber künftig so bleiben wird. Schon in mittelfristiger Hinsicht scheint Skepsis angebracht:

Ein nicht geringer Risikofaktor sind zunächst die erneuten Anstrengungen von IBM, durch Veränderungen in der Gerätetechnik einen neuen Standard zu schaffen, der den auf Kompatibilität oder schlichten Nachbau orientierten Konkurrenten mehr oder weniger »das Wasser abgräbt«. Ob IBM dies tatsächlich gelingen wird – darüber kann gegenwärtig allenfalls spekuliert werden. Immerhin scheint die Gefahr eines technischen Monopols keineswegs gebannt.

Eine andere Entwicklung, die die Angebotsstrukturen im Mikrocomputermarkt verändern wird, kann demgegenüber verlässlicher prognostiziert werden: Die Zeit, in der ständig neue Unternehmen in den Mikrocomputermarkt einsteigen und dort existieren konnten, neigt sich absehbar dem Ende zu. Der anhaltend starke Preisverfall nähert sich immer mehr dem Stadium der ruinösen Konkurrenz. Marktbeobachter wie Diebold rechnen daher schon für die nahe Zukunft mit dem

¹³ Vgl. BMWI (Hg), Dokumentation: Entwicklung der informations- und kommunikationstechnischen Industrie, a.a.O., S. 19

¹⁴ Vgl. ebenda

Ausscheiden von rund der Hälfte der über 200 Anbieter.¹⁵

Auch im Teilmarkt der Mikrocomputer beginnen damit jene »klassischen« ökonomischen Mechanismen zu greifen, die bislang noch in aller Regel zu einer fortschreitenden Konzentration geführt haben.

3.1.2. *Der Markt der Kommunikationstechnik*

Die Kommunikationstechnik wird in ihrer traditionellen Abgrenzung in den Warengruppen Drahtnachrichtentechnik, Funknachrichtentechnik und Fernmeldekabel der Produktionsstatistik erfaßt.¹⁶ In diesen Bereichen wurden 1986 Güter im Wert von zusammen 13,6 Mrd. DM produziert. Den weitaus größten Anteil steuerte die Drahtnachrichtentechnik bei, auf die gut drei Fünftel (8,54 Mrd. DM) des Produktionswertes entfielen. Es folgt die Funknachrichtentechnik mit einem Anteil von rund einem Viertel (3,45 Mrd. DM). Knapp ein Achtel (1,66 Mrd. DM) entstammt dem Bereich Fernmeldekabel, der damit – anders als die Diskussion um die »Verkabelung« vielleicht vermuten läßt – produktionsmäßig nur eine nachgeordnete Rolle spielt.¹⁷

Verglichen mit der Informationstechnik, deren nominaler Produktionswert von 1980 bis 1985 um 142% zunahm, erwies sich die Wachstumsdynamik der Kommunikationstechnik in den vergangenen Jahren als weitaus geringer: Mit einer Steigerung um 33,3% im Zeitraum 1980/1985 lag ihre Expansionsrate unter dem Durchschnitt der elektrotechnischen Produktion (einschließlich EDV) insgesamt (36,7%).¹⁸ Für das Jahr 1986 weist die Statistik sogar einen Rückgang von 4,7% aus, der allerdings nicht in der gesamten Breite des Produk-

15 Vgl. BMWI (Hg), Dokumentation: Entwicklung der informations- und kommunikationstechnischen Industrie, a.a.O., S. 20; G. Pleil, Zwischen Euphorie und Frustration, in: bit, Februar-März 1987, S. 130

16 Konkret wird die Kommunikationstechnik in der Produktionsstatistik unter folgenden GP-Nummern wie folgt abgegrenzt:

- Drahtnachrichtentechnik (GP-Nrn: 365109–365190)
- Funknachrichtentechnik (GP-Nrn: 365309–365390) und
- Fernmeldekabel (GP-Nrn: 362540, 362621–50, 362750)

Vgl. BMWI (Hg), Dokumentation . . . , a.a.O., S. 4

17 Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 3.1. (1986)

18 Vgl. ebenda; ZVEI, Die Elektrotechnische Industrie, Statistischer Bericht 1986, S. 16

tionsspektrums erfolgte, sondern im wesentlichen einem scharfen Einbruch in der Drahtnachrichtentechnik (– 11%) geschuldet ist.¹⁹ Dieser Rückgang ist jedoch vermutlich durch Friktionen bedingt, die mit der Umstellung auf die digitale Technik verbunden sind. Perspektivisch gilt die Kommunikationstechnik (und speziell die Sparte »Drahtnachrichtentechnik«) jedenfalls – national und international – als einer der wachstumsträchtigsten Bereiche überhaupt.²⁰

Auffällige Differenzen zur Informationstechnik zeigen sich bislang zudem im Außenhandel. Während dort einerseits rund 70% der inländischen Produktion exportiert werden und sich andererseits die Importquote (Anteil der Einfuhren an der Inlandsverfügbarkeit) auf annähernd 75% beläuft, lag bei der Kommunikationstechnik die Exportquote 1986 bei 35% und der entsprechende Einfuhranteil lediglich bei knapp 16%. In der Sparte Drahtnachrichtentechnik betrug die Importquote sogar nur rund 5%.²¹ Der Kernbereich der Kommunikationstechnik ist bislang praktisch vor Importkonkurrenz geschützt. (Wie Tabelle 3.4. zeigen wird, bedeutet dies allerdings nicht, daß der kommunikationstechnische Inlandsmarkt in gleichem Ausmaß von bundesdeutschem Kapital dominiert wird.)

Nach Angaben des BMWI sind in der Bundesrepublik derzeit etwa 120 Firmen auf dem nachrichtentechnischen Markt tätig, darunter »eine größere Anzahl mittelständischer Unternehmen sowie zahlreiche spezialisierte Kleinfirmen«. ²² Der größte Teil der Produktion entfällt allerdings nur auf einige wenige Unternehmen. Gemessen am CR3-Wert sind alle drei Bereiche und insbesondere der Kernbereich Drahtnachrichtentechnik, in dem der Anteil der drei größten Anbieter bei rund 70% liegt, überdurchschnittlich hoch konzentriert (vgl. Tabelle 3.3.).

Der tatsächliche Monopolisierungsgrad wird durch diese Konzentrationsraten aber noch unterzeichnet. Dies zeigen die Nachfrage- und Angebotsstrukturen auf ausgewählten Beschaffungsmärkten der Deutschen Bundespost (DBP), der Hauptabnehmerin der kommunika-

19 Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 3.1. (1986)

20 Der Kommunikationstechnik kommt generell eine Schlüsselfunktion bei der Vernetzung computergestützter Informationstechniken zu. Indiz für das hohe Expansionspotential sind die Modernisierungspläne der jeweiligen nationalen Fernmeldegesellschaften. Für die Bundesrepublik siehe: BMP (Hg), Mittelfristiges Programm für den Ausbau der technischen Kommunikationssysteme, Bonn 1985

21 Vgl. BMWI (Hg), Dokumentation . . . , a.a.O., Anhang Tabelle 1, 3, 4; Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 2 (Spezialhandel), Dezember und Jahr 1986

22 BMWI (Hg), Dokumentation . . . , a.a.O., S. 22

Tabelle 3.3.

Stand der Angebotskonzentration in den Güterklassen der Kommunikationstechnik (1984)

Bereich	Anzahl der An- bieter	Anteil der () größten Anbieter am Produktionswert		
		(3)	(6)	(10)
Drahtnachrichtentechnik	96	69,7%	83,3%	89,6%
Funknachrichtentechnik	51	43,3%	71,0%	81,7%
Kabel ¹	31	50,6%	70,2%	84,6%

nachrichtlich: Der ungewogene Durchschnitt der Produktionsanteile der 3 größten Anbieter betrug 1984 bei 319 untersuchten Güterklassen 39,4%, der gewogene Durchschnitt 37,3%.

¹ Disaggregierte Angaben für die Fernkabel liegen nicht vor.

Quelle: Sechstes Hauptgutachten der Monopolkommission, a.a.O., S. 44, 296 ff.

tionstechnischen Industrie: Der Bereich Fernmeldekabel ist vollständig (legal) kartelliert; hier steht der DBP als einziger Lieferant die »Fernmeldekabelgemeinschaft« gegenüber, in der alle inländischen Hersteller zusammengeschlossen sind. Ähnlich sind die Verhältnisse bislang bei den als Hauptanschluß verwendeten Fernsprechapparaten; dort besteht eine feste Quotenaufteilung (40 : 60) zwischen vier großen Entwicklungs- und acht mittelständischen Nachbaurfirmen, die zudem über patentrechtliche Regelungen an die Großunternehmen gebunden sind. In den Kernbereichen Vermittlungs- und Übertragungstechnik schließlich sind ohnehin nur jeweils vier Hersteller tätig, die – bedingt durch die bisherige »Geräteinheitstechnik« der DBP – ebenfalls durch ein Geflecht von Lizenztausch-Verträgen miteinander verwoben sind.

Eine herausragende Stellung nimmt dabei die Siemens AG ein, die als maßgebliche Entwicklungsfirma in der Regel Systemführer ist und die weitaus höchsten Lieferquoten aufweist (vgl. Tabelle 3.4.). Eigenen Angaben zufolge liegt der inländische Marktanteil von Siemens in der Kommunikationstechnik insgesamt bei rund 45%.²³ Nicht einberechnet ist dabei der Anteil der in Westberlin ansässigen DeTeWe, an deren Muttergesellschaft Bergmann-Elektrizitätswerke Siemens selbst

²³ Vgl. Bei den öffentlichen Telekom-Netzen auf Steigerung der Marktanteile aus, in: Handelsblatt v. 24. 7. 1987

mit rund 37% und die »befreundeten« Deutsche Bank und Bayerische Vereinsbank mit jeweils über 25% beteiligt sind. Zweitgrößter Hersteller ist – mit deutlichem Abstand – die Standard Elektrik Lorenz (SEL) AG, eine langjährige Tochter der amerikanischen ITT, die 1986 im Rahmen einer aufsehenerregenden Großfusion mehrheitlich an die französische Alcatel verkauft wurde. Auf Rang 3 hat sich in den letzten Jahren der Bosch-Konzern vorgeschoben, der im Verlauf der Krise der AEG von dieser die Kapitalmehrheit an Telenorma (vormals Telefonbau + Normalzeit) und (zusammen mit Mannesmann und der Allianz) an ANT, dem ehemaligen Nachrichtentechnik-Bereich der AEG, übernommen hat. Für eine Bewertung des gegenwärtig erreichten Monopolisierungsgrades in der Kommunikationstechnik ist dies nicht ohne Belang: denn sowohl Bosch als auch Siemens müssen – die enge und wechselseitige personelle Verflechtung mit der Großbank ist dafür ein Beleg – zum Kernbereich der Finanzgruppe der Deutschen Bank gezählt werden. Unter diesem Blickwinkel betrachtet, erscheint die Vermachtung der kommunikationstechnischen Märkte folglich noch weitgehender, als es die in Tabelle 3.4. zusammengestellten Fakten wiedergeben.

Nur angedeutet werden können schließlich die engen Kooperations- und Verflechtungsbeziehungen, die historisch zwischen der Deutschen Bundespost und ihren »Amtsbaufirmen« gewachsen sind, und die sich in der gemeinsamen Planung des Ausbaus der Fernmeldesysteme, der Festlegung technischer Spezifikationen oder der einvernehmlichen Regelung von Lieferquoten, aber auch im Entstehen einer Grauzone informeller Kontakte niedergeschlagen haben. Daß dieses enge Wechselverhältnis zwischen DBP und etablierten Herstellern als bedeutsame Marktzutrittsbarriere und als zusätzlich wettbewerbshemmender Faktor wirksam wird – darauf hat auch schon die Monopolkommission hingewiesen.²⁴

²⁴ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 9, Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen, Baden-Baden 1981, S. 54

Tabelle 3.4.

Nachfrage und Angebotsstrukturen auf ausgewählten Beschaffungsmärkten der Deutschen Bundespost (DBP)

Produktgruppe	Nachfrage- anteil DBP	Anteil am Nachfrage- volumen der DBP ¹	Anbieter	Markt- anteil	Besonderheiten
Vermittlungssysteme	100%	28,7%	Siemens SEL DeTeWe (Siemens) Telenorma (Bosch)	46% 30% 14% 10%	Patentaustausch zwischen allen Anbietern
Übertragungstechnik (Verstärkerstellen, Richtfunkeinrichtungen etc.)	80%	30,5%	Siemens SEL ANT (Bosch) TeKaDe (Philips)		Siemens besitzt alle Schutzrechte und ist Systemführer
Telegraphie- einrichtungen	100%		Siemens SEL	60% 40%	Erhebliche Zulieferun- gen von Siemens an SEL
Endgeräte (einfacher Hauptanschluß)	100%	13,2% ²	Entwicklungsfirmen: Siemens SEL Telenorma (Bosch) DeTeWe (Siemens)	40%	Die Schutzrechte lie- gen bei den Entwick- lungsfirmen. 1976 wurde ein verbotenes Submissionskartell auf- gedeckt.

			<i>Nachbaufirmen:</i>	60%	
			Krone, Bosse, DFG,		
			Merk, Hagenuk,		
			Apparatebau Heibel,		
			Telefonfabrik Reiner,		
			Widmaier		
Nebenstellenanlagen	19%		Siemens	30%	Die DBP vermarktet einen Teil der Nebenstellenanlagen (insbesondere Klein- und Familienanlagen) in eigener Regie.
			Telenorma (Bosch)	20%	
			SEL	11%	
			DeTeWe (Siemens)	10%	
			Nixdorf	9%	
			TeKaDe (Philips)	6%	
Fernmeldekabel	80%	7,6%	Siemens		Alle inländischen Hersteller sind in einem Rationalisierungskartell zusammengeschlossen.
			SEL		
			PKI (Philips)		
			12 weitere Hersteller		

1 Lieferungen im Fernmeldewesen (ohne Bauleistungen); Stand 1984

2 Endstelleneinrichtungen insgesamt

Quellen: Monopolkommission, Sondergutachten 9, Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen, Baden-Baden 1981, S. 54 ff.; BMWI (Hg), Dokumentation: Entwicklung der informations- und kommunikationstechnischen Industrie, Bonn 1986, S. 37 ff., Anhang Tab. 14; Wirtschaftswoche Nr. 12 v. 14. 3. 1986, S. 52

Mehr Wettbewerb durch neue Technologien und Deregulierung?

Die vorstehenden Fakten beschreiben den gegenwärtigen Stand der Konzentration und Monopolisierung. Gerade bei der Kommunikationstechnik muß allerdings beachtet werden, daß sich hier zur Zeit tiefgreifende und folgenreiche Veränderungen vollziehen: Zum einen wird infolge rasanter Fortschritte in der Mikro- und Opto-Elektronik die technische Basis der Fernmeldesysteme selbst regelrecht revolutioniert. Dies zeigt sich konkret an der Umstellung der traditionellen Analog- auf Digitaltechnik sowie der Ablösung der herkömmlichen Kupfer- durch Glasfaserkabel. Zum anderen wachsen in rapidem Tempo die Integrationsbeziehungen zu anderen Anwendungsbereichen der Mikroelektronik: der Datenverarbeitungs-, Büro-, Meß- und Regelungs-, industriellen Automations- und Satellitentechnik sowie der Unterhaltungselektronik. Beide Entwicklungen sind keineswegs nur von technischem Interesse, denn mit der fortschreitenden Vernetzung und wechselseitigen Beeinflussung früher getrennter Techniken werden zugleich bislang bestehende Marktabgrenzungen zunehmend obsolet und etablierte Marktpositionen in Frage gestellt. Rein theoretisch kann somit auch in der Kommunikationstechnik mit einer deutlichen (Wieder-)Belebung des Wettbewerbs gerechnet werden.

Wie aber sieht es in der Praxis aus?

Bei den Vermittlungssystemen, dem wichtigsten Teil der Fernmeldeetze, ist festzustellen, daß die DBP mit dem Übergang zur Digitaltechnik ihre Konzeption der »Geräteeinheitstechnik« zugunsten einer nur noch »funktionalen Einheitstechnik« aufgegeben hat und künftig immerhin zwei unterschiedliche Systeme beschaffen wird. Geliefert werden sie allerdings von den etablierten Herstellern: einerseits von SEL und andererseits von Siemens, DeTeWe und Tele-norma. Eine »Belebung des Wettbewerbs« oder gar eine Dekonzentration ist somit bis auf weiteres kaum zu erwarten.

Erhebliche Auswirkungen auf die Angebotsstruktur wird die Ablösung der Kupfer- durch Glasfaserkabel zeitigen: Hier zeichnet sich mit der Beseitigung der bestehenden Kartellverbindungen, den relativ hohen Investitionskosten sowie der besonderen patentrechtlichen Situation eine deutliche Reduzierung der Herstellerzahl und eine Neuaufteilung des Marktes ab. Der »Teufel« (des Kartells) wird dabei allerdings absehbar durch den »Beelzebub« (des marktbeherrschenden Oligopols) vertrieben: Siemens, das mit dem US-Konzern Corning Glass Works verbunden ist, der die wesentlichen Patente besitzt, strebt über die gemeinsame Tochter Siecor erklärtermaßen einen

Marktanteil von mindestens 40–45% an.²⁵ Verlierer werden die mittelständischen Kabelhersteller sein.

Eine spürbare Konkurrenz wird den Glasfaserproduzenten auch nicht durch die Satellitentechnik erwachsen. Denn einerseits werden beide Techniken auf absehbare Zeit komplementär und – wie die bisherige Praxis zeigt – ggf. in sich überschneidender Weise eingesetzt werden. Andererseits handelt es sich zudem bei den jeweils Beteiligten weithin um dieselben Konzerne (Siemens, SEL, AEG und M.A.N./kabelmetal). Innerhalb des Bereichs Fernmeldesatelliten bestehen darüber hinaus ebenfalls wenig Hoffnungen auf einen lebhaften Wettbewerb: Die führenden Unternehmen (Siemens, SEL, ANT, MBB/ERNO u. a.) haben sich arbeitsteilig in einem Konsortium zusammengeschlossen und zeichnen zudem als gemeinsame Gesellschafter der GESAT, der Gesellschaft für die Vermarktung von Fernmeldesatellitensystemen.

Erhebliche Veränderungen sind demgegenüber wieder bei den Endgeräten zu erwarten. In diesen Bereich, der nicht zufällig Hauptangriffspunkt der Deregulierungsbestrebungen ist²⁶, drängen die traditionellen Hersteller aus den Bereichen Informations- und Bürotechnik. Eine Aufweichung oder Beseitigung des Postmonopols, die als Kompromißlösung zu weiterzielenden Deregulierungsforderungen zu erwarten ist, dürfte hier in der Tat zu mehr Wettbewerb führen. Den Preis dafür hätten allerdings – neben den Beschäftigten der DBP – die mittelständischen Telefonhersteller zu bezahlen. Denn ihnen ginge mit dem Rückzug der DBP vom Endgerätemarkt der Hauptkunde und einigermassen geschützte Absatzmarkt verloren. Da sie in der Regel nicht über das notwendige Kapital zum Aufbau eigener Vertriebsnetze verfügen, dürfte ihnen die geforderte »Liberalisierung« absehbar mehrheitlich den Konkurs bescheren oder sie zumindest die Selbständigkeit kosten.

Im Ergebnis läßt sich folglich feststellen, daß auch die neuen Technologien wenig an der hochgradigen Vermachtung der Kommunikationsmärkte ändern werden. Soweit es zu Veränderungen kommt, gehen diese zu Lasten der mittleren und kleineren Hersteller. Ein Mehr an Wettbewerb spielt sich demgemäß allenfalls zwischen Großunternehmen ab, als monopolistische Konkurrenz.

Die perspektivisch angestrebte weitere Öffnung und »Harmonisie-

²⁵ Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 12. 3. 1985, S. 15

²⁶ Im Endgerätebereich stoßen die früher weitgehend getrennten Zweige Fernmelde- und Bürotechnik infolge der elektronischen Vernetzung unmittelbar aufeinander.

« der Fernmeldemärkte im EG-Bereich und darüber hinaus wird diese Tendenz noch weiter verstärken. Das Joint Venture von AT & T und Philips, die Fusion von Cit-Alcatel und der ITT-Nachrichtentechnik, die Beteiligung von Ericsson an der französischen CGCT, das Zusammengehen von Siemens und GTE auf dem US-Markt, die Übernahme des US-Fernmeldeunternehmens Rolm durch IBM und andere spektakuläre Kooperationen deuten dies bereits an. Zugleich dürften sie bloß der Anfang einer noch weitaus größeren Monopolisierungswelle sein: Laut Siemens genügte bislang ein Weltmarktanteil von 5%, um die Entwicklungsaufwendungen profitabel amortisieren zu können. Für die neue digitale Technik gehe man von 10% aus, für die künftige Bildübertragung sogar von 15%.²⁷ Inwieweit diese Zahlen und Begründungen stimmen, muß hier dahingestellt bleiben. Immerhin geben sie einen Einblick in die expansive Strategie (eines) der weltweit führenden Telekommunikations-Konzerne: Sie zielt darauf ab, den Weltmarkt zukünftig auf nur noch ein halbes Dutzend Anbieter(gruppen) aufzuteilen.

3.1.3. Der Software-Markt

Die bisherigen Ausführungen bezogen sich auf die Hersteller von Datenverarbeitungs- und Datenübertragungsmaschinen. Im folgenden soll das Augenmerk auf die Software-Hersteller gelenkt werden. Zur Software werden vor allem die Erstellung von Computerprogrammen, die Schulung und Beratung der DV-Anwender gerechnet. In den letzten 15 Jahren hat sich neben dem Hardware-Markt ein eigenständiger Markt mit Software herausgebildet, der mit jährlichen Wachstumsraten zwischen 20 und 25% rasch expandierte und weiterhin expandiert. Es zeichnet sich ab, daß die Software zum zukünftig wichtigsten Technologieelement wird. Geessen am gesamten Produktionswert der Büro-, Informations- und Kommunikationstechnik stieg ihr Anteil von 31% (1980) auf 47% (1986).²⁸ Für die Zukunft wird erwartet, daß die Software den informations- und kommunikationstechnischen Markt sogar bis zu 60% bestimmt.²⁹

²⁷ Vgl. Gerangel um die beste Startposition, in: Süddeutsche Zeitung v. 27. 1. 1987

²⁸ Vgl. computer persönlich, Heft 14/1987, S. 8; Die Erwartungen sind unverändert optimistisch, in: Handelsblatt v. 9. 3. 1987

²⁹ Vgl. Software-Produktion kommt ohne Unternehmensberatung nicht aus, in: Blick durch die Wirtschaft v. 4. 4. 1986, S. 7

Ähnlich sprunghaft wie die Umsätze entwickelt sich auch die Zahl der Anbieter von Software, die 1986 auf über 3000 geschätzt wurde.³⁰ Auffällig ist die wohl einmalige Vielfalt der hier tätigen Unternehmen, die von Ein-Mann/Frau-Betrieben über Softwarehäuser bis zu den großen Computer-Herstellern reicht. Der Ruf des Software-Marktes als Eldorado wagemutiger Jungunternehmer scheint offensichtlich berechtigt zu sein. Doch wie sieht es mit dem Erfolg dieser Unternehmen aus?

Eine grobe Unterteilung nach Anwendern, Computer-Herstellern und »reinen« Software-Anbietern zeigt zunächst folgendes Bild:

Tabelle 3.5.

Struktur und Entwicklung des Software-Marktes

Hersteller- gruppe	Anteil am Produktionswert		
	1980	1983	1986
Anwender (für Eigenbedarf)	15,6 %	22,8 %	24,1 %
Computer- Hersteller	31,3 %	30,4 %	29,7 %
»reine« Software- Anbieter	53,1 %	46,8 %	44,3 %
Produktionswert	3,2 Mrd. DM	7,9 Mrd. DM	15,5 Mrd. DM

Quelle: VDMA, nach: Markt & Technik, Computer persönlich, Heft 14/1987; eigene Berechnungen

– Die Gruppe der Anwender, die Software vornehmlich für den eigenen Bedarf produzieren, bildet gegenwärtig (noch) die kleinste Gruppe. Sie verbucht allerdings die weitaus höchsten Zuwachsraten und erreichte 1986 bereits knapp ein Viertel des inländischen Software-Produktionswerts. Mit einer weiteren Anteilssteigerung wird gerechnet.

– Der Produktionsanteil der Computer-Hersteller lag 1986 – mit leicht fallender Tendenz – bei rund 30%. Die überdurchschnittlich

³⁰ Vgl. Unersättliche Konkurrenz, in: Wirtschaftswoche-Special-Supplement Nr. 4/1986, S. 4

hohen Wachstumsraten des Software-Marktes und die Absatzerfolge von Unternehmen wie Nixdorf, die nicht nur Geräte, sondern zugleich maßgeschneiderte Software-Pakete liefern, haben allerdings gerade in jüngster Zeit dazu geführt, daß diese Gruppe ihre Software-Aktivitäten erheblich verstärkt. »Alles aus einer Hand« lautet die Devise, mit der immer mehr Unternehmen zugleich Hard- und Software zu verkaufen versuchen³¹ und damit gerade bei mittelständischen Nachfragern, die *einen* Ansprechpartner bevorzugen, Erfolg haben.

— Auf die »reinen« Software-Anbieter schließlich entfällt mit rund 44% der größte Anteil des Produktionswertes. Dabei können jedoch auch die hohen Wachstumsraten nicht darüber hinwegtäuschen, daß gerade diese Gruppe mittel- bis längerfristig deutlich Marktanteile an die beiden konkurrierenden Gruppen verloren hat: 1980 lag ihr Anteil an der inländischen Produktion noch bei rund 53%.

Von »außen« erhöht sich also offenbar der Konkurrenzdruck auf die Software-Spezialisten. Welche Strukturen und Tendenzen lassen sich aber innerhalb dieser Branche feststellen?

Zur Software-Branche gehören Unternehmen unterschiedlicher Größe und Schwerpunktsetzung; im einzelnen sind dies Software- und Systemhäuser, Programmierbüros und Beratungsunternehmen. Softwarehäuser erstellen im Auftrag projektbezogene Individualsoftware, entwickeln eigene Computerprogramme und passen Standardsoftware den Benutzerbedürfnissen an. Systemhäuser sind auf die Installation kompletter Anlagen mit Hardware, Software, Beratung und Implementierung spezialisiert. Dagegen fungieren die Programmierbüros in der Regel als Subunternehmen, die Teilaufträge im Bereich der Codierung übernehmen. Außerdem gibt es eine große Zahl von Beratungsunternehmen, die im Rahmen umfassender Unternehmens- (und z. T. auch Politik-)Beratungstätigkeiten auf den informations- und kommunikationstechnischen Bereich spezialisiert sind und dabei auch selbst Software-Produkte erstellen und vermarkten. Die Rechenzentren sind vornehmlich mit der Kundenberatung und der Bearbeitung von Rechenaufträgen befaßt. Nach einer Befragung der Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung zeigte sich 1983 folgende Unternehmensstruktur im Softwarebereich:

31 Vgl. computer persönlich, Heft 14/1987, S. 8

Unternehmensstruktur der Softwareanbieter mit Umsatzanteilen (1983)

	Anteil an allen Unternehmen	Umsatz- anteil
Programmierbüros	56,0 %	13 %
Softwarehäuser	8,7 %	30 %
Systemhäuser	8,3 %	23 %
DV-Berater	18,8 %	24 %
Rechenzentren	7,6 %	10 %

Quelle: Neubauer u. a., Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung (GMD), in: Handbuch der modernen Datentechnik 128/1986

Die zahlenmäßig größte Gruppe der Programmierbüros hatte 1983 nur einen Anteil von 13% am »reinen« Software-Markt. Zu dieser Gruppe gehören die vielen kleinen EDV-»Klitschen«, die oft nur aus einer oder zwei Person(en) bestehen und teilweise als Nebenerwerb betrieben werden. Mehr als die Hälfte des »reinen« Software-Umsatzes verbuchten die professionellen Software- und Systemhäuser, ein weiteres Viertel die Beratungsunternehmen.

Erhebliche Größen- und Bedeutungsunterschiede zeigen sich auch auf der Ebene der einzelnen Unternehmen. Während 90% aller Anbieter jährlich weniger als eine Million DM umsetzen³², erzielt ein kleiner Kreis von 9 Unternehmen mittlerweile einen Umsatz von über 50 Mill. DM pro Jahr (vgl. Tabelle 3.6.). Vom Branchenumsatz in Höhe von 5,9 Mrd. DM entfielen 1985 rund 25% auf 36 Unternehmen³³, d. h. auf ca. 1% aller Anbieter. Die in Tabelle 3.6. aufgelisteten 15 umsatzstärksten Software-Anbieter schließlich konnten mit rund 810 Mill. DM knapp 14% des Gesamtumsatzes auf sich vereinigen. Bemerkenswert an dieser Liste ist, daß von den acht führenden Firmen immerhin fünf ganz oder teilweise zu Großunternehmen gehören: Die Marktführerin *SCS Scientific Control Systems GmbH* ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen des Mineralölkonzerns Deutsche BP

32 Vgl. Software-Produktion kommt ohne . . . , a.a.O.

33 Vgl. Die 15 Größten der Branche, in: Markt & Technik, Heft 36/1986, S. 42

Tabelle 3.6.
Die 15 größten Software-Unternehmen¹

Unternehmen	Gruppe	Umsatz (Mill. DM)		Beschäftigte	
		1984	1985	1984	1985
SCS Scientific Control Systems GmbH	BU	105,5	128,0	700	750
EDV-Studio Ploenzke GmbH & CoKG	BU	68,5	86,5	510	650
ADV/ORGA F. A. Meyer AG	BU	69,1	78,2	400	502
GEI Gesellschaft für Elektronische Informations- verarbeitung	SH	65,0	75,0	359	402
mbp Mathematischer Beratungs- und Program- mierdienst GmbH	SW	59,0	68,6	535	475
SAP GmbH	SW	46,7	59,8	163	194
Softlab GmbH	SW	45,0	53,3	210	250
IKOSS Iko Software Service GmbH	SH	37,0	51,0	220	250
pdv Unternehmensberatung für Datenverarbeitung GmbH & CoKG	SW	42,0	50,5	225	246
GMO – Gesellschaft für Moderne Organisations- verfahren mbH & Co	BU	30,0	34,5	200	210
PSI Gesellschaft für Prozeß- steuerungs- u. Informations- systeme mbH	SW	30,0	32,7	230	250
rhv Softwaretechnik GmbH	SW	28,0	28,0	170	180

Unternehmen	Gruppe	Umsatz (Mill. DM)		Beschäftigte	
		1984	1985	1984	1985
Integrata GmbH	BU	17,0	24,0	126	141
IBAT-AOP Gesellschaft f. Analyse, Organisation u. Programmierung	SW	21,0	22,0	170	170
GfP Gesellschaft für Projektmanagement mbH	BU	19,6	21,5	99	105

1 in der Abgrenzung des Büro Lünendock; ohne Berücksichtigung der Computer-Hersteller

BU = Beratungsunternehmen

SH = Systemhaus

SW = Softwarehaus

Quellen: ISIS-Report, Büro Lünendock, zit. nach: Die 15 Größten der Branche, in: Markt & Technik, Heft 36/1985, S. 42; Unersättliche Konkurrenz, in: Wirtschaftswoche-Special-Supplement Nr. 4/1986, S. 6

AG. An der auf Rang 3 rangierenden *ADV/ORG A. Meyer AG* ist das Elektrounternehmen *SEL AG* beteiligt. Die nachfolgende *GEI – Gesellschaft für Elektronische Informationsverarbeitung mbH* befindet sich mittlerweile zu drei Vierteln im Besitz der AEG und damit des Daimler-Benz-Konzerns. Die *mbp Mathematische Beratungs- und Programmierdienst GmbH* – Nummer 5 der Branche – ist ein Tochterunternehmen des Stahlkonzerns Hoesch AG. Am achtgrößten Unternehmen, der *Iko Software Service GmbH (Ikoss)*, ist die Thyssen AG per 1. 1. 1988 mit einem Drittel beteiligt.³⁴ Anzumerken ist, daß die hier nicht betrachteten Hardware-Hersteller (Siemens, Krupp-Atlas-Elektronik) ebenfalls Töchter im Software-Markt besitzen, die zur Marktspitze zählen. Auch der Bereich der »reinen« Software-Anbieter erweist sich also keineswegs als ausschließlich von kleinen und mittleren Unternehmen geprägte Branche.

34 Vgl. Commerzbank (Hg), Wer gehört zu wem, Gütersloh 1985; FAZ v. 9. 10. 1987

Im Vergleich zu den anderen dargestellten DV-Märkten (Informations- und Kommunikationstechnik) ist der Software-Bereich wesentlich weniger konzentriert. Dennoch zeigt sich auch hier eine deutliche Hierarchie unter den Anbietern. Zudem ist schon heute ein Ausleseprozeß festzustellen, der den Markt erheblich »bereinigen« wird. Etwa ein Viertel der Software-Firmen erreicht nicht das dritte Jahr, vor dem fünften ist bereits die Hälfte gescheitert. Jährlich melden rund 25% der Software-Anbieter Konkurs an; dem stand bis 1985 eine Neueinsteigerquote von 30% gegenüber.³⁵ Bei den Neueinsteigern handelt es sich oftmals um Computerfachleute, die aus einem Arbeitsverhältnis teilweise oder vollständig aussteigen und versuchen, sich selbständig zu machen. Die Erfolgsbedingungen im Software-Markt werden jedoch zunehmend härter. Vor allem im Bereich der Standard-Software drängen mittlerweile die ungleich größeren US-Unternehmen verstärkt in den bundesdeutschen Markt ein und verschärfen den Verdrängungswettbewerb.³⁶ Zweitens geht – wie oben bereits erwähnt – eine wachsende Zahl der Anwender dazu über, ihre Software-Aufgaben selber zu lösen. Drittens erwarten immer mehr Nachfrager komplette Problemlösungen, d. h. Hardware plus eine maßgeschneiderte Software, aus einer Hand. Um letzterer Anforderung gerecht zu werden, sind einige Hardware-Hersteller dazu übergegangen, sich das benötigte Software-Potential durch die Gründung oder den Aufkauf von Software-Firmen zu besorgen (s. o.). Ein Beispiel ist diesbezüglich die Mannesmann AG, die mit ihrer Tochtergesellschaft Kienzle im Computergeschäft und mit anderen Töchtern (insbesondere der DEMAG) in der industriellen Fertigungstechnik engagiert ist. Sie kaufte sich 1986 in die PCS Computer Systeme GmbH ein und übernahm 1987 die Kapitalmehrheit bei der Procad GmbH – einem Systemhaus, das sich auf den Bereich der computer-unterstützten Konstruktion und Produktion spezialisiert hat.³⁷ Ein weiteres Beispiel ist die Thyssen AG, die sich jüngst – wie schon erwähnt – an der Iko Software Service GmbH beteiligt hat, die sich schwerpunktmäßig auf Anwenderlösungen für die Industrieautomation konzentriert.³⁸

Der Trend zur »Vernetzung« von bislang mehr oder weniger isolier-

35 Schnelles aus, in: Wirtschaftswoche-Special-Supplement Nr. 2/1987, S. 90 ff.

36 Vgl. Unersättliche Konkurrenz, a.a.O., S. 6

37 Vgl. Programm abgerundet bei Fertigungsautomation, in: Handelsblatt v. 2. 4. 1987

38 Vgl. Thyssen beteiligt sich an Ikoss, in: FAZ v. 9. 10. 1987

ten Computereinrichtungen kommt neben den Hardware-Herstellern auch den großen Systemhäusern entgegen, die Paketlösungen anbieten. Hinzu kommt, daß mit der zunehmenden Vernetzung nicht nur das technische Know-how wächst, sondern auch das ökonomische Potential, das auf der Anbieterseite für die Erstellung, Implementierung und servicemäßige Betreuung der Systemlösungen notwendig ist. In dieser Hinsicht haben aber gerade die Großunternehmen (Elektrokonzerne, Computerhersteller, Systemhäuser) erheblich mehr zuzulegen als viele der zumeist kleineren und mittleren Software-Anbieter, die mangels handfester Sicherheiten nicht zu den Präferenzkunden der Banken gehören.³⁹

Alles in allem ist deshalb zu erwarten, daß sich die Marktchancen der vielen kleinen und mittleren Software-Anbieter weiter verengen werden. Infolgedessen wird sich die Konzentration im Software-Bereich erhöhen und den Verhältnissen in den Zweigen der informations- und kommunikationstechnischen Hardware annähern.

3.1.4. Produktionsautomatisierung – Herstellerstruktur und Konzentrationswirkungen

Exkurs: Stand und Entwicklungstendenzen in der Produktionsautomatisierung

Die rasante Weiterentwicklung der Mikroelektronik hat in der industriellen Fertigung und hier insbesondere in der Metallbe- und -verarbeitung einen Rationalisierungsschub ausgelöst, der unter das Stichwort der Produktionsautomation gefaßt wird. Im Mittelpunkt der Produktionsautomation steht die rasche Ausbreitung computergestützter Fertigungstechnologien, zu denen die automatischen Werkzeugmaschinen als wichtigstes Technologieelement sowie die Industrieroboter und die Handhabungs- und Verkettungstechnologien gehören.

– Die Zahl der installierten Industrieroboter⁴⁰ hat in den letzten Jahren sehr stark zugenommen: 1980 gab es erst 1200 Industrieroboter in bundesdeutschen Unternehmen, bis 1986 hatte sich diese Zahl

³⁹ Vgl. Unersättliche Konkurrenz, a.a.O., S. 8

⁴⁰ Industrieroboter sind universell einsetzbare Handhabungsautomaten, die ohne mechanischen Eingriff frei programmiert werden können.

bereits auf 12 400 erhöht. Mit 14,4 Industrierobotern pro 10 000 Beschäftigte des Verarbeitenden Gewerbes wies die Bundesrepublik nach Japan⁴¹ die zweithöchste Roboterintensität der fünf größten westlichen Industrieländer auf.⁴² Wie Schaubild 3.2. zeigt, gewinnen als Anwendungsgebiete neben dem Punkt- und Bahnschweißen zunehmend die Montage und die Werkstückbehandlung an Bedeutung. Nach Branchen betrachtet, werden die meisten Industrieroboter bislang an den Bändern der Automobilindustrie eingesetzt: 1984 waren hier rund 70% aller Industrieroboter installiert.⁴³ Anwendung finden Industrieroboter zudem insbesondere in einigen Elektrobetrieben sowie in Unternehmen aus den Branchen Feinmechanik/Optik/Uhren und EBM-Waren.⁴⁴

– Ausgesprochen rasch verläuft auch der Übergang von der konventionellen zur automatischen (NC- und CNC-)Werkzeugmaschine.⁴⁵ In den fünf Jahren von 1980 bis 1985 hat sich die Zahl der produzierten numerisch gesteuerten Werkzeugmaschinen von 3296 auf 24 851 erhöht, also mehr als versiebenfacht. Die Stückzahl der produzierten konventionellen Werkzeugmaschinen verringerte sich im gleichen Zeitraum von 230 535 auf 140 899⁴⁶, d. h. um knapp 40%. Daß die Zahl konventioneller Werkzeugmaschinen wesentlich stärker abgenommen hat, als die Zahl automatischer zunahm, hängt mit der

41 In japanischen Unternehmen waren 1986 ca. 90 000 Industrieroboter installiert, die Roboterintensität lag bei 78,1 pro 10 000 Beschäftigte. Da in der japanischen Systematik die Gruppe der Industrieroboter weiter gefaßt wird, wird der japanische Vorsprung gegenüber der Bundesrepublik allerdings etwas überzeichnet.

42 Vgl. R. Schraft, Industrierobotertechnologie – eine Chance für den Mittelstand?, in: Tagungsband der NRW-Robotertage 1987, Kongreß und Messeveranstaltung des Zentrums für Innovation und Technik GmbH (ZENIT) in Nordrhein-Westfalen vom 18. bis 20. 2. 1987, Dortmund 1987, S. 29

43 Vgl. B. Meier, Produktion und Einsatz moderner Fertigungstechnik im internationalen Vergleich, in: IW-trends, 1/1986, S. 61

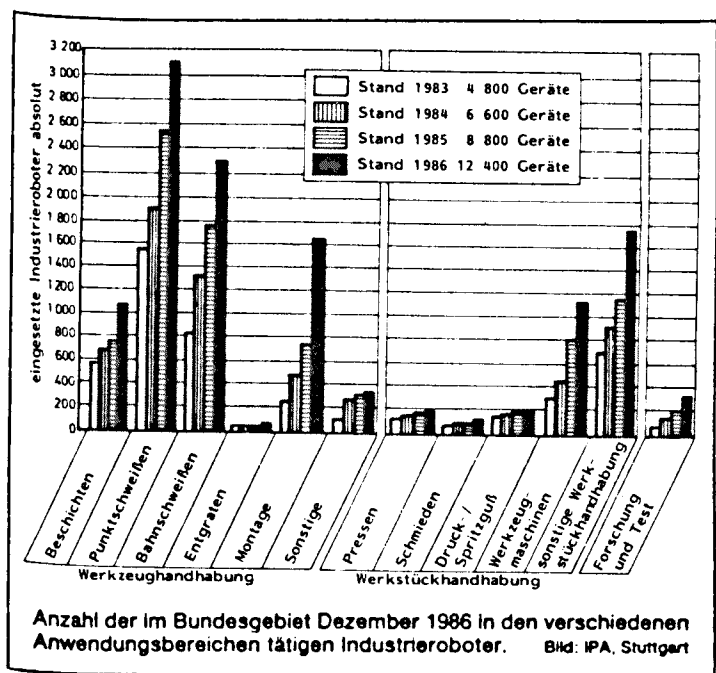
44 Vgl. D. Seitz, Rationalisierung und Beschäftigungsentwicklung in der Serienmontage, in: WSI-Mitteilungen, 2/1986, S. 58

45 NC-(numerical control) und CNC-(computer numerical control) Werkzeugmaschinen verfügen über eine numerische Steuerung, die die Maschine nach einem Maschinenprogramm automatisch steuert. Bei der NC-Maschine werden die Programme über Lochstreifen in die festverdrahtete Steuerung eingegeben; das Programm kann nicht an der Maschine selber, sondern nur zentral beeinflusst werden. Bei der CNC-Maschine, die eine technische Weiterentwicklung der NC-Maschine mit Rechnerunterstützung ist, basiert die numerische Steuerung demgegenüber auf einem frei programmierbaren Computer, der eine Programmierung direkt an der Maschine ermöglicht.

46 Vgl. VDW-Tabelle »Produktion von Werkzeugmaschinen in der Bundesrepublik Deutschland 1975 bis 1986« nach den Ergebnissen der amtlichen Produktionserhebung, Frankfurt 1987

Schaubild 3.2.

Einsatzbereiche von Industrierobotern in der Bundesrepublik Deutschland (Stand 1986)



Quelle: IPA nach: R. Schraft, Industrierobotertechnologie – eine Chance für den Mittelstand?, in: Tagungsband der NRW-Robotertage 1987, Kongreß und Messeveranstaltung des Zentrums für Innovation und Technik GmbH (ZENIT) in Nordrhein-Westfalen vom 18. bis 20. 2. 1987, Dortmund, S. 29

höheren Produktionskapazität einer automatischen Werkzeugmaschine zusammen, die jeweils mehrere konventionelle Maschinen ersetzt. 1986 entfielen bereits 54% des Produktionswerts der spanenden und 19% des Produktionswerts der umformenden Werkzeugmaschinen auf die Produktion von NC- und CNC-Maschinen (vgl.

Tabelle 3.7.). Von den 1985 in der Bundesrepublik aufgestellten 23 500 Werkzeugmaschinen besaßen nach Erhebung des VDMA 6500 eine Computersteuerung.⁴⁷

Tabelle 3.7.

Produktion von konventionellen und numerisch gesteuerten Werkzeugmaschinen (WZM) in den Jahren 1985 und 1986

Produkt- bereiche	1985		1986	
	Gewicht in t	Wert in Mrd. DM	Gewicht in t	Wert in Mrd. DM
WZM spanend ¹	191 905	7,64	224 065	9,28
darunter NC	86 606	3,71	108 738	5,01
NC-Anteil in %	45,1	48,6	48,5	54,00
WZM umformend ²	143 668	3,29	146 370	3,73
darunter NC	11 735	0,50	15 344	0,71
NC-Anteil in %	8,1	15,2	10,5	19,03
WZM insgesamt	335 573	10,93	370 435	13,01
darunter NC	98 341	4,21	124 082	5,72
NC-Anteil in %	29,3	38,5	33,5	44,0

1 spanenden WZM nach der VDMA-Systematik mit abtragenden Maschinen

2 umformende WZM nach der VDMA-Systematik mit zerteilenden und Fügemaschinen

Quelle: Statistisches Handbuch für den Maschinenbau, Ausgabe 1987, S. 98; eigene Berechnungen

Im internationalen Vergleich zeichnet sich die bundesdeutsche Produktion automatischer Werkzeugmaschinen durch eine überdurchschnittliche Wachstumsdynamik aus. 1984 wurden in der BRD ebenso viele automatische Werkzeugmaschinen hergestellt wie in den USA, Frankreich und Großbritannien zusammen. Deutlich überflügelt wurde die BRD aber von Japan, dessen Werkzeugmaschinenbau 1984 fast viermal so viele automatische Werkzeugmaschinen produzierte.⁴⁸

Wichtigste Anwendungsbranche ist der Maschinenbau, in dem 1984 44,2% der im Inland hergestellten NC-Werkzeugmaschinen abgesetzt

47 Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 14 v. 27. 3. 1987, S. 96

48 Vgl. B. Meier, Produktion und Einsatz . . . , a.a.O., S. 56

wurden. Es folgen der Automobilbau (1984: 12,2%), die Elektrotechnik (1984: 8,8%) und die Feinmechanik/Optik/Uhren (1985: 5,5%)⁴⁹.

Während der weitaus überwiegende Teil dieser Maschinen noch immer als »Stand-alone-Anlagen« installiert wird, zeichnet sich für die Zukunft der Trend ab, diese »Automatisierungsiseln« mehr und mehr durch Steuer- und Transporteinrichtungen zu verknüpfen und zu integrieren. Konzeptionelles Ziel sind aus mehreren Anlagen bestehende komplexe Automatisierungssysteme, die über einen zentralen Rechner gesteuert und über integrierte Handhabungs-, Speicherungs- und Transportsysteme automatisch mit Werkzeugen und Werkstücken ver- und entsorgt werden. Derartige Anlagen werden bereits – je nach Komplexität – als Flexible Fertigungszellen (FFZ), Flexible Fertigungssysteme (FFS) oder Flexible Transferstraßen angeboten. Ihr Verbreitungsgrad ist zwar noch gering, gleichwohl deutet sich eine rasche Zunahme an: 1985 wurden 278 FFZ/FFS in 144 bundesdeutschen Unternehmen gezählt.⁵⁰ 1986 wurden 5 Flexible Fertigungsstraßen, 50 Flexible Fertigungssysteme und 137 Flexible Fertigungszellen produziert.⁵¹

Eine weitere Tendenz zeichnet sich dahingehend ab, die automatisierten Produktionsbereiche auf informationstechnischem Wege zunehmend mit anderen betrieblichen Teilprozessen zu verknüpfen. Dabei richten sich gegenwärtig die Anstrengungen insbesondere darauf, die bei der computergestützten Konstruktion (CAD) gewonnenen geometrischen Daten auf elektronischem Wege in die computergestützte Programmierung und Steuerung des Maschinenparks (CAM) einfließen zu lassen. Konzeptionelles Fernziel ist hier die vollständig »vernetzte« und computerintegrierte Fabrik, in der die bislang getrennten Datenverarbeitungssysteme für Entwicklung und Konstruktion (CAE/CAD), Fertigungsplanung (CAP), Steuerung von Maschinen, Anlagen und Prozessen (CAM), Qualitätssicherung (CAQ), Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Materialmanagement (MRP), Betriebsdatenerfassung (BDE) und den Bürobereich (CAO) synergetisch optimal über ein lokales Netzwerk mit zentraler Datenbank verknüpft und integriert werden.

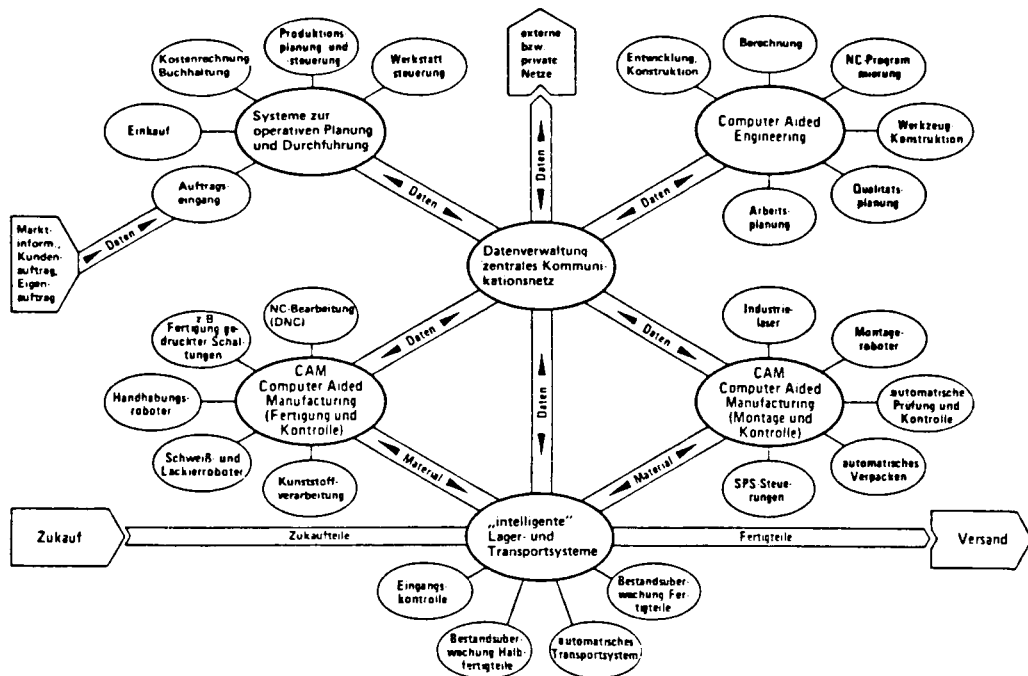
Schließlich ist festzustellen, daß dieser Trend zur computergestütz-

⁴⁹ Vgl. ebenda, S. 60

⁵⁰ J. Fix-Sterz u. a., Flexible Fertigungssysteme und Fertigungszellen. Stand und Entwicklungstendenzen in der Bundesrepublik Deutschland, in: VDI-Zeitung, Bd. 128 (1986), Nr. 11, S. 369 ff.

⁵¹ Vgl. Sonderumfrage. Statistik über numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen 1986. VDMA Fachgemeinschaft Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik, Juli 1987

Schaubild 3.3. Komponenten des CIM-Konzepts



Quelle: G. Hellwig/M. Paulus, Informationsverteilung in integrierten Produktionssystemen, in: VDI-Zeitung, 1/2 1986, S. 2

ten und systemisch angelegten Rationalisierung nicht auf den innerbetrieblichen Bereich beschränkt bleibt, sondern auch die außerbetrieblichen Beziehungen, insbesondere die Liefer- und Distributionsprozesse miteinbezieht. Optimierungsziele sind hier die »lagerlose Fertigung«, bei der die kommunikationstechnisch direktverbundenen Zulieferer »auf Abruf« und »just-in-time« anliefern, sowie die »bestandslose Distribution«, die gewissermaßen das konzeptionelle Gegenstück bildet. Speziell bei großen und multinational tätigen Konzernen verstärken sich zudem die Anstrengungen, unter Einbeziehung der öffentlichen Telekommunikation konzernweite Netzwerke aufzubauen, die sowohl eine raum- und zeitüberwindende Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Betrieben als auch die Organisation rascher Verlagerungen von Teilaufgaben innerhalb des Konzerns ermöglichen.⁵²

Die dargestellten technologischen Veränderungen und Entwicklungstrends sind unter dem Aspekt der beschäftigungs- und arbeitsorganisatorischen Wirkungen schon vielfach diskutiert worden.⁵³ Wenig Beachtung hat demgegenüber bislang die Frage gefunden, welche Auswirkungen dieser technische Wandel auf den Konzentrationsprozeß und die Hierarchiestrukturen in der Industrie zeitigen wird.

Im folgenden soll versucht werden, in dieser Hinsicht zumindest einige Tendenzen aufzuzeigen. Dabei wird zwei verschiedenen Problemaspekten nachgegangen:

– Erstens: Wie wirkt sich die Computerisierung auf die Herstellerstruktur im Bereich der Fertigungstechnik selbst aus? Hier werden konkret der Werkzeugmaschinenbau und der Zweig Industrieroboter näher betrachtet.

– Zweitens: Welche Auswirkungen haben die neuen Produktionstechnologien auf die Wettbewerbs- und Geschäftsbeziehungen zwischen Großunternehmen einerseits und mittleren wie kleinen Unternehmen andererseits? Hier wird ein Blick auf Trends in der Anwendung der neuen Technik geworfen und näher auf die informationstechnische Vernetzung zwischen Großabnehmern und Zulieferindustrie eingegangen.

⁵² Siehe hierzu: Th. Klebe/S. Roth (Hg), *Informationen ohne Grenzen*, Hamburg 1987, S. 16 ff.

⁵³ Vgl. u. a. H. Kern/M. Schumann, *Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion*, München 1984; M. J. Priore/F. Sabel, *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin 1985

3.1.4.1. Neue Technologien und Konzentration bei den Herstellern von Fertigungstechnik

Werkzeugmaschinenbau (WZM-Bau)

Der Werkzeugmaschinenbau ist der Kernbereich des investitionsgüterproduzierenden Gewerbes. In ihm überwiegt eine mittelständische Unternehmensstruktur, für die Betriebe und Unternehmen mittlerer Größe typisch sind, die sich oftmals im Familienbesitz befinden und von den Eigentümern geleitet werden.

Die Unternehmenskonzentration ist vergleichsweise gering. So lag der Umsatzanteil der sechs größten WZM-Unternehmen 1983 bei 10,7% und damit unterhalb des Wertes für den gesamten Maschinenbau (11,9%). Zwar spielen Konzernverflechtungen bislang eine untergeordnete Rolle, doch waren 1986 fast jedes zweite große WZM-Unternehmen (mit mehr als 800 Beschäftigten) und jedes vierte mittlere WZM-Unternehmen (mit 200 bis 800 Beschäftigten) wirtschaftlich abhängig.⁵⁴

Auffallend ist die Breite der Produktpalette und die hohe Zahl der Unternehmen. Die einzelnen WZM-Unternehmen sind zumeist auf die Produktion nur einer oder weniger Maschinen spezialisiert. Es existieren daher voneinander relativ unabhängige produktbezogene Einzelmärkte mit einer eigenständigen Käufer- und Herstellerstruktur, aus denen sich der gesamte WZM-Bau mosaikartig zusammensetzt.

Wie wirkt sich nun der technologische Wandel auf die besonderen Marktstrukturen dieser Branche aus?

In den einzelnen Marktsegmenten ist der Übergang zur NC-Technologie unterschiedlich weit fortgeschritten. Bisher waren von der Automatisierung vor allem die spanenden WZM und hier besonders die Dreh- und Fräsmaschinen sowie die Bearbeitungszentren betroffen. Da eine automatische WZM bzw. ein Bearbeitungszentrum immer mehrere konventionelle WZM ersetzt, hat sich die Zahl der insgesamt produzierten WZM deutlich verringert.

Ferner ist der Zuwachs der Produktionskapazitäten, der mit einer automatischen WZM erzielt wird, höher einzuschätzen als die höheren

⁵⁴ Vgl. B. Nagel/H. Kaluza, Struktur und Perspektiven des mittelständischen Werkzeugmaschinenbaus, Kassel 1986

Kosten bei ihrer Anschaffung.⁵⁵ Selbst bei einer stabilen Nachfrage nach WZM ist deshalb mittelfristig mit einer Abnahme des Branchenproduktionswerts zu rechnen. Von einer stabilen Nachfrage ist jedoch zukünftig nicht auszugehen. So ist nach den kräftigen Wachstumsphasen 1985 und 1986 (nominales Produktionswachstum + 15,9% bzw. 19,1%) erstmals 1987 ein Nachfragerückgang zu verzeichnen.⁵⁶

Ursächlich hierfür ist einerseits die zunehmende Substitution von Metall durch andere Werkstoffe wie Kunststoffe und Keramik, die dazu führt, daß der Bedarf an Metallbearbeitungsmaschinen tendenziell abnimmt. Andererseits hat sich der Modernisierungsprozeß in der metallverarbeitenden Industrie offensichtlich verlangsamt.⁵⁷

Gelingt es nicht, den inländischen Nachfragerückgang durch einen verstärkten Export zu kompensieren, so wird dies zu einer Marktverengung im Bereich der spanenden WZM führen und die Konkurrenz zwischen den WZM-Unternehmen erhöhen. Konzentrationsverschärfend wirken auch die neuen technologischen Anforderungen, die sich aus der notwendigen Modernisierung der Produktpalette ergeben. Daß die größeren und kapitalstärkeren Unternehmen die erforderlichen Investitionen besser bewältigen können und kleinere Konkurrenten vom Markt verdrängen, zeigt sich auch in einer Untersuchung der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner.⁵⁸ Danach stammten 1983 ca. 80% des Bestands an NC- und CNC-Maschinen von nur 20 Herstellern.

Der technologische Wandel im WZM-Bau beschränkt sich nicht auf die Umstellung der Produktpalette auf automatische Maschinen und Maschinensysteme, sondern umfaßt auch die Rationalisierung in den WZM-Unternehmen selbst.

Bislang bestand im WZM-Bau ein Rationalisierungsdilemma, da die damit verbundene Standardisierung der Produktion mit der Anforderung nach Flexibilität konfligierte. Die neuen Fertigungstechnologien haben den Vorteil, daß sie eine begrenzte Flexibilität in der Produktion ermöglichen. Gerade bei der Herstellung von Maschinen mit einem relativ hohen Standardisierungsniveau, die aber dennoch in Einzelteilen variieren, können die neuen Technologien eingesetzt wer-

55 Vgl. The Boston-Consulting Group, Strategische Untersuchung der Werkzeugmaschinenindustrie, zusammenfassender Bericht, Düsseldorf/London/München/Paris 1985, S. 16

56 Vgl. VDW-Produktionsstatistik, Frankfurt, fortlaufend

57 Vgl. The Boston-Consulting Group, Strategische Untersuchung . . . , a.a.O., S. 17

58 Vgl. Roland Berger & Partner, Strategien für die Anpassung der Fertigung im Bereich der Metallbearbeitung an zukünftige Anforderungen, München 1984, S. 50

den. Ein solcher Bereich sind z. B. die elektronisch gesteuerten Einzelmaschinen. Hier zeigt sich vor dem Hintergrund des zunehmenden Importdrucks, daß die größeren WZM-Unternehmen bemüht sind, auf die Herstellung größerer Stückzahlen umzusteigen.⁵⁹

Von größerer Bedeutung für die Entwicklung der Unternehmensstruktur im WZM-Bau ist der zu beobachtende Trend zu kombinierten automatischen Maschinensystemen, der sich bisher ebenfalls auf die spannende Formung konzentrierte.⁶⁰

Es ist eine Vereinheitlichung der Maschinenbausteine zu beobachten in Richtung von Teilefamilien und gleichartigen Werkstücken. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, damit die zu einem System gehörenden Maschinen aufeinander abgestimmt werden können. Eine weitere Voraussetzung ist die Kooperation der an einem System beteiligten Produzenten.

Ausgehend von den heute schon bestehenden Kooperationsbörsen könnten einzelne WZM-Unternehmen ihr technologisches Know-how gemeinsam weiterentwickeln und ihre Produktionsplanung über Kommunikationssysteme vernetzen.

Darüber hinaus sind die großen WZM-Unternehmen bestrebt, die Produktion kompletter Anlagen in ihren Betrieben zu zentralisieren. Ein Blick auf die Anbieterkartei zeigt, daß bereits einige große WZM-Unternehmen komplette computergestützte Maschinensysteme und Transferstraßen am Markt anbieten.⁶¹ Durch eigene Produkterweiterung und durch den Ankauf anderer Unternehmen wurden benachbarte Produktionsbereiche horizontal integriert und die Betriebseinheiten miteinander verknüpft.

So hat z. B. die DIAG die Produktion automatischer Fertigungsanlagen nach zahlreichen Umstrukturierungen in dem Berliner Werk Werner und Kolb WZM zentralisiert.

Durch die Zentralisierung der WZM-Produktion verringern sich die Marktchancen für jene kleinen und mittleren Unternehmen, die nur eine Maschine produzieren, die nun als ein Teil eines Maschinensystems von größeren WZM-Unternehmen gefertigt wird. In einzelnen Bereichen der WZM-Industrie können als Folge dieser Entwicklung die bislang typische starre Abgrenzung der Spezialmärkte aufgelöst werden und größere Konkurrenzmärkte entstehen, in denen multifunktional einsetzbare Hardware hergestellt wird. Unternehmen, die

59 Vgl. The Boston-Consulting Group, Studie 1987

60 Vgl. The Boston-Consulting Group, Strategische Untersuchung . . . , a.a.O., S. 6

61 Vgl. VDMA (Hg), Wer baut Maschinen?, Handbuch, Darmstadt 1985, 1. Abschnitt

Tabelle 3.8.
Wert der Steuerungen und ihr Anteil an den Maschinengruppen
 (1986)

Maschinen- gruppen	Wert der Steuerungen in 1000 DM	Anteil am Steuerungs- wert in %	Maschinen- wert in 1000 DM	Anteil der Steuerungen am Maschi- nenwert in %
Waagrecht- Bohr- und Fräs- maschinen	26 214	3,5	240 550	10,9
Fräsmaschinen	158 287	20,9	868 441	18,2
Bohrmaschinen	4 923	0,7	51 919	9,5
Drehmaschinen- und -automaten	234 402	31,0	1 363 027	17,2
Schleif- maschinen	71 877	9,5	484 270	14,8
Verzahn- maschinen	33 095	4,4	229 422	14,4
Funkenero- sionsmaschinen und ähnliche	29 689	3,9	149 479	19,9
Bearbeitungs- zentren	117 282	15,5	958 326	12,2
sonstige spanen- de Werkzeug- maschinen	21 352	2,8	233 795	9,1
Pressen	11 950	1,6	79 245	15,1
Scheren und Stanzen	33 259	4,4	244 778	13,6
Sonstige umfor- mende Werk- zeugmaschinen	13 369	1,8	85 495	15,6
Summe	755 799	100,0	4 988 747	15,2

Quelle: Sonderumfrage des VDMA, 1987, S. 6

den Schritt vom Ein-Produkt-Unternehmen zum Anlagenbauer, sei es durch Kooperation oder Produktionserweiterung nicht nachvollziehen, werden erhebliche Wettbewerbsnachteile in Kauf nehmen müssen.

Die Entwicklung von der Einzelmaschine zur Maschinenanlage ist mit einer zunehmenden Bedeutung der Steuerungstechnik verbunden. Neben dem klassischen WZM-Markt entsteht ein dynamischer Markt für elektronische Steuerungssysteme, in dem die zukünftigen Lösungen für die Modernisierung der Fertigungsverfahren entwickelt werden. Die Schlüsselstellung der Steuerungstechnik im technischen Wandel kommt auch darin zum Ausdruck, daß numerisch gesteuerte WZM hauptsächlich über die Steuerung verkauft werden. So bestätigen erfahrene Maschinenverkäufer, daß heute bereits 65 bis 70% der Verkaufsgespräche steuerungsbezogen sind.⁶² Am Maschinenwert der verschiedenen Maschinentypen haben die Steuerungen (vgl. Tabelle 3.8.) einen Anteil von 9,5% minimal (Bohrmaschinen) bis zu 19,9% maximal (Funkenerosionsmaschinen).

Ein Blick auf das Herstellerprofil bei NC-Steuerungen zeigt, daß diese zumeist nicht in der WZM-Industrie, sondern von großen in- und ausländischen Elektrounternehmen gefertigt werden (vgl. Tabelle 3.9.). Nach einer Sonderumfrage des VDMA hatten 1986 die bedeutendsten bundesdeutschen Steuerungshersteller, AEG, Bosch, Cybeltec, Eckelmann, Fortron, Heckler & Koch, Dr. Heidenhain, Labod-Elektronik und Siemens, einen Anteil von 5351 oder 41,7% an den 12833 im Inland verarbeiteten Steuerungen. Auf die sieben größten ausländischen Hersteller, Andron, Fanuc, Hauser, Makino, Mitsubishi Electronic, Philips und Selection, entfielen weitere 3074 oder 24% der Maschinensteuerungen.⁶³

In Unternehmen der WZM-Industrie werden nur etwa 32% der im Inland verarbeiteten Steuerungen hergestellt. Für viele WZM-Unternehmen ist es offensichtlich schwierig, eine eigene elektronische Fertigung aufzubauen. Die dafür erforderlichen Investitionen wie die Anschaffung zusätzlicher Produktionsanlagen und die Einstellung von zusätzlichen Arbeitskräften mit Elektronik-Kenntnissen (Elektrotechniker, Elektroingenieure, Computerfachleute) bedürfen eines hohen Kapitalaufwands, den viele kleine und mittlere Unternehmen nicht aufbringen können.

62 Vgl. J. Kief, NC-Handbuch 1984, Michelstadt/Stockholm 1984, S. 478

63 Sonderumfrage des VDMA, Statistik über numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen, Frankfurt 1986 und 1987

Sie kaufen die Steuerungen als Fertigfabrikate am Markt und bauen sie in ihre WZM ein. Vielfach entwickeln sie die häufig sehr anwenderspezifische Software selbst; dies ist vor allem bei relativ einfachen Maschinentypen der Fall. Bei Steuerungen für komplizierte mehrfunktionale Maschinen müssen Maschinen- und Steuerungshersteller eng zusammenarbeiten. Für die betroffenen WZM-Unternehmen bedeutet dies, daß sie nur noch »halbfertige« Maschinen produzieren können und ihre bisherige Selbständigkeit in der Produktion verlieren. Die zukünftigen Entwicklungen dieser WZM müssen gemeinsam geplant und auf die steuerungsseitige Realisierung maschinenspezifischer Besonderheiten hingearbeitet werden.

Tabelle 3.9.

Herstellerprofil der im Inland verarbeiteten NC-Steuerungen (1986)

Steuerungs- hersteller	Zahl der Firmen	Anteil in %	Stück	Anteil in %	Wert in TDM	Anteil in %
Inländische Elektr.-Firmen	35	41,7	5 365	41,8	384 501	50,8
Werkzeug- maschinen- hersteller	20	23,8	4 071	31,7	214 466	28,4
Ausländische Elektr.-Firmen	26	31,0	3 359	26,2	154 747	20,5
Unbekannte Hersteller	3	3,5	38	0,3	2 085	0,3
Summe	84	100,0	12 833	100,0	755 799	100,0

Quelle: Sonderumfrage des VDMA, 1987, S. 7

Solche Kooperationen zwischen WZM-Unternehmen und Elektrokonzernen bergen die Gefahr, daß das im allgemeinen wirtschaftlich mächtigere und von der stofflichen Seite zunehmend wichtigere Elektrounternehmen eine dominierende Rolle übernimmt. Ein Teil der WZM-Unternehmen kann so in eine neue Abhängigkeit geraten, die ihnen ihre wirtschaftliche Selbständigkeit, z. B. im Bereich der Produktionsplanung und Preisgestaltung, raubt.

Für die Elektrokonzerne könnte die Steuerungstechnik auch eine Brücke in den WZM-Markt selber sein, indem sie eigene WZM-Unternehmen gründen oder sich in bestehende einkaufen.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß sich im WZM-Bau ein Strukturwandel vollzieht, der auch die bisher typische mittelständische Unternehmensstruktur grundlegend verändern wird. Letztlich werden sich jene WZM-Unternehmen am Markt durchsetzen, die rasch auf die neuen Produkte der NC- und CNC-Technologie umsteigen können. Dabei können sie zwischen zwei Strategien wählen: Entweder produzieren sie größere Serien standardisierter automatischer Einzelmaschinen, die sie auf Grundlage eigener Rationalisierungen kostengünstig am Markt anbieten, oder sie spezialisieren sich auf komplexe Maschinenanlagen, die sie komplett oder in enger Kooperation mit anderen Unternehmen herstellen.

Dabei wird die Zusammenarbeit mit großen Elektrounternehmen zur Herstellung der Steuerungstechnik zunehmend wichtiger und wird den Einfluß dieser Unternehmen auf die WZM-Branche erhöhen.

In beiden Fällen werden größere WZM-Unternehmen oder Unternehmensverbände marktbeherrschend sein. Die typische mittelständische Unternehmensstruktur mit vielen technologisch unabhängigen und wirtschaftlich selbständigen Familienunternehmen wird wohl nur in jenen Marktsegmenten bestehen bleiben, in denen weiterhin konventionelle Maschinenlösungen in Einzelfertigung hergestellt werden.

Industrieroboterbau (IR-Bau)

Die Industrieroboter bilden zusammen mit der Montage- und Handhabungstechnik eine Fachgruppe im Maschinenbau. Die Automatisierung der Montage- und Handhabungstechnik und die Industrierobertechnik sind wichtige Elemente der Produktionsautomation. Eine vollständige Analyse dieses vielschichtigen Marktes ist sehr aufwendig und im Rahmen dieser Untersuchung nicht leistbar. Im folgenden wird deshalb nur die Roboterindustrie näher beleuchtet.

Im Gegensatz zur differenzierten Marktstruktur im WZM-Bau ist die Unternehmensstruktur in der Roboterindustrie wesentlich stärker auf einige wenige marktführende Unternehmen konzentriert. Dies hängt mit der unterschiedlichen Entwicklung von automatischen WZM und IR zusammen. Die automatischen WZM wurden im WZM-Bau und in der Elektroindustrie entwickelt und gebaut, d. h. in bereits bestehenden, ausdifferenzierten Märkten und von Unternehmen, die vorwiegend für den Markt produzieren. Dagegen ging der

Impuls für die Entwicklung von IR sehr stark von den Anwendern selber aus und hier insbesondere von den Automobilunternehmen. Fast alle Automobilkonzerne haben inzwischen Tochterunternehmen gegründet, die für den Roboterbau zuständig sind. Diese produzieren die für die eigene Fertigung notwendigen IR und bieten teilweise auch Roboter am Markt an.⁶⁴ Vorreiter beim Einsatz von IR ist das Volkswagenwerk, das von den 1984 gezählten 8800 IR allein 1500 einsetzte.⁶⁵ Durch das Engagement der großen Anwender von Robotern in der Herstellung von IR wird deren Marktposition gestärkt und zugleich, stofflich gesehen, die gesamte volkswirtschaftliche Produktion auf weniger Produzenten zentralisiert.

Neben den Automobilkonzernen gibt es eine Reihe von Unternehmen, die auf die Produktion von IR spezialisiert sind und diese für den Markt produzieren. Dabei lassen sich drei Gruppen von Unternehmen unterscheiden. So gibt es kleinere relativ »neue« Unternehmen, die in den Markt eingestiegen sind, und Unternehmen aus der Montage- und Handhabungstechnik, die ihre Produktionspalette in Richtung IR modernisierten. Eine wichtige Rolle spielen darüber hinaus Maschinenbau- und Elektrokonzerne, die häufig Tochterunternehmen in der Roboterindustrie haben. Ein Beispiel hierfür ist die Kuka Schweißanlagen und Roboter GmbH, die ein Tochterunternehmen der Industriewerke Karlsruhe Augsburg ist.

In der Bundesrepublik wurden 1986 rund 300 verschiedene Robotertypen von 130 Roboterherstellern oder Vertriebsgesellschaften angeboten, von denen aber nur einige wenige sehr hohe Marktanteile haben. Die drei größten Hersteller, VW, Kuka und die schwedische Asea, decken rund 40% des Gesamtmarktes ab, die 12 größten Hersteller haben einen Marktanteil von rund 70%.⁶⁶

Anders als im Werkzeugmaschinenbau, in dem bisher noch mittelständische Unternehmensstrukturen überwiegen, ist die Roboterindustrie bereits ähnlich hoch konzentriert wie der Datenverarbeitungsmarkt.

64 Ein Beispiel hierfür ist General Motors, dessen Tochterunternehmen GMF Robotics GmbH sehr stark für den Markt produziert.

65 Vgl. Roboter – Ein Portrait einer Branche. Situationsbericht, Landsberg 1986, S. 8

66 Vgl. ebenda

3.1.4.2. Einsatz neuer Technologien und Konzentration

Rationalisierung und Wettbewerb

Triebfeder für den Einsatz der neuen Produktionstechnologien ist das Bestreben nach einer fortschreitenden Rationalisierung und Flexibilisierung des gesamten inner- und überbetrieblichen Produktionssystems. Wie erste Unternehmensbefragungen zeigen,⁶⁷ haben sich zwar in vielen Fällen die euphorischen Erwartungen bislang nicht oder nur teilweise erfüllt. Gleichwohl werden schon jetzt, da die »Fabrik der Zukunft« auch in fortgeschrittenen Fällen noch eine »elektronische Baustelle« bildet, überwiegend Erfolge vermeldet – und zwar insbesondere von Großunternehmen.⁶⁷ Um so mehr stellt sich daher die Frage nach der Fähigkeit der kleineren und mittleren Unternehmen, an den Vorteilen der neuen Technik teilzuhaben.

Einen ersten Hinweis kann diesbezüglich der nach Unternehmensgrößenklassen aufgegliederte Verbreitungsgrad der computergestützten Konstruktion (CAD) und Fertigung (CAM) geben. Schon bei diesen relativ einfachen Bausteinen der Zukunftsfabrik zeigen sich erhebliche Unterschiede in der Anwendungsdichte:

– Annähernd 60% der im Maschinenbau eingesetzten NC- und CNC-Werkzeugmaschinen waren 1985 in Betrieben mit 1000 und mehr Beschäftigten installiert.⁶⁸ Im Bereich der Investitionsgüterindustrie setzten 1986 etwa 80% der Großbetriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten mindestens eine CNC-Maschine ein – gegenüber 25% bei den Betrieben mit 20 bis 50 Beschäftigten und nur 8% bei den Kleinstbetrieben mit weniger als 20 Beschäftigten.⁶⁹ Bei den Flexiblen Fertigungszellen und -systemen (FFZ/FFS) entfielen (über alle Branchen) mehr als 60% auf Unternehmen mit über 1000 Beschäftigten, wobei deren Anteil bei den Mehrmaschinen-Systemen sogar bis zu 90% erreichte.⁷⁰

⁶⁷ Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 14 v. 27. 3. 1987, S. 106; CIM-Studie: Sagenhaftes Rationalisierungspotential, in: Computer Magazin, 6/1987, S. 16 ff.

⁶⁸ Vgl. R. Schneider, Technologie, in: M. Kittner (Hg), Gewerkschaftsjahrbuch 1987, S. 217

⁶⁹ Vgl. C. Nuber/R. Schulz-Wild/R. Fischer-Krippendorf/F. Rehberg, EDV-Einsatz und computergestützte Integration in Fertigung und Verwaltung von Industriebetrieben, Studie im Auftrag des Rationalisierungskuratoriums der Deutschen Wirtschaft, hrsg. v. Institut für sozialwissenschaftliche Forschung, München 1987, S. 12

⁷⁰ J. Fix-Sterz u. a., Flexible Fertigungssysteme und Fertigungszellen. Stand und Entwicklungstendenzen in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 370

– Innerhalb der Elektrobranche und des Maschinenbaus waren Mitte 1986 zwar jeweils rund zwei Drittel der CAD-Systeme in Unternehmen mit einem Umsatz bis zu 50 Mill. DM installiert. Damit waren allerdings erst 4–5% der Unternehmen in dieser Größenklasse mit computergestützten Konstruktionssystemen ausgestattet – gegenüber rund 70% in der Umsatzklasse 50–100 Mill. DM und 95% in der Umsatzklasse über 250 Mill. DM⁷¹. In der Investitionsgüterindustrie insgesamt setzten fast alle Betriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten und gut vier Fünftel der Betriebe mit 500 bis 1000 Beschäftigten CAD-Systeme ein – dagegen nur etwa 3% der Kleinstbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten.⁷²

Für die kleinen und mittleren Unternehmen scheint der Einstieg in die Anwendung der neuen Technologien also weitaus schwieriger zu sein. Um so bemerkenswerter ist, daß die nächsten Rationalisierungsschritte – die Verknüpfung und Integration der einzelnen Elemente und Systeme – nach den bisherigen Erfahrungen mit nochmals weitaus höheren Anforderungen hinsichtlich Kapital und Know-how verbunden sind: »Der Sprung von der isolierten Rechneranwendung zu CIM (computerintegrierte Fertigung – d. V.)« – so ein bildhafter Vergleich von Expertenseite – »ist so groß wie vom Geschäftswagen zum Firmenflugzeug«.⁷³ Das Innovationsgefälle in der Technologieanwendung wird auf dieser Ebene daher noch weitaus größer ausfallen. Darauf deutet auch hin, daß 1986 erst ca. 8% der Betriebe gleichzeitig über EDV-Systeme in den Bereichen Büro und Verwaltung, produktionsnahe Dienste sowie Fertigung und Transport/Montage verfügten. Dabei handelte es sich nahezu ausschließlich um Großunternehmen.⁷⁴

Selbst wenn ein begrenzter Preisverfall eingerechnet wird, dürften die neuen Technologien für eine Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen somit eher Gefahren denn zusätzliche Chancen bringen: Entweder sie versuchen, diesen kapitalintensiven Rationalisierungsweg mitzugehen – dann wachsen mit dem Fixkapitaleinsatz auch die konjunkturellen Risiken. Oder aber sie verzichten auf die relativ teure Technik und deren Produktivitäts- und Flexibilitätsgewinn – dann drohen Konkurrenz Nachteile und die Gefahr der Verdrängung vom Markt.

71 Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 14 v. 27. 3. 1987, S. 98

72 Vgl. C. Nuber u. a., EDV-Einsatz und computergestützte Integration . . . , a.a.O., S. 12

73 Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 14. v. 27. 3. 1987, S. 98

74 Vgl. C. Nuber u. a., EDV-Einsatz und computergestützte Integration . . . , a.a.O., S. 13

Gerade in bislang eher niedrig konzentrierten Wirtschaftszweigen muß folglich mit einem beschleunigten Differenzierungs- und Auswahlprozeß gerechnet werden. Ein anschauliches Beispiel für eine solche Marktbereinigung im Zuge der Modernisierung liefert die Uhrenindustrie. Unter wachsendem Importdruck begannen dort die führenden Unternehmen seit Mitte der 70er Jahre damit, umfangreiche Produktinnovationen und Prozeßautomatisierungen durchzuführen. Es gelang ihnen, ihre Wettbewerbsposition auf dem inländischen Markt und im internationalen Geschäft zu verbessern und die Talfahrt der bundesdeutschen Uhrenindustrie zu beenden. Leidtragende der Marktbelebung waren allerdings viele der kleineren und mittleren Unternehmen. So wurde im Zeitraum von 1979 bis 1983 jedes fünfte Unternehmen vom Markt verdrängt. Der Marktanteil der 25 größten Unternehmen erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 57,0% (1979) auf 84,6% (1983).⁷⁵

Die hohe Kapitalintensität der neuen Fertigungssysteme dürfte für viele kleinere und mittlere Unternehmen aber noch aus einem anderen Grund zusätzliche Gefahren mit sich bringen: Aus Amortisationsgründen wächst die Tendenz zum Rund-um-die-Uhr-Betrieb der teuren neuen Maschinen. Diese Strategie zur Abfederung des steigenden Kapitaleinsatzes funktioniert allerdings nur bei gleichbleibender oder steigender Nachfrage. Bei sinkendem Absatz einer gegebenen Produktpalette läuft sie leer. Da sich die neue Fertigungstechnik zugleich durch eine gesteigerte Flexibilität auszeichnet und die wirtschaftliche Produktion auch kleinerer Serien ermöglicht, ist ein möglicher Ausweg vorgezeichnet: Größere Unternehmen werden verstärkt versuchen, ihre Produktpalette auszuweiten und in Spezialmärkte vorzudringen, die bislang von kleineren Unternehmen besetzt sind (wie z. B. für den Werkzeugmaschinenbau angedeutet wurde).

Zusammengefaßt ist also zu erwarten, daß die Anwendung der neuen Produktionstechnologien die wettbewerbsmäßigen Gewichte zugunsten der größeren Unternehmen verschieben und somit die bestehende Strukturdifferenzierung vertiefen wird.

⁷⁵ Vgl. Monopolkommission, IV. Hauptgutachten, Tabellen II.2 und II.4; Monopolkommission, VI. Hauptgutachten, Tabellen II.3 und II.6, jeweils Baden-Baden, sowie: Früchte der Aufholjagd, in: Wirtschaftswoche, 7/1986

Der mit der computerintegrierten Fertigung einhergehende und auf den neuen Informations-, Organisations- und Steuerungstechniken basierende »neue« Rationalisierungstyp⁷⁶ macht – wie bereits erwähnt – nicht an den Betriebsgrenzen halt, sondern bezieht die Optimierung der außerbetrieblichen Beziehungen, insbesondere die Liefer- und Distributionsprozesse, mit ein. Letzteres ist unter dem Stichwort der Logistik verstärkt in die betriebs- und wirtschaftswissenschaftliche Diskussion eingegangen, wobei Logistik definiert ist als »das System zur ertrags-optimalen Steuerung sämtlicher Material- und Warenbewegungen innerhalb und außerhalb eines Unternehmens – von der Güterbeschaffung bis zur Lieferung der fertigen Produkte an die Verbraucher und Nutzer«.⁷⁷

Die externen (und internen) Zulieferer sollen in diesem Konzept durch Datenfernübertragung direkt mit den abnehmenden Unternehmen(sbereichen) verbunden werden und diese auf Abruf mit Roh- und Halbfertigprodukten versorgen. Der Fertigungsprozeß soll auf eine »just-in-time«-Produktion umgestellt werden, bei der unmittelbar marktorientiert produziert und entsprechend den daraus resultierenden Produktionsanforderungen bedarfsgerecht zugeliefert wird. Schrittweise soll das System der Lagerhaltung durch eine Reduktion der Lagerkapazitäten und Lagerzeiten rationalisiert werden. Fernziele der Optimierungskonzepte im Logistikbereich sind die Annäherung an die »lagerlose Fertigung« und die »bestandslose Distribution«.

Die für die informationstechnische Vernetzung von Zulieferern und Abnehmern notwendigen Kommunikationssysteme werden von der Deutschen Bundespost bereitgestellt. Sie hat bereits in den vergangenen Jahren die technischen Voraussetzungen für die Datenübertragung von Computer zu Computer geschaffen und wird die Möglichkeiten für den Computer und computergestützten Dialog im Rahmen ihrer Modernisierungspläne weiter verbessern. Gerade die überbetriebliche systemische Rationalisierung basiert somit mehr denn je auf dem Zusammenspiel von Staat und Privatunternehmen.

Vorreiter dieser systemischen Rationalisierung sind bislang im wesentlichen die großen Automobilkonzerne. So wurde beispielsweise

⁷⁶ Vgl. hierzu: N. Altmann/M. Deiß/V. Döhl/P. Sauer, Ein neuer Rationalisierungstyp – neue Anforderungen an die Industriesoziologie, in: Soziale Welt, 3/1986, S. 191 ff.

⁷⁷ Ebenda

bei der Daimler-Benz AG durch den Aufbau eines rechnergestützten konzernweiten Produktionsverbundes und durch die Datenvernetzung mit Zulieferern die durchschnittliche Reichweite aller Zulieferteile von 12,2 Arbeitstagen (1980) auf 7,8 Arbeitstage (1985) gesenkt. Obwohl der Materialaufwand im angegebenen Zeitraum um rund 36% zunahm, konnten die Vorräte an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen um 4,5% verringert werden. »Die sogenannten logistischen Gesamtkosten dürften in diesem Zeitraum, bezogen auf PKW, um rund ein Viertel pro Stück gesunken sein.«⁷⁸ Die dadurch realisierte Kosteneinsparung hat Milliarden betragen. Ähnliche Beispiele für eine erfolgreiche Rationalisierung im Logistikbereich vermelden andere Automobilhersteller. So hat BMW die durchschnittliche Reichweite der Zulieferteile auf sieben Tage verkürzt, Ford sogar auf fünf. Bei einzelnen Teilen liegen die Spitzenwerte bei 0,5 Tagen, was bedeutet, daß die Zulieferer zweimal am Tag anliefern müssen und die Teile nach wenigen Stunden eingebaut werden.

Wie die Erfahrungen in der Automobilindustrie zeigen, führt die Neuorganisation der Logistikbereiche allerdings auch zu einer grundlegenden Veränderung der Abhängigkeitsstrukturen zwischen den vielen Zulieferern und den großen Abnehmern. Denn die neuen Logistikkonzepte haben vor allem zwei Effekte: die drastische Senkung der Zahl der Zulieferer und die direkte datentechnische Einbindung der Zulieferer in die Fertigungsplanung und -steuerung der Großabnehmer.

So soll zukünftig die durchschnittliche Zahl der Direktzulieferer eines multinationalen Konzerns des Automobilbaus von bisher 1200 bis 1500 auf 500 bis 800 reduziert werden.⁷⁹ Ein wesentlicher Grund sind die drastisch nach oben geschraubten Anforderungen an die Flexibilität, Liefergenauigkeit und -qualität der Lieferanten: Sie erfordern kostspielige Investitionen, die entweder viele der kleineren Lieferanten überfordern oder ohnehin nur bei einem größeren Liefervolumen wirtschaftlich realisiert werden können. Einschätzungen von Logistikexperten gehen deshalb dahin, daß bei den einzelnen Produkten künftig der ökonomisch und technisch potenteste Lieferant »just-in-time« produzieren wird, während sich zwei bis drei Nebenlieferanten allenfalls noch 20 bis 30% des Auftragsvolumens teilen können.⁸⁰ Denkbar ist zudem, daß einige der früheren Direktlieferanten als

78 DGB-Fachtagung Logistik, Dokumentation, Düsseldorf 1986

79 Vgl. ebenda, S. 91

80 Vgl. Flexible Fesseln, in: Wirtschaftswoche Nr. 14/1987, S. 128

Subunternehmen eines Hauptzulieferers überleben werden. Aber selbst dann wird diese Konzentrationswelle auch auf den Bereich der Vorlieferanten übergreifen.

Viele der verbleibenden Zulieferer werden durch die informationstechnische Einbindung in das Großunternehmen ihrer eigenen Souveränität praktisch völlig beraubt. Denn zum einen werden die Vorgaben des Abnehmers hinsichtlich Art, Menge, Qualität, Verpackung und Lieferung der Produkte noch erheblich dichter. Zum anderen erstrecken sich die Vorgaben nunmehr auch auf die Betriebsausstattung (Anpassung der informationstechnischen Systeme), die Betriebsorganisation (Einpassung in das logistische System) und z. T. bereits auf die Wahl des Betriebsstandorts (Ansiedlung in der Nähe des Abnehmers). Da mit der »just-in-time«-Lieferung auch die Störanfälligkeit des gesamten Produktionssystems wächst, dürften viele Direktlieferanten ihre Entscheidungsfreiheit sogar bei der Auswahl ihrer Vorlieferanten verlieren. Im Ergebnis wird somit ein beachtlicher Teil der Zulieferer zunehmend fremdgesteuert und nähert sich faktisch dem Status ausgelagerter Betriebseinheiten – mit dem Unterschied allerdings, daß ihnen zugleich vermehrt Probleme, Risiken und Kosten (insbesondere der Lagerhaltung und Qualitätssicherung) aufgebürdet werden.⁸¹ In konjunkturrell günstigen Zeiträumen mögen diese zusätzlichen Belastungen aufgewogen werden durch Vorteile wie z. B. ein erhöhtes Liefervolumen infolge des Ausscheidens von Konkurrenten. In wirtschaftlich schwierigeren Situationen dürften demgegenüber die Pressionen seitens der (nunmehr weitaus besser informierten) Großabnehmer auch über längere Zeiträume bis an die Belastungsgrenzen der Zulieferer gehen.

Die auf der informations- und kommunikationstechnischen Vernetzung von Unternehmen basierende überbetriebliche Rationalisierung wird also – so das Resümee – einerseits absehbar die Konzentration in den Zulieferbranchen erhöhen. Andererseits entstehen zudem tendenziell Abhängigkeits- und Dominanzstrukturen zwischen Zulieferern und Großabnehmern, die eine neue Intensität aufweisen und faktisch Konzerncharakter besitzen – gleichwohl aber quer zu der rechtlichen Verfaßtheit der Unternehmen verlaufen und vom Konzernrecht nicht berührt werden.

Ergänzend anzuführen ist, daß sich die qualitativ neue Machtintensivität jener Konzerne, die die Reorganisation des Logistikbereichs strukturieren, nicht nur auf die Zulieferer, sondern – wie für den

⁸¹ Siehe auch: Th. Klebe/S. Roth (Hg), Informationen ohne Grenzen, a.a.O., S. 28 f.

Automobilbau gezeigt worden ist – auch auf den Vertriebs- und Handelsbereich erstreckt.⁸² Und schließlich ist erwähnenswert, daß die Rationalisierung des Logistikbereiches einen spill-over-Effekt auf den Speditionsbereich zeitigt, d. h. auch dort die Konzentration beschleunigt.⁸³

3.1.5. Neue Technologien und Konzentration – Eine zusammenfassende Bewertung

Die vorstehenden Untersuchungen zeigen, daß von den neuen Informations- und Kommunikationstechniken eine Revitalisierung der Marktwirtschaft im Sinne einer spürbaren Dekonzentrationsentwicklung nicht zu erwarten ist.

Zum einen weisen die Angebotsstrukturen in diesen Zweigen selbst keine Auffälligkeiten auf, die die DekonzentrationsThese stützen. Der empirische Befund signalisiert vielmehr das Gegenteil:

Die Kernbereiche der Informations- und Kommunikationstechnik (Großcomputer- bzw. Vermittlungs- und Übertragungssysteme) sind sehr hoch konzentriert und werden jeweils von zwei Großkonzernen beherrscht: von IBM und Siemens bzw. von Siemens und der Cit-Alcatel-Tochter SEL. An diesem Sachverhalt wird sich absehbar nichts Wesentliches ändern. Etwaige Verschiebungen werden Bestandteil des internationalen Monopolisierungsprozesses sein.

In Teilbereichen wie dem Software-Markt oder den kleineren Computersystemen läßt sich zwar bislang eine relativ niedrige Konzentration bzw. eine vergleichsweise lebhaftige Konkurrenz mit mittelfristig deutlichen Anteilsverschiebungen zwischen den Anbietern beobachten. In beiden Fällen zeichnet sich aber bereits eine nachhaltige Marktbereinigung ab, die das Konzentrationsniveau anheben wird.

Entgegen vielfacher Erwartungen gehen zum anderen auch von der Anwendung der neuen Techniken offenbar keine dekonzentrativen Impulse aus. Innerhalb des Maschinenbaus deutet sich vielmehr an, daß infolge des »Zusammenwachsens« der Informations- und Kommunikationstechnik mit der Produktionstechnik das Konzentrationsniveau bei den fertigungstechnischen Anbietern deutlich steigen wird

⁸² Vgl. W. Rasten/D. Stoeppler, Der gläserne Händler, in: Th. Klebe/S. Roth (Hg), Informationen ohne Grenzen, a.a.O., S. 181 ff.

⁸³ Vgl. Die Stinnes-Tochter will ein perfektes Logistik-System in Europa aufbauen, in: Handelsblatt v. 9. 4. 1987

und zudem teilweise Abhängigkeiten gegenüber den großen Elektronik-Konzernen entstehen. Wie das Beispiel der Automobilindustrie zeigt, bahnt sich darüber hinaus im Zuge der informations- und kommunikationstechnischen Vernetzung von Unternehmen eine neue Qualität der hierarchischen Machtbeziehungen zwischen den Großkonzernen und ihren Zulieferern ab.

Im ganzen gesehen muß folglich damit gerechnet werden, daß die neuen Informations- und Kommunikationstechniken – völlig konträr zur DekonzentrationsThese – einen zusätzlichen Schub auf den Konzentrations- und Vermachtungsprozeß ausüben werden.

Exkurs: Neue Technologien und die »neuen Selbständigen«

Die Ergebnisse der vorstehenden Untersuchungen stehen in augenscheinlichem Widerspruch zu Aussagen, die die neuen Technik-Felder als chancenträchtiges Betätigungsfeld für ideenreiche Jung- und Kleinunternehmen betrachten. Da derartige Behauptungen sowohl ideologisch als auch wirtschaftspolitisch (Einrichtung von Gründer- und Technologiezentren; Förderung von sogenannten Wagnisfinanzierungsgesellschaften) eine nicht unwichtige Rolle spielen⁸⁴ und zudem immerhin eine zeitliche Parallelität von technischem Wandel und wachsender Zahl von Existenzgründungen zu konstatieren ist, wird im folgenden noch etwas näher auf diesen Problemaspekt eingegangen.

In der Bundesrepublik nimmt die Zahl der Selbständigen seit Anfang der 80er Jahre wieder zu; von 1981 bis 1985 war bereits ein Anstieg um 36 000 Personen zu verzeichnen. Bei den rechtlich selbständigen Unternehmen erfolgte der Tendenzwechsel offenbar noch früher: Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschungen soll ihre Zahl seit dem Tiefpunkt im Jahre 1976 bis 1985 um rund 380 000 angewachsen sein. Diese Zahl ist allerdings mit erheblichen statistischen Unsicherheiten behaftet und dürfte – wie auch das auffällige Mißverhältnis zu den Angaben für die Selbständigen zeigt – weit überhöht sein.⁸⁵

Immerhin gibt es aber in beiden Fällen einen Zuwachs, und dies ist sicherlich zunächst einmal erstaunlich – zumal der Anstieg auf dem

⁸⁴ Siehe auch: J. Eisbach, Gründer- und Technologiezentren – Sackgassen kommunaler Wirtschaftsförderung, PIW-Studien Nr. 1, Bremen 1985

⁸⁵ Vgl. J. Goldberg, Die »neuen Selbständigen«. Vor einer Renaissance der Privatinitiative?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 3/1987, S. 312 f.

Hintergrund wachsender Insolvenzzahlen und Fusionen erfolgt. Die hier interessierende Frage ist allerdings, inwieweit diese starke Zunahme von Unternehmens- und Existenzgründungen ursächlich mit den neuen Technologien verknüpft ist. Aufschlußreiche Daten hierzu hat das IFO-Institut geliefert, das im Rahmen einer Studie über »Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen« unter anderem deren branchenmäßige Verteilung ermittelt hat (vgl. Tabelle 3.10.):

Danach entfielen 1983 knapp vier Fünftel der Existenzgründungen auf das Handwerk (44%), den Handel (30%) und den Gaststättenbereich (5%). Schon hier wird sichtbar, daß der weit überwiegende Teil der »neuen« Selbständigen seine Chancen in traditionellen Bereichen sucht, die zumindest mit der Herstellung neuer Technik nichts zu tun haben.

Tabelle 3.10.

Existenzgründungen nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich	Anteile in %	
	1981	1983
Industrie	4,9	5,3
Handwerk	39,9	43,9
Einzelhandel	19,7	19,1
Großhandel	5,5	4,3
Handelsvermittlung	6,7	6,2
Gaststätten	6,0	5,1
übrige Dienstleistungen	17,4	16,1

Quelle: G. Weitzel, Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen, Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 28, München 1986, S. 46

Weitere 16% der Neugründungen fanden im übrigen Dienstleistungsbereich statt. Hier wirkt sich die in Abschnitt 3.1.3. bereits benannte Gründungswelle bei den Software-Firmen durchaus in spürbarem Maße aus. Auf die Probleme dieser Neugründungen ist allerdings ebenfalls schon hingewiesen worden: Der Markteintritt erweist sich zumeist als weitgehend problemlos. Schon mittelfristig sind die personellen und kapitalmäßigen Anforderungen jedoch so hoch, daß die Hälfte der Jungfirmen aufgeben muß. Diejenigen Unternehmen,

die erfolgreich überleben und möglicherweise noch das (zweifelhafte) Glück besitzen, über Wagnisfinanzierungsgesellschaften unterstützt zu werden, geraten zudem schnell in Gefahr, von potenteren Unternehmen aufgekauft zu werden. Ein Paradebeispiel dafür ist das schon genannte Systemhaus Procad GmbH, das steuerbegünstigt von der International Venture Capital Partners SA Holding, Luxemburg, und der TIG Technologie-Investitions GmbH und Co KG, Berlin, »gezüchtet« und schließlich von der Mannesmann AG »geerntet« wurde.⁸⁷

Lediglich rund 5% der Existenzen wurden in der Industrie gegründet – und dort ganz überwiegend im traditionellen Reparaturbereich. Hinsichtlich der technologieorientierten Neugründungen war demgegenüber nahezu Fehlanzeige zu vermelden: Ihr Anteil an den Unternehmensgründungen im Verarbeitenden Gewerbe wird auf jährlich 2 bis 3% geschätzt und dementsprechend als vernachlässigswerte Größe bewertet!⁸⁸

Mit Blick auf die Produzentenseite kann somit festgestellt werden, daß der behauptete positive Zusammenhang von neuen Technologien und neuer Selbständigkeit in nahezu keiner Weise den Realitäten entspricht.

Auch von der Anwendung der neuen Informations- und Kommunikationstechniken gehen bislang offenbar kaum Impulse auf die zahlenmäßige Entwicklung der Existenzgründungen aus. Dies könnte sich perspektivisch allerdings ändern: Schon jetzt sind mittlere und große Unternehmen aus Rationalisierungs- und Flexibilisierungsgründen in verstärktem Maße bestrebt, einen Teil der früher selbst abgedeckten Funktionen auf unternehmensexterne Kräfte zu übertragen: auf Reinigungsfirmen, Subunternehmen, Leiharbeiterfirmen, Werbeagenturen, Ingenieurbüros, Büro- und Schreibdienste, selbstfahrende Fuhrunternehmer, selbständige Handelsvertreter, »freie Mitarbeiter« usw. Dieser Trend wird sich absehbar fortsetzen und durch die neuen Informations- und Kommunikationssysteme möglicherweise zusätzliche Impulse erhalten. Wie die Diskussion über computerisierte Heimarbeitsplätze zeigt, muß damit gerechnet werden, daß künftig informationsverarbeitende Aufgaben vermehrt auf Arbeitskräfte übertragen

⁸⁷ Vgl. Programm abgerundet bei Fertigungsautomation, in: Handelsblatt v. 3. 4. 1987.

⁸⁸ Vgl. G. Weitzel, Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen, Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 28, München 1986, S. 46.

werden, die – elektronisch mit dem Auftraggeber verbunden – in ihren eigenen Wohnungen oder Nachbarschaftsbüros auf Honorarbasis, sprich »freiberuflich«, tätig sind. Rein formell würde auch dies zum Zuwachs der Selbständigen beitragen. Daß eine derartige »Selbständigkeit« (als Produkt unternehmerischer Rationalisierungs- und Flexibilisierungsstrategien) ihrer eigenen Bezeichnung Hohn spricht und mit erheblichen sozialen Risiken verbunden sein würde, ist jedoch offensichtlich und braucht hier nicht näher ausgeführt zu werden.

Alles in allem kann somit prognostiziert werden, daß die neuen Technologien weder zu einer Wende in der Konzentrationsentwicklung noch zu einer Renaissance des (unabhängigen) Kleinunternehmertums führen wird. Was demgegenüber zu erwarten ist, ist vielmehr eine weitere Konzentration und Zentralisation wirtschaftlicher Macht bei den großkapitalistischen Produzenten und Anwendern der neuen Technologien.

3.2. Dekonzentration durch die Börse?

3.2.1. *Neuer Glanz auf dem Börsenparkett*

Die Ideologie der marktwirtschaftlichen Erneuerung propagiert den Gedanken, jeder könne Kapitalist werden, nicht allein über die »neue Selbständigkeit«. Eine weitere Grundlage des Propagandagebäudes marktwirtschaftlicher Illusionen ist die Aufforderung an jedermann und -frau, zum Aktionär zu werden.

Tatsächlich beschränken sich Aktienbesitz und -erwerb in der Bundesrepublik nicht auf die Kreise der haute volée. Rund vier Millionen Menschen zählen zu den Aktionären; dazu ist noch eine weitere Million zu rechnen, die Investment-Anteile besitzt. Das entspricht nach Schätzung des »Arbeitskreises Aktie« jedem 11. Erwachsenen. Die Zahl der Aktionäre unter den Arbeitnehmern hat in den letzten Jahren sogar noch zugenommen, vor allem durch die verstärkte Ausgabe von Belegschaftsaktien. Sie schwankt zwischen 30 und 45% der privaten Anleger.⁸⁸ Bei einer der größten Aktiengesellschaften, der Veba AG, zählt durch den Prozeß der Privatisierung inzwischen fast die Hälfte der Belegschaft zu den Aktienbesitzern.⁸⁹

⁸⁸ Vgl. Arbeitskreis Aktie e. V. (Hg), Alles über Aktien, Düsseldorf 1985, S. 12

⁸⁹ Vgl. Handelsblatt v. 31. 12. 1987, S. 31

Als Aktiengesellschaft werden in der Bundesrepublik rund 2200 Unternehmen geführt; davon sind gegenwärtig 467 an der Börse notiert (Stand Anfang 1987).⁹⁰ 1985 und 1986 hat sich ihre Zahl jeweils um 31 bzw. 30 erhöht. Rund 40 dieser Aktiengesellschaften haben mehr als 20 000 Aktionäre, 15 davon sogar mehr als 100 000 (vgl. Tabelle 3.12.). In den letzten Jahren sind neben einigen großen Personengesellschaften wie Springer und Henkel, Nixdorf, Puma und Pelikan auch mittelständische Unternehmen durch die Vermittlung von Kapitalbeteiligungsgesellschaften zum Börsenhandel zugelassen worden. Die Bundesregierung förderte diese Entwicklung durch verschiedene Gesetzesnovellen:

Am 1. 1. 1987 trat das »Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften« in Kraft, das den Zugang mittelständischer Unternehmen zur Börse erleichtert. Die Beteiligungsgesellschaften erwerben Minderheitsbeteiligungen an mittelständischen Unternehmen (Mindestumsatz 10 Millionen DM), erweitern dadurch deren Kapitalbasis und refinanzieren sich selber durch die Ausgabe börsennotierter Aktien. Zugleich ist durch die Novelle des Börsenzulassungsgesetzes der sog. »Geregelter Markt« eingeführt worden⁹¹, der unterhalb des amtlichen Börsenhandels angesiedelt ist und kleineren Unternehmen ab einem Nennbetrag von 50 000 DM bei der Erstzulassung von Wertpapieren den Börsenzugang eröffnet. Im Unterschied zum geregelten Freiverkehr, den er mittelfristig ablösen soll, ist er aber in die börsengesetzlichen Zulassungsvorschriften einbezogen und unterliegt der Prospekthaftung und der Pflicht zur Veröffentlichung eines Unternehmensberichtes. Dieser Markt zielt vor allem auf junge Unternehmen – die Vorschrift einer mindestens dreijährigen Lebensdauer der emittierenden Gesellschaft, wie sie beim amtlichen Handel gilt, findet hier keine Anwendung – und ordnet sich damit ein in die oben behandelte Förderung der »neuen Selbständigkeit«. Von der Seite der Nachfrager her wird der Aktienhandel durch das ebenfalls 1987 in Kraft getretene »Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für institutionelle Anleger« belebt, das z. B. den Versicherungen einen Beteiligungserwerb an börsennotierten Aktiengesellschaften in Höhe

⁹⁰ Vgl. Statistisches Jahrbuch 1987 Unternehmen und Arbeitsstätten; Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Sonderreihe Wertpapierstatistik 2/87

⁹¹ Zum Börsenhandel vgl. Karl Friedrich Hagenmüller/Gerhard Diepen, Der Bankbetrieb, Wiesbaden 1984, S. 537 ff.; Georg Oppermann, Börsen- und Wertpapiergeschäfte, Frankfurt/Main und Köln 1975 – zum Geregelter Markt vgl. Handelsblatt v. 16. 4., 21. 4. und 23. 4. 1987, S. 27, S. 27 und S. 31

von 10% statt bisher 5% ihres Grundkapitals gestattet. Auch die Reform des Vermögensbildungsgesetzes zielt u. a. auf die Erleichterung des Aktienerwerbs durch Privatkunden. Durch das 4. Vermögensbildungsgesetz werden die vermögenswirksamen Leistungen an Arbeitnehmer von 624 DM auf 936 DM aufgestockt, sofern die zusätzlichen 312 DM für den Erwerb von Beteiligungswerten verwendet werden.⁹²

Tabelle 3.11.

Entwicklung des deutschen Aktienmarktes

Jahr	Emissionen* Mill. DM Kurswert	Emissionen 1980 = 100	Aktienumsatz Mill. DM	Umsatz 1980 = 100
1970	3 592	51,7	12 194	44,0
1975	6 010	86,5	27 466	99,1
1980	6 948	100,0	27 717	100,0
1982	5 921	85,2	35 161	126,9
1985	11 009	158,4	210 708	760,2
1986	16 394	236,0	294 673	1 063,1

* inländischer Emittenten

Quelle: Die Bank 7/1987, S. 355

Der Umfang des Emissionsvolumens hat sich im Laufe dieser Entwicklung seit 1970 vervierfacht, wobei der wesentliche Sprung ab 1982 bei einem Emissionsvolumen von 5,9 Mrd. DM aufgetreten ist. Auch

92 Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hg), Sozialpolitische Informationen v. 8. 1. 1987. Dort führt der Parlamentarische Staatssekretär Vogt aus: »Die Leitidee unserer Vermögenspolitik heißt Partnerschaft statt Klassenkampf. Die Arbeitnehmer sollen von abhängigen und außenstehenden Lohnempfängern immer mehr auch zu Partnern und Teilhabern werden. Wir wollen damit gleichzeitig eine wachstums- und beschäftigungsorientierte Lohnpolitik flankieren und die Investitionskraft unserer Wirtschaft stärken.« (S. 1); zur Effektivität dieser Politik vgl. Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte, in: DIW-Wochenbericht 39/1987, S. 525 ff., wonach die Geldanlage in Aktien sich seit 1982 zwar verdoppelt hat, aber doch auch 1986 nur 6,0% beträgt.

die Kapitalerhöhungen haben sich im selben Zeitraum mehr als verdoppelt, der Aktienumsatz hat sich gar mehr als verzehnfacht. In diesen Zahlen sind die außerbörslichen Umsätze an Aktien nicht enthalten; für 1986 hat die Vereinsbank eine Schätzung angestellt, die sich auf 142 Mrd. DM für Aktienumsätze außerhalb der Börse beläuft, so daß der Gesamtumsatz sich auf rund 437 Mrd. DM beliefe.⁹³

»Ermutigend für die Zukunft des Kapitalismus« nennt das Organ des Bundesverbandes der deutschen Banken diese Entwicklung. Beim Verkauf der Flick-Aktien an die Deutsche Bank wurde das in der konservativen Wirtschaftspresse gar als »De-Konzentration« kommentiert, denn nun sei das Eigentum nicht mehr in einer Hand vereint, sondern verteile sich auf mehrere, an der Börse gehandelte Gesellschaften.

Die Streuung des Eigentums durch Kleinaktionäre, die Beteiligung breiter Bevölkerungskreise am Produktivvermögen werden als Demokratisierung der Wirtschaft gefeiert. Aktien für jedermann – sind wir auf dem Weg in den Volkskapitalismus?

Vermögensbildung oder Kapitalmobilisierung?

Betrachtet man die Liste der sog. Publikumsgesellschaften näher, so sind darunter fast nur Namen, die bei der Konzentrationsmessung im 2. Kapitel auf den vorderen Plätzen standen.

Rund 60% der industriellen Produktion der Bundesrepublik entfallen auf Aktiengesellschaften. Das erklärt sich daraus, daß sich diese Gesellschaftsform auf die wichtigsten Branchen konzentriert. Ihr Umsatzanteil beträgt im Auto- und Flugzeugbau, bei Eisen und Stahl und in der Mineralölindustrie rund drei Viertel, in der Energiewirtschaft zwei Drittel, in der Chemieindustrie drei Fünftel und in der Elektrotechnik knapp die Hälfte desjenigen aller Unternehmen im Industriezweig. Auch bei Banken und Versicherungen sowie im Handel sind die Branchenführer Aktiengesellschaften. Unter den Großunternehmen ist es die häufigste Unternehmensform – 66 der 100 größten Gesellschaften, die die Monopolkommission erfaßt – und zugleich diejenige, die am besten geeignet ist, ein hohes Kapitalminimum aufzubringen, gerade ohne die Entscheidungsstruktur dezentra-

⁹³ Vgl. Handelsblatt v. 19./20. 6. 1987, S. 11

Tabelle 3.12.

Aktiengesellschaften in Streubesitz

Rang*	Gesellschaft	Aktionäre (Anzahl)	Streu- besitz (in %)	Depotstimmrechte	
				Alle Banken	Deutsche Bank
		1985	1984	1986	
9	Veba AG	700 000	70,02	98,18	19,99
3	Volkswagen AG	590 000	60,00	19,53	2,94
1	Siemens AG	402 000	90,00	79,83	17,64
6	BASF AG	355 000	100,00	96,64	28,07
5	Bayer AG	350 000	100,00	95,78	30,82
7	Hoechst AG	325 000	76,00	98,34	14,97
12	Deutsche Bank AG	240 000	100,00	97,23	47,17
11	Thyssen AG	220 000	66,00	53,11	9,24
8	RWE AG	200 000	67,30	—	—
13	Mannesmann AG	180 000	100,00	95,40	20,49
21	Dresdner Bank AG	150 000	100,00	98,16	13,39
34	Commerzbank AG	130 000	100,00	96,77	16,30
29	Hoesch AG	110 000	88,40	92,39	15,31
44	Preussag AG	100 000	57,00	99,68	11,15

* Rang nach Umsatzgröße/Monopolkommission 1984

Quellen: Monopolkommission, 6. HG; Arbeitskreis Aktie e.V. 1986; A. Gottschalk, Der Stimmrechtseinfluß der Banken . . ., a.a.O. (vgl. Tabelle 2.19.)

lisieren zu müssen.⁹⁴ Der Umfang des Produktionsapparates, Verwaltung und Vertrieb haben schon seit Ende des vergangenen Jahrhunderts ein solches Ausmaß erreicht, daß es in Schlüsselzweigen der Wirtschaft nicht mehr möglich ist, durch individuelle Sparprozesse das notwendige Kapital aufzubringen. Die Aktiengesellschaft eröffnet nun die Möglichkeit, brachliegende Reservefonds anderer Unternehmen und das Geld der kleinen Sparer, das andernfalls in Versicherungen oder Bankeinlagen angelegt würde, für den industriellen Produktions-

⁹⁴ Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten 1985/86, Tz. 358 ff.; zur Rolle der Aktiengesellschaften siehe auch A. Sörgel, Entschleierte Profite. Bilanzlesen leichtgemacht, Frankfurt/Main 1987, S. 25 ff.

prozeß zur Verfügung zu stellen. Das geschähe zwar auch durch den Kredit, könnte aber dann wegen des damit verbundenen Risikos nicht diesen Umfang erreichen. Zudem bietet auch umgekehrt die Aktienfinanzierung dem industriellen Unternehmer gegenüber der kreditgebenden Bank eine größere Unabhängigkeit – jedenfalls im ersten Schritt und gemessen an einer Kreditaufnahme.

Die Aktiengesellschaft mobilisiert aber nicht nur bei ihrer Gründung mehr Kapital, sondern sie hat auch leichter Zugang zu neuem Geld, weil sie nicht auf den Rückfluß des eingesetzten Kapitals angewiesen ist, sondern auf dem Weg der Kapitalerhöhung weiteres Grundkapital beschaffen kann. Zugleich erleichtert ihr diese Möglichkeit den Zugang zu Fremdmitteln, denn für die Bank bedeutet das eine Verringerung des Risikos, das andernfalls durch die Immobilisierung des Kredits bei der Beleihung der Vermögenswerte von Personengesellschaften einträte. Aus demselben Grund ist die Aktiengesellschaft schließlich auch in der Lage, über bestimmte Zeitspannen zu bestehen, ohne einen Reinertrag erwirtschaften zu müssen. Gerät das Unternehmen in eine Verlustsituation, fällt erst einmal der Kurs; dauert sie länger an, wächst der Einfluß der beteiligten Banken gegenüber dem Unternehmen – aber der Bestand des Unternehmens ist nicht in Frage gestellt. Im Vergleich zum Privatunternehmen kann die Aktiengesellschaft deshalb auf größerer Stufe ohne Rücksicht auf persönliche Vermögensgrenzen und »alleine gemäß den Anforderungen der neuen Technik«, wie Hilferding 1909 schrieb, arbeiten und wird dann, mit höherer Produktivität ausgestattet, in der Regel auch entsprechend profitabel sein.⁹⁵

Diese Erwartungen, die man in die Aktiengesellschaften setzt, sind es, die ihre gegenwärtige ideologische Aufwertung erklären. Die Gründung von bzw. Umwandlung in Aktiengesellschaften und der Handel mit den Aktien bestehender Gesellschaften bieten die Möglichkeit, Kapital zu mobilisieren, das andernfalls als Einzelkapital zu klein wäre, um in den industriellen Kreislauf einzugehen. Die private Vermögensbildung hat sich seit 1970 von 494 Mrd. DM auf rund 2,2 Billionen DM in 1986 verfünffacht, aber nur 6% davon sind in Aktien

⁹⁵ R. Hilferding, *Das Finanzkapital*, Berlin 1909, zit. nach Ausgabe Berlin (DDR) 1955, S. 168; ein Vergleich zwischen dem Verhalten der Banken bei der AEG und bei der Neuen Heimat verdeutlicht die Grenzen der Unternehmensautonomie der Kapitalgesellschaft, siehe Jörg Goldberg (Hg), *Neue Heimat, Gemeinwirtschaft, Gewerkschaft – zwischen Marktwirtschaft und Bankenmacht*, Frankfurt/Main 1987, S. 98 ff.

angelegt.⁹⁶ Immerhin: wenn der Aktienanteil an den Börsenumsätzen von 39% im Durchschnitt der Jahre 1979 bis 1982 auf über 55% in 1986 angestiegen ist, ist das auch auf das Interesse der privaten Sparer zurückzuführen.⁹⁷ Hinzu kommt, daß in dem schwachen Aufschwung seit 1982 auf Unternehmensseite trotz steigender Gewinne die Investitionstätigkeit nachließ und erhebliche Mittel in Finanzanlagen, darunter auch Aktien, fließen konnten (vgl. Teil 4.2.). Außerdem wird seit Anfang der 80er Jahre durch den viel heftigeren Aufschwung an den internationalen Börsenplätzen, vor allem in den USA, England und Japan, verstärkt ausländisches, anlagesuchendes Kapital angezogen. Es fließt vor allem in den Handel mit »blue chips«, d. h. mit den Aktien der bekanntesten multinationalen Konzerne aus der Bundesrepublik: der Anteil des Auslands am Aktienbesitz ist ab 1985 auf rund ein Viertel gestiegen.⁹⁸

Durch den Börsenboom gelingt es also, zusätzliches Geld zu mobilisieren, das in die Finanzierung von Investitionen für die neue Technik und den Beteiligungserwerb einfließt. Alle Börseneinführungen sind mit Kapitalerhöhungen verbunden; in der Regel zeichneten sie sich sogar bisher durch unerwartet hohe Kurssteigerungen aus, so daß es mehrfach bei der späteren Kurskorrektur durch den Markt zu Anlegerverlusten gekommen ist. Krassestes Beispiel war die Puma-Aktie, die einen Kurswert von 1500 erreichte, um dann wieder auf einen Stand zwischen 400 und 700 (August 1987) zu fallen. Der Versuch enttäuschter Aktionäre, die Deutsche Bank als Emissionsführer im Rahmen der Prospekthaftung zu einem Schadenersatz zu zwingen, scheiterte an deren Macht, die, wie so häufig in unserer Gesellschaft, auch das Recht auf ihrer Seite hatte.⁹⁹

Hinter der Renaissance der Börse stehen damit einerseits die Interessen von Industrie-, Handels- und Bankkonzernen und -unternehmen an einer leichten und günstigen Finanzierung der Investitionsprozesse und Beteiligungen zum Erhalt und Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Diese Art der Kapitalmobilisierung für Investitionszwecke kann man als klassische Funktion der Börse ansehen, die wieder belebt werden sollte. In den Kurssteigerungen seit 1982 spiegelt sich daneben auch die leichte konjunkturelle Aufwärtsentwicklung

⁹⁶ Zahlen nach Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung der Deutschen Bundesbank, in: Deutsche Bundesbank, Monatsberichte 5/87

⁹⁷ Vgl. Handelsblatt-Magazin 5/85, »Aktien«, S. 24

⁹⁸ Vgl. Handelsblatt-Magazin 5/86, »Aktien«, S. 64 ff.; vgl. auch Spiegel 51/1985, S. 82 ff.

⁹⁹ Vgl. Handelsblatt v. 15./16. 8. 1986

wider. Allerdings kann man ihr Ausmaß nicht allein aus der realen wirtschaftlichen Entwicklung erklären. Ebenso stark wirkte sich auf der anderen Seite die blühende Spekulation auf dem Gebiet der Beteiligungen und Unternehmensfinanzierungen aus, die die Aktienkurse in Höhen trieb, die in keinem realistischen Verhältnis zu ihrer wirtschaftlichen Expansionskraft und Wertsteigerung mehr standen. Der Börsenkrach vom Oktober 1987 korrigierte diese Überbewertungen wieder auf ein annähernd normales Maß.¹⁰⁰ Objektive Bedürfnisse nach Kapitalmobilisierung und spekulative Interessen von Großanlegern, aber beileibe nicht Bedürfnisse und Interessen der Bevölkerung an anderen Formen der Vermögensbildung sind es daher, die den Börsenboom hervorrufen.

Volkskapitalisten oder Regime der Manager?

Glaubt man der Propaganda von Verbänden und Regierung, dann ist die Streuung des Kapitals durch Aktien gleichzeitig ein Beitrag zur Wirtschaftsdemokratie. Tatsächlich ist aber erstens der Grad der Streuung nicht so hoch, wie es die kleine Stückelung der Aktien – gehandelt wird i. d. R. die 50-DM-Aktie – vermuten läßt. Nach einer Untersuchung der Bundesbank aus dem Jahr 1974 (leider der letzten dieser Art) über die Schichtung des Aktienbesitzes inländischer Privatpersonen in Depots stellten Kleinaktionäre mit Aktienbesitz unter 5000 DM zwar mehr als die Hälfte aller Depotinhaber (55%), verfügten aber nur über 5,8% des depotverwahrten Aktienvermögens, während nur 3,8% der Aktienanleger mit Depots über 100 000 DM ihrerseits mehr als die Hälfte des Vermögens (52,4%) besaßen. Die Wertpapierstatistik der Deutschen Bundesbank unterteilt die privaten Depotbesitzer nur noch nach den drei Gruppen »wirtschaftlich Selbstständige«, »wirtschaftlich Unselbstständige« und »sonstige Privatpersonen«. Dabei fällt auf, daß der Zahl nach zwei Drittel der Depots auf die wirtschaftlich Unselbstständigen entfallen, aber von den Aktien in wertmäßiger Betrachtung nicht einmal die Hälfte (46,2%).¹⁰¹ In den älteren, aussagekräftigeren Zahlen kommt neben der Vermögensver-

¹⁰⁰ Zur Einschätzung der Börsenkrise vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Sondermemorandum: Börsen- und Dollarkrise – Gefahren für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung: Wachstums- und beschäftigungspolitische Initiative erforderlich, 12. 11. 1987, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 12/1987, S. 1592 ff. sowie zahlreiche Stellungnahmen zu diesem Thema in: ebenda, S. 1518 ff.

¹⁰¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Beihefte Reihe 1, Februar 1987

teilung der Privatkunden auch der Aktienbesitz institutioneller Anleger, d. h. Privatbanken, Investmentfonds, Unternehmen, zum Ausdruck. Im übrigen können, da keine rechtliche Verpflichtung besteht, den Bestand an eigenen Aktien selber zu vertreten, auch die Großbanken einen Teil ihres Eigenbesitzes in Depots vertreten lassen. Die Deutsche Bundesbank weist in ihrem Geschäftsbericht von 1986 darauf hin, daß das Aktienengagement der Unternehmen mit 83,4 Mrd. DM das der privaten Haushalte um das Doppelte übertrifft und kommt zu dem Schluß: »Offensichtlich dient der Aktienmarkt in der Bundesrepublik in bemerkenswertem Maße der Eigentumsverflechtung zwischen den einzelnen Unternehmen.«¹⁰² Das Gewicht kleiner Depots mag nun aufgrund der Börsenstimmung etwas zugenommen haben. Der Siemens-Konzern z. B., der unter den »Publikumsgesellschaften« an vorderer Stelle steht, weist 1987 einen Zuwachs der Kleindepots mit 1 bis 20 Aktien seit 1982 von 15% aus.

Diese stolze Steigerungsrate erklärt sich aber zu einem Teil statistisch statt ökonomisch, denn sie bezieht sich auf eine sehr kleine absolute Basis: Selbst jetzt liegt der Anteil dieser Klein-Aktionäre am Gesamtbestand nur bei 4,5%.¹⁰³ Es besteht daher keinerlei Grund zu der Annahme, diese Relationen hätten sich grundsätzlich verschoben. Aktienpreise bis zu 100 000 DM für 50 Stück (ab dieser Zahl gilt ein günstigerer, der »variable« Kurs) bieten die Gewähr, daß die Zahl der Kleinaktionäre im Rahmen und von ihrer sozialen Zusammensetzung her vornehm elitär bleibt: die Wahl zwischen einem Mercedes 190 D für den Preis von 30 000 DM oder 28 Daimler-Aktien für denselben Betrag wird den wenigsten Konsumenten in den Sinn kommen. Diese Situation führt dazu, daß Kleinaktionäre zwar Rederecht haben, – ein Umstand, der in den letzten Jahren durch »Kritische Aktionäre« so fleißig genutzt wurde, daß die Forderung »Rederecht erst ab 5%« aufkam –, aber an den Entscheidungen nichts ändern. Noch deutlicher kommt das bei den Belegschaftsaktien zum Ausdruck: Sie werden häufig als Vorzugsaktien ohne Stimmrecht ausgegeben. Verbunden mit der Mobilisierung von Geldkapital ist in diesen Fällen die sozialpartnerschaftliche Integration der Belegschaft, aber nicht einmal dem Anspruch nach die Aktionärsdemokratie. Thyssen und Mannesmann machen keinen Unterschied zwischen Besitzern von Aktien und Arbeitnehmern ohne Aktien, wenn sie ihre Entlassungspläne durchsetzen.

¹⁰² Deutsche Bundesbank, Geschäftsbericht für das Jahr 1986, Frankfurt/Main 1987, S. 41

¹⁰³ Vgl. Handelsblatt v. 9. 2. 1987, S. 3

Aber selbst gesetzt den Fall, eine höhere Streuung der Aktien würde erreicht, so änderte das zweitens gar nichts an der Entscheidungsgewalt der Konzernzentralen über das Aktienkapital. Die Hauptversammlungen der Aktiengesellschaften, auf denen die Aktionäre vertreten sind, entscheiden zwar über die Zusammensetzung des Aufsichtsrats als Kontrollorgan, aber abgestimmt wird nach dem Kapitalanteil. An erster Stelle sind es daher die Großaktionäre – Familienstiftungen, andere Großunternehmen, Banken und Versicherungen –, die über den Aufsichtsrat und damit auch über die Zusammensetzung der Vorstände bestimmen. Allerdings gehen die Stimmen der Kleinaktionäre dabei nicht verloren, sondern stellen im Gegenteil ein ausschlaggebendes Instrument zur weiteren Konzentration der Entscheidungsgewalt bei einer an sich schon wichtigen Gruppe unter den Großaktionären – den Großbanken – dar, denn sie lassen sich in der Regel von den Banken durch das Depotstimmrecht vertreten: »Dieses Depotstimmrecht lassen sich die Kreditinstitute meist zugleich mit dem Verwahrungsauftrag in Form einer ›Allgemeinen Depotstimmrechts-ermächtigung‹ erteilen. Die Ermächtigung wird von dem überwiegenden Teil der Hinterleger, die an der Hauptversammlung selbst nicht teilnehmen können oder wollen, ausgefertigt, weil die Banken im allgemeinen das Vertrauen genießen, das Interesse der Aktionäre zu wahren«, heißt es im Lehrbuch für Bankkaufleute.¹⁰⁴ Nach den Erhebungen der Banken-Struktur-Kommission von 1975 entfielen bei den untersuchten 74 börsennotierten Aktiengesellschaften 82% der Stimmrechtsvertretung auf Kundenbesitz.¹⁰⁵ Gerade bei den Unternehmen mit hohem Streubesitz ist auch der Stimmrechtsanteil der Banken besonders hoch (vgl. Tabelle 3.12.): über 90% etwa bei den drei Nachfolgern der IG-Farben Bayer, BASF und Hoechst, bei Hoesch und Mannesmann, vier Fünftel bei Siemens, mehr als die Hälfte bei Thyssen. Mit Fug und Recht kann man daher behaupten, ohne es im Sinne einer Interessenidentität überzuinterpretieren, daß die Führungsgremien dieser Konzerne durch die Großbanken bzw. mindestens nicht ohne deren Einverständnis eingesetzt werden (vgl. auch Teil 2.2.2.).

Die führenden Manager dieser Vorstandsetagen sind zugleich durch Karrieremuster, Tantiemen und Dividendenansprüche ebenso stark an der Profitabilität des Unternehmens interessiert wie Unternehmerper-

¹⁰⁴ Hagenmüller/Diepen, Der Bankbetrieb, a.a.O., S. 592.

¹⁰⁵ Vgl. Bericht der Studienkommission »Grundsatzfragen der Kreditwirtschaft«, a.a.O., S. 439

sönlichkeiten. Sie stellen die Majorität der Vorstände der Aktiengesellschaften, während das Großbürgertum im engeren Sinn, die Eigentümer der großen Vermögen, sich aus der Produktion weitgehend zurückgezogen hat. Unter den 100 größten Unternehmen treten nach den Recherchen der Monopolkommission 24mal Familien als Eigentümer auf. Berücksichtigt man auch diejenigen Fälle, in denen Familien nicht die Mehrheit halten, aber Aktienpakete von 5% aufwärts besitzen, steigt ihre Zahl auf genau ein Drittel der 100 Größten. Davon werden aber nur vier als Personengesellschaften geführt.¹⁰⁶ Zudem sind seit 1984, dem Erhebungszeitpunkt der Monopolkommission, fünf dieser Familienunternehmen unter den zehn größten Neuemissionen an der Börse anzutreffen: Springer, Nixdorf, FAG Kugelfischer ebenso wie Henkel und Porsche. Auch Massa und Pelikan waren Familienunternehmen. Bei diesem »Rückzug« handelt es sich um einen säkularen Prozeß, der den zunehmend gesellschaftlichen Charakter des Ausbeutungsverhältnisses widerspiegelt. So wie auf der einen Seite immer mehr Menschen in abhängige Arbeitsverhältnisse gestellt werden – ihr Anteil an den bundesrepublikanischen Erwerbstätigen lag 1950 bei rund 68% und liegt heute bei ca. 87%¹⁰⁷ –, so erweitern sich auf der anderen Seite die Eigentümer der Produktionsmittel um Repräsentanten und Funktionäre des Kapitals, die deren produktive Wirtschaftsfunktionen übernehmen. Nach Berechnungen des Instituts für marxistische Studien und Forschungen zur Klassenanalyse stehen rund 1000 fungierenden Eigentümer-Kapitalisten rund 20 000 Manager des Groß- und Monopolkapitals gegenüber.¹⁰⁸ In den 40er Jahren dieses Jahrhunderts wurden in der wirtschaftspolitischen Diskussion in diese Trennung von Eigentum und Kontrolle, die man von einem wachsenden Staatseigentum begleitet sah, noch Erwartungen auf die Zurückdrängung des aus dem Eigentum resultierenden Gewinnprinzips gesetzt: »Nicht durch Eigentumsrechte, die sie als einzelne besitzen, werden die Manager die Kontrolle über die Produktionsmittel ausüben und bei der Verteilung bevorzugt werden, sondern mittelbar durch die Kontrolle über den Staat, der seinerseits die

106 Berechnet nach Monopolkommission, 6. HG, a.a.O., Tabelle 17

107 Vgl. SVR 1987/88, a.a.O., S. 288

108 Vgl. IMSF (Hg), Beiträge zur Klassenanalyse, Teil II., 2. Hbbd., Frankfurt/M. 1974, S. 373. Neuere Berechnungen sind nicht verfügbar, da sie mit Hilfe der Daten aus der Volkszählung 1970 angestellt wurden.

Produktionsmittel zu Eigentum besitzt und kontrolliert.«¹⁰⁹ Dieses Regime der Manager sollte allgemeinen Wohlstand, Vollbeschäftigung und Krisenfreiheit auf der Basis eines korporativen Ausbeutungsprozesses mit sich bringen. Theoretisch wie empirisch hat sich im weiteren Verlauf gezeigt, daß die Delegation von Unternehmerfunktionen an den Eigentumsverhältnissen nicht rüttelt. Maßstab der Kontrolle über den Produktionsprozeß bleibt das Verwertungsinteresse des Eigentums, das auch die Entwicklung der Wirtschaft reguliert.¹¹⁰ Bei der Erweiterung der Großbürger um die Managerfraktion handelt es sich vielmehr um einen Vorgang, den Karl Marx mit den Worten »je mehr eine herrschende Klasse fähig ist, die bedeutendsten Männer der beherrschten Klassen in sich aufzunehmen, desto solider und gefährlicher ist ihre Herrschaft« charakterisiert hat.¹¹¹ Heute wird man auch einige der bedeutendsten Frauen dazurechnen dürfen.

Rückzug der Banken oder Industriepolitik?

Börsenboom, Gründung und Kapitalerhöhung von Aktiengesellschaften haben daher nicht mehr Wirtschaftsdemokratie zum Ergebnis, sondern im Gegenteil eine höhere Konzentration von Macht und Einfluß der Unternehmer aus Industrie, Handel und Banken:

Sie ziehen erstens durch die Förderung des Aktienmarktes einen größeren Teil des gesellschaftlichen Vermögens an sich und verursachen damit einen Umverteilungsprozeß zugunsten des Unternehmenssektors. In diesem Prozeß, der erst einmal grundsätzlich allen Unternehmen zugute kommt, sind zweitens strukturelle Bevorzugungen der Banken eingeschlossen: Von der Seite der Geldanbieter her geht diese Entwicklung auf Kosten anderer Formen der Vermögensbildung, insbesondere der Anlage bei den Versicherungen, zu denen die Großbanken parallel durch das Angebot kombinierter Spar- und Versiche-

109 J. Burnham, *The Managerial Revolution*, New York 1941, dt. Ausgabe (*Das Regime der Manager*) Stuttgart 1948, S. 92; siehe auch A. A. Berle, G. C. Means, *The modern Corporation and Private Property*, New York 1935

110 Vgl. zu der Auseinandersetzung: W. Rudzio, *Politische Perspektiven der »Stamokap«-Theorie*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* 4/1979, S. 236 ff.; H. Jung, *Deformierte Vergesellschaftung, Zur Soziologie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, Berlin (DDR) 1986, S. 172 ff.

111 K. Marx, *Das Kapital*, Band III, in: MEW 25, S. 614

rungsverträge für die Privatkunden in Konkurrenz getreten sind.¹¹² Wichtiger noch ist die Seite der Nachfrage: Die Einführung der Unternehmen an der Börse erlaubt den emittierenden Banken einen Gründergewinn in Höhe der Differenz zwischen Kurswert und Nennwert, den sie sich mit den Unternehmen nach bestimmten Richtlinien und in Maßgabe ihrer Verhandlungsmacht teilen. 4% des Nennwerts geben Hagemüller/Diepen als übliche Provision bei Aktienemissionen an.¹¹³ Auch Kapitalheraufsetzungen stärken die Provisionserträge. Die Gewinne je Aktie stiegen lt. degab im Jahr 1983 um 20%, 1984 um 18%, 1985 wieder um 20% und 1986 noch einmal um 5%. Der Provisionsüberschuß aller Banken ist in den letzten zwei Jahren mit 16,2% und noch einmal 10% überdurchschnittlich angestiegen und beträgt 1986 rund 0,35% des Geschäftsvolumens im Vergleich zu 0,27% Ende der 70er Jahre.¹¹⁴

Neben den positiven Effekten auf die gegenwärtige Ertragsentwicklung durch die Börsengeschäfte setzen die Banken vor allem auf eine Erweiterung ihrer Umsätze durch die Folgegeschäfte, die durch Börseneinführung, Kapitalheraufsetzung und den damit verbundenen Bereich des Beteiligungs- und Unternehmenshandels initiiert werden. Die Betreuung der Unternehmen in dieser Sparte festigt die Hausbankfunktionen oder begründet sie erst, knüpft Beziehungen zum mittelständischen Bereich über die Beteiligungsgesellschaften und sichert und erweitert damit die Geschäfte der Banken in anderen Sparten: Kreditvergabe, Einlagenbetreuung, cash management etc. »Cross Selling« ist das neue Stichwort, an das sich die begründete Hoffnung knüpft, mit der Beratung den Kreditabschluß zu verbinden, nach der Abwicklung des Zahlungsverkehrs auch das Einlagenmanagement zu übernehmen, den Pensionsfonds zu betreuen und den Firmenkunden im Zuge der Beratung für das Electronic Banking zu interessieren, zu dem z. B. bei der Deutschen Bank neben Anforderungen aus dem internationalen Geschäft (cash management und Zahlungstransfer) u. a. ein Datenbank-Service über 500 weltweit verteilte Datenbanken gehört, eine elektronische Zahlungsverkehrsorganisation und ein elektronischer Finanz- und Erfolgsplanungsservice. Beratungsleistungen der Banken reichen damit weit in die Geschäftspolitik des Unternehmens hinein.

112 Vgl. R. Ortner, Wettbewerb und Synergien zwischen Banken und Versicherungen, in: Die Bank 5/87, S. 248 ff.

113 Vgl. Hagemann/Diepen, Der Bankbetrieb, a.a.O., S. 572 ff., hier S. 574. Dabei sollen 10% der Gesamtvergütung an die federführende Bank gehen.

114 Vgl. Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 1986, in: Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, August 1987, S. 13 ff.

Der Bundesverband deutscher Banken führt gegenwärtig eine Offensive gegen die Monopolkommission, die in ihrem Gutachten von 1986 ihre immer noch aktuelle Forderung von 1975 nach Begrenzung des Beteiligungsbesitzes auf 5% wieder aufgenommen hatte. Er weist darauf hin, daß die zehn größten privaten Banken von 1976 bis 1986 ihren Beteiligungsbesitz um 43 Anteile an Unternehmen verringert hätten.¹¹⁵ Durch diese Rechnung, die im übrigen Holdings und mittelbare Beteiligungen über Investmentgesellschaften nicht berücksichtigt, soll zugleich der Vorwurf einer ungerechtfertigten Macht der Banken gegenüber Industrieunternehmen zurückgewiesen werden. Über das wahre Ausmaß und das ökonomische Gewicht des Beteiligungsbesitzes ist im 2. Kapitel informiert worden. Sowohl empirisch als auch argumentativ wird in den Ausführungen des BdB verschwiegen, daß zugleich durch die Entwicklung neuer Geschäftssparten, durch Unternehmenshandel und Unternehmensberatung oder, im Banken-Neudeutsch, merger & acquisitions, Industrie- und Strukturpolitik in die Bankgeschäfte hineinverlagert und umgekehrt sogar ausgebaut werden. Unternehmensberater und -verkäufer wie Carl Zimmerer in Frankfurt oder die Angermann-Gruppe in Hamburg haben gegenwärtig gute Konjunktur: Die britische merchant-bank J. Henry Schroder Wagg gründet nach angloamerikanischem Vorbild einen »buy-out-fonds« für den bundesrepublikanischen Markt, um Manager zur Übernahme ihrer Firma anzuleiten¹¹⁶, und auch die privaten Großbanken sind auf diese Geschäfte aufmerksam geworden. Die Commerzbank hat im Februar 1987 gemeinsam mit dem Haftpflichtverband der deutschen Industrie in Frankfurt die »Commerz Unternehmensbeteiligungs AG« gegründet; die Deutsche Bank hatte bereits 1984, im Vorgriff auf die Gesetzesnovelle, die »Deutsche Beteiligungs AG« gegründet und ist im Juli 1987 bei dem Münchner Unternehmensberater Berger & Partner eingestiegen; andere Banken bauen die entsprechenden Geschäftssparten aus.¹¹⁷ Industriepolitik der Banken durch die Einflußnahme auf unternehmerische Entscheidungen, die bisher in der wirtschaftspolitischen Diskussion an Beteiligungen der Banken gebunden wurde, sucht sich also ganz neue Wege und verliert nicht,

¹¹⁵ Bundesverband deutscher Banken, Schreiben v. 14. 8. 1986 und v. 6. 3. 1987, vgl. H. Camman, W. Arnold, Anteilsbesitz der Banken: Die Fakten, in: Die Bank 3/87, S. 120 ff.

¹¹⁶ Vgl. manager magazin 11/86, S. 250 ff.; zur Übertragbarkeit in deutsches Recht: M. Peltzer, Von Räubern, weißen Rittern und Jungfrauen – die Taktiken der amerikanischen take-overs, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 7/86, S. 291 ff.

¹¹⁷ Vgl. Handelsblatt v. 31. 8. 1987, S. 7; 17. 2. 1987, S. 6; 5. 11. 1985, S. 1; 10. 9. 1987, S. 8

sondern gewinnt sogar noch an Einfluß. In einem historischen Rückblick auf die »enge Verzahnung von Banken und Industrie als Wurzeln des heutigen Bankverständnisses«, der offenbar fern der tagespolitischen Auseinandersetzung des Bundesverbandes mit der Monopolkommission verfaßt wurde, begründet der Vorstandssprecher der Deutschen Bank, F. C. Christians, die Verringerung von Beteiligungen: »Die Treuhänderfunktion für Milliarden von Kundeneinlagen verlangt heute nach einer klaren Begrenzung der über Beteiligungen auf die Banken zukommenden unternehmerischen Risiken. Diese sinnvolle Restriktion ist jedoch nicht mit der volkswirtschaftlich wichtigen Aufgabenstellung der Banken zu verwechseln, den ständigen Erneuerungsprozeß in der deutschen Wirtschaft zu fördern und hier – neben einer umfassenden Existenzgründungsberatung – gezielt auch unternehmerische Risiken im Rahmen von innovativen Firmengründungen zu übernehmen . . . Eine ständig im Umbruch begriffene Volkswirtschaft fordert Kreditinstitute, die jungen unternehmerischen Pionieren nicht mit den klassischen Vorstellungen von Kreditsicherheiten begegnen, sondern die ihre Finanzierungs- und Beteiligungsbereitschaft an den Zukunftserwartungen des jeweiligen Projekts ausrichten.«¹¹⁸ Nicht um eine Kehrtwende in der Beteiligungspolitik geht es also den Banken, sondern um ihre Wachstumsaussichten und ihre Rentabilität, um den Anschluß an diejenigen Märkte, die zukünftige Prosperität versprechen. Auf ihrer letzten Hauptversammlung hat die Deutsche Bank die Gründung einer Stiftung »Hilfe zur Selbsthilfe« vorgestellt. Dazu hieß es: »Die seit einigen Jahren zu beobachtende Gründungswelle, die auch ein Synonym für neue Zuversicht und frischen Optimismus, kurz Umkehr vieljähriger Staatsverdrossenheit ist, bedarf der tatkräftigen Unterstützung durch die Universalbanken.«¹¹⁹ Hier münden die Bankstrategien ein in ein gesellschaftliches Programm! Neben dieser venture capital Finanzierung und Beratung spielt dabei vor allem die Internationalisierung der Dienstleistungen auch unterhalb der Ebene multinationaler Konzerne und die Förderung der Auslandsexpansion der mittelständischen Unternehmen selber eine wichtige Rolle.

Erweiterung der Kapitalbildung und Erhöhung der Verfügungsgewalt der Banken über dieses gestiegene Vermögen finden schließlich

118 F. C. Christians, Erfolgreiche Tradition der Universalbank, in: Handelsblatt v. 16. 4. 1987, S. S1

119 Ebenda; vgl. auch Geschäftsbericht der Deutschen Bank 1986, Von der Macht der Banken (Einleitung), S. 3 ff.

ihre Zuspitzung in der Konzentration dieses Prozesses auf die Großbanken.

Der überwiegende Teil der Emissionen an der Börse wird von den privaten Großbanken und hier an erster Stelle der Deutschen Bank durchgeführt. Von 86 Einführungen seit 1983 bis Herbst 1987 war die Deutsche Bank an 45 federführend oder alleine beteiligt, und von den 21 Unternehmen darunter, deren Grundkapital mehr als 50 Mill. DM beträgt, brachte sie sogar 18 an die Börse.¹²⁰ 1986 hat die Deutsche Bank an 58 Barkapitalerhöhungen teilgenommen und 15 Unternehmen in der Bundesrepublik mit einem Volumen von 3,7 Mrd. DM sowie mehr als 50 weitere Unternehmen über ihre ausländischen Töchter neu placiert.¹²¹ Mit weitem Abstand dagegen folgen die Dresdner Bank mit vier Emissionen und die Bayerische Vereinsbank mit drei, während die Commerzbank sogar nur eine, gemeinsam mit Warburg, Brinckmann, Wirtz & Co., aufzuweisen hat. Neben diesen Banken sind es nur noch die BHF-Bank und die DG-Bank, die überhaupt unter den Emissionsführern auftreten. Im Gefolge der Börsenkrise vom Oktober 1987 wird sich diese Polarisierung zwischen den Banken mindestens in bezug auf die internationalen Emissionen noch weiter vertiefen. Der Provisionsüberschuß aus dem Dienstleistungsgeschäft nahm entsprechend bei der Deutschen Bank aufgrund dieser Ertragssteigerungen bei Kommissions- und Placierungsgeschäften um 14,9% auf 1848 Mill. DM zu; das gesamte Betriebsergebnis stieg um 24,9%. Darin sind die Sondererträge aus der Weiterveräußerung der Flick-Aktien an der Börse enthalten. Der gesamte Ertrag hat sich auf knapp eine Mrd. DM belaufen; fast zwei Milliarden flossen zusätzlich durch die geschickte Ausnutzung der *ausschüttungsbedingten Wertminderungen* der Feldmühle-Nobel-Aktien nach dem Verkauf der Anteile an Daimler-Benz, Grace und Gerling als Steuerrückzahlung an die Deutsche Bank-Tochter Alma.¹²² Die Gewinne der Deutschen Bank waren so hoch, daß allein dadurch in der jährlichen Statistik der Erträge der Kreditinstitute das Betriebsergebnis aller Banken um ein knappes Prozent zunimmt; das Ergebnis der Gruppe der Großbanken stieg nämlich um 26,9%, das der Privatbanken, das absolut erheblich niedriger liegt, um 37%, während die Ergebnisse der Sparkassen und Genossenschaften

120 berechnet nach Handelsblatt-Magazin 5 v. 8. 11. 1985, S. 28; Die Bank 1/87, S. 13 und Handelsblatt v. 5. 11. 1987, S. 8

121 Vgl. Geschäftsbericht der Deutschen Bank 1986, S. 52 f.; Handelsblatt v. 10. 9. 1987, S. 35

122 Vgl. Wirtschaftswoche v. 15. 5. 1987, S. 17 ff.

sanken. Analog liegt durch die sprunghafte Ausweitung der Börsenumsätze bei den Großbanken und Privatbanken deren Provisionsspanne mit 1,04% bzw. 1,22% weit über der der Genossenschaften von 0,37% bzw. Sparkassen mit 0,32%. Sparkassen und Genossenschaftsbanken klagen denn auch schon seit längerer Zeit über die faktische Monopolstellung der Deutschen Bank bei Börseneinführungen und weisen auf die erhebliche Diskrepanz zwischen ihrem am Kundengeschäft gemessenen Marktanteil von 20–30% und ihrer Quote bei den Placierungen hin, die nur bei 2–3% liegt. Die bereits zuvor gegebene starke Benachteiligung des Sparkassen- und des Volksbankensektors im Firmengeschäft¹²³ wird also durch den Ausbau dieser neuen Geschäftssparten vertieft und verfestigt werden. Wenn die Aussage von F. C. Christians zutrifft, daß die Macht den Großbanken nur »auf Zeit« verliehen sei, dann währt diese Zeit schon seit der Jahrhundertwende, hat alle politischen Erschütterungen überstanden, und es ist nicht abzusehen, daß die Kräfte des Marktes ihr je ein Ende bereiten werden.

3.2.2. Privatisierung durch die Börse – ein Schritt zurück zum Markt oder einer vorwärts zur Konzentration?

Was sich also auf den ersten Blick als mehr Markt und wirtschaftliche Demokratie dargestellt hat, entpuppt sich beim näheren Hinsehen als das ganze Gegenteil: nicht um breite Vermögensbildung, sondern um Konzentration der Finanzmacht handelt es sich bei der Propaganda für die Aktie, nicht um viele kleine Kapitalisten, sondern um wenige Große. Ebenso wenig stellt die Privatisierung öffentlicher Unternehmen durch den Gang an die Börse einen Schritt zur Entbürokratisierung dar, sondern es geht um die wirtschaftliche und politische Macht der großen Konzerne, die sich die staatlichen Ressourcen unterordnen.

123 Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten I, 1973/75, Baden-Baden 1976, Tz. 422 ff. In ihrem Resümee heißt es unter anderem: »... (es) ergibt sich eine Tendenz zur Beteiligung relativ großer Kreditinstitute an relativ großen Nichtbankunternehmen mit überdurchschnittlichem Substanz- und Ertragswert. Aufgrund eines geringeren Informationsstandes und in stärkerem Maße begrenzter Finanzierungsmöglichkeiten ist es kleineren Kreditinstituten regelmäßig nicht möglich, ihren Beteiligungsbesitz quantitativ oder qualitativ im Wettbewerb mit größeren Kreditinstituten in der Weise zu steigern, daß deren Wettbewerbsvorsprung schrumpft.« (Tz. 564); vgl. Süddeutsche Zeitung v. 27. 5. 1986, S. 29

Die Privatisierung des Staatsvermögens ist inzwischen zu einer der leitenden wirtschaftspolitischen Maximen der kapitalistischen Industriestaaten und der internationalen Gremien geworden, die unter ihrer Kontrolle stehen. Die vorgeblich höhere Effizienz gewinnorientierter Unternehmen, die Sanierung der Staatsfinanzen und der Beitrag zur Vermögensbildung durch den Gang zur Börse mußten als Argumente herhalten, als die Bundesregierung schon bald nach ihrem Regierungsantritt 1982 umfangreiche Pläne zur Privatisierung vorlegte (vgl. Tabelle 3.13.). Diese Argumente gelten aber nur vordergründig; hinter der Privatisierung steht vielmehr die langfristige Umstrukturierung der Eigentumsverhältnisse, die sich in die konservative Offensive der neuen und alten Selbständigen einordnet: Durch die Privatisierung rentabler Staatsbetriebe werden auf dem stagnierenden Binnenmarkt zusätzliche Anlagesphären für privates Kapital freigesetzt, die zum größeren Teil durch verbleibende feste Auftrags- bzw. Lieferbeziehungen mit Bundes- oder Länderregierungen eine sichere Rendite versprechen. Zugleich erleichtern am einzelwirtschaftlichem Rentabilitätskriterium orientierte Unternehmerstrategien in umgewandelten ehemaligen Staatskonzernen die politische Durchsetzung von Rationalisierungen und Teil-Stillegungen in öffentlichen, defizitären Unternehmen (etwa Salzgitter, Arbed oder die Saarbergwerke): »Während sozial-demokratische Finanzminister den Vorständen (der staatlichen Unternehmen, d. Verf.) eine »besondere beschäftigungspolitische Verantwortung« als Leitlinie vorgaben, müssen neuerdings die Unternehmensführungen den Gewinn obenanstellen.«¹²⁴ Bei aller Ambivalenz gesellschaftlichen Eigentums in den Händen einer konservativen Regierung bietet aber der staatliche Besitz vom Prinzip her und unter anderen gesellschaftspolitischen Verhältnissen Möglichkeiten einer demokratischen Einflußnahme auf Schlüsselbereiche der materiellen Versorgung, die nun durch die Privatisierungsvorhaben zerstört werden.

Die Privatisierung ordnet sich damit ein in die allgemeinen Deregulierungsmaßnahmen, die sich auf beinahe alle Gebiete der öffentlichen Aufgaben erstrecken – angefangen von der Finanzpolitik über die staatlichen Leistungen von Post und Bahn bis zur Sozialen Sicherung.¹²⁵ Obwohl sie durch den Börsenkrach im Herbst 1987 einen empfindlichen Rückschlag erlitten haben, halten die westeuropäischen

124 Finanzminister Stoltenberg, zit. in: Handelsblatt v. 9. 10. 1984, S. 3

125 Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum '87, Köln 1987, S. 113 ff.

Regierungen weiter daran fest. Nur der Zeithorizont ist bisher nach hinten verschoben worden.¹²⁶

Sollten gemäß diesen Plänen die VW AG und die *Lufthansa AG* an der Börse gehandelt werden – und alle Erklärungen sprechen nach wie vor dafür –, dann hieße das, daß das gesamte Verkehrswesen noch stärker unter privaten Einfluß gerät, denn die beiden größten Konzerne der Automobilindustrie – Daimler-Benz und VW – und die beiden größten Konzerne des Verkehrssektors außerhalb der Bahn – Hapag Lloyd und Lufthansa – würden von den Großbanken betreut. Das Finanzkapital der Bundesrepublik erlebte einen bedeutenden Machtzuwachs, der potentielle Einfluß der öffentlichen Hand auf die Verkehrspolitik, der schon jetzt in der Konkurrenz Schiene–Straße kläglich unterlegen ist und den motorisierten Individualverkehr als Regelprinzip nicht verhindern konnte, wird weiter geschwächt werden.¹²⁷ Zudem wird die Sicherheit der Arbeitsplätze einer ganzen Region in die private Entscheidungsgewalt der Konzernführung gestellt werden, was sich bei einem Nachlassen der Autokonjunktur schnell bemerkbar machen kann.

Die *IVG* (Industrieverwaltungsgesellschaft) betreibt den Erwerb, die Verwaltung und die Verwertung von Industriebeteiligungen, Liegenschaften und Transportmitteln; dadurch hat sie Aufgaben in der Strukturpolitik des Bundes. Außerdem ist sie ebenfalls im Erwerb und der Einlagerung von Mineralöl beschäftigt; insofern wird sie öffentlichen Aufgaben gerecht.

Die *DIAG* (Deutsche Industrie-Anlagen-Gesellschaft) befaßt sich mit der Planung, Lieferung und Errichtung von Industrieanlagen, unter anderem auch für die Rüstungsproduktion, und stellt Maschinen, Werkzeuge und Zulieferteile her. Daneben ist sie im Unternehmenshandel im Maschinenbau tätig, der, wie in Teil 3.1.4.1. dargestellt, eine nicht nur profitversprechende, sondern für die gegenwärtige Umstrukturierung der Wirtschaft gemäß den Anforderungen der neuen Technik wichtige Sparte darstellt. Bleibt die *DIAG* öffentlich, könnte sie ein Instrument der Mittelstandspolitik im Maschinenbau darstellen. Eine private *DIAG* dagegen wird nach den Kriterien einzelwirtschaftlicher Rentabilität geführt werden, die zur Konzentration führen, und das private Kapital im militärisch-industriellen Komplex durch die Integration der Fritz-Werner-AG stärken.

126 Vgl. Der Spiegel, Nr. 47 v. 16. 11. 1987, S. 20ff.

127 Vgl. W. Wolf, Eisenbahn und Autowahn, Personen- und Gütertransport auf Schiene und Straße. Geschichte, Bilanz, Perspektiven, Hamburg 1987

Tabelle 3.13.

Privatisierungsvorhaben der Bundesregierung (Stand 1987)

Unternehmen	Art der Privatisierung	Ursprüngliche Eigentumsverh.
VIAG AG	40 % durch Börseneinführung	87 % Bund, 13 % KfW
Volkswagen AG	Senkung des Anteils auf 14 % durch Verzicht auf Aktien- erwerb bei Kapitalherauf- setzungen	20 % Bund, 20 % Nieder- sachsen
VEBA AG	Streuung des gesamten Kapitals an der Börse	25,55 % Bund
DIAG	in der Diskussion: Verkauf an MBB und Gildemeister	100 % ERP (Berliner Indu- striebank)
IVG AG	45 % durch Börseneinführung	100 % Bund
Prakla-Seismos GmbH	50 % durch Börseneinführung	95 % Bund, 5 % IVG
Deutsche Siedlungs- und Rentenbank	in der Diskussion: Einschrän- kung der öffentlichen Anteile auf Holding-Mehrheit	67,9 % Bund
Deutsche Pfand- briefanstalt	Senkung des Anteils auf 51 %	66,8 % Bund
Lufthansa AG	Senkung des Anteils auf 55 %	74,3 % Bund
Verschiedene Unternehmen der Bundesbahn und Bereiche der Post sind in der Diskussion.		

Quelle: H. Brede, U. Hoppe, Outline of the Present Status of the Privatization Debate in the Federal German Republic, in: Annalen der Gemeinwirtschaft, Heft 2/April-Juni 1986, S. 213 f.

Die VIAG (Vereinigte Industrie Anlagen Gesellschaft) ist eine Holding mit 120 Unternehmen und vereinigt zu etwa gleichen Teilen Elektrizitätsunternehmen (München, Bonn, Berlin), darunter vor allem die Bayernwerke AG, und Unternehmen aus dem elektrochemi-

schen Bereich unter ihrem Dach; auch die Vereinigten Aluminiumwerke gehören dazu. Insofern zählt sie zu den Unternehmen, die staatliche Infrastrukturleistungen zur Verfügung stellen und über die Gebührenbelastung der privaten Haushalte ebenso entscheiden wie über den Charakter der Energiepolitik in der Bundesrepublik. Im Jahr nach ihrer Börseneinführung erzielte sie einen Zuwachs des Jahresüberschusses von 18%; das führte zu einem Gewinn pro Aktie von 17 DM. Für 1987 rechnen die Wertpapierspezialisten mit 27 DM¹²⁸: alles andere als eine Sozialisierung der Verluste.

Die *Veba* ist bekannt als Betreiberin einiger der größten Atomkraftwerke. Tatsächlich stellt sie einen Mischkonzern dar, der außerdem zu einem Drittel an der Produktion bzw. Erzeugung von Erdöl und Erdgas beteiligt ist und, gemessen am Umsatz, zu einem weiteren Drittel Dienstleistungen anbietet. Sie gehört seit vielen Jahren nicht nur zu den größten Unternehmen der Bundesrepublik, sondern auch zu den beteiligungsintensivsten, die sich durch eine aggressive Aufkaufpolitik auszeichnen.

Die *Depfa* (Deutsche Pfandbriefanstalt) schließlich zählt als öffentliches Institut zu den größten Banken; sie steht unter den führenden Kreditinstituten an 13. Stelle. Die drohende Privatisierung öffentlicher Realkreditinstitute wird nicht nur den Marktanteil des öffentlichen Bankensektors vermindern und die Marktmacht des privaten Kreditgewerbes erhöhen, wie es der Verband öffentlicher Banken in seinem Jahresbericht 1986 durch den Hinweis auf die Konzernzugehörigkeit der privaten Hypothekenbanken unterstreicht¹²⁹, sondern auch zwei wesentliche öffentliche Aufgaben, die Finanzierung der Wohnungsbaupolitik und die öffentliche Verschuldung, in die Hand der privaten Banken geben. Eine Privatisierung hätte damit das paradoxe Resultat, daß eine vorgeblich aus ordnungspolitischen Gründen vorgenommene Maßnahme das umgekehrte Ergebnis – nicht weniger, sondern mehr Marktmacht – hervorriefe.

Durch die Privatisierung öffentlicher rentabler Unternehmen treten

128 Vgl. Handelsblatt v. 28./29. 8. 1987, S. 27

129 Vgl. Verband öffentlicher Banken, Jahresbericht 1986, Bonn 1987, S. 46. Alle 21 privaten Hypothekenbanken lassen sich 10 Gruppen von Großbanken und Versicherungen konzernmäßig zurechnen und 80% der addierten Bilanzsummen der privaten Hypothekenbanken sind den zwei bayerischen gemischten Instituten und den drei privaten Großbanken zuzuordnen; vgl. auch die Jahresberichte 1983 und 1984, S. 38 ff. bzw. S. 7 ff. Zu den Eigentumsverhältnissen bei den privaten Hypothekenbanken vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Bankenpolitik in der Krise, in: Memorandum '84, Köln 1984, S. 342, Tabelle 4

also Veränderungen in drei Richtungen auf: (1) stofflich werden wirtschaftliche Strukturen verfestigt, die allein privaten Rentabilitätskriterien folgen und die bestehenden Verzerrungen und Disproportionen, z. B. in der Verkehrs- und der Energiepolitik, hervorrufen bzw. vertiefen, (2) wettbewerbspolitisch erhöht sich zugleich die Konzentration privater wirtschaftlicher Macht in den jeweiligen Zweigen, und durch den Gang an die Börse wird (3) die Verflechtung von Bank- und Industriekapital weiter vorangetrieben. Ein anschauliches Beispiel dafür bietet die Zusammensetzung der Hauptversammlung der Veba AG vor und nach der bisherigen Teil-Privatisierung:

Tabelle 3.14.

Stimmenverteilung auf der Hauptversammlung der Veba AG vor und nach der vollständigen Privatisierung, in %

	1975	1987
Präsenz	80,9	50,2
Alle Großbanken*	17,24	44,80
<i>Deutsche Bank</i>	6,86	17,58
<i>Dresdner Bank</i>	6,82	22,71
<i>Commerzbank</i>	3,56	4,51
Sonstige Banken	20,75	43,95
Alle Banken	37,99	88,75

* Großbanken incl. Berliner Töchter, ohne Berücksichtigung der Anteile, die von Investmentgesellschaften gehalten werden.

Quelle: A. Gottschalk, Der Stimmrechtseinfluß der Banken . . ., a.a.O.; Werte für 1975: Monopolkommission, Hauptgutachten II, a.a.O., S. 561/575

Während 1975 die drei privaten Großbanken nicht einmal ein Fünftel der Stimmen hielten, waren es 1987 fast 45%. Auf alle Banken entfielen sogar beinahe 90% der Stimmen gegenüber 38% in 1975. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, daß sich die Stimmenverteilung auf ganz unterschiedliche Präsenzen bezieht: Waren 1975 noch mehr als vier Fünftel des stimmberechtigten Aktienkapitals präsent, so reduzierte sich dessen Anwesenheit 1987 auf die Hälfte des Kapitals: Aktionärsdemokratie?

Die Privatisierung öffentlicher Unternehmen, die doch den Markt wieder in seine Rechte einsetzen soll, erreicht damit das Gegenteil:

Nicht mehr Markt, sondern mehr wirtschaftliche Macht ist ihr Ergebnis. Insofern besteht auch kein Widerspruch zwischen zwei auf der Oberfläche so unterschiedlichen Entwicklungen wie der zunehmenden Privatisierung in der Wirtschaft und der Bildung enger, bis auf die Ebene der Produktion reichender Verflechtungen zwischen Teilen der Regierung und bestimmten Konzernen, den oben dargestellten staatsmonopolistischen Komplexen. Die Privatisierung von bisher öffentlichen Unternehmen ist nicht gleichzusetzen mit einem Rückzug des Staates aus der Wirtschaft. Sie bedeutet etwas anderes: die Zurückdrängung gemeinwirtschaftlicher Prinzipien aus der Ökonomie, wie sie mit der zunehmenden wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates als Unternehmer prinzipiell verbunden sein sollten, und ihren Ersatz durch den privatwirtschaftlichen Zugriff auf die staatlichen Ressourcen, die der privaten Entscheidung und ihren Kriterien untergeordnet bleiben: der Staat als »Juniorpartner« der Konzerne.

4. Kapitel

Ökonomische, politische und gesellschaftliche Folgen wirtschaftlicher Macht

4.1. Verharmlosung der Macht

Der hohe Stand der Konzentration und die Tatsache, daß ihr entgegenwirkende, immanente Tendenzen nicht ausreichen, um ihre weitere Verschärfung aufzuhalten, unterstreicht die Bedeutung der Vermachtung der Märkte in der Bundesrepublik. Aber: ebensolange wie es ökonomische Macht in unserer Gesellschaft gibt, findet sie auch ihre Apologeten, die deren Einfluß auf die Regulierungsfähigkeit des Marktes und dessen wirtschaftspolitische Steuerung verharmlosen. In der Regel bewegen sich ihre Argumente auf drei Ebenen:

– zunächst wird das Ausmaß der Konzentration in Frage gestellt. 98% der Unternehmen der Bundesrepublik seien dem kleinen und mittleren Bereich zuzurechnen; demgegenüber fielen einige Großunternehmen kaum ins Gewicht. Zudem relativiere sich im internationalen Vergleich die Größe einiger nationaler Unternehmen – das größte Unternehmen der Bundesrepublik, der Daimler-Benz-Konzern, lag 1986 erst an 12. Stelle der Weltrangliste. Große Unternehmenseinheiten seien für ein Land wie die Bundesrepublik mit einem relativ kleinen Binnenmarkt unabdingbar, um sich auf dem Weltmarkt behaupten zu können. Im 2. Kapitel haben wir hinreichend belegt, daß der geringe Prozentsatz konzentrierter Großunternehmen ein Vielfaches seiner eigenen Größe an nationalen wirtschaftlichen Ressourcen bindet.

– Wenn schon zugestanden wird, daß Konzentration ein Merkmal der bundesdeutschen Wirtschaft darstellt, heißt es aber zugleich, in der Marktwirtschaft erwachsen ihr ständig Gegenkräfte: »Nach Karl Marx wäre er längst ausgestorben«, heißt es im Geschäftsbericht der Deutschen Bank 1983 zu dem Thema Mittelstand. Er sei es aber nicht, Unternehmensneugründungen und eine relative Stabilität des soliden Kerns im Mittelstand verstärkten die Konkurrenz durch die Anwendung neuer Technologien. In dieselbe Richtung wirke auch die vermehrte Streuung des Eigentums großer Familienunternehmen und der leichtere Zugang zu Eigenkapital für mittlere Unternehmen durch das »going public« an der Börse. Und den Großunternehmen selber

erwache auf dem Weltmarkt eine heftige Konkurrenz, die auf den Binnenmarkt zurückwirke und die oligopolistische Marktaufteilung stets aufs Neue in Frage stelle.

Aber weder der Einstieg in die Vermarktung und Anwendung neuer Technologien noch die erweiterten Finanzierungsmöglichkeiten bieten den Mittelstandsunternehmen langfristig Möglichkeiten des Ausgleichs größenspezifischer Wettbewerbsnachteile gegenüber dem privilegierten konzentrierten Sektor:

Zeichnet sich im Markt der Informations- und Kommunikationstechnik eine profitträchtige Alternative zu der anfangs verbreiteten projektgebundenen und Nischenproduktion und Dienstleistung ab, so ist der Eintritt der großen High-Tech-Hersteller in dieses Marktsegment gewiß. Die Grenzen der Finanzierung über die Börse wurden durch den Crash vom Herbst 87 deutlich, in dessen Folge die Kurse kleinerer und neu eingeführter Unternehmen häufig unter den Emissionskurs fielen. Das mittelstandsfeindliche Argument der Weltmarktkonkurrenz schließlich wird auch durch spezifische Exportförderungsprogramme nicht entkräftet.

— Wird aber nun gezeigt, wie wir es im 3. Kapitel getan haben, daß allem Gründungsoptimismus und schöpferischer Dynamik des marktwirtschaftlichen Bereichs zum Trotz sich dieser gegen die Marktmacht der Großunternehmen auf Dauer nicht behaupten kann, schließt sich das Argument an, Macht allein, als Ergebnis wirtschaftlicher Leistung, sei nicht zu verurteilen. Erst ihr *Mißbrauch* sei ökonomisch und moralisch verwerflich. Großproduktion an sich sei nur die Voraussetzung für die einzelwirtschaftliche Rationalität kostengünstiger Massenfertigung, die erst einen erfolgreichen Eintritt in den internationalen Wettbewerb erlaube. Die Frage sei vielmehr, ob ökonomische Macht gezielt eingesetzt werde, um an sich wünschenswerte wirtschaftliche Strukturen zu verhindern, oder ob nicht auch die Großunternehmen nur bestimmten Marktgesetzen folgten, die Handlungsalternativen gar nicht zuließen. Die vorhandene soziale Macht würde durch die Großunternehmen durchaus verantwortungsvoll gehandhabt, aber das sei nur im Rahmen gegebener Sachzwänge möglich. Wenn man dies nicht beachte, würde man, aller durchaus vergänglichen Größe zum Trotz, unweigerlich Opfer der internationalen Konkurrenz werden.

Mit dieser dritten Gruppe von Behauptungen wird sich das folgende Kapitel auseinandersetzen und ökonomische, wirtschaftspolitische und gesellschaftliche Folgen der wirtschaftlichen Macht beleuchten.

Im ersten Schritt (4.2.) geht es dabei um die gesamtwirtschaftlichen

Folgen von Konzentration und privater Wirtschaftsmacht. Dabei dreht es sich nicht um das dem Kapitalismus immanente Problem, daß die *Summe* vieler privater Einzelentscheidungen von Unternehmen gesamtwirtschaftliche Wirkungen hervorruft, die dem beabsichtigten Zweck widersprechen, so wie es in jeder Krise zutage tritt. In unserem Zusammenhang kommt es vielmehr darauf an, daß die privaten Entscheidungen einzelner Unternehmen, die im kapitalistischen Milieu als normal anzusehenden Effizienz- und Rentabilitätskriterien folgen, ökonomische Wirkungen hervorrufen, die aufgrund der Größenordnung der betreffenden Konzerne bereits *als Einzelstrategien* gesamtwirtschaftliche Folgen hervorbringen. Das Trinkwasser von Hunderttausenden wird durch die Rheinverschmutzung von im wesentlichen drei Chemie-Konzernen gefährdet; wirtschaftliche Regionen veröden und verarmen durch die Strukturmaßnahmen von fünf Stahlkonzernen; die Lebensgewohnheiten von Millionen Menschen, Luft, Flora und Fauna werden durch die Geschäftsinteressen von fünf Automobilkonzernen verändert und beeinträchtigt, ja, die Aufteilung des größeren Teils der Welt in arme und reiche Nationen ist im wesentlichen das Ergebnis der Politik einer überschaubaren Gruppe multinationaler Konzerne.

Diese Tatsachen als solche sind kaum zu bestreiten, aber häufig schließt sich auch an durchaus kritische Darstellungen der Geschäftspolitik von Großunternehmen die oben erwähnte Sachzwang-Argumentation an: auch die Großunternehmen seien nur passive Objekte der ökonomischen Verhältnisse, und wer, bildlich gesprochen, die süßen Früchte vom Baum des marktwirtschaftlichen Fortschritts naschen wolle, müsse eben auch in den sauren Apfel der Marktvermachtung beißen. Damit wird zugleich unterstellt, auch die Konzerne folgten unmittelbar vorgegebenen und durch sie nicht einflußbaren Zwängen, und die Ergebnisse ihres Handelns seien technologisch, einzel- und gesamtwirtschaftlich unter den gegebenen Bedingungen optimal.

Im folgenden Abschnitt 4.2. wollen wir diesem »Mythos der Sachzwänge« entgegentreten und zeigen, daß monopolistisches Handeln keineswegs zu solchen optimalen Ergebnissen führt, oder anders ausgedrückt: daß technologischer Fortschritt und krisenfreie ökonomische Entwicklung auf keinen Fall hohe Konzentration, Marktvermachtung oder gar marktübergreifende Konzerne voraussetzen; sie werden durch diese im Gegenteil teilweise erheblich behindert.

Die Argumentation in diesem Abschnitt erfolgt in drei Stufen:

Erstens durch die Auseinandersetzung mit der behaupteten Verknüpfung von Produktivität und Größe der Unternehmen, die die

technologische Seite der Apologie des Monopolverhältnisses beinhaltet (4.2.1.).

Zweitens durch die Darstellung der überdurchschnittlichen Profitabilität der Großunternehmen, die ihnen, neben der Angebotsverknappung, eine relative Autonomie gegenüber dem Markt gestattet (4.2.2.). Zur Debatte steht damit auch der Effizienzbegriff, den die Konzerne in hohem Maß für sich beanspruchen. Es wird zu zeigen sein, daß dieser Anspruch auf wirtschaftliche Effizienz im Sinne einzelwirtschaftlichen Erfolgs in vollem Umfang, im Sinne technischer Produktivität aber nur zum Teil eingelöst werden kann. Durch beide Aussagen ist aber über die Effizienz im Sinne eines Beitrags zum gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Fortschritt noch lange nicht entschieden. Wenn es nämlich wahr ist, wie oben ausgeführt, daß die Großunternehmen mit ihren einzelwirtschaftlichen Strategien gesamtwirtschaftliche Wirkungen hervorrufen, dann reicht es nicht aus, ihre Geschäftspolitik alleine unter dem Gesichtspunkt der betriebswirtschaftlichen Rationalität zu betrachten. Vielmehr ist es angebracht, gesamtwirtschaftliche Kriterien an sie anzulegen.

Drittens untersuchen wir daher die Wirkungen monopolistischer Strukturen und Strategien und stellen damit die In-Eins-Setzung der monopolistischen Effizienz auf einzelwirtschaftlicher Ebene mit einem gesamtwirtschaftlichen Fortschritt in Frage (4.2.3.). Dabei werden wir vor allem den Beitrag von Konzentration und privater Wirtschaftsmacht zur Verschärfung zyklischer Instabilitäten und zur Verfestigung der chronischen Wachstumsschwäche herausarbeiten.

Auf diese Abschnitte über einige ökonomische Konsequenzen wirtschaftlicher Konzentration folgt die Abhandlung der politischen Wirkungen der wirtschaftlichen Konzentration (4.3.). Während die Untersuchung der technischen und einzelwirtschaftlichen Effizienz die Schlußfolgerung erlaubt, daß von den technologischen und finanziellen Möglichkeiten her durchaus eine sozialere Personalpolitik, eine binnenwirtschaftlich verantwortungsvolle Investitionspolitik, eine ökologische Entsorgungs- und Energiepolitik und eine Auslandsproduktion, die entwicklungspolitische Gesichtspunkte stärker berücksichtigt, machbar wären, wird hier gezeigt, wie deren Durchsetzung systematisch verhindert wird. Wenn bei der ökonomischen Wirkung der Konzentration ein wesentlicher Gedanke der *indirekten* negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen einzelwirtschaftlich rationaler Strategien ist, so wird anhand der politischen Wirkung der Konzentration zu zeigen sein, daß die Monopolunternehmen es verstehen, ihre Einzelinteressen sehr *gezielt und direkt* als gesamtwirtschaftliche

Interessen zu deklarieren und durchzusetzen. Damit ist auch das Demokratieverständnis der bürgerlichen Gesellschaft der Bundesrepublik in Frage gestellt, das die Trennung von privater Wirtschaft und öffentlichem Interesse zur wesentlichen Grundlage hat.

4.2. Ökonomische Folgen wirtschaftlicher Konzentration

4.2.1. *Technologischer Zwang zur Größe?*

Als den »wesentlichen Mythos unserer Zeit« bezeichnet Walter Adams (Michigan State University) die Behauptung, Großunternehmen seien aufgrund der economies of scale effizienter als kleinere, – einen Mythos, der vom »Big Business« und seinen Apologeten verbreitet werde.¹ In der Tat wird in der Wettbewerbstheorie die technologische Produktivität als eine entscheidende Konzentrationsdeterminante angesehen, die das Größenwachstum der Betriebe nicht nur nötig, sondern auch unumkehrbar macht. Großunternehmen seien aufgrund des »Gesetzes der Massenproduktion« den kleineren Unternehmen leistungsmäßig überlegen; perspektivisch werde die Grenze der optimalen Betriebsgröße immer weiter nach vorne verlagert. »In der Regel hat der technische Fortschritt die Tendenz, die optimale Losgröße und damit das Unternehmensoptimum weiter hinauszuschieben«, schreibt z. B. E. Kantzenbach, einer der bekanntesten Wettbewerbstheoretiker der Bundesrepublik.² In dieser Argumentation wird die Größe der Unternehmen zum rein sachlichen Erfordernis und gewinnt scheinbar einen objektiven Charakter.

Eigentumskonzentration in Unternehmen und Konzernen

Der Hinweis auf die economies of scale als Rechtfertigung ständig wachsender Unternehmensgröße geht völlig an der Tatsache vorbei, daß die Mehrzahl der Großunternehmen, selbst wenn es sich nicht um

¹ Vgl. Walter Adams, Economic Power and the Constitution, in: Challenge, New York, July/August 1987, S. 23

² Erhard Kantzenbach, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen 1966, S. 65

ausgesprochene Mischkonzerne handelt, diversifiziert ist und neben einem Kernbereich auch andere, ökonomisch getrennte Unternehmensteile umfaßt.

60% der Eigentümer im Unternehmensführer der Commerzbank »Wer gehört zu wem« sind Konzernobergesellschaften; von den 100 größten Unternehmen der Bundesrepublik werden 41 von der Monopolkommission mehr als einem Wirtschaftszweig zugerechnet.³ Träfe das Argument der economies of scale in vollem Umfang zu, würde auch gelten, daß die überdurchschnittliche Größe eines Unternehmens im wesentlichen Ergebnis der überdurchschnittlichen Größe der ihm angeschlossenen Betriebe ist, während deren Anzahl nur durchschnittliche Werte aufwiese. Tatsächlich scheint es aber so zu sein, daß mit der Größe der Unternehmen zwar die Anzahl der angeschlossenen Betriebe steigt, aber nicht deren Größe. In ihren letzten beiden Untersuchungen kommt die Monopolkommission bei der Auswertung der Industriestatistik zu dem Ergebnis, daß innerhalb der Wirtschaftszweige die durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen erheblich schwanke, denn »es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Größe der Unternehmen und der Zahl der Betriebe, die ihnen angehört«.⁴ Herausragendes Beispiel ist die Elektrotechnik, bei der zu den zehn größten Unternehmen im Durchschnitt 41 Betriebe gehören, während den übrigen 2252 Unternehmen nur 2861 Betriebe, d. h. einer pro Unternehmen, zuzurechnen sind. Aber auch in der Eisenschaffenden Industrie entfallen auf die 1–3 größten Unternehmen im Durchschnitt 17 Betriebe, in der Chemischen Industrie acht, während der Branchendurchschnitt in beiden Fällen unter zwei liegt.⁵ Die Mehrbetrieblichkeit ist also größenabhängig und tritt häufiger bei Großunternehmen auf. Produktionstechnische Ursachen kann man für diese Art der Konzentration kaum geltend machen.

Das Argument der produktivitätssteigernden Rolle der Konzentration wird vollends unsinnig, wenn man es auf die Beteiligungen von Konzernen und hier vor allem der Großbanken bezieht. Unter den 100 größten Unternehmen der Bundesrepublik hält genau ein Drittel 88mal Beteiligungen an anderen Großunternehmen der 100, darunter

³ Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., S. 112 ff. Tabelle 7

⁴ Vgl. dies., 5. und 6. Hauptgutachten, a.a.O., jeweils Tz. 237

⁵ Vgl. dies., 5. Hauptgutachten, a.a.O., Tz 239, Tabelle 12. Leider konnte aufgrund der mangelhaften Datenlage diese Erhebung im 6. Hauptgutachten nicht fortgesetzt werden.

alleine die drei privaten Großbanken und die Allianz-Versicherung 36mal⁶ (vgl. 2. Kapitel). Diese Art von Größe entzieht sich der Rationalität technologischer Produktivität; weder kommt es zur Stückkostensenkung durch Massenproduktion wie bei der horizontalen Konzentration noch lassen sich Rationalisierungsvorteile durch die Integration verschiedener Produktionsstufen erwirtschaften wie bei der vertikalen Konzentration. Es handelt sich hier vielmehr um die Konzentration von Eigentum in einer Hand, mit der alleine das Ziel verfolgt wird, sich mehr gesellschaftlichen Reichtum anzueignen, der aber keinerlei produktionstechnische Zwänge zugrundeliegen.

Eine Verbindung zu stofflichen Zusammenhängen findet, wenn überhaupt, durch die Vorteile statt, die aus einer einheitlichen Verwaltung und den gesteigerten finanziellen Möglichkeiten resultieren können (economies of scope). Ebenso kann eine kontinuierliche und langfristig angelegte Forschung und Entwicklung in manchen Bereichen nur von Großkonzernen mit den nötigen Ressourcen an Sachmitteln und human capital geleistet werden – ein Moment des »Zwangs zur Größe«, auf das wir hier ebenso wenig eingehen, wie es die Monopolkommission in ihrer Untersuchung leistet. Tatsächlich ist aber auch dieser Zusammenhang ebenso wie der der economies of scale trotz zahlreicher Studien auf dem Gebiet⁷ empirisch nicht befriedigend gesichert und variiert mit den stofflichen Gegebenheiten der verschiedenen Industriezweige, ihren marktmäßigen Bedingungen und den technologischen Veränderungen. W. Adams hat 1987 gemeinsam mit J. Brock eine Studie vorgelegt, in der u. a. am Beispiel der hochvermachten Automobil- und Stahlindustrie der USA die mangelhafte soziale und innovative Effizienz der Großunternehmen dargestellt wird.⁸ Die US-Multis haben Marktanteile an Japan und südostasiatische Schwellenländer verloren und darauf mit politischem Druck (Importrestriktionen) statt mit marktwirtschaftlicher Anpassung reagiert.

⁶ Vgl. dies., 6. Hauptgutachten, a.a.O., Tz. 367 ff.; vgl. auch Hans Otto Lenel, Vom Stand der Konzentrationsdebatte in der Bundesrepublik Deutschland nach der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik, in: ORDO 1962, S. 281–303, wiederabgedruckt in: Hans-Heinrich Barnikel (Hg.), Probleme der wirtschaftlichen Konzentration, Darmstadt 1976, S. 142–167.

⁷ Vgl. Walter Eucken, Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft, in: ORDO 3, 1950, S. 3–17, wiederabgedr. in: Hans-Heinrich Barnikel, a.a.O., S. 43–59; Horst Petry, Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße, in: JfNSt, 183 (1969), S. 271–297, wiederabgedr. in: ebenda, S. 353–391.

⁸ Walter Adams, J. W. Brock, The Bigness Complex: Industry Labour and Government in the American Economy, New York 1987.

Gegenwärtig findet das Größenwachstum der Unternehmen in den USA (und auch in Großbritannien) fast ausschließlich über Unternehmensaufspaltungen und -umstrukturierungen durch Fusionen statt. Soweit es sich dabei um eine Bereinigung unausgelasteter Kapazitäten in der Weise handelt, daß eine Produktionsanlage stillgelegt und deren Produktion auf eine andere übertragen wird, werden damit zwar »Synergieeffekte« erzielt, die gewinnsteigernd wirken. Mit produktionstechnisch bedingten Größenerfordernissen hat dies jedoch nichts zu tun. Es handelt sich vielmehr um die zu Lasten der Beschäftigten vorgenommene Bereinigung von Überkapazitäten, zu denen es im Ergebnis einer verfehlten Investitionspolitik der Konzerne gekommen war. Die aktuelle Fusionswelle stößt daher in den USA und England z. T. auf heftigen Widerspruch: »Die Sucht nach Fusionen läßt der amerikanischen Ökonomie enorme und nicht wieder gutzumachende, zerstörerische Opportunitätskosten auf... Sie hat weder die betriebswirtschaftliche Effizienz in der Produktion erhöht noch stellt sie ein geeignetes Werkzeug dar, um technologische Innovationen vorwärtzutreiben.«⁹

Beschränkte Rolle der Betriebsgrößenvorteile

Wir behaupten nicht, daß es keinerlei produktionstechnische Zwänge für steigende Betriebsgrößen gibt. Massenstahl, Chemieerzeugnisse und andere komplexe Produkte lassen sich wirtschaftlich bisher nur in einer bestimmten Betriebsgröße herstellen. Aber erstens wird das Argument der notwendigen Betriebsgröße in der Regel auch für solche Konzentrationsprozesse herangezogen, die sich auf Konzerne beziehen (s. o.), und zweitens gilt es auch in bezug auf die Betriebe nicht uneingeschränkt und muß durch eine Reihe von Faktoren relativiert werden.

Für die Bundesrepublik hat die Monopolkommission die Bedeutung der Betriebsgrößenersparnisse für die Konzentration in ihrem Gutachten 1985/86 untersuchen lassen. Ihre Arbeitshypothese lautete dabei: »Moderne Produktionsverfahren führten zu Kostenvorteilen größerer Betriebseinheiten. Nur jene Unternehmen könnten im Wettbewerb bestehen, die die vorhandenen Betriebsgrößenvorteile ausnutzten. Auch für die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes sei es entscheidend, daß die im Inland produzierenden Unternehmen alle

⁹ Walter Adams, *Economic Power* ... a.a.O., S. 23

Größensparnisse ausschöpfen könnten. Insbesondere für Volkswirtschaften mit kleinerem Marktvolumen sei eine Konzentration der Inlandsproduktion auf wenige Unternehmen und Betriebe unausweichlich.«¹⁰

Zur Überprüfung dieser Hypothesen wurde anhand von Branchenstudien untersucht, inwieweit jeweils die ermittelten Betriebsgrößensparnisse das tatsächliche Niveau der Anbieterkonzentration erklären können und welche Faktoren ggf. für die Wettbewerbsfähigkeit eines Anbieters wichtiger erscheinen als die Betriebsgröße. Dabei wurden Produktgruppen herangezogen, die durch ein hohes Konzentrationsniveau gekennzeichnet sind: Personenkraftwagen, Mähdrescher, Motorräder, Kühl- und Gefrierschränke, Reifen, Farbfernseher, Videorekorder, digitale Telefonvermittlungseinrichtungen, Schreibmaschinen, Mineralölprodukte, chemische Grundstoffe, Stahl, Zement, Bier, Zigaretten, Tiefdruckerzeugnisse und regionale Abonnementszeitungen. Die Betriebsgrößensparnisse wurden nach der Methode der Ingenieurschätzungen ermittelt, d. h. durch Befragungen »kompetenter Ingenieure und anderer Fachleute« nach den bei unterschiedlichen Betriebsgrößen zu erwartenden Herstellkosten, deren Verhältnis durch eine sog. langfristige Planungskurve veranschaulicht wird. Sie zeigt Betriebsgrößensparnisse an, wenn bei zunehmender, geplanter Betriebsgröße die Herstellstückkosten abnehmen. Die »mindestoptimale technische Betriebsgröße« (MOTB) ist erreicht bei einer Kapazität, ab der keine bedeutsamen Verringerungen der Stückkosten mehr zu erwarten sind.

Wie der Tabelle 4.1. zu entnehmen ist, sind die Ergebnisse sehr viel differenzierter, als es die Hypothesen vermuten ließen. Dabei sind es in erster Linie fünf Argumente, die die Bedeutung der Betriebsgrößensparnisse herabsetzen:

– Die Kurve der *Herstellungskosten* nimmt in einigen Branchen einen relativ flachen Verlauf an. Der prozentuale Kostennachteil, den Betriebseinheiten von der Größe eines Drittels der MOTB aufweisen, beträgt bei vier Gruppen (Farbfernseher, Mineralölprodukte, Zigaretten und Tiefdruckerzeugnisse) weniger als 5%, bei weiteren sechs Produktgruppen (Mähdrescher, Reifen, digitale Telefonvermittlung, elektronische Schreibmaschinen, chemische Grundstoffe und Bier) nicht mehr als 10% (Tz. 750).

– Bei einer hohen *Transportkostenbelastung* müssen die Betriebe in räumlicher Nähe zu den Rohstoffmärkten bzw. Absatzmärkten ange-

¹⁰ Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., Tz. 589

Tabelle 4.1.
Bedeutung der Betriebsgrößenvorteile in 18 Branchen

Produktgruppe	technisch bedingte Konzentration ¹		tatsächliche Konzentration: Anteil der drei größten Anbieter		Faktoren, die die Bedeutung von Betriebsgrößensparnissen relativieren				
	Anteil eines MOTB-Anbieters 1984 in %	Anteil von drei MOTB-Anbietern 1984 in %	am Produktionswert der Güterklasse 1984 ² in %	an der Produktionsmenge der Produktgruppe 1984 ³ in %	Transportkostenbelastung, Risiko von Produktionsausfällen	Anpassungsflexibilität auf Nachfrageveränderungen	Verringerung der Fertigungstiefe, Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens	Verringerung der Fertigungsbreite oder Standardisierung von Produktkomponenten	Forschung und Entwicklung und/oder Werbung
PKW	14	42	64,2 ⁵	64,8		×	×	×	×
LKW	100	> 100	91,3–97,6	97,9			×	×	×
Ackerschlepper	> 100	> 100	69,9	•			×		×
Mähdrescher	> 100	> 100	•	100					×
Motorräder	> 100	> 100	•	100					×
Kühl- und Gefrierschränke	56	> 100	69,5	•					
Reifen	25	75	60,5	•					×
Unterhaltungselektronik									
– Farbfernseher	33–56	100	38,2	•					×
– Videorecorder	62–77	> 100	•	•					×

Digitale Telefonvermittlungseinrichtungen	11-17 ⁴	33-51 ⁴	69,7	•				×
Elektron. Schreibmaschinen	70	>100	99,0	100		×	×	×
Mineralölprodukte	14	42	43,6-61,7	•		×		
Chemische Grundstoffe								
– Äthylen	16	48	46,0	•		×		
– Ammoniak	28	87	89,0 ⁶	•		×		
– Schwefelsäure	12	36	45,8	•		×		
Stahl								
– integriertes Hüttenwerk	31	93	47,9-62,5	•			×	
– Ministahlwerk	2	6						
Zement	5	15	47,6	•		×	×	
Bier	3 ⁴	9 ⁴	11,5	•		×		×
Zigaretten	44	>100	62,0	•				×
Tiefdruck-erzeugnisse	•	•	•	•			×	
Regionale Abonnementszeitungen	•	•	•	•				×

Anmerkungen siehe S. 170

siedelt werden. Das schränkt die Betriebsgröße auf die im regionalen Absatzmarkt absetzbare Produktionsmenge ein (Zement, Bier, Raffinerien) (Tz. 751).

– Von der *Absatzseite* her argumentiert, stellen auf Märkten mit schwankender, besonders aber mit stagnierender Nachfrage die Spezialisierung und Starrheit, die in der Regel mit großen Produktionsanlagen verbunden sind, erhebliche Nachteile dar, die eine flexible Anpassung an den Markt behindern (Tz. 752).

– Weiter ließe sich umgekehrt *produktionstechnologisch* durch die mögliche Ausgliederung von Fertigungsstufen bei diskontinuierlichen Produktionsprozessen die Flexibilität deutlich erhöhen und zugleich der Konzentrationsanstieg bremsen (Tz. 753).

– Schließlich ist sogar in fünf Branchen (PKW, Mineralölverarbeitung, Zement, Bier und z. T. digitale Telefonvermittlung) die tatsächliche Anbieterkonzentration höher, als es wegen der technischen Betriebsgrößensparnisse nötig wäre (vgl. Tab. 4.1.).

Das Argument des technischen Zwangs zur ständig steigenden Unternehmensgröße trifft daher in der Absolutheit, mit der es in der Regel vorgetragen wird, selbst auf der betrieblichen Ebene nicht zu.

Natürlich zählen Automatisierung und Spezialisierung zu den klassischen Ursachen von Kostenvorteilen größerer Betriebe. Aber, wie sich gezeigt hat, gilt das nur bis zu bestimmten Grenzen, die durch die Art der Produktionsverfahren, den Charakter der möglichen Rationalisierungsmaßnahmen und die erforderliche Flexibilität gegenüber dem Markt gesetzt werden.

Anmerkungen zu Tabelle 4.1.

• Keine Angabe

1 >100 bedeutet, daß das inländische Produktionsvolumen nicht ausreicht, um einen bzw. drei MOTB-Betriebe auszulasten.

2 Herangezogen wurde jeweils die Güterklasse der Produktionsstatistik, die in ihrer Abgrenzung der untersuchten Produktgruppe am nächsten kam. Der Konzentrationswert wird in der Tabelle ausgewiesen, wenn der Anteil der Produktgruppe am Produktionswert der Güterklasse (Viersteller) rd. die Hälfte oder mehr beträgt.

3 Verschiedene Quellen, insbesondere Verbandsstatistiken

4 Wert für 1983

5 Wert für 1982

6 Wert für 1980

7 First Copy-Kosten

Quelle: Monopolkommission, 6. HG, a.a.O.

Ein Teil der höheren »Produktivität« von Großunternehmen ist auch einfach die Folge ihrer Größe und der dadurch ausgeübten wirtschaftlichen Macht. So weist z. B. die Commerzbank in einer Branchenanalyse für die Zulieferer der Kfz-Industrie anlässlich der IAA '87 auf die engen Grenzen der Ertragsentwicklung hin, »da viele Firmen wegen starker Abhängigkeit von ihren Großkunden nicht in der Lage seien, Kostenerhöhungen über die Preise abzuwälzen«.¹¹ Wirtschaftliche Größe führt in diesen Fällen nicht zu einer technisch bedingten Produktivitätssteigerung, sondern zur profitablen Aneignung der Produktivitätsfortschritte aus dem mittelständischen Bereich.

Das Hauptargument der Konzentrationsbefürworter, die Steigerung der Produktivität infolge von Kostendegression durch Massenfertigung, bildet also nur eine wichtige Variante des technischen Fortschritts, aber nicht den wesentlichen Inhalt der Monopolisierung. Die Untersuchung der Monopolkommission läßt die Schlußfolgerung zu:

Konzentration und wirtschaftliche Macht sind nicht die alleinige und sachlich unerläßliche Voraussetzung für technischen Fortschritt; auch die Realisierung von Produktivitätsvorteilen ist nicht das maßgebliche Motiv für die tatsächliche ökonomische Konzentration, sondern sie stellt nur ein Mittel zum Zweck dar: Dieser ist in den einzelwirtschaftlichen Gewinnvorteilen zu sehen, die Größe und Marktmacht verschaffen und die für die Unternehmen der ausschlaggebende Gradmesser ihrer Effizienz sind.

4.2.2. *Überdurchschnittliche Rentabilität*

Eine überdurchschnittliche Rentabilität großer Unternehmen und konzentrierter Branchen ist seit den siebziger Jahren vor allem in der angelsächsischen Literatur vielfach nachgewiesen worden.¹² Für die Bundesrepublik sind entsprechende Untersuchungen seltener, vor allem deshalb, weil der Ausweis und die Aufbereitung von Informationen durch die amtliche Statistik sie außerordentlich erschwert.

In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bun-

¹¹ Vgl. Handelsblatt v. 16. 9. 1987, S. 18. Zum Verhältnis mittelständischer Zulieferer und Kfz-Industrie vgl. Angelina Sörgel u. a., Daimler-Benz. Der Multi im Musterlände, Bremen 1986, S. 121 ff.

¹² Vgl. Ingo Böbel, Wettbewerb und Industriestruktur, Industrial Organisation-Forschung im Überblick, Berlin u. a. 1984, S. 150 ff.

desamtes wird der Gewinn nur als die Restgröße »Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen« ermittelt, die sich durch Abzug der Löhne und Gehälter vom Volkseinkommen ergibt. Diese Einkommen sind von 1981 bis 1986 brutto um 55,1%, netto um 62,6% gestiegen (gegenüber einem Anstieg der »Einkommen aus unselbständiger Arbeit« um 17,9% brutto und netto um 11,6%).¹³ Da hierin die Gewinneinkommen der kleinen Selbständigen und der Riesenkonzerne zusammengefaßt werden, ist es geradezu Prinzip der Erfassung, daß alle Größenunterschiede verwischt werden. In der amtlichen Industriestatistik wird zwar nach Größenklassen der Betriebe und Unternehmen differenziert, dort werden aber keine Gewinne ausgewiesen. Außerdem beginnt die oberste Umsatzgrößenklasse bei 250 Mill. DM; das kleinste der 100 größten Industrieunternehmen der BRD, die Alcan Aluminiumwerke GmbH, hatte 1984 aber bereits einen Umsatz von 1,8 Mrd. DM.¹⁴

Die Deutsche Bundesbank berichtet über die Erträge von Unternehmen, schlüsselt diese aber nicht nach Größenklassen auf. Der Jahresüberschuß aller Unternehmen hat von 1981 bis 1986 vor Steuern um 36,1%, nach Steuern um 60,9% zugenommen.¹⁵

Die einzige offizielle Institution, die Daten speziell für Großunternehmen darstellt und analysiert, ist die Monopolkommission. Sie ist allerdings nicht mit einem amtlichen Auskunftsrecht ausgestattet, sondern arbeitet mit von den Unternehmen selbst veröffentlichten und nach jeweiligen bilanzpolitischen Opportunitäten »frisierten« Daten und mit Angaben des Statistischen Bundesamtes. Sie berechnet in zweijährigem Turnus auch den cash-flow der publizitätspflichtigen größten Unternehmen. Dabei handelt es sich um eine Liquiditätskennziffer, die neben dem Jahresüberschuß, also dem zur Verteilung zur Verfügung gestellten Teil des Unternehmensgewinnes, noch die Abschreibungen und einen Teil der Rückstellungen enthält.¹⁶ Sie bildet daher – neben dem Jahresüberschuß – einen guten Indikator für die Gewinnentwicklung, ohne allerdings – ebenso wenig wie der

13 Berechnung nach Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1987/88, Bundestagsdrucksache 11/1317, S. 297 (im folg. zitiert als SVR 87/88)

14 Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., S.98 ff., Tab. 1

15 Vgl. Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse der Unternehmen, in: Monatsberichte 11/83 und 11/87, jeweils S. 15

16 Die Monopolkommission bildet den cash-flow aus: Jahresüberschuß/fehlbetrag + Abschreibungen + Veränderungen der Sonderposten mit Rücklageanteil + Veränderungen der Rückstellungen, vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., Tz. 352

Jahresüberschuß – einen exakten Hinweis auf die Rentabilität der jeweiligen Unternehmen zu geben.

Nach den Berechnungen der Monopolkommission lag der cash-flow für 78 der 100 größten Unternehmen im Jahre 1980 bei 39,3 Mrd. DM; bei den 73 dieser Unternehmen, für die 1982 und 1984 noch Daten vorlagen, war er (trotz der Abnahme der Zahl der Unternehmen) auf 43,8 Mrd. DM bzw. 55,7 Mrd. DM gestiegen; allein die Steigerung bei den exakt vergleichbaren Unternehmen zwischen 1982 und 1984 betrug 27,2%, gegenüber einer Zunahme bei allen Unternehmen um 21,2%. Der Anteil am gesamten cash-flow aller Unternehmen war von 1980 bis 1984 um über drei Prozentpunkte gestiegen (vgl. Tabelle 4.2.).

Tabelle 4.2.

Entwicklung des cash-flow aller Unternehmen, der 78 bzw. 73 größten und der restlichen Unternehmen 1980 bis 1984

	1980	1982	1984	Veränderungen in %		
	in Mrd. DM			82/80	84/82	84/80
Alle Unternehmen	161,3	166,3	201,5	3,1	21,2	24,9
78/73 größte Untern.	39,3	43,8	55,7	11,4	27,2	41,7
restliche Untern.	122,0	122,5	145,8	0,4	19,0	19,5
Anteil der 78/73 größten an allen Unternehmen	24,4	26,3	27,6	7,8	4,9	13,1

Quelle: Monopolkommission, 5. und 6. Hauptgutachten, a.a.O., jeweils Tz 356 ff.

Eine besondere Konzentration des cash-flow findet bei den 10 größten Unternehmen statt. 1984 waren das (in der Reihenfolge des cash-flow): RWE, Daimler-Benz, Volkswagen, Siemens, BASF, VEBA, Hoechst, Bayer, RAG und IBM. Auf sie entfiel mehr als die Hälfte (51,6%) des cash-flow der 100 größten Unternehmen.¹⁷

Die Berechnung der Monopolkommission unterstreicht die Notwendigkeit einer größenspezifischen Gewinnberechnung; sie ersetzt eine solche allerdings nicht. Um eingehendere und sektorenübergreifende Analysen der Gewinnhöhe und -entwicklung bei Großunternehmen und konzentrierten Branchen anstellen zu können, muß man

¹⁷ Vgl. ebenda, Tz. 356

letztlich auf die Geschäftsberichte der Unternehmen und die Bilanzstatistik des Statistischen Bundesamtes zurückgreifen. Diese erfaßt die Bilanzdaten aller Unternehmen in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft. Die Probleme hierbei liegen zum einen in der Tatsache, daß Bilanzzahlen von den Unternehmen in hohem Maße nach jeweils opportun erscheinenden Gesichtspunkten frisiert werden können, zum anderen in der vergleichsweise geringen Zahl der erfaßten Unternehmen: Im letzten Jahr, für das vollständige Angaben vorliegen, gab es 2128 AGs, davon 846 in der Industrie. Von den 324 742 Unternehmen in der Rechtsform der GmbH ist nur ein geringer Teil publizitätspflichtig.¹⁸ Die Zahl aller Unternehmen unter Einschluß aller Personengesellschaften belief sich auf 1 857 890; davon zählen rund 300 000 zur Industrie. Die 100 größten Unternehmen sind also nur der Bruchteil eines Promille aller Unternehmen, und selbst die gut 2000 AGs machen bescheidene 0,1% aus – die im Zweifelsfall auch gewinnmäßig schon eine positive Verzerrung enthalten. Zudem wird diese Statistik nur mit drei- bis vierjähriger Verzögerung veröffentlicht.

Auf der anderen Seite ist die Bilanzstatistik aber die einzige Quelle, die sowohl eine detaillierte Rechnung nach Branchen und Sektoren als auch eine relativ präzise Berechnung des Gewinnindikators cash-flow zuläßt. Wegen der Kompatibilität dieser Statistik mit den Rechnungen in den Geschäftsberichten ermöglicht sie darüber hinaus einen direkten Vergleich zwischen führenden Großunternehmen und den jeweiligen Sektoren bzw. Branchen, in denen diese tätig sind. Und über der geringen Zahl darf nicht vergessen werden, daß sich der volkswirtschaftliche Reichtum und die ökonomische Aktivität zum größten Teil auf die Kapitalgesellschaften konzentriert. Wir werden daher im folgenden im wesentlichen auf der Grundlage der Bilanzstatistik argumentieren und die dort ausgewiesenen Werte für das Produzierende Gewerbe mit den von uns aus den Geschäftsberichten ermittelten der zehn größten Unternehmen konfrontieren.

¹⁸ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die BRD 1987, Stuttgart/Mainz 1987, Abschnitt 7: Unternehmen und Arbeitsstätten, S. 115 ff.; Statistisches Bundesamt, Fachserie 2, Reihe 2.1, Abschlüsse der Aktiengesellschaften 1982, Stuttgart/Mainz, Nov. 1986, S. 8. In dieser Fachserie werden die Daten von 1506 AGs berücksichtigt, als deren Gesamtbetrag 1727 im Handelsregister eingetragene AGs betrachtet werden. Die Bilanzstatistik klammert die AGs im Kreditwesen und bei den Versicherungen (rund 450) aus. Nach Inkrafttreten des Bilanzrichtliniengesetzes wird sich die Zahl der erfaßten Gesellschaften ändern, weil auch die GmbHs unabhängig von ihrer Größe publizitätspflichtig werden.

Gewicht und Vorsprünge der Großunternehmen

Einen ersten Hinweis auf das Gewicht und die Vorsprünge der Großunternehmen ergibt eine Übersicht über den Anteil der zehn größten AGs an wesentlichen Kennziffern der ökonomischen Tätigkeit der Unternehmen.

Tabelle 4.3.
Anteil der zehn größten an allen Aktiengesellschaften des Produzierenden Gewerbes bei wesentlichen ökonomischen Kennziffern

Kennziffer	1970	1975	1980	1985	Veränderung 85/70 in %
Gesamtleistung	30,3	35,3	35,5	45,2	49,2
Eigenkapital	31,2	32,2	32,9	43,4	40,4
Jahresüberschuß	42,1	51,3	55,8	44,7	6,2
cash-flow	35,4	36,6	39,2	51,3	44,9
Nettozinsaufwand	27,3	34,2	5,8	*	—

* 1985 erzielten die 10 größten AGs einen Nettozinsertrag von 1,7 Mrd. DM, alle AGs zusammen einen Ertrag von 0,9 Mrd. DM. Die restlichen Unternehmen hatten also einen Nettozinsaufwand von 0,8 Mrd. DM.

Quelle: eigene Berechnungen (Manfred Eihnen) nach Geschäftsberichten und der Bilanzstatistik

Hieraus geht hervor: Erstens war der Anteil der zehn größten an allen Unternehmen schon 1970 bei den vier ersten Indikatoren sehr hoch. Zweitens stieg er bei drei dieser vier im Laufe von 15 Jahren um rund 15 Prozentpunkte. Drittens wurde ihr Zinsaufwand negativ, während der der restlichen Unternehmen positiv blieb.

Um die Höhe und Entwicklung der Gewinndifferenzen zwischen den Größten und den übrigen zu analysieren, haben wir den cash-flow und den Jahresüberschuß für beide Gruppen berechnet und in Beziehung zur Gesamtleistung und zum Eigenkapital gesetzt. Es ergibt sich folgendes Bild:

Tabelle 4.4.

Die Entwicklung des Verhältnisses von cash-flow und Jahresüberschuß zu Gesamtleistung und Eigenkapital bei den 10 größten und den übrigen AGs des Produzierenden Gewerbes, 1970, 1975, 1980 und 1985, in %

	1970	1975	1980	1985
cash-flow				
cash-flow/Gesamtleistung				
– 10 größte AGs	18,4	15,4	17,4	20,8
– übrige AGs	14,6	14,6	14,8	16,8
cash-flow/Eigenkapital				
– 10 größte AGs	53,6	60,7	75,5	92,4
– übrige AGs	44,4	50,0	57,4	70,0
Jahresüberschuß				
Jahresüberschuß/Gesamtleistung				
– 10 größte AGs	4,1	1,7	2,0	2,6
– übrige AGs	2,4	1,4	0,9	1,9
Jahresüberschuß/Eigenleistung				
– 10 größte AGs	11,9	6,8	8,7	11,4
– übrige AGs	7,4	3,1	3,4	8,0

Quelle: wie 4.3.

Für die liquiditätsbezogenen cash-flow-Ziffern lagen die Werte bei den zehn größten AGs in allen vier Jahren deutlich über denen des »Restes« der Unternehmen, wobei der Unterschied im Krisenjahr 1975 allerdings geringer ist. Die Differenz zwischen beiden Unternehmensgruppen nimmt beim Verhältnis cash-flow zu Eigenkapital in den 80er Jahren sogar deutlich zu.

Das gleiche Bild ergibt sich beim Jahresüberschuß. Sowohl die Umsatzrendite als auch die Eigenkapitalrendite liegen in allen Jahren bei den Spitzenunternehmen deutlich höher als bei den übrigen. Der Unterschied macht bei der Eigenkapitalrendite im Durchschnitt vier Prozentpunkte, bei der Umsatzrendite gut einen Prozentpunkt aus.

Zu wenig Eigenkapital?

Weist man in der wirtschaftspolitischen Diskussion auf die überdurchschnittliche Gewinnhöhe der Großunternehmen (und der konzentrierten Branchen) sowie auf den enormen Gewinnanstieg der letzten Jahre hin, so stößt man oft auf folgendes Gegenargument: Die Gewinne seien zwar gestiegen, aber noch nicht genug, denn die Eigenkapitalquote der Unternehmen liege nach wie vor mit 18,5% in 1986 erheblich niedriger als in den 60er Jahren. So weist z. B. das Institut der Deutschen Wirtschaft noch 1986 darauf hin, daß der »ebenso starke wie nachhaltige Ertragsverfall sowohl die Möglichkeit wie auch die Bereitschaft zur Innen- oder Selbstfinanzierung, aber auch zur Zuführung haftenden Kapitals von außen erheblich eingeschränkt« habe.¹⁹

Nun deutet aber die Höhe der Eigenkapitalrendite der zehn Spitzenunternehmen eher auf eine fehlende Bereitschaft der großen und größten Unternehmen hin, die – durchaus erheblichen – Gewinne ins Eigenkapital einzustellen. Die Rentabilität erhöht sich in dieser Gruppe vor allem nach 1975 auch deshalb so stark, weil das Eigenkapital nicht entsprechend der Gewinnentwicklung aufgestockt wird. Das aber liegt daran, daß die Eigenkapitalbildung weniger von liquiditätsmäßigen, als von steuerpolitischen Überlegungen beeinflusst wird. Was in die Bilanz als Rücklage in das Eigenkapital eingestellt wird, muß zuvor versteuert worden sein. Was dagegen bilanziell in die Rückstellungen oder die Sonderposten mit Rücklageanteil eingestellt wird, wird vom Fiskus wie Aufwand behandelt, braucht also nicht versteuert zu werden. Faktisch können langfristige Rückstellungen und Sonderposten mit Rücklageanteil vom Unternehmen aber wie Eigenkapital genutzt werden. Es ist daher von seinem Standpunkt aus völlig rational, Rückstellungen statt Eigenkapital zu bilden. Stefan Welzk hat in einer Korrekturrechnung für die Aktiengesellschaften des Verarbeitenden Gewerbes einen Anteil der »eigenkapitalähnlichen Gelder« am gesamten Kapital ermittelt, der mit 43,5% weit über der offiziellen Eigenkapitalquote liegt.²⁰

Ähnlich liegen die Relationen in der jährlichen Bilanzstatistik der IG Metall: Für die metallverarbeitende Industrie liegt die um Sonderposten mit Rücklageanteil und Pensionsrückstellungen korrigierte Eigen-

¹⁹ W. Gruhler, Neuere Trends der Unternehmensentwicklung, Institut der deutschen Wirtschaft, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 146/8/86, Köln 1986, S. 50

²⁰ Vgl. Stefan Welzk, Boom ohne Arbeitsplätze, Köln 1986, S. 47

kapitalquote mit 44,2% fast doppelt so hoch wie die »reine« Eigenkapitalquote.²¹

Insbesondere bei der Bildung von Rückstellungen treten erhebliche Unterschiede zwischen den Größenklassen auf: Die Spanne reicht von einem Rückstellungsanteil am Kapital von 6,4% bei den AGs mit einem Umsatz von unter 5 Mill. DM bis zu einem Anteil von 27,5% bei den AGs mit einem Umsatz von über 100 Mill. DM. Bei den Spitzenunternehmen liegt er noch deutlich darüber.

Tabelle 4.5.

Anteil der Rückstellungen an der Bilanzsumme bei zehn Großunternehmen 1986, in %*

Siemens	42,0
Volkswagen	36,3
Daimler-Benz	39,4
VEBA	33,8
BASF	38,6
Bayer	32,7
Hoechst	32,4
Thyssen	32,4
RWE	43,3
Shell	30,9

* einschließlich Sonderposten mit Rücklageanteil

Quelle: eigene Berechnungen nach den Geschäftsberichten

Neben der steuerlichen Ersparnis, die eine Einstellung der Gewinne in die Rückstellungen bewirkt, wird zugleich mit dem Übergang zu höherer Eigenfinanzierung durch nicht ausgeschüttete und nicht versteuerte Gewinne die Zinsbelastung verringert. Bei allen AGs ist der Anteil der Bankkredite und Anleihen an der Bilanzsumme von 17,0% in 1974 auf 6,6% zehn Jahre später gesunken. 1984 stehen sogar 6,28 Mrd. DM an Zinserträgen aller AGs 5,51 Mrd. DM an Zinskosten gegenüber, so daß sich netto ein Zinsgewinn von 0,77 Mrd. DM ergibt.²²

Die Entlastung von Zinskosten durch zunehmende Eigenfinanzie-

21 Vgl. Der Gewerkschafter 8/87, S. 45

22 Vgl. Stefan Welzk, a.a.O., S. 67 und 71

rung kommt wiederum insbesondere den Großunternehmen zugute, bei denen darüber hinaus in überdurchschnittlichem Maße Zinserträge aus Finanzanlagen anfallen.

Tabelle 4.6.

Nettozinsaufwand im Verhältnis zur Gesamtleistung und zum Eigenkapital bei den zehn größten und den übrigen AGs des Produzierenden Gewerbes, 1970, 1975, 1980 und 1985

	1979	1975	1980	1985
Nettozinsaufwand in Mrd. DM				
– 10 größte AGs	0,8	1,5	0,1	– 1,7
– übrige AGs	2,3	2,9	2,2	0,8
Nettozinsaufwand in % der Gesamtleistung				
– 10 größte AGs	1,1	1,2	0,1	(– 0,6)
– übrige AGs	1,4	1,2	0,6	0,2
Nettozinsaufwand in % des Eigenkapitals				
– 10 größte AGs	3,4	4,6	0,3	(– 2,8)
– übrige AGs	4,1	4,2	2,3	0,7

Quelle: wie 4.3.

Während für die Jahre 1970 und 1975 noch keine gravierenden Unterschiede in den jeweiligen Zinsbelastungen zu erkennen sind, schlägt sich die zunehmende Eigenfinanzierung ab Ende der 70er Jahre nicht nur in einer deutlichen Zinsentlastung bei allen Unternehmen nieder – insbesondere aber bei den Großunternehmen. Ihre Belastung betrug schon 1980 nur einen Bruchteil der der anderen Gruppe. 1985 erzielten die Spitzenunternehmen einen Nettozinsertrag, während die anderen nach wie vor – wenn auch in sehr geringem Maße – durch Nettozinsaufwand belastet wurden.

Hochzinspolitik, wie sie die ersten Jahre dieses Jahrzehnts kennzeichnet, belastet die kleinen und mittleren Unternehmen, die von Fremdfinanzierung abhängig sind, besonders stark. Sie wirkt wie eine Art »Strafsteuer« für die Kreditaufnahme auf den nationalen Kredit-

märkten. Die Konzerne sind hiervon in doppelter Weise nicht betroffen: Erstens haben sie ihre Verschuldung stark zurückgeführt; soweit sie dennoch Fremdmittel benötigen, können sie sich zweitens oftmals auf den internationalen Finanzmärkten günstiger finanzieren. Dieser Weg ist kleinen und mittleren Unternehmen – auch der Mehrzahl der AGs – aber verschlossen. An ein internationales Kreditmanagement ist bei weniger als 1 Mrd. DM Umsatz und unter einem Fünftel Umsatzanteil aus Auslandsproduktion in der Regel nicht zu denken. So hielten die Spitzenunternehmen in der Hochzinsphase zum einen ihre Zinsbelastung niedrig; zum anderen profitierten sie von der Hochzinspolitik, indem sie vermehrt Mittel in Finanzanlagen steckten und hohe Zinsgewinne realisierten.

Die geringe Eigenkapitalquote, die als besondere Benachteiligung und Schwäche der Unternehmen dargestellt wird, ist daher der Ausdruck einer besonders profitablen Unternehmensstrategie: Erstens werden hohe Gewinne erzielt, aber nicht in entsprechendem Umfang ins Eigenkapital eingestellt. Dadurch werden zweitens Steuern gespart, was die Nettorendite erhöht. Drittens senkt die verstärkte Eigenfinanzierung die Finanzierungskosten und erhöht auch von dieser Seite her die Rentabilität.

Legt man an die Effizienz der Großunternehmen das Kriterium der Rentabilität an – vom Standpunkt des Unternehmens und der radikalen Marktwirtschaftsideologie ist dies ohnehin der einzig relevante Maßstab –, dann muß man ihnen in der Tat eine überdurchschnittlich hohe und sich verstärkende Effizienz bescheinigen.

Dieser Effizienzbegriff ist aber zum einen moralisch anfechtbar, weil er die Rückwirkungen auf die Lage der arbeitenden Menschen – Einkommen, Sicherheit des Arbeitsplatzes, Arbeitsbedingungen u. a. m. – und die Gebrauchswertseite der Produktion – Umweltschutz, Ressourcen, regionale Strukturen – überhaupt nicht berücksichtigt. Er greift auch ökonomisch zu kurz, weil er die gesamtwirtschaftlichen Folgen der einzelwirtschaftlich effizienten Unternehmensstrategien systematisch ausklammert. Hiermit werden wir uns im folgenden Abschnitt befassen.

4.2.3. Gesamtwirtschaftliche Folgen der Konzentration

Überdurchschnittliche Rentabilität der Spitzenkonzerne und der höher konzentrierten Wirtschaftsbereiche drückt die Tatsache aus, daß die dominierenden Unternehmen besser als andere in der Lage sind,

die Kapitalverwertungsprozesse nach ihren Interessen zu gestalten. Es stellt sich dann die Frage, wie sich diese Gestaltungsmacht auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auswirkt, insbesondere auf die dem Kapitalismus immanenten Krisentendenzen. Diese äußern sich erstens in periodischen Konjunkturzyklen, zweitens in langanhaltenden Stagnationsphasen, drittens in schweren und langwierigen Strukturkrisen und viertens in verschiedenen stofflichen Deformationen und Gefährdungen der ökonomischen und gesellschaftlichen Reproduktion.²³

Diese Krisentendenzen resultieren daraus, daß sich Unternehmen unter dem Druck der von ihnen nicht kontrollierbaren Konkurrenz und unter dem Zwang zur einzelwirtschaftlichen Gewinnmaximierung so verhalten (müssen), daß das Ergebnis ihrer Aktionen gesamtwirtschaftlich kontraproduktiv wird. Die Frage ist nun, ob mit zunehmender Konzentration und damit auch wachsender Gestaltbarkeit der Markt- und Konkurrenzverhältnisse durch führende Unternehmen diese – insgesamt letztlich auch für die Gesamtheit der Unternehmen schädlichen – Krisenprozesse ausgeschaltet werden können und eine, wenn nicht krisenfreie, so doch weniger krisenhafte Gesamtentwicklung herbeigeführt werden kann.

Vorstellungen von einer solchen Krisenabschwächung durch Konzentration durchziehen die Geschichte des Kapitalismus und der ökonomischen Lehrmeinungen. Sie liegen den Kartelltheorien zugrunde, die um die Jahrhundertwende in Deutschland entwickelt wurden.²⁴ Sie prägen die Konzepte des »organisierten Kapitalismus«, die von der Sozialdemokratie und einem großen Teil der Gewerkschaften in den 20er Jahren entwickelt und propagiert wurden.²⁵ Von einer anderen Position her kam Joseph Alois Schumpeter zu der Schlußfolgerung, daß die »planmäßige Aktion der Kartelle« die Wellenbewegung der Konjunktur mildere.²⁶

Zwar wurden derartige Vermutungen, mit denen sich übrigens

²³ Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum '84, Gegen soziale Zerstörung durch Unternehmerwirtschaft – Qualitatives Wachstum, 35-Stunden-Woche, Vergesellschaftung, Köln 1984, (im folgenden zitiert als Memorandum '84), S. 236 ff.

²⁴ Vgl. Robert Liefmann, Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation, Stuttgart 1922 (5)

²⁵ Vgl. Rudolf Hilferding, Die Aufgaben der Sozialdemokratie in der Republik, Kiel 1929; Fritz Naphali, Wirtschaftsdemokratie. Ihr Wesen, Weg und Ziel, Berlin 1929

²⁶ Vgl. Josef Alois Schumpeter, Der Unternehmer in der Volkswirtschaft von heute, in: B. Harms (Hg), Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft, Band 1, Berlin 1928 (2), S. 295–312

schon in den 30er Jahren Eugen Varga kritisch auseinandersetzte²⁷, durch Weltwirtschaftskrise und Kriegswirtschaft nachhaltig widerlegt. Sie erhielten jedoch durch die nach dem zweiten Weltkrieg zunächst einsetzende längere Periode relativer Prosperität in den kapitalistischen Hauptländern neue Nahrung und entwickelten sich zur herrschenden wirtschaftstheoretischen und -politischen Doktrin – ohne daß die scheinbare Stabilität des Kapitalismus allerdings mit der Zunahme der Konzentration begründet wurde. Zwar gab es auch schon zu Beginn der fünfziger Jahre vereinzelte Kritiker der Prosperitätsthese – so z. B. Josef Steindl²⁸, der in seinem Werk über die »mature economy« den Zusammenhang zwischen Konzentration und Stagnation herausarbeitete. Das Echo hierauf blieb aber weitgehend aus. Erst als ab Mitte der 60er Jahre erneut Krisen- und Stagnationsercheinungen in der US-amerikanischen Wirtschaft auftraten, setzte auch eine breitere Behandlung des Zusammenhanges zwischen Monopolisierung und Krise ein.²⁹

In der Bundesrepublik hat sich Werner Hofmann dieser Frage schon relativ früh und mit bemerkenswerten Ergebnissen angenommen.³⁰ Seine Argumentationen – die im Kern auf eine Alternative zu Keynes in der Begründung von Stagnation und notwendigem staatlichen deficit spending hinauslaufen³¹ – wurden jedoch von der herrschenden Wirtschaftswissenschaft nicht aufgenommen. Eine im Auftrag der Monopolkommission vom DIW durchgeführte Untersuchung über den Zusammenhang zwischen Konzentration und ökonomischer Stabilität³² kam nach Einschätzung der Kommission nicht zu brauchbaren Ergebnissen.³³ Mittlerweile hat die Kommission die Untersuchung der

27 Vgl. Eugen Varga, *Wirtschaft und Wirtschaftspolitik* im 3. Vierteljahr 1929, in: *Internationale Presse-Korrespondenz*, Nr. 107 v. 18. Nov. 1929, S. 2532–2536

28 Vgl. Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, New York 1952; ders., *Stagnation theory and stagnation policy*, in: *Cambridge Journal of Economy*, 1979, S. 1–14

29 Vgl. z. B. Paul A. Baran/Paul M. Sweezy, *Monopoly Capitalism*, New York 1966

30 Vgl. Werner Hofmann, *Die Lehre von der »Mature Economy«*. Gibt es ein tendenzielles Sinken der Zuwachsrates des Sozialproduktes?, in: *Zeitschrift für die gesamte Sozialwissenschaft*, Bd. 115, 1959, S. 24–39; ders., *Die säkulare Inflation*, Westberlin 1962. Beide Arbeiten sind 1987 wiederabgedruckt worden in: Werner Hofmann, *Monopol, Stagnation, Inflation. Ausgewählte Texte. Mit einer Einführung von Herbert Schui*, Heilbronn 1987. Zitate stammen aus dieser Ausgabe.

31 Vgl. dazu Herbert Schui, *Haushaltsdefizite, Profit und Wachstum. Eine Einführung zu den Hofmann-Texten*, ebenda, S. 7–25

32 abgedruckt in: Monopolkommission, 2. Hauptgutachten, Baden-Baden 1978, Anhang C

33 Vgl. ebenda, Kapitel V

Zusammenhänge zwischen Konzentration und gesamtwirtschaftlicher – speziell konjunktureller – (Fehl)Entwicklung abgeschlossen, – besser wäre es, zu sagen: ohne Ergebnisse abgebrochen.³⁴

Theoretisch begründete und – mehr oder weniger ausführlich – empirisch belegte Aussagen über den Zusammenhang von Konzentration und Krise finden sich in jüngster Zeit in verschiedenen unserer früheren Memoranden und bei einzelnen Autoren aus dem Memorandum-Kreis.³⁵ Außerdem gibt es eine größere Zahl theoretisch wenig anspruchsvoller Analysen über statistische Zusammenhänge zwischen einzelnen ökonomischen Indikatoren und Konzentration.³⁶ Im übrigen ist unübersehbar, daß auf diesem Gebiet noch ein großer Forschungsbedarf besteht, insbesondere hinsichtlich der Verbindung weitreichender theoretischer Ansätze mit empirischen Analysen.

Im folgenden werden wir die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Konzentration und privater Wirtschaftsmacht unter zwei Fragestellungen betrachten:

1. Wie beeinflussen sie die Konjunkturzyklen? Wirkt ökonomische Konzentration eher antizyklisch und glättend oder verschärfend und prozyklisch auf die ökonomische Wellenbewegung?

2. Wie beeinflussen Konzentration und Wirtschaftsmacht die langfristige gesamtwirtschaftliche Entwicklung? Wird die langfristige empirisch zu beobachtende Wachstumsschwäche der kapitalistischen Länder durch die – ebenfalls langfristig zunehmende – Konzentration verstärkt oder abgemildert?

Einflüsse der Konzentration auf Strukturkrisen und auf die stoffliche Qualität der gesamtwirtschaftlichen Reproduktion werden im vorliegenden Abschnitt nicht berücksichtigt. Es soll jedoch angemerkt werden, daß dies ausschließlich aus Gründen der Arbeitskapazität der Fall ist. Die strukturellen und stofflichen Wirkungen der fortschreitenden Zusammenballung privater Wirtschaftsmacht bedürfen

³⁴ Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a.a.O., Tz 18

³⁵ Vgl. z. B. Herbert Schui, Stagnation als Folge zunehmend differenzierter Profitraten, in: Konjunkturpolitik 2/1978, S. 16–36; Gerhard Brosius, Jörg Huffschnid, Herbert Schui, Theoretische und empirische Aspekte des Zusammenhangs von Monopolisierung und Verlauf der Krise seit 1973, in: WSI-Mitteilungen 4/1980, S. 186–195; Jörg Huffschnid, Die Wirtschaftskrise in der BRD: Tendenzen und Perspektiven, in: Marxistische Studien, Jahrbuch des IMSF, Bd. 6 (1983), S. 235–258; Memorandum '84, S. 293–307

³⁶ Vgl. z. B. Bernhard Gahlen, Andrew J. Buck, Stefan Arz, Ökonomische Indikatoren in Verbindung mit der Konzentration. Eine empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, in: Gottfried Bimbach u.a. (Hg), Industrieökonomik: Theorie und Empirie, Tübingen 1985, S. 127–166. Die Arbeit von Gahlen u. a. enthält auch eine Übersicht über die jüngste Literatur

– gerade angesichts zunehmender Umweltkrisen und einer Reihe von Umweltskandalen, in deren Hintergrund führende Konzerne der BRD stehen – besonders sorgfältiger Untersuchung. Sie sollen den Gegenstand weiterer Arbeiten der Memorandum-Gruppe bilden.

In den folgenden Abschnitten werden einige Hypothesen über die obigen Fragen formuliert, die sich aus theoretischen Überlegungen ergeben. Zu diesen Hypothesen werden empirische Hinweise und Belege gegeben. Die methodische Schwierigkeit der empirischen Beweisführung liegt zum einen darin, daß in der Theorie Zusammenhänge isoliert werden, die real nicht isoliert auftreten, sondern mit einer Vielzahl anderer Wirkungsfaktoren und Zusammenhänge verflochten sind. Um die einzelnen Faktoren zuverlässig zu gewichten, dazu reicht in der Regel das Datenmaterial nicht aus. Eine zweite Schwierigkeit besteht in folgendem: Wenn in der theoretischen Argumentation Aussagen über krisen- und stagnationsverschärfende Wirkungen von Konzentration und Marktmacht formuliert werden, dann enthalten die empirischen Belege – und auch dies ist theoretisch plausibel – in der Regel neben diesen krisenvertiefenden Einflüssen auch bereits Strategien und Maßnahmen zu deren Überwindung; Strategien, die ihrerseits neue Widersprüche und Probleme hervorrufen, auf die wieder reagiert wird, usw. Was in der logischen Argumentation als aufeinander aufbauende Abfolge von Problemen, Lösungsschritten, neuen Problemen . . . entwickelt wird, erscheint in der konkreten Realität als ungeordnetes Nebeneinander unterschiedlicher Erscheinungen. Dabei gehört es zu deren Eigenarten, daß erfolgreiche Problemlösungsmaßnahmen den empirischen Nachweis der zuvor entstandenen Probleme erschweren. Das kann natürlich nicht zur Aufgabe des Anspruchs führen, theoretische Argumentationen empirisch zu belegen. Es macht es aber umso wichtiger, die Struktur und Abfolge realer Entwicklungen zunächst theoretisch herauszuarbeiten – und es führt dazu, realistische Anforderungen an empirische Belege für komplexe theoretische Hypothesen zu stellen.

4.2.3.1. Vertiefung der Konjunkturzyklen

Konjunkturzyklen sind durch das periodische Auseinanderfallen von Produktion (oder Produktionskapazität) und effektiver konsumtiver Endnachfrage gekennzeichnet. Die Kluft zwischen beiden nimmt im Aufschwung und Boom zu, in denen Produktion und Investitionen (also verzögert auch die Produktionskapazitäten) übermäßig expandie-

ren. Sie wird in Abschwung und Krise – jedenfalls teilweise – geschlossen, weil die Produktion stärker zurückgeht als die Konsumnachfrage.³⁷

Eine wesentliche Rolle für den Verlauf und die Schärfe der zyklischen Ausschläge spielt die Reagibilität (oder Elastizität) der Preise in bezug auf Nachfrageänderungen. Geht zu einem bestimmten Zeitpunkt die Nachfrage – absolut oder relativ – zurück, so wird eine in Reaktion hierauf vorgenommene Preissenkung die verbleibende nominelle Nachfrage real aufwerten und den Produktionsabschwung abmildern. Werden die Preise jedoch nicht gesenkt, so führt der Nachfragerückgang in vollem Umfang zu einer Einschränkung der Produktion. Dies ist mit dem Abbau von Beschäftigung verbunden – was weiteren Rückgang der konsumtiven Nachfrage induziert. Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen verstärken einen kumulativen Prozeß nach unten. Er kommt erst zum Stillstand und geht in eine erneute Aufwärtsbewegung über, wenn entweder die Preise doch sinken oder durch die Auflösung privater Ersparnisse bzw. durch Schuldenaufnahme der Rückgang des privaten Konsums gestoppt wird, oder wenn von Seiten des Auslandes oder des Staates zusätzliche Nachfrage in den Kreislauf gelangt.

Der Fall der konjunkturellen Überhitzung durch Zusatznachfrage verläuft analog: Entweder es kommt bei steigender Nachfrage sofort zu steigenden Preisen; dies wertet die Zusatznachfrage real ab und dämpft ihre positiven Beschäftigungswirkungen. Oder es wird ein kumulativer Prozeß nach oben in Gang gesetzt, der in einen Boom mündet und erst an der Produktionskapazität seine Grenzen findet, in der Regel aber vorher inflationär wirkt und zur konjunkturellen Überhitzung führt, die in den Abschwung umschlägt.

Nun sprechen theoretische Überlegungen und empirische Hinweise dafür, daß zumindest industrielle Unternehmen in jüngerer Zeit dazu tendieren, auf Nachfrageänderungen zunächst allgemein eher mit Mengen- als mit Preisänderungen zu reagieren: Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß sie zum größten Teil als Oligopolisten in Oligopolmärkten operieren, in denen sie mit nicht genau kontrollierbaren Reaktionen ihrer Konkurrenten auf eigene Preisänderungen rechnen müssen.³⁸ Letztere unterbleiben wegen des damit verbunde-

³⁷ Vgl. Memorandum '84, S. 265–268

³⁸ Aufschlußreich hierfür sind zwei umfangreiche Unternehmensbefragungen, die Susanne Wied-Nebbeling in den Jahren 1971 und 1983 durchführte. 1983 »lassen sich für 90% der erfaßten Firmen oligopolistische bzw. oligopsonistische Marktformen konstatie-

nen Risikos daher – zumindest zunächst.³⁹ Eine solche – unter dem Einfluß wachsender Konzentration zunehmend plausible und empirisch festzustellende Mengenreaktion⁴⁰ stützt die Vermutung einer zyklusverstärkenden Wirkung der Konzentration.

Bei länger anhaltenden zyklusübergreifenden Nachfrageänderungen gibt es jedoch nicht nur Mengen-, sondern auch Preisverschiebungen. Wie Zschocke jüngst gezeigt hat⁴¹, sind derartige Preisänderungen in konzentrierten Branchen der Industrie aber weniger häufig und weniger weitgehend als in nichtkonzentrierten: In den hochkonzentrierten Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes lag die jahresdurchschnittliche Preisänderung von 1971 bis 1982 bei 3,7%, die Änderung der Produktionsmengen dagegen bei 5,7%. (Die mineralölverarbeitende Industrie, die in jeder Hinsicht eine Ausnahme darstellt, blieb dabei allerdings unberücksichtigt.) In niedrigkonzentrierten Branchen dagegen schwankten die Preise mit 4,5% im Jahresdurchschnitt erstens stärker als in den hochkonzentrierten (3,7%) und zweitens stärker als die Mengen in niedrigkonzentrierten (3,9%). Zwar gibt es auch im gering konzentrierten Bereich Produktionsschwankungen – wohl als unmittelbare Reaktion auf Nachfrageänderungen –, sie spielen aber insgesamt eine geringere Rolle als Preisschwankungen. Dieser Bereich paßt sich also auch preismäßig den veränderten Nachfragebedingungen stärker an als der konzentrierte.

Die Fähigkeit, auf Nachfragesteigerungen sofort mit Produktionssteigerungen zu reagieren, setzt allerdings die Existenz entsprechender, bislang nicht ausgelasteter Produktionskapazitäten voraus. Eine konzentrationsspezifisch differenzierte Reservekapazität müßte sich demnach in einer längerfristig unterdurchschnittlichen Kapazitätsauslastung der konzentrierten Branchen niederschlagen. Dies ist in der Tat der Fall:

ren; 1971 trafen dieselben Kriterien nur für 78,5% zu. Die Zunahme der Konzentration in den siebziger Jahren spiegelt sich hier deutlich wider.« Susanne Wied-Nebbeling, Preisverhalten in der Industrie zwischen Kontinuität und Wandel, in: Gottfried Bombach u. a. (Hg), *Industrieökonomik* ... a.a.O., S. 213

39 »Nach wie vor nehmen nur rund 15% der befragten Unternehmen Nachfrageänderungen zum Anlaß, ihre Preise zu revidieren. Dabei muß die Nachfrageänderung schon beträchtlich sein, um überhaupt Preisänderungen hervorzurufen« ebenda, S. 214

40 »... läuft der Anpassungsprozeß an konjunkturelle Schwankungen vor allem über die Menge und kaum über den Preis« ebenda, S. 216

41 Vgl. Helmut Zschocke, *Monopolpreis und heutige Anforderungen an die Akkumulation*, IPW-Forschungshefte 3/87, S. 49

R. Claes ermittelte in einer ökonometrischen Analyse⁴² für 27 Branchen des Verarbeitenden Gewerbes von 1960 bis 1983 eine durchschnittliche Kapazitätsauslastung von 89,6%. Die niedrigkonzentrierten Branchen liegen mit 91,6% über, die sehr hoch konzentrierten Branchen mit 84,5% deutlich unter diesem Durchschnitt. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Bernhard Gahlen.⁴³

Die prozyklische Instabilität marktstarker Unternehmen oder konzentrierter Branchen schlägt sich auch in den Investitionen nieder: In der Untersuchung von Claes liegt der Variationskoeffizient der Investitionen sehr hoch konzentrierter Branchen mit 29,47 fast doppelt so hoch wie der Durchschnitt aller Branchen (15,48) und mehr als doppelt so hoch wie bei den niedrig konzentrierten Wirtschaftszweigen (14,29).⁴⁴ Auch Hermann Kallfass stellt in seiner auf führende Unternehmen statt auf konzentrierte Branchen abgestellten Untersuchung⁴⁵ fest, daß die Schwankungsintensität der Investitionen bei Großkonzernen erheblich höher ist als bei anderen Unternehmen: Die Änderungsraten der Sachanlagezugänge der drei größten Konzerne fallen in Phasen der Konjunkturabschwächung unter die der anderen Unternehmen; sie übersteigen diese dagegen im Aufschwung. Die Standardabweichungen der jährlichen Änderungsraten der Investitionen betragen für die drei führenden Konzerne 36,68, für die 25 größten Unternehmen 24,10 und für alle Unternehmen (mit 50 und mehr Beschäftigten) 18,13.⁴⁶ Hieraus folgert Kallfass, »daß die Großunternehmen durch ihr Verhalten nicht zu einer Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, sondern zu einer Verstärkung der zyklischen Schwankungen beitragen.«⁴⁷

Zweifellos müssen über den Zusammenhang zwischen Konzentration und Zyklizität noch weitergehende Untersuchungen angestellt und ausgewertet werden, ehe sichere Urteile gefällt werden können. Die hier skizzenartig vorgetragenen Überlegungen und empirischen Hinweise deuten jedoch stark darauf hin, daß hohe ökonomische Konzentration – als Branchenkonzentration oder Marktmacht füh-

⁴² Vgl. R. Claes, Marktstruktur und Investitionsverhalten. Eine empirische Untersuchung für die BRD. Diplomarbeit an der Hochschule für Wirtschaft und Politik Hamburg, 1986, S. 46

⁴³ Vgl. Bernhard Gahlen u. a., Ökonomische . . . a.a.O., S. 153 f.

⁴⁴ Vgl. R. Claes, Marktstruktur . . . a.a.O., S. 50

⁴⁵ Vgl. Hermann Kallfass, Großunternehmen und die Stabilität der Investitionen im Konjunkturverlauf, in: Konjunkturpolitik, Band 28 (1982), Heft 1, S. 36–54

⁴⁶ Vgl. ebenda, S. 49

⁴⁷ ebenda, S. 53

render Unternehmen – die Ausschläge der kapitalistischen Konjunkturzyklen keinesfalls glättet, sondern im Gegenteil verstärkt. Monopolisierung führt – so lautet daher ein vorläufiges Resümee dieses Abschnitts – nicht zur Stabilisierung, sondern zu größerer Instabilität der wirtschaftlichen Entwicklung.

4.2.3.2. Verfestigung langfristiger Entwicklungsprobleme

Die folgenden Überlegungen laufen darauf hinaus, daß hohe Konzentration und monopolistische Strukturen in der Wirtschaft ungeachtet des u. U. hohen Tempos technologischer Innovationen, das von führenden Konzernen vorgelegt wird, insgesamt ökonomische Wachstumshemmungen und Stagnationstendenzen mit sich bringen bzw. bestehende derartige Tendenzen verstärken. Dies einerseits als Resultat unmittelbarer ökonomischer Aktionen des dominierenden Sektors, andererseits als mittelbare Rückwirkung staatlicher Wirtschaftspolitik, die die führenden Konzerne begünstigt.

Das empirisch unbestreitbare Erscheinungsbild⁴⁸ einer seit langem nachlassenden Wachstumsdynamik in den hochentwickelten kapitalistischen Ländern ist allerdings weder unmittelbar noch ausschließlich auf die – ebenfalls langfristig zunehmende – Unternehmenskonzentration zurückzuführen. Vielmehr sind beide zunächst Resultat einer gemeinsamen Ursache, nämlich der chronischen kapitalistischen Überakkumulation, deren Hauptkennzeichen die langfristige Auseinanderentwicklung von Produktion und Produktionskapazität, also von Nachfrage und Angebot ist.⁴⁹ Die Ursachen dieser Auseinanderentwicklung liegen zum einen in den gesellschaftlichen Macht- und Verhältnissen, zum anderen in der Dynamik der Produktivkraftentwicklung, zum dritten in zunehmender Konzentration und Zentralisation. Diese drei Basisstrukturen und -prozesse stehen in einem engen wechselseitigen Zusammenhang: Die Entwicklung von Umfang und Komplexität der Produktion erfordert ein steigendes Maß an Koordination und gesellschaftlicher Planung. Unter den Bedingungen privaten Eigentums an und privater Verfügungsmacht über die Produktionsmittel wird diese jedoch in erster Linie in der Form zunehmender ökonomischer Konzentration durchgesetzt. Hier-

⁴⁸ Vgl. z. B. Werner Abelshauser, *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland* (1945–1980), Frankfurt/M. 1983

⁴⁹ Vgl. Memorandum '84, S. 269–274

von gehen Wirkungen auf Einkommensströme und Verteilungsverhältnisse und damit auf gesellschaftliche Machtpositionen aus. Diese helfen wiederum bestimmten Mustern der Produktivkraftentwicklung – Großtechnologien z. B. – zum Durchbruch und beeinflussen Art und Tempo der Konzentration usw. usw.

Diesem Zusammenwirken gesellschaftlicher Grundstrukturen und -prozesse soll hier nicht in seiner vollen Komplexität nachgegangen werden. Hier kommt es vielmehr darauf an, diejenigen Einflüsse isoliert darzustellen, die von ökonomischer Konzentration, Zentralisation und wirtschaftlicher Macht auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ausgehen.

Ausgangspunkt der Analyse ist die Fähigkeit des konzentrierten Bereiches bzw. der führenden Konzerne, sich durch wirtschaftliche und politische Maßnahmen stabile hohe Profitraten zu organisieren und zu sichern (vgl. 4.2.2.). Die Quellen monopolistischer Gewinne sind sehr verschieden. Sie liegen zum einen in der Produktion und beim Verkauf von Waren: Kostensenkungen bzw. -vorteile werden nicht oder nicht in entsprechendem Umfang in sinkende Preise weitergegeben⁵⁰; Preise werden so kalkuliert und durchgesetzt, daß sie auch bei geringen Absatzmengen noch Gewinne abwerfen.⁵¹ Hohe und stabile Profite können zum anderen auch ohne eigene Produktionsleistung erzielt werden: durch Finanzanlagen, d. h. Beteiligung an anderen Unternehmen, die Gewährung langfristiger Kredite oder den Handel und die Spekulation mit Wertpapieren. Schließlich trägt auch staatliche Politik – z. B. durch Abschreibungsregelungen oder direkte Subventionen – dazu bei, daß begünstigte Unternehmen sich Gewinne ohne produktive Leistung – gelegentlich sogar als (Stilllegungs)Prämie für das Unterlassen der Produktion – aneignen können.⁵²

Die folgenden Überlegungen umfassen vier Schritte: Zunächst untersuchen wir im ersten Schritt die gesamtwirtschaftlichen Folgen oligopolistischer (oder monopolistischer, wir machen hier terminologisch keinen Unterschied) Preispolitik: Sowohl bei Beschränkung dieser Politik auf wenige Branchen – und daraus folgender Profitrendifferenzierung – als auch bei ihrer Verallgemeinerung auf den größten Teil der Wirtschaft ergeben sich Nachfrageschwäche und Wachstumshemmungen. Im zweiten Schritt wird die Investitionszu-

⁵⁰ Vgl. Werner Hofmann, Die säkulare Inflation, a.a.O.

⁵¹ Vgl. Helmut Zschocke, Monopolpreis . . . , a.a.O., S. 43 ff.

⁵² Vgl. ebenda, S. 31 f.

rückhaltung und alternative Verwendung von Gewinnen als – stagnationsverstärkende – Reaktion auf die Wachstumsschwäche untersucht. Es zeigt sich, daß derartige Verhaltensweisen zwar in gewissem Maße für die gesamte Wirtschaft gelten, bei den großen Unternehmen aber besonders ausgeprägt sind. Im dritten Schritt wird die Möglichkeit skizziert, die monopolistisch verstärkte Nachfrageschwäche durch staatliches deficit-spending auszugleichen, eine Möglichkeit, die von den Unternehmen seit Mitte der 70er Jahre im wesentlichen aus verteilungs- und gesellschaftspolitischen Gründen zurückgewiesen wird. Schließlich wird im vierten Schritt das zur Zeit herrschende Muster zur Überwindung der Wachstumsschwäche dargestellt, die forcierte internationale Expansion. Sie bringt den begünstigten Sektoren und Konzernen große Gewinne, trägt jedoch nur wenig zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei, führt zur Auflösung konsistenter volkswirtschaftlicher Proportionen und ist mit hohen und unkontrollierbaren Risiken verbunden.

Wachstumsschwäche als Folge monopolistischer Preispolitik

Ein wesentlicher Teil monopolistischer Gewinnmaximierungspolitik besteht in dem Versuch, die Preise dauerhaft über den Kosten (plus einem durchschnittlichen Gewinn) festzusetzen. Der Erfolg eines solchen Versuchs muß sich nicht in einer Erhöhung des Preisniveaus niederschlagen. Er tritt auch dann ein, wenn es den Unternehmen gelingt, die Erträge gesteigener (Arbeits)Produktivität nicht in sinkenden Güterpreisen weiterzugeben. Das kann mit unveränderten oder sogar sinkenden Preisen vereinbar sein, solange der Preisrückgang geringer ist als die Produktivitätssteigerung.⁵³

Unter Bedingungen harter Preiskonkurrenz wäre ein solches Verhalten auf die Dauer nicht durchzuhalten. Die Preise würden sich vielmehr den gesunkenen Stückkosten anpassen. Die reale Aufwertung der nominal unveränderten (aus den Löhnen gespeisten) Konsumnachfrage würde unter diesen Bedingungen bewirken, daß der Absatz der gestiegenen Gütermenge gewährleistet würde. Die Verteilung des Volkseinkommens bliebe unverändert.

Wie oben gezeigt wurde, finden im konzentrierten Bereich Preisän-

53 »Inflation ist immer dann gegeben, wenn das Preisniveau der langfristigen Erhöhung der Produktivität, wie sie unserer Wirtschaftsweise eigen ist, nicht folgt – gleichgültig, ob die Preise steigen oder nicht.« Werner Hofmann, Die säkulare Inflation, a.a.O., S. 135

derungen in unterdurchschnittlichem, Mengenänderungen dagegen in überdurchschnittlichem Maße statt. Aus anderen Untersuchungen geht hervor, daß die Steigerung der Arbeitsproduktivität dort deutlich überdurchschnittlich ist.⁵⁴ Wenn es den konzentrierten Branchen bzw. den führenden Konzernen gelingt, diesen Produktivitätsvorsprung nicht (voll) in sinkende Preise weiterzugeben, sondern in steigenden Umsatz zu verwandeln⁵⁵, steigt der Profitanteil pro Stück, ebenso die Profitmasse und Profitrate. Die Einkommensverteilung ändert sich zugunsten der erfolgreichen Preissetzer.

Die Durchsetzung monopolistischer Preissetzung ist allerdings nicht ohne eine Veränderung der etablierten Kreislaufproportionen möglich. Hieraus resultieren wachstumshemmende gesamtwirtschaftliche Wirkungen:

Steigende Arbeitsproduktivität bewirkt bei unvermindertem Arbeitskräfteeinsatz und gleichbleibender Arbeitszeit, daß ein größeres Güterangebot auf den Markt kommt. Wenn die Preise nicht gesenkt werden, erfordert die Räumung des Marktes – und damit die Verwirklichung der unternehmerischen Zielsetzung – zusätzliche Nachfrage, die sich nicht aus dem System ergibt. (Von dem für entwickelte kapitalistische Gesellschaften nicht zu erwartenden Fall einer Vertiefung der zwischenzeitlichen Arbeitsteilung wird hier abgesehen. Diese erhöht zwar den Umsatz und bedeutet insofern auch zusätzliche Nachfrage. Hierdurch wird das Problem der unzureichenden Endnachfrage aber nur zeitlich verschoben und letztlich verschärft).

Kommt die erforderliche Zusatznachfrage nicht von außen, wird der

⁵⁴ Gahlen u. a. kommen in der zitierten Untersuchung, die sich auf die Industrie in der Zeit von 1960 bis 1980 erstreckt und die Unterschiede zwischen den 10 am höchsten (»K-Bereich«) und den 10 am niedrigsten (»NK-Bereich«) konzentrierten Branchen herausarbeitet, zu der Feststellung: »Die durchschnittliche Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität ist im K-Bereich um mehr als einen Prozentpunkt höher als im NK-Bereich. Sie ist weiterhin in den 70er Jahren im NK-Bereich stärker als im K-Bereich zurückgegangen, so daß sich die relative Differenz in der Produktivitätsentwicklung noch vergrößert hat.« (Ökonomische ... a.a.O., S. 135)

⁵⁵ »Konzentriertere Bereiche weisen ein höheres nominales Wachstum mit einer höheren zyklischen Variabilität auf,« ebenda, S. 142. Allerdings weisen die Autoren auf der gleichen Seite auch darauf hin, daß die überdurchschnittlichen Mengensteigerungen des K-Bereiches mit unterdurchschnittlichen Preissteigerungen einhergehen. Sie erklären dies damit, daß die »großen Produktivitätsfortschritte der konzentrierten Bereiche (...) in geringeren Preiswachstumsraten weitergegeben« (werden) (S. 146, Fn. 1). Dies ist aber auf Dauer nicht mit der überdurchschnittlichen Gewinnspanne (oder Preis-Kosten-Marge) vereinbar, die von den Autoren selber (S. 154) in der gleichen Untersuchung festgestellt wird und auch sonst gut gesichert ist (vgl. Abschnitt 4.2.2.).

monopolistische Sektor versuchen, seine Profitansprüche verstärkt auf Kosten der Konkurrenten durchzusetzen, etwa durch intensiveren Einsatz absatzfördernder Instrumente wie Marketing, Werbung, Behinderungs- und Verdrängungswettbewerb und sonstige ökonomische und außerökonomische Parameter. Hierdurch werden Kunden aus dem nicht-monopolistischen in den monopolistischen Sektor gelenkt. Bei konstanten Preisen und unverändertem Nominallohnniveau sowie Beschäftigung ändert sich das Reallohniveau nicht. Die Struktur der Konsumnachfrage verschiebt sich zugunsten des monopolistischen Sektors.

Eine andere Methode der Durchsetzung von Profitansprüchen über den Einsatz von Marktmacht besteht in der Senkung der Einkaufspreise auf Kosten der Zulieferer. Hierdurch werden deren Erlöse und Gewinne herabgedrückt. Die dadurch beim marktstarken Nachfrager bewirkten Kostensenkungen können in niedrigere Preise weitergegeben werden und – bei entsprechender Elastizität der Nachfrage – die Verwandlung von Produktivitätssteigerungen in steigende Gewinne bewirken.

Im Ergebnis einer solchen Strategie bildet sich eine Differenzierung der Preis-Kosten-Margen heraus, die sich auch auf die Profitraten auswirkt: Sie liegen bei den konzentrierten Branchen und führenden Konzernen höher als in den nichtmonopolistischen Branchen und Unternehmen. Derartige Renditedifferenzierungen sind im vergangenen Abschnitt empirisch belegt worden. Von ihnen gehen unterschiedliche Wirkungen für Produktion und Beschäftigung aus⁵⁶:

Im benachteiligten Sektor wird ein Teil der Unternehmen aus dem Markt ausscheiden, weil die realisierte Profitrate nicht ausreicht, das eingesetzte Kapital zu verzinsen bzw. einen als angemessen erachteten Unternehmerlohn zu gewährleisten. Sofern diese Unternehmen nicht zusammenbrechen – daher die mit zunehmender Konzentration langfristig überzyklisch steigende Konkursrate – und damit Produktion, Beschäftigung und Konsumnachfrage unmittelbar senken, werden sie an den dominanten Bereich verkauft, dort durchforstet und in neue Konzernzusammenhänge integriert; die Fusionswelle der vergangenen Jahre belegt diese Tendenz eindrucksvoll. Ihr Ausscheiden verschafft dem Rest der Unternehmen im benachteiligten Bereich zwar kurzfristig eine Atempause. Mittel- und langfristig aber bleibt und verstärkt sich der Druck des dominierenden Sektors, dessen Gewicht auch durch die eingegliederten Unternehmen zunimmt. Aufgrund der

56 Vgl. Herbert Schui, Stagnation . . . , a.a.O.

schlechten Liquiditätslage und der düsteren Entwicklungsaussichten wird Zurückhaltung bei den Investitionen vorherrschen. Dies sowie die aufgrund sinkender Beschäftigung nachlassende Konsumnachfrage begründen die insgesamt wachstumshemmenden und stagnationsfördernden Wirkungen, die vom benachteiligten Sektor ausgehen.

Kann der begünstigte Sektor diese stagnativen Wirkungen differenzierter Profitraten kompensieren? Die dominierenden Unternehmen leiden nicht an Liquiditätsknappheit. Von daher stünde einer expansiven Produktions- und Investitionspolitik von ihrer Seite nichts im Wege. Sie wird auch von einigen Konzernen betrieben. Dabei handelt es sich allerdings vielfach um eine Politik des konzerninternen Strukturwandels, bei der der Aufbau oder die Angliederung neuer Produktionsbereiche mit einer Einschränkung oder einem Abbau traditioneller und stagnierender Sektoren einhergeht. Deutlich läßt sich dieses Entwicklungsmuster z. B. in der Stahlindustrie verfolgen: Die großen Stahlkonzerne sind in den 70er Jahren vor allem in den Maschinen- und Anlagenbau expandiert; in den 80ern haben sie sich vermehrt Unternehmen der Elektronik angegliedert. Hierdurch werden zugleich erhebliche Rationalisierungseffekte realisiert, die ihrerseits mit steigenden Mengen bei sinkenden Stückkosten verbunden sind. Diese Mengenexpansion stößt jedoch an Grenzen der Nachfrage, deren Überschreiten zu Überkapazitäten führen und das erreichte Profit(raten)niveau gefährden würde. Eine Mengenexpansion der besonders marktstarken Konzerne ist – unter der Bedingung, daß keine Zusatznachfrage von außen kommt – nur solange sinnvoll, wie

- entweder die Unternehmen des benachteiligten Sektors, an die der begünstigte Sektor liefert, über genügend Kaufkraft verfügen; das ist logischerweise in abnehmendem Umfang der Fall, wenn die Liquidität dieses Bereichs durch monopolistische Umverteilungsstrategien beschränkt wird;

- oder die vom benachteiligten in den dominierenden Sektor umgeleitete Konsumnachfrage ausreicht, die zusätzlichen Gütermengen zu absorbieren. Dies ist bei unveränderter Lohnsumme in dem Maße nicht mehr der Fall, wie sich der monopolistische Sektor und damit das Güterangebot zu konstanten Preisen ausdehnen.

Die Umverteilung der vorhandenen – unveränderten – kaufkräftigen Endnachfrage wird also umso schwieriger, je weiter sie fortgeschritten bzw. je höher das Konzentrationsniveau insgesamt ist. Auch die Unternehmen im begünstigten Sektor sehen sich daher mit sinkenden bzw. mit nicht mehr ihren steigenden Produktionsmöglichkeiten entsprechenden Absatzperspektiven konfrontiert. Da dies ihre Profit-

aussichten schmälert, werden sie zögern, ihre Anlagen zu erweitern; ihre Investitionen werden sich nicht ebenso überdurchschnittlich entwickeln wie ihre Gewinne. Sie werden stagnieren und überdies vornehmlich Rationalisierungscharakter haben und zur Vernichtung von Arbeitsplätzen führen.

Im Ergebnis werden also durch die erfolgreiche Strategie monopolistischer Preissetzung auf Kosten des nichtmonopolistischen Bereiches und die damit ausgelöste Profitratendifferenzierung stagnative Tendenzen in beiden Bereichen ausgelöst: Der benachteiligte Sektor kann wegen fehlender Gewinne und schlechter Entwicklungsperspektiven nicht expandieren, der begünstigte will es nicht, um seine hohen Gewinne nicht zu gefährden. (Zunehmende Produktion für den Export wird auf dieser Stufe der Analyse noch nicht behandelt; sie stellt eine wesentliche Strategie zur Überwindung der inneren Stagnationstendenzen dar, die durch die monopolistische Preispolitik verstärkt werden.)

Investitionszurückhaltung und alternative Gewinnverwendung

Die durch monopolistische Markt- und Preispolitik verengte Absatzperspektive zieht logischerweise Investitionszurückhaltung nach sich. Das gilt zunächst für den Unternehmenssektor allgemein. Die gesamtwirtschaftlichen Bruttoinvestitionen stiegen in den 60er Jahren jahresdurchschnittlich um 8,5%, in den 70ern um 6,7% und in den ersten sechs Jahren dieses Jahrzehnts um 3,8%.⁵⁷ Dies liegt nicht an unzureichenden Gewinnen, sondern an der abnehmenden Verwendung der Gewinne für Investitionen: Der Anteil der Gewinne aller Unternehmen, der für Nettoinvestitionen verwendet wurde, sank von 44,2% im Durchschnitt der Jahre 1965–1974 auf durchschnittlich 33,9% in den zehn darauffolgenden Jahren.⁵⁸ Ein Vergleich der Entwicklung der Investitionen mit dem Zufluß an Eigenkapital (einschließlich der eigenkapitalähnlichen Rückstellungen) ergibt eine ähnliche Tendenz: Während die Investitionen in der Periode 1965–1973 noch gut vier Fünftel (83%) des Zuwachses an Eigenkapital absorbierten, fiel dieser

57 Vgl. SVR 87/88, S. 306. Der Rückgang der Investitionsdynamik setzte bei den Ausrüstungsinvestitionen schon in den 70er Jahren ein (60er Jahre: 9,3%; 70er Jahre: 6,7%; 80er Jahre: 4,1%). Die Bauinvestitionen nahmen im Durchschnitt der 70er Jahre noch stärker zu als in den 60ern, fielen dann in den 80ern allerdings ganz besonders drastisch (60er: 7,7%; 70er: 8,3% 80er: 0,4%; vgl. ebenda).

58 Vgl. Memorandum '86, S. 66 (eig. Berechnungen)

Anteil in der Zeit von 1974 bis 1981 auf durchschnittlich genau ein Viertel.⁵⁹

Die stärkere Investitionszurückhaltung ist aber in besonderem Maße ausgeprägt bei den führenden Unternehmen und Konzernen, die besonders hohe Gewinne erzielen und über große Liquidität verfügen. Bei den Aktiengesellschaften als einer herausgehobenen Unternehmensgruppe beispielsweise lag der Investitionsanteil am Zufluß von Eigenkapital schon von 1965 bis 1973 bei nur 46%; er fiel dann in den folgenden acht Jahren auf (durchschnittlich) ganze 18%! Bei den Unternehmen insgesamt dagegen ging er auch stark – von 102 auf 36% – zurück, lag aber in beiden Perioden auf erheblich höherem Niveau.⁶⁰

Diese größenspezifische Ausprägung der Investitionszurückhaltung tritt bei einer auf die Spitzengruppe der Konzerne abgestellten Betrachtung noch deutlicher hervor (vgl. Tabelle 4.7.). Aus der Tabelle ergibt sich, daß der für das Produzierende Gewerbe insgesamt zu beobachtende Rückgang in der Verwendung der den Unternehmen zugeflossenen Liquidität (cash-flow) für Investitionen von 59,6% in 1970 auf 29,3% in 1985 zum größten Teil von den 38 größten Produktionsunternehmen verursacht wurde: Ihr Anteil sank von 66,1% auf 26,8%, d. h. auf weniger als die Hälfte (–59,5%). Demgegenüber verlief der Rückgang bei den übrigen Unternehmen von 48,1% auf 40,3% (–16,2%) sehr viel weniger dramatisch.

Aus dieser Tabelle ergeben sich – abgesehen von der außerordentlich hohen Konzentration der Investitionen und des cash-flow bei den Spitzenunternehmen – einige weitere Differenzierungen in der Entwicklung beider Größen: Während der Anteil der 38 größten Unternehmen an den liquiden Mitteln – den eigenerwirtschafteten Investitionsmöglichkeiten – im Produzierenden Gewerbe von knapp zwei Dritteln (64%) auf gut vier Fünftel (81,9%) stieg, nahm ihr Anteil an den tatsächlich getätigten Investitionen von 71% auf 75% wesentlich langsamer zu. In der Expansionsphase zu Beginn der 70er Jahre war der Investitionsanteil der Großkonzerne um 7 Prozentpunkte größer als ihr cash-flow-Anteil; am Ende des Jahrzehnts lag er demgegenüber um 7 Prozentpunkte darunter. Der cash-flow der 38 Spitzenunternehmen nahm zwischen 1970 und 1985 auf das Viereinhalbfache (+351%), ihre Investitionen nahmen nicht einmal auf das Doppelte zu (+83,6%). Bei den übrigen Unternehmen dagegen stieg der cash-flow nur um 75%; ihre Investitionen nahmen aber immerhin um 47% zu.

⁵⁹ Vgl. Stefan Welzk, Boom ohne Arbeitsplätze, Köln 1986, S. 80

⁶⁰ Vgl. ebenda

Tabelle 4.7.

Liquidität und Investitionen im Produzierenden Gewerbe, 1970, 1975, 1980 und 1985

	1970	1975	1980	1985	Veränd. 70/85 %
Cash-flow in Mrd. DM					
– Produzierendes Gewerbe insg.	38,1	54,8	89,8	133,8	251,2
– 38 größte Unternehmen	24,3	36,8	61,7	109,6	351,0
– übrige Unternehmen	13,7	18,0	28,1	24,1	75,9
– Anteil der 38 größten am PG	63,9	67,2	68,7	81,9	29,8
Investitionen in Mrd. DM					
– Produzierendes Gewerbe	22,7	25,1	31,7	39,2	72,7
– 38 größte Unternehmen	16,0	16,2	20,0	29,4	83,6
– übrige Unternehmen	6,1	8,9	11,7	9,7	47,0
– Anteil der 38 größten am PG	70,9	64,5	63,1	75,1	7,3
Investitionen in % des cash-flow					
– Produzierendes Gewerbe	59,6	45,8	35,8	29,3	–50,8
– 38 größte Unternehmen	66,1	44,0	32,5	26,8	–59,5
– übrige Unternehmen	48,1	49,7	41,7	40,3	–16,2

Quelle: Bilanzstatistik des Stat. Bundesamtes; Geschäftsberichte; eigene Berechnungen (Manfred Eihsen)

Gewinne, die weder ausgeschüttet noch real investiert werden, führen zwangsläufig zum Aufbau von Geld- bzw. Forderungsvermögen bei den Unternehmen. Dieses hat sich in der Tat, gemessen als Anteil am Sachvermögen, seit Beginn der 70er Jahre deutlich erhöht. Im Jahrfünft von 1971–1975 lag der Prozentsatz bei 40,6%, in den Jahren 1981 bis 1985 war er auf 49,3% gestiegen. In der Industrie war

der Anstieg – von 39,5% auf 57,7% – noch markanter (vgl. Tabelle 4.8.).

Tabelle 4.8.
Sachvermögen und Forderungsvermögen, in Mrd. DM*

	Alle Unternehmen			Untern. des Verarb. Gewerbes		
	1971/75	76/80	81/85	1971/75	76/80	81/85
Sachvermögen	639	839	1051	330	406	485
Forderungsvermögen	259	370	518	130	194	282
Forder.verm. in % des Sachvermögens	40,6	44,1	49,3	39,5	47,8	57,7

* Kasse, Wertpapiere, Beteiligungen und Forderungen (ohne Forderungen aus Lieferungen und Leistungen), Durchschnittswerte der jeweiligen Perioden

Quellen: Memorandum '86, S. 68; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, November 1987, S. 20

Ein Teil dieses Forderungsvermögens wird in liquiden Mitteln gehalten. Insbesondere die Großkonzerne wie Siemens, Daimler u.a. halten eine mehrere Milliarden umfassende »Kriegskasse«, aus denen sie in den letzten Jahren eine zunehmende Zahl von Unternehmensaufkäufen finanziert haben. Derartige Übernahmen stellen zwar für die aufnehmenden Unternehmen Realinvestitionen dar, haben jedoch einen anderen Charakter als die Errichtung neuer Produktionsanlagen: Durch Fusionen wird das Angebot auf dem Gesamtmarkt nicht erhöht, es tauchen keine neuen Konkurrenten auf, sondern es werden ehemalige Konkurrenten einverleibt. Das stärkt die Position des übernehmenden Unternehmens, das überdies in der Regel die Möglichkeit hat, durch die Nutzung von Synergieeffekten die Kosten zu senken. (Daß die Unternehmensverkäufer die Verkaufserlöse in reale Nachfrage umwandeln, ist deshalb kaum zu erwarten, weil sie damit in der Regel ihre Schulden zahlen müssen – um derentwillen sie ja vielfach ihr Unternehmen verkauft haben.)

Ein anderer Teil des Forderungsvermögens wird in *Wertpapieren* oder *Beteiligungen* (in der Regel Aktien) angelegt. Dieser Teil hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Daß die Kurse bundesdeutscher Unternehmen sich von 1982 bis Mitte 1987 im Durchschnitt

verdreifacht haben, liegt nur zum Teil an der gestiegenen Ertragskraft dieser Gesellschaften: Vorwiegend war es Resultat der spekulativen Verwendung von Unternehmensgewinnen – die bei dieser Gelegenheit in der Regel auch vor dem Zugriff der Steuer bewahrt blieben (§ 6 b EStG). Nach einer Untersuchung der Commerzbank wird mindestens die Hälfte aller Aktien bundesdeutscher Unternehmen von anderen Unternehmen gehalten; hierdurch verdichtet sich im übrigen auch die gegenseitige Verflechtung im Unternehmenssektor insgesamt.⁶¹

Ebenso wie das Halten liquider Mittel, der Einkauf von Unternehmen und die Zunahme von Finanzanlagen stellt auch der seit den 70er Jahren außerordentlich gestiegene *Kapitalexport* eine Methode zur alternativen Verwendung von Gewinnen dar, die im Inland wegen der verengten Marktperspektiven nicht investiert werden. Im Jahre 1985 wurden 61,8 Mrd. DM aus der BRD exportiert. Gegenüber 1970 (10,9 Mrd. DM) bedeutete das eine Steigerung um ungefähr das Sechsfache. Die inländischen Investitionen stiegen demgegenüber in der gleichen Zeit nur – von 186,3 Mrd. DM auf 359,6 Mrd. DM – auf knapp das Doppelte (+ 93,0%).⁶² Hierauf kommen wir im letzten Schritt dieses Abschnitts noch ausführlich zurück.

Es liegt auf der Hand, daß allgemeine, von den Spitzenkonzernen angeführte Investitionszurückhaltung ein unmittelbar wirkender negativer Faktor für das wirtschaftliche Wachstum ist. Der Ausfall von Investitionsnachfrage drückt auf Produktion und Beschäftigung im Investitionsgüterbereich; dieser Druck pflanzt sich über die Konsumnachfrage fort und führt zu gesamtwirtschaftlichen Wachstums-hemmungen. Die Profite – insbesondere die der großen Konzerne – werden hiervon zunächst nicht tangiert. Durch die Gewinnverwendung in der Geld- und Finanzsphäre haben sie sich dem Druck der Realökonomie zeitweise entzogen. Offensichtlich ist jedoch, daß ein solches Ausweichen in einen Bereich, in dem kein Wert geschaffen wird, der vielmehr nur anderswo geschaffenen Wert an sich zieht, nicht unbegrenzt fortgesetzt werden kann. Wenn letztlich die Gesamtprofitmenge von der Gesamtbeschäftigung (und deren Produktivität) abhängt, stößt auch die durch spekulative Aufblähung der Geldgrößen vernebelte Umverteilung letztlich an die Grenze der Beschäftigung und der realen Nachfrage. Daß dies zu unerwarteten und schockieren-

61 Vgl. Süddeutsche Zeitung v. 18. 9. 1987

62 Vgl. SVR 87/88, S. 306 und 348

den Einbrüchen führen kann, haben die Börsenkräche in der zweiten Oktoberhälfte 1987 drastisch demonstriert.⁶³

Insofern verweisen die Turbulenzen im Bereich der Finanzspekulationen auf das eigentliche Problem zurück, auf die Tatsache nämlich, daß aufgrund der durch monopolistische Markt-, Preis- und sonstige Profitstrategien verfestigten Überakkumulation eine Situation entstanden ist, in der die durch den Systemmechanismus erzeugte Nachfrage nicht ausreicht, um das produzierbare Güterangebot zu Preisen zu absorbieren, die den Unternehmen insgesamt einen hohen und stabilen Profit gewährleisten.

Zeitweise kann dieses Problem durch Umverteilung innerhalb des Unternehmenssektors zugunsten des dominanten Sektors gelöst werden. Eben hierdurch aber nehmen der Konzentrationsgrad in der Wirtschaft insgesamt und damit Zahl und Gewicht der Unternehmen zu, die eine Strategie der starren Preise trotz steigender Arbeitsproduktivität verfolgen. Damit verringern sich die Möglichkeiten, Profitansprüche durch Umverteilung innerhalb des Unternehmenssektors – sei es direkt auf dem Markt, sei es auf dem Wege finanzkapitalistischer Strategien – zu befriedigen.

Die ökonomische Wachstumsschwäche, die zunächst auf die schwächeren Unternehmen abgewälzt werden konnte, schlägt auf die Dauer auch auf den begünstigten Sektor durch und zwingt dort zusätzlich zur Einschränkung von Produktion und Investition. Zur Verhinderung eines kumulativen Prozesses nach unten bedarf es zusätzlicher gesamtwirtschaftlicher Nachfrage.

Diese Zusatznachfrage sollte – vom Standpunkt des Kapitals aus – allerdings nicht aus gestiegenen Masseneinkommen – d. h. Löhnen, Gehältern und den hieraus finanzierten staatlichen Transfereinkommen – gespeist werden, da diese nicht nur den Absatz, sondern auch die Kosten erhöhen und von dieser Seite die Preis-Kosten-Margen drücken. Dies trifft auch auf staatliche Nachfrage zu, sofern sie aus Gewinnsteuern oder aus Lohnsteuern finanziert wird: im ersten Fall würden die Nettoprofiten unmittelbar vermindert, im zweiten Fall die zusätzliche Staatsnachfrage durch Nachfrageausfall auf Seiten der privaten Konsumenten kompensiert. Es ist eine Zusatznachfrage erforderlich, die nicht zugleich Kostenfaktor ist. Sie darf auch keine

⁶³ Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Sondermemorandum, Börsen- und Dollarkrise – Gefahren für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung: wachstums- und beschäftigungspolitische Initiative erforderlich, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 12/1987, S. 1592–1597

neuen Produktionskapazitäten schaffen, die nach ihrer Fertigstellung zu einem Überangebot auf den Märkten und einem Druck auf die Preise führen würden.

Diese beiden Bedingungen werden durch *kreditfinanzierte Staatsausgaben* (deficit spending) und zunehmende *Internationalisierung* erfüllt. Auch hiervon gehen jedoch problematische Wirkungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus.

Zurückweisung staatlicher Stabilisierungspolitik

Die Politik der staatlichen kreditfinanzierten Stabilisierung ist in den 30er Jahren – insbesondere unter dem Eindruck der Weltwirtschaftskrise, in der die oben skizzierten Zusammenhänge mit großer Wucht zum Durchbruch kamen – theoretisch entwickelt (Keynes) und politisch umgesetzt worden: als sozialstaatlicher New Deal unter Roosevelt und als forcierte Kriegsvorbereitung im faschistischen Deutschen Reich. Der weitere Ausbau dieses Instrumentariums – der zum säkularen Anstieg der Staatsquote führt – reflektiert die Tatsache, daß im Zeitalter des »reifen« Kapitalismus auf hoher Stufe der Produktivkraftentfaltung und der Konzentration der private Markt- und Preismechanismus immer weniger in der Lage ist, aus eigener Kraft das für die Kapitalverwertung erforderliche wirtschaftliche Wachstum zu gewährleisten. Es bedarf vielmehr von außerhalb kommender Anstöße, um auch nur die monopolistischen Profitansprüche durchzusetzen.

Den Zusammenhang zwischen ökonomischer Konzentration und notwendiger Stabilisierung mit Hilfe des Staates hat Werner Hofmann in seiner Schrift »Die säkulare Inflation« bereits im Jahre 1962 beschrieben. Die »Organisierung des Wettbewerbs« durch führende Unternehmen und Unternehmensverbände habe dazu geführt, daß das Preisniveau seit Beginn dieses Jahrhunderts nicht mehr, dem Trend steigender Arbeitsproduktivität entsprechend, gesunken, sondern säkular gestiegen sei.⁶⁴ Damit sei das Problem der gesamtwirtschaftlichen Nachfragerücke entstanden: »Das letztliche Hauptproblem der Wirtschaftserweiterung in unserer Epoche ist, einem preisstarrten Angebot die zahlungskräftige Endnachfrage zur Seite zu stellen, welche das Angebot absorbiert, die Renditeerwartungen bestätigt und die

⁶⁴ Vgl. Werner Hofmann, Die säkulare Inflation, a. a. O., S. 136 ff.

Unternehmungen aller Wirtschaftsbereiche expandieren läßt.«⁶⁵ Denn »solche Vermehrung der Letzt Nachfrage mußte nun an die Stelle der früheren Wiederaufwertung der Konsumentenkaufkraft auf dem Wege entschiedener konkurrenzgebotener Preissenkung treten.«⁶⁶

Dieses Problem muß durch staatliche Nachfrage gelöst werden. »Der Wirtschaftskreislauf als Ganzer, die Erhaltung auch der privatwirtschaftlichen Tätigkeit und ihres Erfolges ist einer zunehmenden Einwirkung des Staates auf den Einkommensprozeß bedürftig geworden; einer Einwirkung, die Einkommen nicht nur umverteilt, sondern ihrerseits erzeugt.«⁶⁷ Insofern sei unter den gegebenen Bedingungen konzentrierter Marktmacht eine schleichende Inflation als »Klammer der Wirtschaftsgesellschaft« eine notwendige Bedingung des stetigen wirtschaftlichen Wachstums. Deren Ursache liege aber nicht in der staatlichen Nachfrage, sondern in der monopolistischen Preispolitik, die diese Nachfrage erforderlich mache. Unter monopolistischen Bedingungen liege eine solche schleichende Inflation damit letztlich auch im Interesse der Beschäftigten, obgleich sie deren Reallohn beständig bedrohe.⁶⁸ Aus dieser Analyse leitet Hofmann die Perspektive einer Art »Inflationspartnerschaft« zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern zur Stabilisierung des Wirtschaftswachstums und der Beschäftigung ab.

Die analytische Verbindung zwischen Konzentration, Stagnationstendenzen und notwendiger kompensatorischer Ausgabenpolitik von Seiten des Staates hat in der Zwischenzeit nachdrückliche Bestätigung erhalten. Nicht bestätigt hat sich demgegenüber die Perspektive einer möglichen Stabilisierung der kapitalistischen Entwicklung auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad bei hoher Beschäftigung und schleichender Inflation. (Bemerkenswerterweise schließt Hofmanns Schrift auch mit der zustimmenden Wiedergabe des Domarschen Modells eines höchst instabilen Wirtschaftswachstums, das, um nicht in kumulative Krisenprozesse umzuschlagen, ständig neuer inflationärer Ankurbelung bedarf.)

Es hat in allen entwickelten kapitalistischen Ländern nach dem zweiten Weltkrieg Phasen staatlich gestützten Wachstums mit mehr oder minder hohen Inflationsraten gegeben. Dennoch sind diese Länder seit Mitte der 70er Jahre in erhebliche Wachstumsprobleme und

⁶⁵ Ebenda, S. 169

⁶⁶ Ebenda, S. 159

⁶⁷ Ebenda, S. 168

⁶⁸ Ebenda, S. 171

anhaltende Krisen geraten, Arbeitslosigkeit ist zur Dauererscheinung mit steigender Tendenz geworden; die Inflation dagegen wurde erheblich eingeschränkt. Staatliche Stabilisierungspolitik wird, soweit sie mit zunehmenden staatlichen Ausgaben und Defiziten und direkten Regulierungen verbunden ist, seit mehr als zehn Jahren von der herrschenden Ideologie als wachstumsschädlich militant zurückgewiesen.

Diesem Wechsel der wirtschaftspolitischen Orientierung liegen drei Tatsachen zugrunde, die der dauerhaften Fortführung eines über kompensatorische staatliche Steuerung stabilisierten Entwicklungsmusters entgegenstehen:

1. Die Konzeption erfordert im Zuge der langfristigen Umverteilung des Volkseinkommens zugunsten der Gewinne eine ebenso langfristige Erweiterung der staatlichen Defizite. Die volle Umsetzung gestiegener Arbeitsproduktivität in höhere Unternehmensgewinne würde schon in relativ kurzer Zeit die Proportionen des Volkseinkommens so verändern, daß die Wirtschaft vor allem zu einer Veranstaltung zwischen Staat und Unternehmen würde, bei der die privaten Konsumenten nur noch eine – weiter abnehmende – Statistenrolle spielen. Eine derartige Entwicklung wird zwar durch Nominal- und Realloohnerhöhungen verhindert. Dies ist für die Unternehmen aber gerade das Problem. Denn letztlich stellt sich die Frage so: Entweder gelingt es den Gewerkschaften, höhere Arbeitsproduktivität in Reallohnsteigerungen umzusetzen: dann bleibt die Einkommensverteilung langfristig unverändert. Damit würde die unternehmerische Strategie, durch Produktivkraftentwicklung die Verteilung zugunsten ihrer Gewinne zu ändern, unterlaufen; sie bliebe erfolglos. Mangelnde Aussichten auf höhere Gewinne werden die Unternehmen veranlassen, staatlichen Stimulierungen mit Zurückhaltung oder Ablehnung zu begegnen. Diese laufen daher ins Leere. Oder die gestiegene Arbeitsproduktivität schlägt sich – ganz oder zum Teil – in höheren Profitquoten nieder. Dann ergibt sich eine Umverteilung zugunsten der Gewinne, deren Stabilität durch langfristig zunehmende Staatsanteile am Volkseinkommen gestützt werden muß. In einem solchen Fall stellt sich die Frage nach der Finanzierung des Defizits. Finanzierung aus höheren Lohnsteuern verschärft die Umverteilung, schwächt die Massenkaufkraft – und erhöht hierdurch die zur Stabilisierung notwendigen Defizite. Finanzierung aus höheren Gewinnsteuern drückt die Nettoprofiten unmittelbar. Die Finanzierung dauerhaft steigender Staatsausgaben aus Nettokreditaufnahme bedeutet aber letztlich nichts anderes als einen steigenden Anteil des Staates am Volkseinkommen

(bzw. eine steigende Verfügung des Staates über das Volkseinkommen). Damit ergeben sich aus der Sicht der Unternehmer aber grundsätzliche ordnungs- und gesellschaftspolitische Probleme.

2. Da über staatliche Ausgaben in einem anderen Willensbildungsprozeß und nach anderen Kriterien entschieden wird als über private Investitionen und Produktion, öffnet die Erhöhung der Staatsquote prinzipiell ein weites Terrain für politische Diskussionen über sinnvolle Ausgaben und Aufgaben des Staates, über Prioritäten und Schwerpunkte staatlicher Politik überhaupt. Der Staat tritt mit dem Anspruch auf, nicht den Interessen einzelner Unternehmen oder Unternehmensgruppen, ja nicht einmal der Privatwirtschaft insgesamt, sondern der gesamten Gesellschaft zu dienen. Daher werden an ihn legitimerweise Forderungen gerichtet, die sich auf die Herstellung ausgeglichener und gerechter Lebensverhältnisse, auf besseren Umweltschutz, mehr Sozialstaatlichkeit und demokratische Kontrolle u. a. m. richten. Wenn der Staatsanteil an der Wirtschaft wächst, nimmt auch die – vom Standpunkt der Unternehmer aus gesehen – »Gefahr« öffentlicher Einmischung in die Wirtschaft, demokratischer Kontrolle und Steuerung nach Kriterien gesellschaftlicher Nützlichkeit statt einzelwirtschaftlicher Profitmaximierung zu. Der Staat kann sich diesen Ansprüchen nicht ganz entziehen, ohne seine politische Legitimationsbasis zu gefährden – obgleich die führenden Unternehmen einen maßgeblichen Einfluß auf die Politik nehmen, wie wir im folgenden Abschnitt (4.3.) zeigen werden.

Die Unternehmer, die gewohnt sind, den Staat als eine Institution zur Verbesserung ihrer Gewinnchancen zu betrachten, finden sich unter diesen Bedingungen mit dem für sie erstaunlichen Umstand konfrontiert, daß im Staat und – bei fortgeschrittenem Zustand der Dinge – sogar von Seiten des Staates Forderungen an sie gerichtet werden, die Entscheidungen über Investitionen und Produktion weniger nach Kriterien der Rentabilität und der Synergieeffekte, dagegen mehr nach Gesichtspunkten gesellschaftlicher Nützlichkeit zu fällen. Je nach dem Nachdruck, der diesen Forderungen verliehen wird, laufen sie auf eine demokratische Kontrolle der Wirtschaft hinaus. In dem Maße, wie sie durchgesetzt werden, bedrohen sie nicht nur die private Dispositionsfreiheit des Kapitals, sondern auch das überdurchschnittliche Profitniveau der führenden Konzerne. Beides ruft Widerstand hervor.

In dem Maße, wie staatliches deficit spending die Beschäftigung stabilisiert, verbessert sich im übrigen auch die Position der Arbeitnehmer und der Gewerkschaften auf dem Arbeitsmarkt. Dies ist zwar

günstig für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage (und könnte einen Teil der staatlichen Nachfrage ablösen). Lohnerhöhungen aller Art sind aber ungünstig für das einzelwirtschaftliche Kostenkalkül. Sie werden daher als Bedrohung empfunden und bekämpft.

3. Im Zuge fortschreitender Internationalisierung der Wirtschaft steigt die Bedeutung der Wechselkurse. Die mit dem Ausgleich der monopolistisch verfestigten Nachfragerlücke durch staatliches deficit spending einhergehende Inflationstendenz beeinflusst die Wechselkurse negativ. Die Notwendigkeit der Eingrenzung der Inflation wird damit zu einem wesentlichen Grund für den wirtschaftspolitischen Strategiewechsel zugunsten weiterer Internationalisierung. Dieser Aspekt soll im folgenden Abschnitt betrachtet werden.

Die prinzipiell mögliche und sinnvoll gestaltbare Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung auf hohem Beschäftigungsniveau mit Hilfe staatlicher Ausgabenpolitik erweist sich daher für die Unternehmen als zwiespältig: Zwar kann hierdurch die durch monopolistische Marktpolitik verstärkte gesamtwirtschaftliche Nachfragerlücke geschlossen werden. Andererseits aber laufen die wirtschaftlichen und politischen Konsequenzen hoher Beschäftigung und hoher Staatsausgaben ihren Gewinninteressen im In- und Ausland in wesentlichen Punkten entgegen. Seit Mitte der 70er Jahre haben die maßgeblichen Kräfte im Unternehmerlager ihren Kurs daher radikal verändert.

Profitstabilisierung bei Massenarbeitslosigkeit? – Probleme forcierter Internationalisierung

Verstärkte internationale Expansion erscheint als ein nicht neuer, aber unter den aktuellen Bedingungen besonders erfolgversprechender Weg, um die binnenwirtschaftliche Nachfrageschwäche ohne unangenehme Nebenfolgen zu schließen. Die Nachfrage aus dem Ausland stellt sich im Inland weder – wie die vorwiegend aus Löhnen und Gehältern gespeiste private Konsumnachfrage – als Kostenfaktor noch – wie die privaten Investitionen – als zukünftige Überkapazitäten dar; anders als bei staatlichem deficit spending taucht das Problem der Finanzierung nicht auf. Schließlich erhöhen zunehmende Exporte den Staatsanteil nicht und führen auch nicht zu unbequemen gesellschaftlichen und politischen Ansprüchen an die Sozialstaatlichkeit. Im Gegenteil: Mit dem Hinweis auf die Erfordernisse des Weltmarktes lassen sich solche Ansprüche in der Öffentlichkeit und gegenüber dem Staat zurückdrängen. Ähnlich relevante Vorteile betreffen den Kapi-

talexport: geringere Lohn- und Sozialkosten im Ausland, weniger staatliche Auflagen und Kontrollen, schwächere oder gar keine Gewerkschaften, weniger Steuern usw.

Die Internationalisierung des Kapitals ist nicht neu, sondern eng mit der Herausbildung vermachteter Wirtschaftsstrukturen am Ende des vergangenen Jahrhunderts verbunden. Seit der Krise Mitte der 70er Jahre dieses Jahrhunderts hat der Drang auf den Weltmarkt jedoch neue Dynamik erhalten, wie folgende Tabelle zeigt:

Tabelle 4.9.

*Veränderung einiger volkswirtschaftlicher Aggregate,
1985 gegenüber 1976, in %*

Bruttosozialprodukt	63,8
privater und staatlicher Konsum	64,8
Anlageinvestitionen	59,9
Warenexport	110,4
Warenimport	104,7
Kapitalexport	218,4
darunter: Kredite und Wertpapiere	254,0
Direktinvestitionen	130,3

Quelle: Jahresgutachten 1987/88 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, S. 304 und 348

Es zeigt sich deutlich, daß die Unternehmen auf den Rückgang der binnenwirtschaftlichen Wachstumsdynamik – in den neun vorangegangenen Jahren waren das BSP um 128,1%, der Verbrauch um 135,5%, die Investitionen um 96,6% gestiegen – mit einer anhaltend überdurchschnittlichen Expansion der Exporte reagierten. (Gesamtwirtschaftlich brachte das allerdings relativ wenig, da in der gleichen Zeit die Importe fast ebenso stark stiegen. Der letztlich für die effektive Nachfrage entscheidende Außenbeitrag stieg zwar von 29,1 Mrd. DM auf 77,2 Mrd. DM, d. h. um + 165,3%; er lag aber 1985 mit 4,18% des BSP nur um 1,6 Prozentpunkte höher als 1976 [2,58%].)

Die obigen Zahlen beziehen sich auf jährliche Geldströme bzw. auf Aktivitäten von Unternehmen in der BRD. Sie geben den mittlerweile

erreichten Internationalisierungsgrad bundesdeutscher Unternehmen deshalb ganz unzureichend wieder; denn sie vernachlässigen den Bestand und die Aktivitäten der Tochterunternehmen deutscher Unternehmen im Ausland. Diese entwickelten sich noch sehr viel dynamischer als die inländischen Muttergesellschaften.

Tabelle 4.10.

Entwicklung von Kapitalstock, Umsatz und Beschäftigung der Unternehmen in der BRD und der Tochtergesellschaften bundesdeutscher Unternehmen im Ausland, 1976 bis 1985, in %

Inländische Unternehmen (ohne Wohnungsvermietung)	
Kapitalstock*	84,1
Bruttoproduktionswert	82,3
Beschäftigung	- 1,9
Tochterunternehmen im Ausland	
Kapitalstock**	201,0
Umsatz	222,7
Beschäftigung	88,0

* Reproduzierbares Anlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen

** Summe der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland

Quellen: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1987, S. 547; Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 1, Konten und Standardtabellen 1985, Stuttgart und Mainz 1986, S. 185, 226, 239; Deutsche Bundesbank, Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland nach Ländern und nach Wirtschaftszweigen 1976 bis 1982, in: Monatsberichte April 1984, S. 14; dasselbe, März 1987, S. 14

Die Internationalisierung bundesdeutscher Unternehmen erstreckt sich auf Warenexport, Kapitalexport und das internationale Finanzgeschäft. Alle drei Bereiche sind in sehr viel höherem Maße als das Inlandsgeschäft die Domäne des Großkapitals: Während die zehn größten Industriekonzerne 1985 »nur« 14,3% des gesamten Inlandsumsatzes der Industrie auf sich vereinigten, entfielen auf sie 30,9% des Warenexportes und 38,4% der Auslandsproduktion aller bundesdeutscher Industrieunternehmen (vgl. Abschnitt 2.1.2.). Auch im internationalen Finanzgeschäft ist der Abstand der drei Großbanken zum Rest der Institute noch erheblich größer als beim inländischen Bankgeschäft (vgl. Abschnitt 2.2.2.).

In dem Maße, wie Internationalisierung in Kapitalexpert und Finanzgeschäften besteht, ist sie ein Beitrag zur Stabilisierung der Profite, aber kaum ein Beitrag zur Stützung der inländischen Nachfrage und Beschäftigung. Die Bindung der Kapitalverwertung an die Entwicklung der realen inländischen Produktion und damit auch – wenn auch durch Rationalisierung erheblich gedämpft – der Beschäftigung wird hierdurch gelockert, teilweise ganz aufgelöst. Insofern scheint es sich um eine ideale Konzeption zur Lösung der Probleme zu handeln, die mit zunehmender Konzentration und entsprechenden Monopolstrategien für die Gesamtwirtschaft und auf die Dauer auch für das Monopolkapital entstehen.

Unter diesem Gesichtspunkt überrascht es nicht, daß die privatwirtschaftlichen Strategien und – durch diese vermittelt (vgl. dazu Abschnitt 4.3.) – auch die staatliche Wirtschaftspolitik sich von der Konzeption einer wesentlich fiskalpolitisch operierenden ökonomischen Steuerung und Stabilisierung abkehrte und verstärkt auf die Option der internationalen Expansion setzte.

Das heißt nicht, daß staatliche Aktivität für die Gewährleistung privater Verwertung überflüssig geworden wäre. Sie richtet sich in der Weltmarktkonzeption jedoch vor allem auf die Herstellung der Rahmenbedingungen, die eine optimale internationale Expansion der nationalen Konzerne sichern und deren Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt erhöhen. Dazu gehören zum einen die Senkung der Lohn- und sonstigen Arbeitskosten; zum zweiten die allseitige Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse gemäß den Anforderungen der neuen Technologien; drittens die weitgehende Aufhebung von regional-, struktur-, umwelt- und sozialpolitischen Auflagen und Beschränkungen für die Unternehmen (Deregulierung); viertens eine Geld- und Währungspolitik, die auf binnenwirtschaftliche Preisstabilität und damit auf Konkurrenzvorteile gegenüber Ländern mit höheren Inflationsraten gerichtet ist, und fünftens eine intensive Förderung der Spitzentechnologien, die Positionsgewinne auf dem Weltmarkt versprechen. In diesem letzteren Bereich ist der Staat nach wie vor gehalten, erhebliche Finanzmittel zu investieren; teilweise – wie aktuell z. B. bei der Raumfahrt – wird er als Organisator technologischer Spitzen- und Demonstrationsprojekte in die Pflicht genommen.

Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen dieses durch die großen Konzerne durchgesetzten Entwicklungsmusters sind insgesamt negativ. Dies vor allem in dreifacher Hinsicht:

Erstens: Internationalisierung, die sich in zunehmendem Maße auch

in Kapitalexport und internationalem Finanzgeschäft niederschlägt, bedeutet eine unmittelbare Schwächung der inländischen Nachfrage: Gewinneinkommen nationaler Konzerne werden weder als Konsumausgabe noch als Investition nachfragewirksam in den inländischen ökonomischen Kreislauf eingespeist. Das beeinträchtigt direkt die Entwicklung der Produktion und der Beschäftigung in der BRD.

Zweitens hat forcierte Internationalisierung auch negative Wirkungen, soweit sie sich in steigendem Export niederschlägt. Zwar können Exportüberschüsse zweifellos dazu beitragen, einen Ausfall von Binnennachfrage in Zeiten konjunktureller Krisen zeitweise zu kompensieren. Dies war beispielsweise in den Jahren 1967/68 und 1974/75 der Fall. Permanent und langfristig steigende Nachfragerücken – wie sie für den modernen Kapitalismus typisch sind – können aber nicht durch permanente und langfristig größer werdende Exportüberschüsse wirksam geschlossen werden. Denn erstens bedeutet exportgeführte Stabilisierung gleichzeitig auch *Ankurbelung des Imports*. Dies steigert zwar die außenwirtschaftliche Verflechtung, reduziert aber den Exportüberschuß. Letzterer ist in der BRD tatsächlich langfristig nur geringfügig gestiegen: Er lag im Durchschnitt der 60er Jahre bei 2,1% des BSP, in den 70er Jahren bei 2,7% und in den ersten acht Jahren der 80er Jahre bei 3,3% (wobei sich für die Jahre 1986 und 1987 die extrem hohen Werte von 5,7 bzw. 5,3% ergaben, die in erster Linie auf die starke Senkung der Importpreise – vor allem beim Erdöl – zurückzuführen sind).⁶⁹ Demgegenüber war der Anteil des Exports (Imports) am BSP von 20,0 (17,4)% in 1960 auf 32,0 (27,2%) in 1986 gestiegen! Zweitens ist damit zu rechnen, daß die Länder, die gegenüber der BRD ein permanent steigendes Handelsbilanzdefizit »erleiden«, dies auf die Dauer nicht hinnehmen, sondern *protektionistische Gegenmaßnahmen* ergreifen werden. Hierdurch würde die Fortsetzung des Internationalisierungskurses gefährdet. Drittens erhöht sich in dem Maße, wie die Internationalisierungsstrategie zum allgemeinen Muster kapitalistischer Entwicklung wird, die Gefahr einer *internationalen Überakkumulation*. Eine solche Situation dürfte sich schon jetzt bei der Automobilindustrie ergeben haben. Ein Land, dessen maßgebliche Unternehmen vornehmlich auf internationale Expansion gesetzt haben, würde von einer solchen Krise außerordentlich hart getroffen. Wegen der Ausrichtung eines unverhältnismäßig großen Teils der Produktionsanlagen auf die Exportmärkte bestünden in einem solchen

⁶⁹ Vgl. Memorandum '84, S. 273 f.; SVR 86/87, S. 228; DIW-Wochenbericht 45/87, S. 623

Fall auch kaum Möglichkeiten, die im Ausland ausfallende Nachfrage durch Anhebung der Masseneinkommen oder staatliche Aufträge auf die Binnenmärkte umzulenken. Denn mittlerweile haben die inländischen Kapazitäten ein Niveau erreicht, das weit über dem inländischen Bedarf liegt, selbst wenn man diesen nur noch aus inländischer Produktion befriedigen, also alle Importe stoppen wollte. Im Jahre 1985 beispielsweise betrug die Kapazität der Investitionsgüterindustrie in der BRD 582 Mrd. DM. Bei einer Gesamtproduktion in Höhe von 503,4 Mrd. DM lag ihre Auslastung bei 86,1%. Von der Produktion wurden 286,1 Mrd. DM exportiert; der Import betrug demgegenüber 126,6 Mrd. DM. Im Inland wurden also insgesamt 343,9 Mrd. DM verwendet. Wenn die Exportmärkte im Gefolge einer weltweiten Überakkumulationskrise zusammenbrechen und in diesem Zusammenhang auch die Importe gestoppt würden, würde – trotz voller Bedienung des Bedarfs aus inländischer Produktion – die Kapazitätsauslastung auf 59,1% sinken.⁷⁰

Drittens ist zu berücksichtigen, daß der Hinweis auf die Notwendigkeit, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der »eigenen« Konzerne auch mit Rücksicht auf die eigenen Arbeitsplätze zu stärken, immer wieder – und nicht immer ohne Erfolg – zur Begründung von Forderungen nach Lohnzurückhaltung, Abbau der Lohnnebenkosten und sonstigen Besitzständen und Rechten der Belegschaften herangezogen wird. Auch der Ruf nach staatlichen Ausgabenkürzungen insbesondere im sozialen Bereich wird immer wieder mit dem Hinweis auf den Weltmarkt unterlegt. Wenn derartige Forderungen durchgesetzt werden, trägt auch dies zur Schwächung des wirtschaftlichen Wachstums bei. Denn es bedeutet einen unmittelbaren Ausfall effektiver Nachfrage. Ob dieser durch vermehrte Exporte ausgeglichen wird, ist außerordentlich fraglich. Denn es ist weder ausgemacht, daß die Unternehmer Lohnzurückhaltung tatsächlich in Preiszurückhaltung ihrerseits weitergeben, noch kann angenommen werden, daß bei Preisrückgängen in den hier zur Debatte stehenden Größenordnungen die Exportnachfrage spürbar expandiert.

Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen forcierter Internationalisierung durch die Monopole können wie folgt zusammengefaßt werden:

Zunahme des Kapitalexports und der internationalen Finanzgeschäfte schlagen sich unmittelbar in Produktions- und Beschäftigungshemmung nieder. Der Stabilisierungsbeitrag von Exportüberschüssen ist langfristig gering und wird mehr als aufgewogen von den Risiken,

⁷⁰ Vgl. Memorandum '87, S. 90

die mit einer Fixierung der Produktionsstruktur auf den Export verbunden sind und im – national nicht zu kontrollierenden – Fall einer Weltmarktkrise zu katastrophalen Folgen für die Beschäftigung führen würden. Schließlich schlägt sich auch die politische Durchsetzung der Priorität des Weltmarktes in der Lohn- und Sozialpolitik hemmend auf die Entwicklung der Gesamtwirtschaft nieder.

Darüber hinaus hat das herrschende Internationalisierungsmuster weitreichende negative Konsequenzen über den nationalen Rahmen hinaus: Die Ungerechtigkeit der Weltwirtschaftsordnung wird verfestigt, das Gefälle zwischen Industrieländern und Ländern der 3. Welt vergrößert. Die aggressive Strategie der großen Konzerne und der sie unterstützenden Regierungen führt dazu, daß die Verschuldungsprobleme weder gelöst noch gemildert werden, daß die Länder der 3. Welt keine Chance erhalten, eine eigenständige ökonomische Entwicklung zu betreiben, sondern tiefer in die Armut getrieben werden. Eine Vertiefung der Polarisierung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern beeinträchtigt aber nicht nur die Perspektiven einer langfristigen ökonomischen Kooperation; sie wirkt destabilisierend und konfliktverschärfend auf die internationalen Beziehungen und gefährdet damit auch den Frieden. Trotz dieser negativen gesamt- und weltwirtschaftlichen Bilanz bleibt die Internationalisierungsoption aktuell die herrschende Strategie des bundesdeutschen Großkapitals.

4.3. Politische und gesellschaftliche Folgen der Konzentration

In diesem Abschnitt geht es um die Auswirkungen der wirtschaftlichen Konzentration auf

- a. die Funktionsfähigkeit der parlamentarischen bürgerlichen Demokratie
- b. das Profil und die Gesamtrichtung der gesellschaftlichen Entwicklung.

Die Thesen, die hier entwickelt und belegt werden sollen, laufen darauf hinaus, daß die Zusammenballung privater Wirtschaftsmacht

– erstens die Substanz der parlamentarischen Demokratie – aus der in der bürgerlichen Gesellschaft die Wirtschaft ohnehin weitgehend ausgeklammert ist – insgesamt untergräbt, ohne sie formell aufzuheben;

– zweitens die Gesellschaft in ein Gesamtprofil und in eine Entwicklungsdynamik »weltmarktorientierter Modernisierung« zwingt,

die von der großen Mehrheit der Menschen weder bewußt gewollt wird noch in ihrem Interesse liegt, sondern im wesentlichen den Interessen des großen Kapitals und seiner politischen und gesellschaftlichen Repräsentanten entspricht.

Wir unterstellen im folgenden nicht, daß staatliche Politik ausschließlich und in jedem Einzelfall durch die Interessen einzelner dominierender Konzerne, Unternehmensgruppen oder auch des Großkapitals insgesamt bestimmt wird. Natürlich wirken auch die gemeinsamen Interessen aller Unternehmen einschließlich der kleinen – etwa an niedrigen Löhnen oder »sozialem Frieden« – sowie die Interessen der unselbständig Beschäftigten, Sozialeinkommensempfänger, der Mittelschichten etc. auf die Politik ein. Es gibt Widerstände gegen Arbeitsplatzvernichtung, Sozialabbau, Hochrüstung, regionale Zerstörung usw.. Diese Widerstände erzielen gelegentlich Erfolge oder Teilerfolge. Dennoch – und dies ist der wesentliche Punkt unserer Argumentation – gibt es eine strukturelle Dominanz monopolistischer Interessen in der Politik. Diese üben außerhalb der demokratischen Spielregeln und Prozeduren Einfluß aus und versehen sich so hinter dem Rücken der Öffentlichkeit mit dem Anschein des Allgemeininteresses.

4.3.1. Der »Staat im Staat«: Gefährdung der Demokratie durch private Wirtschaftsmacht

Zum Kernbestand bürgerlicher Gesellschaften gehört nach ihrem eigenen Selbstverständnis die Trennung von »Gesellschaft« und »Staat«, oder von privater Wirtschaft und öffentlicher Politik.⁷¹ Hierdurch wird zum einen die grundlegende Ungleichverteilung des gesellschaftlichen Vermögens zwischen Produktionsmittelbesitzern und Arbeitskraftbesitzern verdeckt, zum anderen ein politisches System etabliert, das die Funktionsfähigkeit kapitalistischer Verkehrsverhältnisse gewährleistet: In der Wirtschaft herrschen Privateigentum, Markt und Leistungswettbewerb; dessen Ergebnisse können zu ungleichen Einkommen führen, die allerdings von der Konkurrenz immer wieder in

⁷¹ Vgl. z. B. C. B. Mac Pherson, Die politische Theorie des Besitzindividualismus. Von Hobbes bis Locke, Frankfurt/M 1973, S. 13 ff.; Reinhard Kühnl, Formen bürgerlicher Herrschaft, Liberalismus – Faschismus, Reinbek bei Hamburg 1971, S. 22 ff.; Frank Grube/Gerhard Richter (Hg), Demokratietheorie. Konzeption und Kontroversen, Hamburg 1975, S. 10 f.

Frage gestellt, angegriffen und nivelliert werden. In der Politik sind Einkommens- und Vermögensunterschiede irrelevant: Vor dem Gesetz sind alle Menschen gleich. Jede Person hat eine Stimme, mit der sie ihre parlamentarischen Vertreter wählt, die – nur ihrem Gewissen unterworfen – die öffentlichen Angelegenheiten regeln.

Dieses abstrakte Idealbild der bürgerlichen parlamentarischen Demokratie erhält allerdings dann erhebliche Risse, wenn Verbände und andere spezifische Interessengruppierungen ihre Interessen in der Politik nicht nur durch öffentliche Werbung beim Wähler durchzusetzen versuchen, sondern direkt in die Politik des Staates intervenieren. Zwar verarbeitet die Theorie des politischen Pluralismus⁷² diese Tatsachen durch die Konzeption eines fairen Interessenausgleichs und –kompromisses, der im Ergebnis des Wirkens unterschiedlicher Interessengruppierungen zustande komme. Diese an die Idee des Marktgleichgewichts angelehnte Vorstellung übergeht jedoch die Tatsache, daß unterschiedliche Interessen in unterschiedlichem Maße interventions-, durchsetzungs-, ja organisationsfähig sind.⁷³ Schon die hierdurch bewirkte strukturelle Selektion der Gruppen und Interessen, die politische Entscheidungen in bevorzugter Weise beeinflussen und gestalten können, stellt die Theorie des Pluralismus vor letztlich unlösbare Probleme.

Die Lücke zwischen der Selbstdarstellung und der Wirklichkeit der bürgerlichen Gesellschaft hat sich mit dem Fortschritt und den zunehmenden Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung in zweifacher Weise vertieft:

Erstens hat der Umfang der staatlichen Interventionen in die Wirtschaft in diesem Jahrhundert in starkem Maße zugenommen. Dies kommt im Anstieg der Staatsausgabenquote von 9,5% im Jahr 1900 im Deutschen Reich auf 54,1% 1985 in der BRD⁷⁴ und in der Zahl der mit

72 Vgl. z. B. Hans Kremendahl, Pluralismus, in: Wörterbuch zur politischen Ökonomie, hrsg. von Gert v. Eynern, Opladen 1973, S. 286–292; Klaus v. Beyme, Interessengruppen in der Demokratie, München 1980, S. 20 ff.

73 Vgl. Claus Offe, Politische Herrschaft und Klassenstrukturen, Zur Analyse spätkapitalistischer Klassenstrukturen, in: Gisela Kress/Dieter Senghaas, Politikwissenschaft, Frankfurt/M. (1969) 1972, S. 135 ff.

74 Es handelt sich um den Anteil der Staatsausgaben einschließlich der Sozialversicherungsträger am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen. Vgl. Institut für Marxistische Studien und Forschungen (Hg), Der staatsmonopolistische Kapitalismus der Bundesrepublik Deutschland in Daten und Fakten, Arbeitsmaterialien des IMSF, Nr. 12, Frankfurt/M. 1981, S. 191, sowie Jahresgutachten 1986/87 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundestagsdrucksache 10/6562, S. 240 und 222, eigene Berechnungen. Die heute übliche Berechnung der Staatsquote – Staatsausgaben zu

wirtschaftlichen Regulierungsaufgaben befaßten Ministerien ebenso zum Ausdruck wie in der steigenden Komplexität des staatlichen Regulierungsbedarfes. Dieser besteht allen antietatistischen Beteuerungen zum Trotz, und er nimmt weiter zu, gegenwärtig vor allem im Bereich der Spitzentechnologien – Luft- und Raumfahrt, Atomenergie, Gentechnologie, Mikroelektronik etc. Die Trennung zwischen dem öffentlichen Bereich der Politik und der privaten Wirtschaft ist historisch längst überholt, die Regulierung und Beeinflussung wirtschaftlicher Prozesse und Strukturen längst in hohem Maße Gegenstand staatlicher Politik geworden.⁷⁵

Zweitens: Angesichts dieser Entwicklung wäre es für das Selbstverständnis der parlamentarischen Demokratie umso wichtiger, wenn wenigstens das bürgerlich-liberale Marktmodell so funktionierte, wie die Theorie es behauptet: daß über den Prozeß des Leistungswettbewerbs die Etablierung dauerhafter Macht- und Herrschaftspositionen verhindert wird und im Grunde jedes Wirtschaftssubjekt – auf dem Wege der freien Faktorwanderung – überall eine Chance hat. (Daß dieses Modell vor allem die Funktion hat, die Ungleichverteilung des gesellschaftlichen Vermögens ideologisch durch die Universalisierung des Marktansatzes zu nivellieren, soll hier nicht weiter erörtert werden.) Entscheidend für den hier diskutierten Zusammenhang ist, daß es eben nicht mehr entsprechend der Theorie funktioniert. Die zunehmende Konzentration führt zur Herausbildung von Vorsprungs- und Machtpositionen, die kaum einhol- und angreifbar sind und die ihrerseits die Bedingungen auf den Märkten und dem Umfeld der Märkte weitgehend gestalten.

Das hat auch Konsequenzen für die staatliche Politik: Ihre Gegenstände sind jetzt nicht mehr ausschließlich »allgemeine Produktionsvoraussetzungen«, d. h. die Schaffung und Erhaltung von Infrastrukturen, auf deren Grundlage sich alle Unternehmen mehr oder minder gleichmäßig entfalten können. Staatliche Politik wird vielmehr in zunehmendem Maße von den besonderen Interessen des konzentrierten Unternehmenssektors oder einzelner Großunternehmen beeinflußt, und sie exekutiert (mehr oder minder) diese Einzelbedürfnisse. Das Spezialinteresse mächtiger Konzerne wird zum Allgemeininteresse der Gesellschaft erklärt – ohne daß diese ihrerseits Kontrolle über die Konzerne, ihre Politik und ihre Bedürfnisse ausüben könnte.

Produktionspotential – läßt sich wegen fehlender Daten für das Jahr 1900 nicht berechnen.

⁷⁵ Vgl. hierzu Dieter Grosser (Hg.), *Der Staat in der Wirtschaft der Bundesrepublik*, Opladen 1985, S. 15–59

Diese politischen Wirkungen privater Wirtschaftsmacht werden auch von einem Teil der liberalen Wirtschaftswissenschaftler und Wirtschaftspolitiker erkannt und problematisiert. So stellt die Monopolkommission in ihrem jüngsten Hauptgutachten fest: »Gesellschaftliche Risiken ökonomischer Machtzusammenballungen entstehen dadurch, daß die Macht dazu benutzt werden kann, unerwünschte und unkontrollierbare Einflußnahme auf Entscheidungen der verschiedenen politischen Ebenen auszuüben.«⁷⁶ Der langjährige Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, Otto Schlecht, spricht von der Gefahr, daß sich der konzentrierte Unternehmenssektor als »Staat im Staat« etablieren könne.⁷⁷ Der der CDU angehörige Präsident des Bundeskartellamtes, Wolfgang Kartte, äußert Zweifel, ob die Konzerne »mit ihrer enormen Macht überhaupt noch die marktwirtschaftliche Ordnung im Kopf« haben.⁷⁸ Und der Mitherausgeber der FAZ, Jürgen Eick, schreibt: »Die Riesenkonzerne wachsen in einer Weise in politische Kategorien hinein, die kein wirklicher Liberaler, dem es mit der Gewaltenteilung – auch zwischen Politik und Wirtschaft – ernst ist, gutheißen kann.«⁷⁹

In derartigen Warnungen kommt die Erkenntnis zum Ausdruck: Die mit zunehmender Staatsintervention einerseits und der Zusammenballung privater Wirtschaftsmacht andererseits verbundene weitgehende Paralyse des bürgerlichen Demokratiemodells enthält erheblichen politischen und ideologischen Sprengstoff: In dem Maße, wie der Staat als Instrument einzelwirtschaftlicher Gewinninteressen sichtbar wird, zerfällt die Fiktion, er sei der Wahrer und Exekutor des Allgemeininteresses, bei dessen Formulierung alle Bürger/innen die gleichen Rechte und Chancen hätten. Damit wird aber auch die Fähigkeit des Systems beeinträchtigt, Integrationskraft und Massenloyalität zu entwickeln.

Zugleich verweist die Instrumentalisierung staatlicher Politik für Einzelinteressen von Konzernen auf eine folgerichtige Konsequenz: Wenn die Trennung von Ökonomie und Politik immer mehr zurückgenommen wird und die Ökonomie durch einen hohen Grad an Konzentration gekennzeichnet ist, heißt die Alternative zur Beherrschung und Formierung der Gesellschaft durch die Interessen der Konzerne: Kontrolle und Gestaltung der Konzerne durch die Gesell-

76 Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/5860, Tz. 470

77 Vgl. Der Spiegel Nr. 49 v. 1. 12. 1986, S. 81

78 Vgl. ebenda

79 FAZ vom 23. 7. 1985, S. 11

schaft. Die Antwort auf fortgeschrittene Konzentration und einzelwirtschaftlichen Zugriff auf staatliche Politik liegt in der Perspektive der Demokratisierung und Vergesellschaftung.

Dieser den Bestand des ökonomischen und politischen Systems gefährdenden Perspektive wird einerseits durch massives ideologisches Sperrfeuer begegnet. Dessen Kern ist die immer wiederholte Versicherung, die Leistungsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs sei nicht gefährdet.⁸⁰ Ökonomische Konzentration und private Wirtschaftsmacht gebe es nicht, sie seien harmlos oder wirkten nur zum Nutzen der Allgemeinheit. Zum anderen wird als Alternative zu gesellschaftlicher Kontrolle und Demokratisierung die Wettbewerbspolitik empfohlen, die durch entsprechende Novellierungen des GWB an die jeweils neuen Erfordernisse angepaßt werden könne. Die 30-jährige Erfahrung mit dieser Politik in der BRD, insbesondere die Ergebnisse der 1973 eingeführten Fusionskontrolle zeigen jedoch, daß sie weder geeignet ist, den Trend zur Verstärkung der Unternehmenskonzentration zu stoppen, noch dazu, den Einsatz privater Wirtschaftsmacht zur Beeinflussung staatlicher Politik zu verhindern. Die Frage der Demokratisierung steht nach wie vor und mit zunehmender Dringlichkeit auf der Tagesordnung – als Erfordernis der Ökonomie und der Politik.

Im folgenden beschreiben wir die Faktoren, durch die dominierende Großunternehmen staatliche Politik in ihrem Interesse beeinflussen. Dabei unterscheiden wir systematisch zwischen Einfluß durch strukturelle Faktoren (aufgrund schlichter Größe oder materieller Verflechtung von Unternehmen mit dem Staat) auf der einen und Einfluß aufgrund strategischen Verhaltens (z. B. durch Einsatz von Lobbyisten, eines dominierten Verbandes, der Presse usw.) auf der anderen Seite. Im Regelfall kommen mehrere Faktoren beider Gruppen zusammen – und eben dieses Zusammenwirken macht die politische Macht großer Unternehmen aus.

⁸⁰ So behauptet die Monopolkommission (a. a. O., Tz. 23), »daß die beobachtete Konzentrationsentwicklung gegenwärtig keinen Anlaß zu der Sorge gibt, die Funktionsfähigkeit unseres Wirtschaftssystems könne durch sie in absehbarer Zeit fühlbar beeinträchtigt werden.« Diese Behauptung erstaunt umso mehr, als sie im Gegensatz zu den Ausführungen über Großfusionen steht (insbes. zu Tz. 470).

4.3.2. Konzerne in der Politik – Hebel des Einflusses

4.3.2.1. Strukturelle Faktoren

Einfluß durch Größe

Politische Einflüsse privater Unternehmen können auf deren bloße Größe zurückzuführen sein. Riesenkonzerne setzen durch ihre Existenz und ihre ökonomische Aktivität Daten, an denen staatliche Behörden nicht vorbeigehen können, von denen sie in erheblichem Maße beeinflusst werden und abhängen. Besonders deutlich zeigt sich dies, wenn diese Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten: Dann muß der Staat regelmäßig erhebliche Mittel für die Sanierung zur Verfügung stellen. Insofern gilt, »daß ein Großunternehmen, zumindest ein ›Mammutkonzern‹ nicht nur eine private Institution ist; es reicht vielmehr weit in das öffentliche Leben hinein. Ein Großunternehmen ist geradezu dadurch definiert, daß sein Zusammenbruch schwere gesamtwirtschaftliche Störungen hervorrufen würde, die den Staat zwingen würden, einzugreifen.«⁸¹

Eine Reihe von Städten insbesondere mittlerer Größenordnung werden in ihrer ökonomischen Existenz durch einzelne Konzerne geprägt, die zugleich größter Arbeitgeber und größter Steuerzahler am Ort sind. Wolfsburg, Rüsselsheim und Sindelfingen sind die Städte der großen Automobilkonzerne, Leverkusen und Ludwigshafen die der Chemiegiganten. Die ökonomische Existenz von Hattingen, Rheinhessen und Sulzbach-Rosenberg hängt von der Henrichshütte, dem Kruppschen Stahlwerk bzw. der Maxhütte ab. Eine solche Abhängigkeit wird – wie es die Ereignisse der letzten Monate drastisch belegen – dann zur existentiellen Bedrohung, wenn die Konzerne Rationalisierungs- oder Verlagerungsmaßnahmen oder Stilllegungen beschließen, die ihnen zwar zusätzlichen Gewinn, den bisherigen Standorten jedoch zusätzliche Arbeitslosigkeit und Finanznot bringen. Die an sich natürlich nicht verwerfliche hervorragende Stellung eines Unternehmens in einer Stadt oder Gemeinde wird dann problematisch, wenn die Sorge um das Wohlergehen des jeweiligen Konzerns die Politik der Gemeinde stärker prägt als die um das Wohlergehen ihrer Bürger. Letzteres hängt zwar einerseits von den Arbeitsplätzen im Konzern ab sowie von den Steuern, die er zahlt. Andererseits gehören

⁸¹ Gert v. Eynern, Grundriß der politischen Wirtschaftslehre I, Opladen 1972, § 112, S. 128

aber auch beispielsweise saubere Luft und Wasser, möglichst wenig Verkehrslärm u. a. m. zur Lebensqualität. Hier gibt es vielfache Konflikte, die schon aufgrund der strukturellen Position der Konzerne fast regelmäßig zu deren Gunsten ausgehen. Dies belegen anschaulich die immer wieder erteilten behördlichen Genehmigungen für die Einleitung von Schadstoffen in den Rhein.⁸²

Besonders deutlich wird die Abhängigkeit staatlicher Politik von Großunternehmen und Konzernen in der Industrieansiedlungspolitik. Sie ist nicht auf kleine und mittlere Städte beschränkt, sondern trifft auch auf Großstädte und ganze Bundesländer zu: Der größte Industriekonzern der BRD, die Daimler-Benz AG, kann es sich beispielsweise leisten, für den Ausbau oder Neubau seiner Werke Hunderte Millionen DM an Subventionen von den jeweiligen Landesregierungen zu fordern, – und er erhält sie. So wurden z. B. die »öffentlichen Kosten« für den Ausbau des Daimler-Werkes in Bremen-Hemelingen Ende der 70er Jahre mit gut 250 Mill. veranschlagt, von denen das Land Bremen gut 230 Mill. DM zu tragen hätte.⁸³ Für die Jahre 1984 bis 1987 sah das Land Bremen in seinem »Wirtschaftspolitischen Aktionsprogramm« Maßnahmen zur subventionierenden Begleitung der Erweiterungsmaßnahmen bei Daimler in Höhe von 150 Mill. DM vor⁸⁴ – obgleich der cash-flow des Konzerns im Jahre 1986 mit 9 Mrd. DM rund doppelt so groß war wie der Landeshaushalt. Aufgrund der außerordentlich angespannten Haushaltssituation des Landes werden diese Zuwendungen durch Streichungen in anderen Bereichen, vor allem bei Bildung, Wissenschaft und Sozialaufwendungen, finanziert. Dennoch gibt es keinen politischen Widerstand gegen diese Umverteilung von Sozial- und Infrastrukturmitteln in die Kassen eines ohnehin in Liquidität schwimmenden Konzerns. Die Tatsache, daß Daimler der größte private Arbeitgeber in Bremen ist, verurteilt jeden Versuch einer Problematisierung dieser ökonomisch überflüssigen und politisch problematischen Subventionspolitik zur Erfolglosigkeit.

82 Vgl. Jörg Heimbrecht/Jochen Molck, Rheinalarm. Die genehmigte Vergiftung, Köln 1987.

83 Vgl. Christian Eick, Ökonomische Effekte der Daimler-Benz Erweiterung in Bremen, in: Bremer Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 1979, Heft 1, S. 22, 24 und 35.

84 Vgl. Senator für Wirtschaft und Außenhandel der Hansestadt Bremen, Wirtschaftspolitisches Aktionsprogramm für Bremen und Bremerhaven 1984/1987, Bremen 1984, S. 24: »Vergessen werden sollte auch nicht, daß mit einer Beteiligung des Landes von 104 Mill. DM, zu denen bis 1987 weitere 150 Mill. DM kommen, eine der erfolgreichsten Industrieansiedlungen in der Bundesrepublik Deutschland in den letzten Jahren (Daimler-Benz) durchgeführt worden ist.« (Unterstreichung von uns)

Die Abhängigkeit von den Investitionsentscheidungen privater Konzerne ist auch der Hintergrund für die Subventionskonkurrenz zwischen Bundesländern, Städten und Gemeinden, wie sie etwa bei den krisengeschüttelten Wertstandorten, aber auch anderswo, zu beobachten ist.⁸⁵ Statt gemeinsam eine Strategie zur vernünftigen Industrieansiedlung und zur Einschränkung der Unternehmensforderungen zu entwickeln, lockt jeder Standort mit Sonderkonditionen. Im Ergebnis wird hierdurch die ökonomische Lage der Konzerne weiter verbessert und ihre politische Position gegenüber den einzelnen Kommunen, Städten und Ländern gestärkt.

Auch die Bundesregierung kann sich zuweilen den Abhängigkeiten nicht entziehen, die auf dem bloßen Gewicht eines Konzerns oder einer von Konzernen dominierten Branche beruhen:

– Obgleich sie in keiner Weise für die Krise der AEG verantwortlich war, wurde sie wie selbstverständlich in die Pflicht genommen, als das Unternehmen im Sommer 1982 Vergleichsantrag stellte. Sie hat sich mit Bürgschaften in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. DM an seiner Sanierung beteiligt⁸⁶ – ehe die wieder gesunde AEG durch Daimler Benz und damit die Deutsche Bank übernommen wurde.

– Ähnliches gilt für die Stahlindustrie: Nachdem die Investitionskonkurrenz der Stahlkonzerne zu Überkapazitäten geführt hatte, die die Gewinne belasteten, finanzierte und finanziert die Bundesregierung die Rationalisierungsstrategien zur Wiedergewinnung der Rentabilität, die mit einer drastischen Vernichtung von Arbeitsplätzen verbunden sind.⁸⁷

In beiden Fällen bewirkte das ökonomische Gewicht des Unternehmens bzw. der Unternehmensgruppe, daß seine bzw. ihre Schwierigkeiten zu einem öffentlichen Problem wurden, bei dessen Lösung die Bundesregierung mithelfen sollte und mithalf – vor allem im Hinblick auf die gefährdeten Arbeitsplätze. In beiden Fällen bestand die Lösung dann allerdings in massivster Rationalisierung und Strukturbereinigung, durch die viele zehntausende von Arbeitsplätzen vernichtet wurden.

Die Entwicklung von Großunternehmen, die für eine Region oder

85 Vgl. Jörg Heimbrecht, *Das Milliardenending*, Köln 1985

86 Vgl. Jörg Huffs Schmid, *Rüstung statt Konsum – Die Operation AEG als Modell für die »Sanierung« der Bundesrepublik*, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Nr. 9/1982, S. 1089

87 Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, *Gegen Massenentlassungen und regionale Zerstörung: Gesellschaftliche Steuerung der Stahlindustrie – Vorschläge zur Sicherung der Stahlstandorte*, in: *Memo-Forum*, Nr. 11, Juni 1987, S. 2-42

auch für die Gesamtwirtschaft ins Gewicht fallen, ist tatsächlich eine Angelegenheit von öffentlichem Interesse. Dieses sollte sich aber auch auf den Umstand richten, daß viele dieser Unternehmen liquide Mittel manchmal in Milliardenhöhe als Finanzanlagen halten, aus denen sie Zinsen beziehen. Bestimmte Investitionsentscheidungen dagegen machen sie von umfangreicher öffentlicher Unterstützung abhängig. Staatliche Subventionen sollten daher nur dann gegeben werden, wenn die Liquiditätslage der Unternehmen dies erfordert, – und sie sollten mit präzisen Auflagen und deren Kontrolle verbunden werden. Nicht die Investitionspolitik einzelner dominierender Konzerne sollte die politischen Prioritäten der Regierungen bestimmen, sondern umgekehrt sollten diese die privaten Investitionen lenken.

Einfluß durch materielle Verflechtung

Erheblichen politischen Einfluß üben Großunternehmen quasi automatisch da aus, wo sie materiell in Forschung, Entwicklung und Produktion bestimmter Güter mit dem Staat verflochten sind und intensiv kooperieren. Auf derartige Verflechtungen wurde im Abschnitt über staatsmonopolistische Komplexe bereits hingewiesen.⁸⁸ Der Staat ist darauf angewiesen, bestimmte öffentliche Güter und Dienstleistungen, an denen ein – wie auch immer zustandekommenes und deformiertes – öffentliches Interesse besteht, mit Hilfe dieser Konzerne zu entwickeln, zu beschaffen und bereitzustellen. Hierzu muß er – schon aus Mangel an eigenen Entwicklungs- und Produktionskapazitäten – enge Verbindungen mit diesen Unternehmen eingehen. Derartige Verbindungen gehen über den Charakter von Marktbeziehungen zwischen Käufer und Verkäufer weit hinaus. Wegen des hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwandes sowie der Komplexität der Programme erstrecken sich die staatlich-privaten Verflechtungen vielmehr auf intensive materielle, d. h. institutionelle und personelle, dauerhafte Kooperationen. Die Konzerne ihrerseits sind an der Erhaltung der lukrativen öffentlichen Aufträge interessiert und nutzen ihre starke insider-Position im Staatsapparat, um das öffentliche Bedürfnis nach ihrem jeweiligen Produkt wach zu halten oder zu steigern.

Die engen personellen und sachlichen Verflechtungen und Koopera-

⁸⁸ Vgl. auch IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik, Theorie - Analyse - Diskussion, Köln 1984

tionen der Fraunhofer-Gesellschaften mit der Rüstungsindustrie, der DVFLR mit der Luft- und Raumfahrtindustrie, der Kernforschungsanstalten in Jülich und Karlsruhe mit den privaten Anlagenbauern und den Elektrizitätsversorgungsunternehmen (die sich ihrerseits teils in öffentlichem, teils in gemischt privat-öffentlichem Eigentum befinden) bilden den Hintergrund für eine Rüstungs-, Raumfahrt- und Energiepolitik, die sich in erster Linie an den Interessen der Konzerne der jeweiligen Komplexe orientiert, – wenngleich eine vollständige Durchsetzung dieser Interessen aufgrund vielfältiger gesellschaftlicher Widerstände damit nicht gewährleistet ist.

Die Entscheidungen über die Hauptpfade der Rüstung oder der Energieversorgung haben weitreichende Konsequenzen nicht nur für die unmittelbar interessierte Rüstungs- oder Atomwirtschaft. Sie bestimmen mehr oder minder ausgeprägt auch den gesamten Typ und die Richtung der Wissenschafts- und Wirtschaftsentwicklung sowie in gewissem Umfang auch das gesellschaftliche Klima. Daher müssen sich die Interessen der betroffenen Industrien und des Staatsapparates darauf richten, die gemeinsamen Projekte – neue Beschaffungswelle für die Bundeswehr, harter Energiepfad, Vorstoß ins Weltall – auch nach außen zu vertreten und für öffentliche Akzeptanz zu sorgen.

Es gibt eine Reihe von gemeinsamen Institutionen, die nicht die materielle Kooperation bei der Entwicklung und Herstellung der öffentlichen Güter, sondern die Herstellung öffentlicher Zustimmung zu diesen Gütern zum Gegenstand haben:

– Für die Rüstung ist dies beispielsweise die »Deutsche Gesellschaft für Wehrtechnik« (DWT), die im Jahre 1957 gegründet wurde. Ihre Ziele richten sich auf die »Förderung des Gedankens der Landesverteidigung allgemein und der Wehrtechnik im besonderen.« Die DWT hatte Mitte der 80er Jahre 1450 persönliche und über 180 juristische (»fördernde«) Mitglieder aus der Industrie (44% der Gesamtmitglieder), der Politik (18%), der Bundeswehr (28%), der Wissenschaft (5,5%) und der freien Berufe (2,5%). Wie eng die Verflechtung zwischen staatlicher und industrieller Seite ist, belegt die traditionelle Besetzung der Führungspositionen, die den Status eines »ungeschriebenen Gesetzes« hat: Der Präsident der DWT ist jeweils »eine nicht mehr im aktiven Firmendienst stehende leitende Persönlichkeit aus der Industrie«, ihr Vorsitzender soll ein ehemaliger Offizier der Bundeswehr oder ein Beamter sein.⁸⁹

– Im Telekommunikationsbereich gibt es seit 1974 den »Münchener

⁸⁹ Vgl. ebenda, S. 195 ff.

Kreis«, dessen Ziel es ist, dafür zu sorgen, daß »Innovationen der Kommunikationstechnologie erfolgreich vollzogen werden können.« Ihm gehören 24 führende Vertreter von Telekommunikationsunternehmen, 13 Zeitungsverlage und Medienkonzerne, die Deutsche Bundespost, der bayerische Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr sowie der Minister für Unterricht und Kultur, die Landeshauptstadt München, der Westberliner Senator für Wissenschaft und Forschung sowie die Geschäftsführer von vier staatlichen und fünf privaten Forschungsinstituten an.⁹⁰

– Eine ähnliche Rolle spielt im Bereich der Kernenergietechnik das 1959 gegründete Deutsche Atomforum, »praktisch der Spitzenverband und die Public-Relations-Agentur der Atominteressenten. . .« »Auch hier vereinten sich Vertreter der Wirtschaft, Wissenschaft und Politik . . .«, darunter mehrere Bundestagsabgeordnete.⁹¹ Das Deutsche Atomforum ist an kritischen Punkten der Entwicklung der bundesdeutschen Atompolitik immer wieder mit klar befürwortenden Positionen für den Ausbau der Kernenergie an die Öffentlichkeit getreten.

Natürlich haben die Führungskonzerne in den genannten Bereichen ihre eigenen Instrumente zur Beeinflussung des Staates und der Öffentlichkeit. Aber sie beeinflussen auch gemeinsam mit dem Staat – oder Teilen des Staates – die Öffentlichkeit im Interesse des jeweiligen Komplexes. Dann benutzen sie die so erzeugte öffentliche Zustimmung als Hintergrund für die Forderung nach neuen Projekten, Programmen und Aufträgen.

4.3.2.2. Politische Strategien

Lobbies, personelle Kontakte, Beratungsfunktionen

Die deutlichste Form des unmittelbaren Einwirkens von Interessengruppen auf Parlamente und Regierungen ist die Lobbytätigkeit. Sie wird nicht nur von Verbänden, sondern auch von einzelnen großen Unternehmen ausgeübt. Die beim Bundestag ausliegende Lobbyliste

⁹⁰ Vgl. ebenda, S. 236 ff.

⁹¹ Joachim Radkau, Aufstieg und Krise der deutschen Atomwirtschaft 1945–1975. Verdrängte Alternativen in der Kerntechnik und der Ursprung der nuklearen Kontroverse, Reinbek bei Hamburg 1983, S. 148

enthält 177 Unternehmen – fast ausnahmslos aus dem Kreis in- und ausländischer Großunternehmen.⁹²

Aus dieser Liste geht auch hervor, daß keine Branche so stark mit Lobbies operiert wie die Rüstungsindustrie. Das liegt vor allem daran, daß es sich bei Waffenbestellungen in der Regel um öffentliche Aufträge handelt. Alle großen Rüstungsunternehmen in der BRD haben ihre Bonner »Außenstelle«. Die besondere Pointe dieser Unternehmensvertretungen besteht darin, daß sie personell im allgemeinen mit früheren Angehörigen der Bundeswehr besetzt sind, vielfach sogar von ihnen geleitet werden. »Frühere Offiziere und Beamte der Bundeswehr bilden nach wie vor die größte geschlossene Gruppe unter den Hauptstadt-Lobbyisten.«⁹³ Von dieser Indienstnahme ausgeschiedener höherrangiger Soldaten versprechen sich die Unternehmen die Informationen und Kontakte, die es ihnen ermöglichen, sich rechtzeitig einen guten Platz in der Konkurrenz um Rüstungsaufträge zu sichern. Trotz gewisser behördlicher Einschränkungen für ehemalige Soldaten bei der Aufnahme von Lobbyistenjobs haben in der Zeit von 1967 bis 1978 etwa 580 ehemalige Soldaten derartige Tätigkeiten ausgeübt.⁹⁴ Zwei besonders brisante Fälle gab es 1984, als zwei hohe Beamte des militärischen Beschaffungsbereiches – der Ministerialdirigent Hans Ambos und der langjährige Leiter des Bundesamtes für Wehrtechnik und Beschaffung, Otto Grewe, – aus dem Staatsdienst ausschieden: Der erste trat in den Vorstand der Dornier GmbH ein (deren Aufsichtsrat bis vor kurzem der frühere Generalinspekteur der Luftwaffe Johannes Steinhoff angehörte)⁹⁵; der zweite wurde »Präsidialgeschäftsführer« des Bundesverbandes der deutschen Luftfahrt-, Raumfahrt- und Ausrüstungsindustrie, in dem die wichtigsten Lieferanten der Bundeswehr organisiert sind.⁹⁶

Eine spezifische Unterform direkter Beeinflussungsversuche des Staates durch Konzerne ist die Bestechung in ihren verschiedenen Abstufungen: angefangen bei kostbaren Werbegeschenken über aufwendige Informationsreisen ins Ausland auf Firmenkosten und die Überlassung von Firmenjets oder -villen bis zur schlichten Zahlung von

92 Vgl. Wehrdienst Nr. 954 v. 3. 9. 1984, S. 4

93 Ebenda

94 Vgl. Süddeutsche Zeitung v. 4. 10. 1978, S. 8

95 Vgl. Wehrdienst Nr. 949 v. 9. 7. 1984, S. 1 und Nr. 953 v. 7. 8. 1984, S. 2

96 Vgl. Wehrdienst Nr. 923 v. 9. 1. 1984, S. 1

Geldern, die gelegentlich als Wahlkampfunterstützung getarnt werden. Der in diesem Zusammenhang berüchtigte Flick-Konzern⁹⁷ ist nur wegen der besonderen Marotte des Oberbuchhalters an die Öffentlichkeit gelangt, – und der Fall wurde schließlich auf dem Gerichtswege wieder halbwegs zugedeckt. Schon dieser eine Fall offenbart jedoch eine bemerkenswerte Bedenkenlosigkeit und Geringschätzung demokratischer Institutionen, wenn es um die Durchsetzung von Konzerninteressen geht.

Eine wichtige Form der Einflußnahme sind auch die verschiedenen Gesprächs- oder Arbeitskreise zwischen Unternehmen – meistens unter Hinzuziehung der Spitzenverbände – und verschiedenen Ministerien. Dabei kann die Initiative für derartige Kontakte durchaus von der staatlichen Seite ausgehen, die damit die Position der relevanten Unternehmen und Verbände ausloten und ihre eigene Politik darauf einrichten will. Auf diese Weise können Spitzenunternehmen relativ direkt an der Herausbildung staatlicher Positionen mitwirken, ohne daß dieser Einfluß irgendeiner parlamentarischen Kontrolle unterliegt. Ein besonders herausragendes Beispiel hierfür findet sich wieder im Bereich der Rüstung: Im »Rüstungswirtschaftlichen Arbeitskreis« treffen sich die Spitzen des Bundesverteidigungsministeriums mit den Führungen der Rüstungsunternehmen, um über die »Grundlinien der Beschaffung« zu diskutieren.⁹⁸

Noch weniger öffentlich kontrollierbar sind die informellen Beraterkontakte zwischen Großkapital und Regierung. Das wohl bekannteste Beispiel hierfür ist die schon traditionelle Rolle des jeweiligen Sprechers der Deutschen Bank als Berater des jeweiligen Regierungschefs. Was zu kaiserlichen Zeiten Georg von Siemens für Bismarck, im Faschismus Emil Georg von Stauff für Hitler war⁹⁹, wurden Hermann Josef Abs für Adenauer, Karl Klasen und Wilfried Guth für Brandt und Schmidt. Gegenwärtig ist es Alfred Herrhausen, der Kanzler Kohl berät.¹⁰⁰ Dabei braucht nicht unterstellt zu werden, daß er ausschließlich die engeren Interessen seines Hauses dort zur Geltung bringt. Es kann aber davon ausgegangen werden, daß in derartigen Beratungen eine Linie der Wirtschaftspolitik nicht nur gestützt, sondern mitgestaltet wird, die den Interessen der Spitzenunternehmen der BRD – und

⁹⁷ Zum Fall Flick vgl. Kurt Bachmann/Emil Carlebach, Kauf Dir einen Minister, Frankfurt/M. 1985

⁹⁸ Vgl. Wehrdienst Nr. 8966 v. 26. 11. 1984, S. 1 f.

⁹⁹ Vgl. OMGUS, Ermittlungen gegen die Deutsche Bank, Nörtlingen 1985, S. 45 ff.

¹⁰⁰ Vgl. Industriemagazin, Nr. 4/1987, S. 27 f.

nur deren Interessen – entspricht: die Linie der aggressiven internationalen Expansion bei gleichzeitiger nationaler Austeritätspolitik. Schon die Tatsache, daß sinnvolle und machbare Alternativen zu diesem Entwicklungsmuster bei derartigen Beratungen erst gar nicht ernsthaft erörtert werden, ist ein erheblicher Faktor des Einflusses des Großkapitals auf die Politik.

Personelle Konzernpräsenz im Staatsapparat

Ein weiteres wichtiges Element unmittelbaren Konzerneinflusses ist die Präsenz von Konzernangehörigen in den Parlamenten oder in anderen staatlichen Institutionen oder Organisationen. Sie kommt entweder durch Wahl (in den Bundestag, die Landes- oder Kommunalparlamente) oder durch direkte Ernennung bzw. Kooptation in Kuratorien, Stiftungen u. a. zustande.

Während Georg von Siemens und Georg Emil von Stauß als Direktoren der Deutschen Bank noch höchstpersönlich in den Deutschen Reichstag einzogen¹⁰¹, schicken die Konzerne heute ihre Vertreter. Flick, der schon in den 30er Jahren über seine Direktoren Otto Steinbrinck, Bernhard Weiß, Konrad Kaletsch und Hermann Terberger über ausgezeichnete Kontakte zur faschistischen Führung verfügte¹⁰², schickte in den 50er Jahren seinen Verteidiger beim Nürnberger Kriegsverbrecherprozeß und späteren Generalbevollmächtigten Wolfgang Pohle als CDU- (später CSU-) Abgeordneten in den Bundestag.¹⁰³ Bis zur Auflösung des Konzerns Ende 1985 war der CSU-Abgeordnete Reinhold Kreile Generalbevollmächtigter der Flick-Holding.¹⁰⁴

Im Jahre 1983 waren drei Abgeordnete des Bundestages beurlaubte Angestellte des Siemens-Konzerns, weitere 484 nahmen andere politische Funktionen wahr, davon 20 als Bürgermeister und 125 als Stadträte.¹⁰⁵ 360 Beschäftigte des BASF-Konzerns üben nach Angaben der

101 Vgl. Karl Helfferich, Georg von Siemens. Ein Lebensbild aus Deutschlands großer Zeit, (1912), o. O., 1956, S. 179 f.

102 Vgl. Ulrike Hörster-Philipps, Im Schatten des großen Geldes. Flick-Konzern und Politik: Weimarer Republik, Drittes Reich, Bundesrepublik, Köln 1985, S. 32 ff., 56, 79

103 Ebenda, S. 83

104 Vgl. Munzinger-Archiv, Internationales Biographisches Archiv, (im folg. MA) 37/86, P o17896 Kr.-ME

105 Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 23 v. 3. 6. 1983, S. 63

Geschäftsleitung ein Abgeordnetenmandat aus.¹⁰⁶ 1981 wurde in einer Betriebsvereinbarung ihre Freistellung und Weiterbezahlung geregelt, – sofern sie »Parteien angehören, die für unsere freiheitlich demokratische Grundordnung eintreten.«¹⁰⁷ Die enge Verbindung von BASF und rheinland-pfälzischer Landesregierung wird auch dadurch für jedermann/frau dokumentiert, daß mindestens einmal im Jahr »eine gemeinsame Kabinettsitzung mit dem BASF-Vorstand« stattfindet.¹⁰⁸

Eine wichtige Rolle in dem Netz der Interessenvermittlung zwischen Großkapital und Staat spielt der Personalaustausch von »Eliten«: Der Präsident der Deutschen Bundesbank, Karl Otto Pöhl, war von 1968 bis 1970 Mitglied der Geschäftsleitung des Bundesverbandes des deutschen Bankgewerbes.¹⁰⁹ Einer seiner Vorgänger, Karl Klasen, war von 1967 bis 1969 sogar einer der beiden Vorstandssprecher der Deutschen Bank.¹¹⁰ Der frühere Vorstandsvorsitzende und Generaldirektor der Thyssen Röhrenwerke AG, Ernst Wolf Mommsen, ging 1970 als Staatssekretär ins Bundesverteidigungsministerium. Er erhielt dort kein Gehalt, denn »das Unternehmen, aus dem er kam, beurlaubte ihn, zahlte ihm aber sein Gehalt weiter«. 1972 ging Mommsen wieder in die Industrie zurück und wurde Vorstandsvorsitzender der Fried. Krupp GmbH.¹¹¹ Vom Krupp-Konzern, wo er Direktor der Abteilung Wirtschaftspolitik war, kam auch Gerhard Stoltenberg, als er im Oktober 1965 Bundesminister für wissenschaftliche Forschung wurde; und als im Herbst 1969 die große Koalition von der sozial-liberalen Regierung abgelöst wurde, kehrte Stoltenberg zunächst zu Krupp zurück, als Leiter der Stabsabteilung Volkswirtschaft, ehe er ganz in die Politik ging und 1982 Finanzminister wurde.¹¹² Sein Vorgänger in diesem Amt, Manfred Lahnstein, ist gegenwärtig Spitzenmanager bei Bertelsmann.¹¹³ Ein anderer Wirtschaftsminister, Hans Friderichs, wechselte 1977 übergangslos in den Vorstand der Dresdner Bank und wurde wenig später ihr Vorstandssprecher und Vorsitzender des Aufsichtsrates bei der AEG – ehe er im Zusammen-

¹⁰⁶ Vgl. Jörg Heimbrecht/Jochen Molck, a. a. O., S. 131

¹⁰⁷ Ebenda, S. 132

¹⁰⁸ Ebenda, S. 131

¹⁰⁹ Vgl. MA, 22/85, P 013421

¹¹⁰ Vgl. ebenda, 48/77, P 8889

¹¹¹ Vgl. ebenda, 9/79, P 10206

¹¹² Vgl. ebenda, 28/86, P 006661 – 11 Sti-ME

¹¹³ Vgl. Verlag Hoppenstedt (Hg), Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft 1986, Darmstadt 1986, S. 803

hang mit der Flick-Affäre diese Posten niederlegen mußte.¹¹⁴ Der heutige Minister für Forschung und Technologie, Heinz Riesenhuber, war von 1971 bis 1982 technischer Geschäftsführer der Synthomer-Chemie GmbH, die sich zu 50% im Besitz der Metallgesellschaft AG befindet und damit dem Kreis der Finanzgruppe Deutsche Bank zuzurechnen ist.¹¹⁵

Die Personalverflechtung zwischen Spitzenkonzernen und Spitzenpositionen in der Politik erstreckt sich formell in beide Richtungen. So sitzen auch Vertreter des Staates in Aufsichtsgremien von Unternehmen mit großem Gewicht. Gerade wegen dieses Gewichtes agieren die Politiker jedoch vor allem als Sachwalter der Konzerninteressen, von deren Erfüllung sie sich zugleich positive Wirkungen für Arbeitsplätze, Staatshaushalt und eigenes politisches Profil erhoffen. Dies ist besonders deutlich bei MBB: Der bayerische Ministerpräsident Franz Josef Strauß ist AR-Mitglied bei MBB und AR-Vorsitzender bei der MBB-Tochter Airbus Industrie; der bayerische Finanzminister Max Streibl ist sogar Vorsitzender des Aufsichtsrates bei MBB. Dem gleichen Gremium gehören auch der Bremer Bürgermeister Wedemeier und der Hamburger Innensenator Volker Lange sowie sein Vorgänger Alfons Pawelzik an.¹¹⁶ Das hat erhebliche Folgen:

Wenn es um die Interessen der bundesdeutschen Luftfahrtindustrie geht – das heißt vor allem um die Interessen von MBB –, erweist sich die Politiker-Präsenz als lautstarke und wirksame Industrielobby, die auch einen offenen Bruch ansonsten hochgepriesener marktwirtschaftlicher Grundsätze ungerührt vollzieht. Franz Josef Strauß jedenfalls legte sich quer zu den im übrigen auch von ihm begrüßten Privatisierungsplänen der Bundesregierung, als es um die Deutsche Lufthansa ging, in der Strauß übrigens auch Aufsichtsratsmitglied ist: Das Land Bayern kaufte über die Bayerische Landesbank eine 5prozentige Beteiligung.¹¹⁷ Die Lufthansa als gewichtiger Auftraggeber des Flugzeugbauunternehmens sollte offensichtlich unter Kontrolle des Landes bleiben, dessen Spitzenpolitiker sich zum Sachwalter von MBB-Interessen gemacht haben. Diese Position wurde dadurch weiter ausgebaut und gesichert, daß der CSU-Abgeordnete Erich Riedl zum parlamentarischen Staatssekretär im Wirtschaftsministerium bestellt wurde und

114 Vgl. MA, 15/85, P 012180–8 Fr.-ME

115 Vgl. MA, 26/86, P 015889–3 Ri.-ME

116 Vgl. MBB Geschäftsbericht 1986, S. 4

117 Vgl. Der Spiegel Nr. 29 v. 13. 7. 1987, S. 18

dort die Rolle eines »Koordinators für die Luft- und Raumfahrt« übernahm.¹¹⁸

Diese relativ große Austauschbarkeit von Eliten an der Spitze von Politik und Konzernen verweist auf eine strukturelle Interessenkonvergenz. Sie ist im wesentlichen auf die Erhaltung der bestehenden Macht- und Herrschaftsverhältnisse gerichtet. Dabei bedarf es vielfach erst gar keiner besonderen Manipulation und Strategien, um die Repräsentanten staatlicher Politik für die Interessen des Großkapitals zu instrumentalisieren. Sie sind vielfach ohnehin durch soziale Herkunft, Ausbildung und beruflichen Werdegang bzw. berufliche Selektionsmuster auf diese Interessen programmiert, die sie als wohlverstandene Allgemeininteressen verstehen und vertreten.¹¹⁹ Auch wo die soziale Herkunft nicht durch Zugehörigkeit zur oder enge Verbindung mit der wirtschaftlichen und politischen Oberschicht geprägt ist, bringt der Aufstieg ins Spitzenmanagement oder die politische Führungselite Einbindungen und Handlungszwänge mit sich, die nur in den wenigsten Fällen überwunden werden können.

Konzerneinfluß über Wirtschaftsverbände

Verbände gehören zu den wesentlichen Umsetzungshebeln bestimmter Gruppeninteressen in staatliche Politik. Als solche sind sie in das politische System integriert. Ihr Einfluß auf den Staat ist in zahlreichen Untersuchungen analysiert und belegt worden.¹²⁰ Er wird zum Teil grundsätzlich auf den gleichen Wegen ausgeübt wie die Einflußnahme einzelner Unternehmen verläuft: systematische Lobbytätigkeit, Kontaktpflege und Beratung, Präsenz im Staatsapparat, Personalaustausch usw.

118 Vgl. ebenda

119 Vgl. Edo Enke, Oberschicht und politisches System der Bundesrepublik Deutschland. Soziale Mobilität und Karrieremuster von Spitzenpositionen der westdeutschen Gesellschaft, Bern/Frankfurt/M. 1974, S. 141 ff.; Helge Pross/Karl W. Boettcher, Manager des Kapitalismus. Untersuchung über leitende Angestellte in Großunternehmen, Frankfurt/M. 1971; Bernt Engelmann, Das ABC des großen Geldes, Köln 1986

120 Vgl. z. B. Heinz Josef Varain (Hg), Interessenverbände in Deutschland, Köln 1973; Klaus v. Beyme, Interessengruppen in der Demokratie, München (1969) 1980; Gert v. Eynern, Grundriß der Politischen Wirtschaftslehre I, Opladen 1972, S. 153 ff.; (§ 133 ff.); Wolfgang Abendroth, Innerparteiliche und innerverbandliche Demokratie als Voraussetzung der politischen Demokratie, in: Politische Vierteljahresschrift 5 (1964), S. 307 ff.; Viola Gräfin v. Bethusy-Huc, Demokratie und Interessenpolitik, Wiesbaden 1962

Während jedoch einzelne Unternehmen nur in relativ geringem Maße direkt am Zustandekommen von Gesetzen beteiligt sind, ist dies eines der Hauptbetätigungsfelder von Verbänden: Die meisten Gesetzesinitiativen im Bund sind Kabinettsbeschlüsse, die in den jeweiligen Ressortministerien entwickelt und vorbereitet wurden. In dieser vorparlamentarischen Phase werden die Verbände regelmäßig als Experten herangezogen. Sie nehmen diese Möglichkeit der Einflußnahme intensiv wahr: Vom März 1984 bis zum November 1986 machte der Bundesverband der Deutschen Industrie nach eigenen Angaben 326 »wichtige Eingaben« an 386 Empfänger im politischen Bereich. Unter den Adressaten standen mit 327 oder 85% die Bundesministerien mit Abstand an der Spitze.¹²¹ Diese sind als politische Apparate daran interessiert, ihre Gesetzesentwürfe nicht in der späteren öffentlichen und parlamentarischen Diskussion unter dem Druck der Verbandskritik und -lobby zurückziehen oder weitgehend abändern zu müssen. Die in diesem Interesse angelegte Kompromißbereitschaft gegenüber Verbandsinteressen hat vielfach dazu geführt, daß ursprüngliche, von realen Problemlagen ausgehende und diese einigermaßen angemessen behandelnde Gesetzesvorstellungen, die in einzelnen Ministerien entwickelt wurden, schon in der vorparlamentarischen Phase geändert und in wesentlich abgeschwächter Version dem Kabinett vorgelegt wurden. Ein von diesem beschlossener Gesetzesentwurf wird dann in der öffentlichen Diskussion in der Regel nicht wieder verschärft, sondern im Sinne eines möglichst umfassenden Kompromisses weiter verwässert.

Ein anschauliches Beispiel für diese vorparlamentarische Abstimmung zwischen Verband und Staat ist das Zustandekommen des »Gesetzes zum Schutz vor gefährlichen Stoffen« (Chemikaliengesetz).¹²² In der zweiten Hälfte der 70er Jahre im Bundesinnenministerium als umfassendes Umweltschutzgesetz konzipiert, sah es zunächst vor, daß neue Stoffe nur nach behördlicher Prüfung und Zulassung in den Verkehr gebracht werden dürften. Die intensive Einflußnahme des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI) auf europäischer Ebene – die EG-Kommission diskutierte über entsprechende Richtlinien, die am 19. Juni 1979 vom Ministerrat verabschiedet wurden – und bei den

121 Vgl. BDI Jahresbericht 1984/86, Köln 1986, S. 269–289, eigene Berechnungen (4 Eingaben gingen an alle Ministerien)

122 Vgl. hierzu Kurt Damaschke, Der Einfluß der Verbände auf die Gesetzgebung. Am Beispiel des Gesetzes zum Schutz vor gefährlichen Stoffen (Chemikaliengesetz), München 1982

verschiedenen beteiligten Bundesministerien hat jedoch dazu geführt, daß der am 20. Juni 1979 vom Kabinett verabschiedete Entwurf die wesentlichen Gedanken des BMI bereits aufgegeben hatte: An die Stelle eines Umweltschutzgesetzes war ein »Stoffgesetz« getreten, das auch für den Bereich »giftige Tiere und Pflanzen« zuständig ist.¹²³ An die Stelle des Zulassungsverfahrens war ein Anmeldeverfahren getreten, nach dem die neuen Stoffe 45 Tage nach ihrer Anmeldung, bei der gewisse Prüfungsnachweise vorzulegen sind, automatisch zugelassen sind.¹²⁴ Schließlich regelte ein »Stufenplan«, daß die Intensität der Überprüfung von der Menge der Stoffe abhängen sollte; wirklich gründliche Prüfungen waren danach nur noch bei ca. 2% der neuen Stoffe vorgesehen.¹²⁵

Bedeutung und Methoden des Verbandseinflusses sollen hier nicht weiter allgemein analysiert werden. Für den thematisierten Zusammenhang ist entscheidend, daß die Dach- und Fachverbände der Wirtschaft von den jeweiligen Spitzenkonzernen ihrer Branche bzw. von den Großunternehmen insgesamt dominiert werden. Anders als für politische Parteien (vgl. Art. 21GG) gibt es für Verbände keine gesetzliche Bestimmung, die eine innere demokratische Struktur vorschreiben. Eine »plutokratische Tendenz« innerhalb der Verbände kommt dadurch zustande, daß diese in hohem Maße finanziell von den Beiträgen der führenden Konzerne abhängig sind.¹²⁶ Dies schlägt sich in vielen Fällen in der Besetzung der Verbandsführung nieder:

– Der Vorstandsvorsitzende des BASF-Konzerns, Hans Albers, ist zugleich Präsident des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI).¹²⁷

– Der Vorsitzende der Geschäftsführung von MBB, Hanns Arnt Vogels, ist gleichzeitig Vizepräsident des Bundesverbandes der Deutschen Luftfahrt-, Raumfahrt- und Ausrüstungsindustrie (BDLI), dessen Präsident der frühere langjährige Leiter des Bundesamtes für Wehrtechnik und Beschaffung, Otto Grewe, ist.¹²⁸

– Der Vorstandsvorsitzende von SEL, Helmut Lohr, ist auch

123 Vgl. § 18 ChemG, Damaschke, a. a. O., S. 59

124 Vgl. § 4 ChemG, Damaschke, a. a. O., S. 61 ff.

125 Vgl. § 9 ChemG, Damaschke, a. a. O., S. 64 f.

126 Vgl. Gert v. Eynern, Grundriß . . . , a. a. O., S. 159 (§ 137)

127 Vgl. VCI Geschäftsbericht 1986/87, S. 101; BASF Geschäftsbericht 1986, S. 70

128 Vgl. Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Organisationsplan 1987, Köln 1987, S. 73

Die Vorsitzenden der Ausschüsse des BDI und ihre Konzernzugehörigkeit

Ausschuß	Vorsitzender	
	Name	Konzernzugehörigkeit
1. A. f. Agrarwirtschaft	Rolf Sammet	Hoechst
2. Außenwirtschaftsa.	Kurt Werner	(AR Dresdner Bank)
3. Betriebswirtsch. A.	Heinz Mucheyer	Daimler-Benz
4. A. f. Bildungspolitik	Dieter Arnold	Mannesmann
5. Energie-A.	Carl-H. Schmitz	—
6. A. Internat. Entwicklung u. Rohstoffpolitik	Günter Saßmannshausen	Preussag
7. A. f. Forschungs- und Wissenschaftspolitik	Gerhard Zeidler	SEL
8. Geld-, Kredit- und Währungs.	Friederich Schade	—
9. A. f. Konsumgüterindustrie	Helmut Abel	—
10. Mittelstandsausschuß	Hans Martin Wälzholz-Junius	—
11. A. Öffentliches Auftragswesen	Ernst Gerhardt	Siemens
12. Rechtsausschuß	Wolfgang Gäbelein	Krupp
— Sondera. f. gewerbl. Rechtsschutz	Hans Goldrian	(Siemens)
— Sondera. Technik u. Recht	Gottfried Kremer	(Hoechst)
13. A. f. Sicherheitsfragen	Peter Merck	Merck
14. Statistischer A.	Wolfgang Simon	Siemens
15. Steuerausschuß	Wolfgang Ritter	BASF

Ausschuß	Vorsitzender	
	Name	Konzernzugehörigkeit
16. A. f. Umweltpolitik	Herbert Gassert	BBC
– Sondera. Abfallwirtschaft	Ekkehard Greinacher	(Preussag)
– Sondera. Immissionsfragen	Hubert P. Johann	(Mannesmann)
– Sondera. Wasser und Abwasser	Herwig Hulpke	(Bayer)
17. Verkehrsausschuß	Peter Schuhmacher	Heidelberger Zement (Deutsche Bank)
18. Versicherungs.	Dietrich Merkisch	Henkel
19. Wettbewerbsa.	Jochen F. Kirchhoff	(Beirat Deutsche Bank)

Quelle: BDI, Organisationsplan 1987, Köln 1987, S. 127 ff.

Vorsitzender des Zentralverbandes Elektrotechnik und Elektronikindustrie (ZVEI).¹²⁹

– Der Vorstandsvorsitzende des Branchenführers Continental Gummi-Werke AG, Helmut Werner, ist Vorsitzender des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie.¹³⁰

– Der Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Günther Herion, gehört dem Vorstand des Hochtief-Konzerns an.¹³¹

– Der Präsident des Bundesverbandes Deutscher Banken, Wolfgang Röllner, ist Vorstandssprecher der Dresdner Bank¹³² usw. usf.

Die Leitung der für die Einflußnahme auf staatliche Politik besonders relevanten Fachausschüsse wird in der Regel durch die führenden Konzerne wahrgenommen. Dies soll am Beispiel der 19 Ausschüsse des Bundesverbandes der deutschen Industrie (BDI) demonstriert werden: Über die Hälfte (10 der 19, einschließlich der Unteraus-

¹²⁹ Vgl. ebenda, S. 39

¹³⁰ Vgl. ebenda, S. 68

¹³¹ Vgl. ebenda, S. 13

¹³² Vgl. Handelsblatt v. 16. 3. 1987, S. 7

schüsse 15 der 24) der Ausschüsse des BDI werden von Angestellten der zehn größten Industriekonzerne in der BRD geleitet.

Natürlich können für derartige Führungsstrukturen in den Verbänden plausible Gründe vorgebracht werden: Die großen Konzerne können sich die Freistellung von Mitarbeitern für die Verbandsarbeit eher leisten als kleine, sie verfügen über einen besseren Überblick und vielfach eine größere Kompetenz in Sachfragen der Branche. Doch die Vorsitzenden der Verbandsausschüsse sind dies nur im Nebenberuf, hauptberuflich sind sie Angestellte der Spitzenkonzerne. Dies muß sich zwangsläufig auch in der Art der Interessenvertretung niederschlagen. Die Wirtschaftsverbände sind also in hohem Maße nicht allein und nicht einmal in erster Linie Vertreter aller Unternehmen der jeweiligen Branche, sondern vor allem Vertreter der führenden Konzerne.

Einfluß durch Öffentlichkeitsarbeit

Die Umsetzung spezifischer Konzerninteressen in staatliche Politik erfordert es, sofern der ganze Prozeß sich nicht ohnehin hinter dem Rücken der Öffentlichkeit abspielt, diese Spezialinteressen als Allgemeininteressen erscheinen zu lassen. Ob dies gelingt, hängt nicht allein von den guten Beziehungen zu Parlamentariern und anderen Politikern ab. Hilfreich und manchmal unerlässlich ist die Herstellung einer für das Spezialinteresse förderlichen öffentlichen Stimmung und gesellschaftlichen Einstellung durch intensive Öffentlichkeitsarbeit. Deren Haupthebel ist der Kontakt zu den oder die Verfügung über die Massenmedien.

Wenn auch der politische Durchsetzungserfolg eines Unternehmens sich kaum streng proportional zu seinen Aufwendungen für Öffentlichkeitsarbeit entwickelt, erfordert es doch unbestreitbar eine relativ große Finanzkraft, in qualifizierter Weise auf die Medien einzuwirken. Die Herausgabe eigener Fachpublikationen kommt für kleinere Unternehmen kaum in Frage, bei den Spitzenkonzernen dagegen ist sie verbreitet. Siemens z. B. gibt allein 70 Fachbücher in deutscher Sprache heraus, von denen 34 auch in englisch, vier zusätzlich in spanisch und eins zusätzlich in französisch erscheinen. Der Konzern veröffentlicht eine »Informationsfolge ›Aus Pädagogik und Unterrichtstechnik« mit bislang zwanzig Heften, darunter Titel wie »Die systematische Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs«, »Lernmotivation als Bedingung für den Lernprozeß« oder »Lernschwierigkeiten Erwach-

sener«. Darüber hinaus erscheinen bei Siemens folgende sieben Fachzeitschriften, jeweils in deutsch und in englisch¹³³:

- Siemens Components (1987 ist der 25. Jahrgang)
- Siemens Magazin COM (22. Jg)
- Energie + Automation (9. Jg.) plus 3 Sonderhefte
- Energie + Automation. Produktinformation Standarderzeugnisse (7. Jg)
- telcom report (10. Jg.) plus 3 Sonderhefte
- Elektrodienst (29. Jg.)
- electromedica (55. Jg.), auch in spanisch und französisch.

Viele dieser Fachbücher und viele Artikel in den jeweiligen Zeitschriften sind nicht durch platte Siemens-Propaganda geprägt. Sie haben wissenschaftlichen Standard, lassen auch – etwa in der Energiefrage – andere Positionen als die des Konzerns zu Wort kommen, bereiten aber letztlich doch auf gehobenem Niveau den Boden für eine freundliche Akzeptanz der Siemens-Produkte in der Öffentlichkeit – und damit das für günstige politische Entscheidungen erforderliche aufgeschlossene Klima.

Auch bei der Durchführung von Fachtagungen oder Informationsreisen für die Presse wird die ökonomische Stärke der Großunternehmen in politische Vorteile und Vorsprünge vor den Kleinen umgesetzt, ohne daß es hierzu besonderer manipulativer Maßnahmen bedürfte. Es ist einfach eine strukturelle Tatsache. Die theoretische Möglichkeit, diesen strukturellen Nachteil der Kleinen durch die Öffentlichkeitsarbeit der Industrie- bzw. Fachverbände auszugleichen, die ja der Konzeption nach das nach außen wirkende Organ aller Mitgliedsunternehmen sein sollten, wird faktisch nur wenig realisiert: Auch die Wirtschaftsverbände werden von den führenden Konzernen dominiert.

Hinzu kommt ein gewisser Einfluß des Großkapitals auf die Medien, insbesondere die privaten Zeitungen und Zeitschriften. Es darf dabei dennoch nicht verkannt werden, daß die Presse eine wichtige demokratische Aufgabe in der BRD hat und dieser auch in erheblichem Maße nachkommt. Dies wird durch die Vielfalt und die Konkurrenz unterschiedlicher Organe in erheblichem Maße gestützt. Vielfach sind privates und staatliches Fehlverhalten, Behördenwillkür, Verfilzung von Staat und Konzernen, aktive und passive Bestechung erst durch die Aktivität der Presse aufgedeckt worden – Flick-Skandal

¹³³ Vgl. Siemens Titelliste 1987, herausgegeben von der Siemens AG, ZVW 5, Erlangen 1987. Diese Titelliste umfaßt 140 Seiten.

und Waterkantgate mögen hier als Stichwörter genügen. Insofern trägt die Vielfalt der Presse zur Aufklärung, öffentlichen Bewußtseinsbildung und Kritikfähigkeit, d. h. zum Funktionieren der Demokratie bei.

Dieser Beitrag hat allerdings systematische Grenzen. Sie hängen mit der Existenz und dem Einfluß des Großkapitals zusammen und liegen da, wo beides systematisch kritisiert und in Frage gestellt wird. Die Barrieren, die einer unbefangenen öffentlichen Diskussion dieser Fragen entgegenstehen, sind von dreierlei Art:

– Erstens ist der Markt der privaten Medien in erheblichem Maße konzentriert.¹³⁴ Auf die drei größten Tageszeitungsverlage entfielen 1984 gut 40% aller verkauften Tageszeitungen¹³⁵, bei den Publikumszeitschriften kamen die vier größten Verlage auf 48% Marktanteil.¹³⁶ Noch erheblich höher ist die Konzentration – in Form der Dominanz des Springer-Konzerns – im Bereich der Sonntagszeitungen und in einzelnen Regionen wie Hamburg oder Westberlin.¹³⁷ Auch der private Hörfunk und das Privatfernsehen sind durch die Vorherrschaft weniger Unternehmen geprägt, die überdies in der Regel auch eine beherrschende Position bei Zeitungen und Zeitschriften haben.¹³⁸ Die führenden Medienkonzerne – Springer, Burda, Bauer, Bertelsmann, Holtzbrinck – gehören zu den großen Unternehmen der BRD. Sie agieren nach den gleichen Gesetzen wie andere Großunternehmen. Insofern besteht hier eine Interessenverwandtschaft, die – bei aller journalistischen Unabhängigkeit im Einzelfall – kaum Platz für hartnäckige und systematische Kritik an der ökonomisch und politisch dominanten Position der Führungskonzerne läßt.

– Diese gesellschaftliche Grundorientierung wird zweitens dadurch nachdrücklich bekräftigt, daß rund die Hälfte der Erlöse von Zeitschriften und zwei Drittel der Umsätze von Zeitungen aus dem Anzeigengeschäft stammen, in dem die großen Wirtschaftsunternehmen natürlich die größten Auftraggeber sind.¹³⁹

– Drittens schließlich sind die führenden Verlagshäuser der BRD

134 Vgl. Media Perspektiven, Daten zur Mediensituation in der Bundesrepublik, Basisdaten 1985, Frankfurt/M. 1985, S. 35 ff.

135 Vgl. ebenda, S. 35 f.

136 Vgl. ebenda, S. 38

137 Vgl. Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, a. a. O., Tz. 517 ff.

138 Vgl. Horst Röper, Stand der Verflechtung von privatem Rundfunk und Presse 1986, in: Media Perspektiven, Nr. 5/86, S. 281 ff.; derselbe, Formation deutscher Medien-Multis, in: Media-Perspektiven, Nr. 2/85, S. 120 ff.

139 Vgl. Media Perspektiven, Daten . . . a. a. O., S. 43

über zahlreiche Personalverflechtungen mit anderen Spitzenunternehmen der BRD verbunden. Eine besondere Rolle spielt auch in diesem Bereich die Deutsche Bank: Sie entsendet Vertreter in den Aufsichtsrat bei Springer, Bertelsmann und Holtzbrinck.¹⁴⁰ Damit ist eine gewisse ideologische Grundorientierung gewährleistet. Als Produkt der hochkonzentrierten und fest ins Großkapital eingebundenen Branche stützt sie die bestehenden ökonomischen Strukturen publizistisch und trägt so ebenfalls zur Transformation ökonomischer in politische Macht bei.

4.3.3. Modernisierung für den Weltmarkt – Gesellschaftliche Formierung im Interesse des Großkapitals

Die im vorangehenden Abschnitt skizzierten Möglichkeiten der Konzerne, auf staatliche Politik Einfluß zu nehmen, reichen jede für sich natürlich nicht aus, diese weitgehend oder gar ausschließlich zu bestimmen. Das ist auch gar nicht ihr Ziel. Zweck unternehmerischer Einflußnahme ist in der Regel vielmehr die Durchsetzung, Verhinderung oder Modifikation bestimmter einzelner staatlicher Gesetze, Verordnungen, sonstiger Verwaltungsakte usw. Der relevante Einfluß von Konzernen auf solche Maßnahmen ergibt sich daraus, daß mehrere dieser Einflußfaktoren gleichzeitig wirken: Verbandseinfluß plus Öffentlichkeitsarbeit des Konzerns plus Lobbies plus persönliche Kontakte etc.

Zwar ergibt auch dies kein glattes Bild einer Gesellschaft, deren Struktur und Bild lückenlos von dem Großkapital bestimmt wird. Zum einen laufen die Interessen großer Konzerne in vielen Fragen nicht in die gleiche Richtung, so daß sich auch im Falle hoher Durchsetzungsfähigkeit keine einheitliche Politik, sondern ein widerspruchsvolles Bild ergibt. Zum anderen können auch die spezifischen Interessen anderer Schichten, Klassen und Gruppen nicht unberücksichtigt bleiben, die sich der umstandslosen Unterwerfung unter Konzerninteressen widersetzen und dabei auch gewisse Erfolge verbuchen können. Klassenkämpfe, Bauerndemonstrationen, andere soziale Bewegungen wie Umwelt- und Friedensbewegung, die Frauenbewegung – auch diese Kräfte tragen zur konkreten Ausformung gesellschaftlicher Profile und Entwicklungsdynamik bei.

Dennoch gibt es bestimmte Hauptmuster und dominante Faktoren,

¹⁴⁰ Vgl. Hermannus Pfeiffer, *Das Imperium der Deutschen Bank*, a. a. O., S. 139 ff.

die die Politik und Entwicklung der BRD prägen und die, wenn sie auch von einem breiteren Spektrum der Zustimmung getragen werden, im wesentlichen die Interessen und Durchsetzungskraft der Großunternehmen widerspiegeln. Dieses Grundmuster, das in verschiedenen Politikbereichen durchscheint, läßt sich mit dem Stichwort »Modernisierung für den Weltmarkt« umschreiben. In dieser Modernisierung – die in den 80er Jahren schon ein gutes Stück vorangekommen ist – liegen nach herrschender Meinung der Ausweg aus der tiefen ökonomischen und gesellschaftlichen Krise der 70er Jahre und die Perspektiven der Zukunft. Ihr harter ökonomischer Kern ist die Strategie aggressiver internationaler Expansion, bei der es gilt, sich gegen ausländische Konkurrenz durchzusetzen. Wegen der außerordentlich hohen Konzentration im Außenhandel, Kapitalexport und internationalen Finanzgeschäft sind die Akteure dieser Expansion allerdings vor allem die führenden Konzerne. Die Festigung und Erweiterung ihrer Weltmarktposition steht als Orientierung im Vordergrund gesellschaftlicher Erneuerung und staatlicher Erneuerungspolitik. Beides ist nicht auf den ökonomischen Bereich beschränkt, sondern durchzieht – wenngleich mit unterschiedlicher Intensität – alle Bereiche der Politik und des gesellschaftlichen Lebens.

Die wirtschaftspolitischen Hauptelemente dieser Modernisierungskonzeption sind:

– Eine *Forschungs- und Technologiepolitik*, die sich auf die Entwicklung und Vermarktung von Spitzentechnologien konzentriert, um die heimischen Konzerne in der internationalen Konkurrenz um Innovations- und Forschungsvorsprünge zu unterstützen. Dies geschieht zum einen durch eine entsprechende Konzentration staatlicher Forschungsmittel auf High-Tech-Bereiche (wie z. B. die Informationstechnik, die Biowissenschaften, die Luft- und Weltraumforschung oder die militärische Forschung und Entwicklung); zweitens durch eine zunehmend intensivere Zusammenarbeit und Verflechtung von privater Forschung, staatlichen Großforschungseinrichtungen und Hochschulen im Rahmen langfristig ausgelegter Forschungsschwerpunkte; drittens durch eine rasche Zunahme internationaler Forschungsk Kooperationen, an denen in der Regel staatliche und zwischenstaatliche Institutionen, private Monopole und Banken beteiligt sind.

– Eine *Subventions- und Industrieansiedlungspolitik*, die sich vielfach als großangelegte Infrastrukturpolitik für international tätige Konzerne erweist. Hierzu zählen nicht nur die Bereitstellung billiger Baugelände, die Finanzierung der für die Unternehmen notwendigen Straßen-, Verkehrs- und Kommunikationsnetze oder die Ausbildung

qualifizierter Facharbeiter, sondern zunehmend auch die »Vernetzung« der Unternehmen mit einer für sie zugeschnittenen (regionalen) Wissenschaftslandschaft. Die Bemühungen des baden-württembergischen Ministerpräsidenten Lothar Späth können als Paradebeispiel einer solchen Politik gelten, die – dies zeigen die Auseinandersetzungen um die geplanten Daimler-Benz-Ansiedlungen in Rastatt und Boxberg – im Zweifelsfall auch gegen Umwelt- und Bevölkerungsinteressen durchgezogen werden soll.

– Eine *Lohn-, Verteilungs- und Arbeitspolitik*, die einerseits (und dies in den vergangenen Jahren höchst erfolgreich) auf eine deutliche Senkung der Lohnkosten der Unternehmen zielt und andererseits über eine weitgehende Flexibilisierung der Arbeitsbedingungen, Aushöhlung tarifvertraglich abgesicherter Arbeitsverhältnisse und Einschränkungen gewerkschaftlicher Handlungsspielräume (§ 116 AFG) den Einsatz der Arbeitskräfte enger als bisher an den Produktionsrhythmus anbinden und die Interessenvertretung der Lohnabhängigen nachhaltig schwächen will. Olympiareife Kernbelegschaften, flexibel einsetzbare Arbeitskräfte und »arbeitskampfsichere« Betriebe – dies ist die beschäftigungspolitische Stoßrichtung der Modernisierungsstrategie.

– Eine *Außenwirtschafts- und Währungspolitik* schließlich, die den Expansionskurs westdeutscher Großunternehmen über ein ganzes Bündel teils nationaler Entscheidungen, teils zwischenstaatlicher Vereinbarungen und Regelungen unterstützt. Hierzu zählen internationale Abstimmungen über Währungs- und Wechselkursprobleme, Handelshemmnisse oder die Verschuldungskrise, die im Rahmen von Wirtschaftsgipfeln, Tagungen internationaler Organisationen (IWF, GATT) oder bilateralen Konsultationen vorgenommen werden. Hierzu zählt aber auch die umfangreiche politische Reisetätigkeit von Regierungsdelegationen, die vielfach mit der Aquisition von Großaufträgen oder der Unterzeichnung von Kooperationsabkommen für die bundesdeutsche Industrie verbunden wird.

Die Auswirkungen dieser wirtschaftspolitischen Strategieelemente der Modernisierungspolitik betreffen nicht nur die Lebensverhältnisse der Menschen in der Bundesrepublik, sondern führen überdies zu teilweise gravierenden Verzerrungen der inländischen Reproduktionsstrukturen:

– Sozialausgaben und öffentliche Leistungen werden eingeschränkt, weil sie erstens Staat und Wirtschaft finanziell zu sehr belasten und zweitens eine Art Anspruchsmentalität förderten, die der geforderten

Flexibilität, Mobilität, Innovations- und Risikobereitschaft, kurz: der Modernisierung des Arbeitnehmers entgegenstehe. Daß der Sozialabbau die Massenkaufkraft senkt, schadet zwar der großen Zahl kleiner, binnenmarktabhängiger Unternehmen; für die großen weltmarktorientierten Konzerne ist dies jedoch weit weniger relevant.

– Maßnahmen zur Sanierung und schonenden Behandlung der angegriffenen Umwelt bleiben weit hinter dem Erforderlichen zurück: Schnelle und wirksame Schritte zur Reinhaltung der Luft scheitern am Widerstand der Automobil- und Energielobby; der Entgiftung und Reinhaltung der Flüsse und des Bodens stellen sich die Chemiekonzerne – als Hersteller von Kunstdünger und Emittenten von Schadstoffen – entgegen; den Ausstieg aus der Kernenergie verhindert die Atomlobby.

– Als Folge der Investitions- und Ansiedlungspolitik der Konzerne verstärken sich die ohnehin vorhandenen regionalen Disparitäten zwischen High-Tech-Landschaften mit dichten Netzwerken von Forschungseinrichtungen, Hochschulen und Industrie auf der einen und ausgesprochen strukturschwachen Krisenregionen auf der anderen Seite. Gleichzeitig führt die profitorientierte Ressourcenlenkung immer wieder auch zu schnellen überdimensionierten Kapitalwanderungen in gewinnträchtige Zukunftsindustrien, die ihrerseits oft nach verhältnismäßig kurzer Zeit vor Überproduktions- und Anpassungsproblemen stehen. Beides blockiert den notwendigen planmäßigen regionalen und sektoralen Strukturwandel.

Gewiß, in allen drei Bereichen setzt sich die an den Interessen des Großkapitals orientierte Strategie nicht umstandslos durch: Es gibt Widerstand gegen Sozialabbau, Umweltzerstörung und regionale Verödung. Dieser Widerstand konnte Teilerfolge erringen: Die Bezugsdauer von Arbeitslosengeld wurde verlängert, die Einführung von bleifreiem Benzin beschleunigt, gewisse Teilhilfen für Hattingen z. B. sind in Aussicht gestellt. Diese Teilerfolge werfen aber – ganz abgesehen davon, daß ihr Umfang unzureichend ist, um die Lebensverhältnisse der betroffenen Menschen zu verbessern – ein besonders deutliches Licht auf die Hauptlinien der Politik: Sie mußten von den Betroffenen durch erheblichen Widerstand gegen diese Hauptlinie durchgesetzt werden. Deren Orientierung zielt also nicht auf die Verbesserung von Lebensstandard und Lebensqualität für die Menschen, sondern auf möglichst geringe Kosten und große Weltmarktfähigkeit für die Konzerne.

Das weltmarktorientierte Orientierungsmuster der Politik greift auch in der Außen- und Sicherheitspolitik wie in der Innenpolitik:

– In der *Außen- und Sicherheitspolitik* stehen allerdings zwei Linien der internationalen Expansion miteinander im Konflikt: zum einen die an der us-amerikanischen globalen Hegemonie- und Interventionspolitik orientierte; diese richtet sich darauf, die »vitalen Interessen des freien Westens« in der Welt politisch – notfalls auch militärisch – zu sichern und durchzusetzen. Da Widerstand hiergegen von der US-Regierung als Resultat kommunistischer Verschwörung verstanden wird, ist diese Linie zugleich ein scharfer Konfrontationskurs gegenüber den sozialistischen Ländern. Hierfür stehen zum einen immer neue Rüstungsprogramme, zum anderen technologischer Boykott. Die hierin liegenden Gefahren für den Weltfrieden bleiben auch nach dem Abschluß eines Abkommens zwischen den USA und der UdSSR über die Verminderung der Zahl der Mittelstreckenraketen akut: Zum einen treibt die us-amerikanische Regierung ihr Programm zur Militarisierung des Weltraumes (SDI) mit unverminderter Energie und großem Aufwand weiter voran; zum anderen fordert sie von den Verbündeten in Westeuropa eine neue Welle der konventionellen Aufrüstung mit Waffen, deren Wirkung an die von Massenvernichtungsmitteln heranreicht.

Die Bundesregierung trägt diese Linie gegenwärtig trotz erheblicher finanzieller Schwierigkeiten im wesentlichen mit und bereitet vor allem im Bereich militärischer Forschung und Entwicklung die Beschaffung einer neuen Waffengeneration vor. Ihre zeitweise an den Tag gelegte offen entspannungsfeindliche Haltung stößt jedoch zunehmend auf öffentliche Kritik und mußte teilweise zurückgenommen werden – etwa in der Frage der 72 bundesdeutschen Pershing 1A-Raketen. Die Gründe hierfür liegen – neben der internationalen Dynamik der Abrüstungsverhandlungen und dem Druck der Friedensbewegung – auch in ökonomischen Interessen: Eine harte Konfrontationspolitik gerät nämlich auch zunehmend in Widerspruch zu den Osthandelsinteressen bundesdeutscher Konzerne, die erheblich stärker ausgeprägt sind als die us-amerikanischer Unternehmen.

Ähnliche Konflikte zeigen sich in der Politik gegenüber den Ländern der dritten Welt: Es ist umstritten, ob der harte politische Kurs, den die Bundesregierung jüngst wieder auf der UNCTAD-Konferenz in Genf eingeschlagen hat, den bundesdeutschen Expansionsinteressen besser dient als eine kooperative Strategie.

– *Innenpolitisch* ist die weltmarktorientierte Modernisierung vor allem an der reibungslosen Durchsetzung des Austeritätskurses interessiert. Neben dem Ausbau des Polizei- und Überwachungsapparates ist hierfür vor allem die Befriedung der Gewerkschaften erforderlich.

Hierfür gibt es zwei Wege: Zum einen die offene politische Konfrontation und gesetzliche Schwächung, zum anderen das Angebot einer Kooperation auf niedrigem Niveau. Beide Wege sind in den vergangenen Jahren und Monaten in der BRD gegangen worden, beide haben einen gewissen Erfolg gehabt: Das »Beschäftigungsförderungsgesetz«, die Änderung des § 116 des AFG und die Kampagne anlässlich der – von den Gewerkschaften selbst zu verantwortenden – Misere um die Neue Heimat stehen für die Konfrontationslinie; die Verlängerung der Montanmitbestimmung, mehrere Spitzengespräche mit den Gewerkschaften sowie einige Korrekturen in der Sozialpolitik signalisieren die integrativ-kooperative Seite der Politik.

Es sei an dieser Stelle noch einmal wiederholt: Gesellschaftliche Erscheinungen und Prozesse haben komplexen Charakter und lassen sich in der Regel nicht glatt auf eine einzige Ursache zurückführen. Zwischen den letztlich maßgeblichen Triebkräften und Strukturen und den konkreten Erscheinungsbildern liegen verschiedene Vermittlungsebenen und Widersprüche, die berücksichtigt werden müssen. Sie gehen auch in die Erscheinung des Modernisierungsmusters ein, das hier skizziert wurde. Diese Vermittlungen und Widersprüche sollten auf der anderen Seite aber nicht den Blick für die letztlich maßgeblichen Antriebskräfte der Entwicklung und die Hauptfaktoren der Politik verwischen. Diese sehen wir in der Existenz, dem dominierenden ökonomischen Gewicht und dem politischen Einfluß des privaten Großkapitals.

Die Hauptzüge der weltmarktorientierten Modernisierung entsprechen nicht den Interessen der Arbeitnehmer und Sozialeinkommensempfänger, denn sie sind mit arbeitsplatzvernichtender Rationalisierung, mit Sozialabbau, fortgesetzter Umweltzerstörung und umfangreicher Umverteilung zu Lasten der niedrigeren Einkommen verbunden. Sie entsprechen auch nicht den Interessen der Masse der kleinen und mittleren Unternehmen, da sie relativ sinkende Absatzchancen im Inland, die Vernachlässigung einer perspektivreichen Regionalentwicklung und eine zunehmende Vermachtung der Wirtschaft mit sich bringen, unter deren Druck auch diese Unternehmen mehr und mehr in Abhängigkeit geraten. Von der Hauptlinie der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik werden auch die Interessen des größten Teils der lohnabhängigen Mittelschichten, insbesondere der Intelligenz geschädigt: Die einseitige Ausrichtung von Bildungs-, Wissenschafts- und Kulturpolitik beschneidet erstens ihren finanziellen Spielraum und schränkt zweitens die Möglichkeiten ihrer intellektuellen und künstle-

rischen Entfaltung ein. Schließlich verfestigt die Politik auch das herrschende Nord-Süd-Gefälle und trägt zur weiteren Verarmung der 3. Welt bei.

Im Kern entspricht die weltmarktorientierte Modernisierung als ökonomischer, gesellschaftlicher und politischer Entwicklungstyp allein den Interessen der großen international operierenden Konzerne: Sie profitieren vom Einsatz und vom Export der Spitzentechnologien. Sie können sich dem Absatzverlust aufgrund sinkender Binnennachfrage entziehen. Sie erhalten durch die Bildungs-, Wissenschafts- und Forschungspolitik das menschliche und technische Material, das sie für die Weltmarktkonkurrenz brauchen. Sie sind der Hauptnutznießer einer aggressiven Rüstungsstrategie ebenso wie diplomatischer Initiativen – z. B. Kanzlerreisen nach China – zur Öffnung internationaler Handels- und Kooperationschancen.

Die weltmarktorientierte Modernisierung als Profil und Entwicklungsmuster der BRD ist also im wesentlichen durch die Interessen des konzentrierten und international operierenden Kapitals geprägt. Die gesellschaftliche, politische und ideologische Dominanz dieses Entwicklungsmusters ist nicht durch einen demokratischen Diskussions-, Willensbildungs- und Entscheidungsprozeß legitimiert. Sie ist vielmehr durch das ökonomische Übergewicht und den – nicht demokratisch kontrollierten – politischen Einfluß dieses Großkapitals zustande gekommen. Diese Grundtatsachen müssen bei aller Komplexität und Differenziertheit der Einzelercheinungen festgehalten werden. Sie bedeuten auch, daß eine Änderung von Profil und Entwicklungsrichtung der Gesellschaft im Interesse der Mehrheit der Menschen die Herstellung tatsächlich demokratischer Verhältnisse auch in der Wirtschaft erfordert. Diese Demokratisierung ist untrennbar mit der Beschränkung der ökonomischen und politischen Macht privater Großunternehmen sowie mit gesellschaftlicher Kontrolle über die Schlüsselbereiche der Produktion verbunden.

Literaturverzeichnis

- Aaronovitch, Sam/Sawyer, Malcolm C., *Big Business. Theoretical Aspects of Concentration and Mergers in the United Kingdom*, London 1975
- Abelshauser, Werner, *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland (1945–1980)*, Frankfurt 1983
- Abendroth, Wolfgang, *Innerparteiliche und innerverbandliche Demokratie als Voraussetzung der politischen Demokratie*, in: *Politische Vierteljahresschrift* 5 (1964)
- Adams, Walter, *Economic Power and the Constitution*, in: *Challenge*, New York, July/August 1987
- Adams, Walter/Brock, J. W., *The Bigness Complex: Industry Labour and Government in the American Economy*, New York 1987
- Altmann, Norbert/Deiß, Manfred/Döhl, Volker/Sauer, Dieter, *Ein neuer Rationalisierungstyp – neue Anforderungen an die Industriesoziologie*, in: *Soziale Welt* 3/1986
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, *Sondermemorandum: Börsen- und Dollarkrise – Gefahren für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung: Wachstum- und beschäftigungspolitische Initiative erforderlich*, 12. 11. 1987, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Heft 12/1987
- dies., *Gegen Massenentlassungen und regionale Zerstörung: Gesellschaftliche Steuerung der Stahlindustrie – Vorschläge zur Sicherung der Stahlstandorte*, in *Memo-Forum*, Nr. 11, Bremen 1987
- dies., *Memorandum '84*, Köln 1984
- dies., *Memorandum '86*, Köln 1986
- dies., *Memorandum '87*, Köln 1987
- Arbeitskreis Aktie e.V. (Hg), *Alles über Aktien*, Düsseldorf 1985
- Arndt, Franz-Josef, *„Macht der Banken“ gegen Macht der Fakten – Anmerkungen zu einer DGB-Publikation*, in: *Die Bank*, 12/1986
- Arndt, Helmut (Hg), *Die Konzentration in der Wirtschaft*, Berlin (West) 1971
- ders., *Wirtschaftliche Macht. Tatsachen und Theorien* (1974), 2. Auflage, München 1980
- Autorenkollektiv, *Le capitalisme monopoliste d'etat*, Paris 1971, deutsch: *Der staatsmonopolistische Kapitalismus*, Berlin/DDR 1972
- Bachmann, Kurt/Carlebach, Emil, *Kauf Dir einen Minister*, Frankfurt 1985
- Bain, Joe S., *Industrial Organization*, New York 1959

- Baran, Paul A./Sweezy, Paul M., Monopoly Capitalism, New York 1966
- Barnikel, Hans-Heinrich (Hg), Wettbewerb und Monopol, Darmstadt 1975
- ders. (Hg), Probleme der wirtschaftlichen Konzentration, Darmstadt 1975
- Bartling, Hartwig, Artikel: Monopolistische Konkurrenz, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, 5. Band, Stuttgart u. a. 1980, S. 280–286
- Baudis, Dieter/Nußbaum, Helga, Wirtschaft und Staat in Deutschland Ende des 19. Jh. bis 1918/19, Berlin (DDR) 1978
- Baum Clemens, Systematische Fehler bei der Darstellung der Unternehmenskonzentration durch Konzentrationskoeffizienten auf der Basis industriestatistischer Daten, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 193, 1978
- Baumol, William J./Panzar, John C./Willig, Robert D., Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, New York u. a. 1982
- Berger, Roland & Partner, Strategien für die Anpassung der Fertigung im Bereich der Metallbearbeitung an zukünftige Anforderungen, München 1984
- Berle, Adolphe A./Means, Gardiner C., The modern Corporation and Private Property (1932), 2. Auflage, New York 1968
- Bethusy – Huc, Viola Gräfin v., Demokratie und Interessenpolitik, Wiesbaden 1962
- Beyme, Klaus v., Interessengruppen in der Demokratie, München (1969) 1980
- Blagow, J. J., Der Luft- und Raumfahrtkomplex der BRD und seine Rolle bei der Realisierung der westeuropäischen Luft- und Raumfahrtprogramme, in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik Deutschland, Theorie – Analyse – Diskussion, Frankfurt 1986
- Blair, John, Economic Concentration. Structure, Behaviour and Public Policy, New York 1972
- Böbel, Ingo, Wettbewerb und Industriestruktur, Industrial Organisation – Forschung im Überblick, Berlin u. a. 1984
- Bombach, Gottfried (Hg), Industrieökonomik: Theorie und Empirie, Tübingen 1985
- Bontrup, Heinz-Josef, Nachfragemacht von Unternehmen, Köln 1983
- Borchardt, Klaus/Gottschalk, Arno/Hülsmeier, Doris/Michalski, Hans-Jürgen, Der Telekommunikations-Komplex, in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik Deutschland, Theorie – Analyse – Diskussion, Köln 1986
- Boucher, Eric Le/Quatrepoint, Jean Michel, La guerre mondiale de la communication, in: Le Monde v. 11., 12., 13., 14. 1. 1984

- Brosius, Gerhard/Huffschmid, Jörg/Schui, Herbert, Theoretische und empirische Aspekte des Zusammenhangs von Monopolisierung und Verlauf der Krise seit 1973, in: WSI-Mitteilungen 4/1980
- Bundeskartellamt, Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1985/1986 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), Bundestagsdrucksache 11/554, Bonn 1987
- Bundesministerium der Finanzen, Bericht der Studienkommission »Grundsatzfragen der Kreditwirtschaft«, Heft 28 der Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, Bonn 1979
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hg), Sozialpolitische Informationen v. 8. 1. 1987
- Bundesministerium für das Post- und Fernmeldewesen (Hg), Mittelfristiges Programm für den Ausbau der technischen Kommunikationssysteme, Bonn 1985
- Bundesministerium für Wirtschaft (Hg), Dokumentation: Entwicklung der informations- und kommunikationstechnischen Industrie, Bonn 1986
- Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Organisationsplan 1987, Köln 1987
- Burnham, James, The Managerial Revolution, New York 1941, deutsch: Das Regime der Manager, Stuttgart 1948
- Camman, Helmuth/Arnold, Wolfgang, Anteilbesitz der Banken: Die Fakten, in: Die Bank 3/87
- Chamberlin, Edward Hastings, The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge/Mass. 1933
- Christians, F. Wilhelm, Erfolgreiche Tradition der Universalbank, in: Handelsblatt v. 16. 4. 1987
- CIM, CIM-Studie: Sagenhaftes Rationalisierungspotential, in: Computer Magazin, 6/1987
- Claes, Rolf, Marktstruktur und Investitionsverhalten. Eine empirische Untersuchung für die BRD. Diplomarbeit an der Hochschule für Wirtschaft und Politik Hamburg, 1986
- Clark, John Maurice, Competition as a Dynamic Process, Washington D.C. 1961
- Commerzbank, Wer gehört zu wem?, 15. erweiterte Auflage 1985
- Czichon, Eberhard, Wer verhalf Hitler zu Macht? Zum Anteil der Deutschen Industrie an der Zerstörung der Weimarer Republik, Köln 1967

- Damaschke, Kurt, Der Einfluß der Verbände auf die Gesetzgebung. Am Beispiel des Gesetzes zum Schutz vor gefährlichen Stoffen (Chemikaliengesetz), München 1982
- Demele, Ottwald/Semmler, Willi (Hg), Monopoltheorie kontrovers. Zur neueren Theorie und Empirie des Monopols, Berlin (West) 1980
- Deutsche Bank, Geschäftsbericht der Deutschen Bank 1986, Von der Macht der Banken
- Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse der Unternehmen, in: Monatsberichte 11/83 und 11/87
- dies., Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 1986, Monatsbericht, August 1987
- Deutscher Gewerkschaftsbund, DGB-Fachtagung Logistik, Dokumentation, Düsseldorf 1986
- Diebold Management Report, 6/1987
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Vermögensverhältnisse der privaten Haushalte, in: DIW-Wochenbericht 39/1987
- Dolata, Ulrich/Gottschalk, Arno/Huffscheid, Jörg, Staatsmonopolistische Komplexe als neue Organisationsformen des Kapitals. Bemerkungen zu einer neuen Kategorie der politischen Ökonomie des Kapitalismus, in: Marxistische Studien – Jahrbuch des IMSF, Band 11/1986
- Eichholtz, Dietrich, Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft, 2. Band, Berlin (DDR) 1985
- Eick, Christian, Ökonomische Effekte der Daimler-Benz-Erweiterung in Bremen, in: Bremer Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 1979, Heft 1
- Eick, Hans Dieter/Decker, Heidemarie/Schmidt, Hans-Dieter, Die Kapitalkonzentration und die gegenwärtige Krise in der Stahlindustrie, in: WSI-Mitteilungen 1/1978
- Eisbach, Joachim, Gründer- und Technologiezentren – Sackgassen kommunaler Wirtschaftsförderung, PIW-Studien Nr. 1, Bremen 1985
- Engelmann, Bernt, Das ABC des großen Geldes, Köln 1986
- Enke, Edo, Oberschicht und politisches System der Bundesrepublik Deutschland. Soziale Mobilität und Karrieremuster von Spitzenpositionen der westdeutschen Gesellschaft, Bern/Frankfurt 1974
- Eucken, Walter, Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft, in: ORDO 3, 1950, wiederabgedruckt in: Hans-Heinrich Barnikel (Hg), Probleme der wirtschaftlichen Konzentration, Darmstadt 1976
- Eyern, Gert v., Grundriß der politischen Wirtschaftslehre I, Opladen 1972

Fangmann, Helmut, Verfassungsgarantie der Bundespost. Bestand und Erweiterung der Postdienste unter besonderer Berücksichtigung der Postbankdienste, PIW-Forschungsberichte Nr. 4, Bremen 1987

Fix-Sterz, Jutta/Lay, Günter/Schulz-Wild, Rainer, Flexible Fertigungssysteme und Fertigungszellen. Stand und Entwicklungstendenzen in der Bundesrepublik Deutschland, in: VDI-Z, Bd. 128, Nr. 11, 1986, S. 369–379

Frisch, Ragnar, Monopole – polypole – la notion de force dans l'économie, in: Nationalökonomisk Tidsskrift, Bd. 76, S. 241–259, deutsch: Monopol – Polypol – der Begriff der Kraft in der Wirtschaft, in: Alfred Eugen Ott (Hg), Preistheorie, Köln 1965

Gahlen, Bernhard/Buck, Andrew J./Arz, Stefan, Ökonomische Indikatoren in Verbindung mit der Konzentration. Eine empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, in: Gottfried Bombach u. a. (Hg), Industrieökonomik: Theorie und Empirie, Tübingen 1985

Galbraith, John Kenneth, The New Industrial State, New York, 1967, deutsch: Die neue Industriegesellschaft, München/Zürich 1968

Goldberg, Jörg, Die »neuen Selbständigen«. Vor einer Renaissance der Privatinitiative?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 3/1987
ders. (Hg), Neue Heimat, Gemeinwirtschaft, Gewerkschaft – zwischen Marktwirtschaft und Bankenmacht, Frankfurt 1987

Gossweiler, Kurt, Großbanken, Industriemonopole, Staat – Ökonomie und Politik des staatsmonopolistischen Kapitalismus in Deutschland 1914–1932, Berlin (DDR) 1970
ders., Die Rolle der Großbanken im Imperialismus, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1971/III, S. 35–54

Gotthold, Jürgen, Neuere Entwicklungen der Wettbewerbstheorie. Kritische Bemerkungen zur neo-neoliberalen Theorie der Wettbewerbspolitik, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und das Wirtschaftsrecht, Bd. 145, S. 286–340

Greipl, Erich, Wettbewerbssituation und Entwicklung des Einzelhandels in der BRD, München/Berlin 1978

Grosser, Dieter (Hg), Der Staat in der Wirtschaft der Bundesrepublik, Opladen 1985

Grube, Frank/Richter, Gerhard (Hg), Demokratietheorie. Konzeption und Kontroversen, Hamburg 1975

Gruhler, Wolfram, Neuere Trends der Unternehmensentwicklung, Institut der deutschen Wirtschaft, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 146/8/86, Köln 1986

- Hagenmüller, Karl Friedrich/Diepen, Gerhard, Der Bankbetrieb, Wiesbaden 1984
- Hallgarten, George W. F., Hitler, Reichswehr und Industrie. Zur Geschichte der Jahre 1918–1933, Frankfurt 1955
- Hellers/Radkau, Joachim, Deutsche Industrie und Politik, Frankfurt 1974
- Heimbrecht, Jörg, Das Milliardenjüngling, Minister, Multis und Moneten, Köln 1985
- Heimbrecht, Jörg/Molck, Jochen, Rheinalarm. Die genehmigte Vergiftung, Köln 1987
- Heininger, Horst/Maier, Lutz, Internationaler Kapitalismus. Tendenzen und Konflikte staatsmonopolistischer Internationalisierung, Berlin (DDR) 1987
- Helfferich, Karl, Georg von Siemens. Ein Lebensbild aus Deutschlands großer Zeit, (1912), o. O. 1956
- Herdzina, Klaus (Hg), Wettbewerbstheorie, Köln 1975
- Hickel, Rudolf, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Deutschen Bundespost – Wirkungen für Industriepolitik, Arbeitnehmer und Verbraucher – Kritik der Deregulierungs- und Privatisierungsstrategien, Manuskript, Bremen 1987
- Hilferding, Rudolf, Die Aufgaben der Sozialdemokratie in der Republik, Kiel 1929
- Hörsing, Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus (1910), 2. Auflage, Frankfurt 1973
- Hörster-Philipps, Ulrike, Im Schatten des großen Geldes. Flick-Konzern und Politik: Weimarer Republik, Drittes Reich, Bundesrepublik, Köln 1985
- Hofmann, Werner, Die Lehre von der »Mature Economy«. Gibt es ein tendenzielles Sinken der Zuwachsrate des Sozialproduktes?, in: Zeitschrift für die gesamte Sozialwissenschaft, Bd. 115, 1959, wiederabgedruckt in: Werner Hofmann, Monopol, Stagnation, Inflation. Ausgewählte Texte. Mit einer Einführung von Herbert Schui, Heilbronn 1987
- Hörsing, Die säkulare Inflation, Berlin 1962, wiederabgedruckt in: Werner Hofmann, Monopol, Stagnation, Inflation. Ausgewählte Texte. Mit einer Einführung von Herbert Schui, Heilbronn 1987
- Hoppmann, Erich, Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs, in: Hans Karl Schneider (Hg), Grundlagen der Wettbewerbspolitik, Berlin (West) 1968
- Horn, Norbert/Kocka, Jürgen (Hg), Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, Göttingen 1979
- Huffschild, Jörg, Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik, Frankfurt 1969

ders., Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs in der marxistischen politischen Ökonomie, in: Das Argument, AS6, Theorie des Monopols, Berlin (West) S. 4–92

ders., Monopolisierung in der Krise. Entwicklung von Konzentration und Zentralisation in der BRD, in: Jörg Huffschild/Herbert Schui (Hg), Gesellschaft im Konkurs? Handbuch zur Wirtschaftskrise 1973–1976 in der BRD, Köln 1976

ders., Rüstung statt Konsum – Die Operation AEG als Modell für die »Sanierung« der Bundesrepublik, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 9/1982

ders., Die Wirtschaftskrise in der BRD: Tendenzen und Perspektiven, in: Marxistische Studien, Jahrbuch des IMSF, Bd. 6, 1983

ders., Der militärisch-industrieller Komplex (MIK), in: IMSF (Hg), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik Deutschland, Theorie – Analyse – Diskussion, Frankfurt 1986

Huffschild, Jörg/Voß, Werner/Zdrowomyslaw, Norbert, Neue Rüstung – Neue Armut, Köln 1986

Humboldt-Universität zu Berlin, Prorektor für Gesellschaftswissenschaften (Hg), Monopolprofit und Wertmodifikation heute, Berichte Nr. 22, Berlin (DDR) 1982

Immenga, Ulrich, Beteiligungen von Banken in anderen Wirtschaftszweigen, 2. Aufl., Baden-Baden 1978

Institut für marxistische Studien und Forschungen (Hg), Beiträge zur Klassenanalyse, Teil II, Frankfurt 1974

dass., Das Monopol – ökonomischer Kern des heutigen Kapitalismus. Theoretische und aktuelle Gesichtspunkte der marxistisch-leninistischen Monopolvertheorie. Referate und Diskussionsbeiträge des Kolloquiums des IMSF, Frankfurt 1976

dass., Der staatsmonopolistische Kapitalismus der Bundesrepublik Deutschland in Daten und Fakten, Arbeitsmaterialien des IMSF, Nr. 12, Frankfurt 1981

dass., Staatsmonopolistische Komplexe. Zu einer Theorie der aktuellen Kapitalismusanalyse, Frankfurt 1982

dass., Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik Deutschland, Theorie – Analyse – Diskussion, Köln 1986

Jung, Heinz, Die privatmonopolistische Entwicklungsvariante des staatsmonopolistischen Kapitalismus der BRD: Voraussetzungen, Inhalte, Perspektiven, Entwicklungstendenzen, in: Marxistische Studien, Jahrbuch des IMSF, Band 1, S. 9–57

ders., Deformierte Vergesellschaftung. Zur Soziologie des staatsmonopolistischen Kapitalismus, Berlin (DDR) 1986

ders., Zum Konzept der Entwicklungsvarianten des SMK heute, in: Marxistische Studien, Jahrbuch des IMSF, Band 11, S. 65–91

- Jürgensen, Harald, u. a., Strukturwandel im Einzelhandel, Göttingen 1980
- Kallfass, Hermann, Großunternehmen und die Stabilität der Investitionen im Konjunkturverlauf, in: Konjunkturpolitik, Bd. 28, Heft 1, 1982
- Kantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen 1966
- Katzenstein, Robert, Zur Frage des Monopols, des Monopolprofits und der Durchsetzung des Wertgesetzes im Monopolkapitalismus, in: Das Argument, AS6, Theorie des Monopols, Berlin (West) 1975, S. 93–128
- Kern, Horst/Schumann, Michael, Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion, München 1984
- Kief, Jürgen, NC-Handbuch 1984, Michelstadt/Stockholm 1984
- Klebe, Thomas/Roth, Siegfried (Hg), Informationen ohne Grenzen, Hamburg 1987
- Kocka, Jürgen/Siegrist, Hannes, Die hundert größten deutschen Industrieunternehmen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert. Expansion, Diversifikation und Integration im internationalen Vergleich, in: Norbert Horn/Jürgen Kocka (Hg), Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, Göttingen 1979
- Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Teil I: Monopol- und Oligopoltheorien, Tübingen 1976
- Kremendahl, Hans, Pluralismus, in: Wörterbuch zur politischen Ökonomie, hg. von Gert v. Eynern, Opladen 1973
- Kühnl, Reinhard, Formen bürgerlicher Herrschaft, Liberalismus–Faschismus, Reinbek bei Hamburg 1971
- Lang, Roland, »Merger Mania« in den USA – mit starken europäischen Beteiligungen, in: Informationen über multinationale Konzerne, Heft 1/1987
- ders., Fusionen und Übernahmen, in: Informationen über multinationale Konzerne, Heft 1/1987
- Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen 1962
- ders., Vom Stand der Konzentrationsdebatte in der Bundesrepublik Deutschland nach der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik, in: ORDO 1962, wiederabgedruckt in: Hans-Heinrich Barnikel (Hg), Probleme der wirtschaftlichen Konzentration, Darmstadt 1975
- Lenin, Wladimir I., Der Imperialismus als höchstes Studium des Kapitalismus (1916). Gemeinverständlicher Abriss, in: Lenin Werke, Band 22, Berlin (DDR) 1974, S. 189–309

- ders., Der Imperialismus und die Spaltung des Sozialismus (1916), in: Lenin Werke, Band 23, Berlin (DDR) 1970, S. 102–118
- ders., Über eine Karikatur auf den Marxismus und über den »imperialistischen Ökonomismus«, in: Lenin Werke, Band 23, Berlin (DDR) 1970, S. 18–71
- Lexis, W., Artikel: Monopol, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1900
- Liefmann, Robert, Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation, Stuttgart 1922
- Machlup, Fritz, Artikel: Monopol, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 7, Göttingen 1961, S. 427–452
- Macpherson, Crawford Brough, Die politische Theorie des Besitzindividualismus. Von Hobbes bis Locke, Frankfurt 1973
- Mansfield, Edward (Hg), Monopoly Power and Economic Performance: The Problem of Industrial Concentration, New York 1964
- Marx, Karl, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, in: Marx–Engels Werke, Bd. 23–25, Berlin (DDR) 1968
- Mason, Edward S., Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge/Mass. 1957
- Media Perspektiven, Daten zur Mediensituation in der Bundesrepublik, Basisdaten 1985, Frankfurt 1985
- Meier, Bernd, Produktion und Einsatz moderner Fertigungstechnik im internationalen Vergleich, in: IW-trends, 1/1986
- Monopolkommission, Erstes Hauptgutachten 1973/75, Baden-Baden 1976
- dies., Zweites Hauptgutachten: Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Baden-Baden 1978
- dies., Drittes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 8/4404, Bonn 1980
- dies., Viertes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 9/1892, Bonn 1982
- dies., Fünftes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/1791, Bonn 1985
- dies., Sechstes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 10/5860, Bonn 1986
- dies., Sondergutachten 9, Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen, Baden-Baden 1981
- dies., Sondergutachten 14, Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Baden-Baden 1985
- Möschel, Wernhard, Die Telekommunikation braucht den Wettbewerb. Ein Plädoyer für die Deregulierung der Post- und Fernmeldedienste, in: FAZ v. 25. 5. 1987
- ders., Deregulierung in Telekommunikationsmärkten, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Heft 7/8 1986
- Müller, Jürgen/Hochreiter, Rolf, Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland, Göttingen 1975

Nagel, Bernhard/Kaluza, Hildegard, Struktur und Perspektiven des mittelständischen Werkzeugmaschinenbaus, Kassel 1986

Naphtali, Fritz, Wirtschaftsdemokratie. Ihr Wesen, Weg und Ziel, Berlin 1929

Nuber, Christoph/Schulz-Wild, Rainer/Fischer-Krippendorf, R./Rehberg, F., EDV-Einsatz und computergestützte Integration in Fertigung und Verwaltung von Industriebetrieben, Studie im Auftrag des Rationalisierungskuratoriums der Deutschen Wirtschaft, hg. v. Institut für sozialwissenschaftliche Forschung, München 1987

Oelßner, Fred, Ein Beitrag zur Monopoltheorie, in: Probleme der Politischen Ökonomie, Bd. 3, S. 12–103

Offe, Claus, Politische Herrschaft und Klassenstrukturen, Zur Analyse spätkapitalistischer Klassenstrukturen, in: Gisela Kress/ Dieter Senghaas, Politikwissenschaft, Frankfurt (1969) 1972

OMGUS, Ermittlungen gegen die Deutsche Bank, Nördlingen 1985
ders., Ermittlungen gegen die Dresdner Bank, Nördlingen 1986

Oppermann, Georg, Börsen- und Wertpapiergeschäfte, Frankfurt/Köln 1975

Ortner, Reinhard, Wettbewerb und Synergien zwischen Banken und Versicherungen, in: Die Bank 5/87, S. 248–252

Ott, Alfred Eugen (Hg), Preistheorie, Köln 1965

Peltzer, Martin, Von Räubern, weißen Rittern und Jungfrauen – die Taktiken der amerikanischen take-overs, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 7/86

Petry, Horst, Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße, in: JfNSt, 183 (1969), S. 271–297

Pfeiffer, Hermannus, Das Netzwerk der Großbanken, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 2/1986

ders., Großbanken und Finanzgruppen, in: WSI-Mitteilungen 7/1986

ders., Das Imperium der Deutschen Bank, Frankfurt/New York 1987

Pleil, Gerhard J., Mikrohandel zwischen Euphorie und Frustration in: bit, Febr./März 1987

Priore, Michael J./Sabel, Charles F., Das Ende der Massenproduktion, Berlin 1985

Pritzkolet, Kurt, Bosse, Banken, Börsen. Herren über Geld und Wirtschaft, Wien/München/Basel 1954

- ders., Wem gehört Deutschland? Eine Chronik von Besitz und Macht, Wien/München/Basel 1957
- ders., Gott erhält die Mächtigen. Rück- und Rundblick auf den deutschen Wohlstand, Düsseldorf 1963
- Pross, Helge/Boettcher, Karl W., Manager des Kapitalismus. Untersuchung über leitende Angestellte in Großunternehmen, Frankfurt 1971
- Radkau, Joachim, Aufstieg und Fall der deutschen Atomwirtschaft 1945–1975. Verdrängte Alternativen in der Kerntechnik und der Ursprung der nuklearen Kontroverse, Reinbek bei Hamburg 1983
- Rasten, W./Stoeppler, D., Der gläserne Händler, in: Thomas Klebe/Siegfried Roth (Hg), Informationen ohne Grenzen, Hamburg 1987
- Röper, Horst, Stand der Verflechtung von privatem Rundfunk und Presse 1986, in: Media Perspektiven, Nr. 5/86
- ders., Formation deutscher Medien-Multis, in: Media Perspektiven, Nr. 2/85
- Rudzio, Wolfgang, Politische Perspektiven der »Stamokap«-Theorie, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 4/1979
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1986/87, Bundestagsdrucksache 10/6562, Wiesbaden 1986
- ders., Jahresgutachten 1987/88, Bundestagsdrucksache 11/1317, Wiesbaden 1987
- Scherer, Frederic M., Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago 1970
- Schirrmeister, Caspar, Neuere Tendenzen im finanzkapitalistischen Monopol, in: IPW-Berichte Nr. 11, S. 30–36
- Schneider, R., Technologie, in: Michael Kittner (Hg), Gewerkschaftsjahrbuch 1987
- Schraft, Rolf-Dieter, Industrierobotertechnologie – eine Chance für den Mittelstand?, in: Tagungsband der NRW-Robotertage 1987, Kongreß und Messeveranstaltung des Zentrums für Innovation und Technik GmbH (ZENIT) in Nordrhein-Westfalen vom 18.–20. 2. 1987, Dortmund 1987
- Schröter, Alfred, Einige methodologische Fragen der Entstehung und Entwicklung monopolistischer Gruppierungen in Deutschland, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Teil IV, S. 126–140, 1966
- Schui, Herbert, Haushaltsdefizite, Profit und Wachstum. Eine Einführung zu den Hofmann-Texten, in: Werner Hofmann, Monopol, Stagnation, Inflation. Ausgewählte Texte, Heilbronn 1987
- ders., Stagnation als Folge zunehmend differenzierter Profitraten, in: Konjunkturpolitik 2/1978, S. 16–36

Schumpeter, Josef Alois, Der Unternehmer in der Volkswirtschaft von heute, in: Bernhard Harms (Hg), Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft, Bd. 1, Berlin 1928

Seitz, Dieter, Rationalisierung und Beschäftigungsentwicklung in der Serienmontage, in: WSI-Mitteilungen 2/1986

Senator für Wirtschaft und Außenhandel der Hansestadt Bremen, Wirtschaftspolitisches Aktionsprogramm für Bremen und Bremerhaven 1984/1987, Bremen 1984

Siemens AG, Siemens Titelliste 1987, ZVW 5, Erlangen 1987

Sörgel, Angelina, Investitionsdeterminanten und Wirtschaftspolitik. Eine Abhandlung unter besonderer Berücksichtigung des monopolistischen Investitionsverhaltens, München 1982

dies., u. a., Daimler Benz. Der Multi im Musterlände, PIW-Forschungsbericht Nr. 3, Bremen 1986

dies., Entschleierte Profite. Bilanzlesen leichtgemacht, Frankfurt 1987

Sprung, Roland, Streng vertraulich: Strategien zur Zerschlagung des Post-Monopols, in: Neue Medien 5/87

Sraffa, Piero, The Laws of Returns under Competitive Conditions, in: The Economic Journal, Bd. 36, S. 535–550

Statistisches Bundesamt, Abschlüsse der Aktiengesellschaften 1982, Fachserie 2, Reihe 2.1, Mainz, Nov. 1986

Steindl, Josef, Maturity and Stagnation in American Capitalism, New York 1952

dies., Stagnation theory and stagnation policy, in: Cambridge Journal of Economy, 1979

Tabbert, Jörg, Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt, Göttingen 1974

Tammer, Hans, BRD-Monopole auf Kurs zu internationalen Dimensionen, IPW-Forschungshefte Nr. 4/1973

dies., Monopole – Profite – Ausbeutung, Berlin (DDR) 1983

The Boston-Consulting Group, Strategische Untersuchungen der Werkzeugmaschinenindustrie, zusammenfassender Bericht, Düsseldorf/London/München/Paris 1985

dies., Studie 1987, Düsseldorf/London/München/Paris 1987

Turley, Hermann, Zu einigen Fragen der Monopoltheorie und des apologetischen Antimonopolismus der westdeutschen Neoliberalen, in: Probleme der Politischen Ökonomie, Bd. 3, S. 104–136, 1960

- Varain, Heinz Josef (Hg), Interessenverbände in Deutschland, Köln 1973
- Varga, Eugen, Wirtschaft und Wirtschaftspolitik im 3. Vierteljahr 1929, in: Internationale Presse-Korrespondenz, Nr. 107 v. 18. 11. 1929
- Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbauer (Hg), Fachgemeinschaft Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik, Sonderumfrage. Statistik über numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen 1986, Juli 1987
- ders., Sonderumfrage, Statistik über numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen, Frankfurt 1986 und 1987
- ders., Wer baut Maschinen? Handbuch, Darmstadt 1985
- Verein deutscher Werkzeugmaschinenfabriken, VDW-Produktionsstatistik, Frankfurt, fortlaufend
- ders., »Produktion von Werkzeugmaschinen in der Bundesrepublik Deutschland 1975 bis 1986« nach den Ergebnissen der amtlichen Produktionserhebung (Tabelle), Frankfurt 1987
- Verband öffentlicher Banken, Jahresbericht 1986, Bonn 1987
- Verlag Hoppenstedt (Hg), Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft 1986, Darmstadt 1986
- Wachholz, Friedbert, Zunehmende Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel: Realität oder Legende?, in: BAG-Nachrichten, 12/86
- Weitzel, Günter, Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen, Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 28, München 1986
- Welzk, Stefan, Boom ohne Arbeitsplätze, Köln 1986
- Wied-Nebbeling, Susanne, Preisverhalten in der Industrie zwischen Kontinuität und Wandel, in: Gottfried Bombach u. a. (Hg), Industrieökonomik: Theorie und Empirie, Tübingen 1985
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft, Stellungnahme zur Wettbewerbspolitik, Bonn 1986
- Wolf, Winfried, Eisenbahn und Autowahn, Personen- und Gütertransport auf Schiene und Straße. Geschichte, Bilanz, Perspektiven, Hamburg 1987
- Wupper + Partner GmbH (Hg), Wupper-Report 1985, Analyse der Transaktionen bundesdeutscher Firmen und ausländischer Firmen auf dem bundesdeutschen Markt, Hamburg 1986
- Zdrowomyslaw, Norbert, Wirtschaft, Krise und Rüstung. Die Militärausgaben in ihrer wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Gegenwart, Bremen 1985
- Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), Die Elektrotechnische Industrie, Statistischer Bericht 1986

Zeuthen, Frederik S., Problems of Monopoly and Economic Warfare, London 1930

Zschocke, Helmut, Monopolpreis und heutige Anforderungen an die Akkumulation, IPW-Forschungshefte 3/1987

Namensregister

- A + O 37, 39
A + P (USA) 47
Aachener und Münchener Versicherungs-
gruppe 14
Abel, Helmut 230
Abs, Josef 223
Adenauer, Konrad 223
Adler Bekleidungsmärkte 39, 45
ADV/ORGA F. A. Meyer AG 107, 108
AEG AG 11, 14 f., 30, 61 f., 70, 72, 78, 99,
103, 109, 122, 141, 218, 225
AGROS 47
Airbus Industrie 78, 226
Arbeitskreis Raumfahrt 78
Alba Moda 47
Albers, Hans 229
Alcan Aluminiumwerke GmbH 172
Alcatel 78, 99
Aldi Essen/Mühlheim 22, 35, 39 f., 43
Alkem 78
Allgemeine Verwaltungsgesellschaft für
Industriebeteiligungen mbH 60
Allianz Versicherungs AG 14, 52, 62 ff.,
99, 165
allkauf 35, 38, 41, 43
Alma 151
Ambos, Hans 78, 222
Andron 122
Angermann-Gruppe 149
ANT 78, 99 f., 103
Apollo Domain 93, 94
Apparatebau Heibel 101
Appelrath-Cüpper/Wehmeyer 41
Apple 91, 94, 95
ARBED Saarstahl GmbH 69, 153
Arbeitskreis Raumfahrt 78
Arnold, Dieter 230
Aro-Bodenbeläge 42
Asea 125
Asko AG, Saarbr. 37 f., 45 f.
Atari 95
Atomforum 78
AT + T 81, 104
AVA 38, 41, 45
Bader, Bruno 40
Banca d'America et d'Italia 14, 58
Bank für Gemeinwirtschaft 14
BASAR ZEBRA Märkte 39
BASF AG 10, 14, 30, 53, 64, 69, 140, 145,
173, 178, 224 f., 229, 230
Bauer 23, 73, 234
Baur 40
Bayer AG 10, 14, 30, 53, 64, 69, 140, 145,
173, 178, 231
Bayerische Hypobank 64, 65
Bayerische Lagerversorgung 46
Bayerische Landesbank 226
Bayerische Vereinsbank 61, 63, 65, 99, 151
Bayernwerke AG 155
BBC AG 70, 77, 78, 231
BD Industriebeteiligungsgesellschaft
mbH 61
Beck/Feldmeier 41
Berger, Roland & Partner 119, 149
Bergmann 65
Bergmann-Elektricitätswerke 99
Bertelsmann 14, 23, 73, 225, 234 f.
Bessmann 42
Betten-Gebers 42
BHF-Bank 61, 151
Bienefeld 45
Bilfinger + Berger 62
Bismarck 223
BMVg – s. Bundesministerium der Vertei-
digung
BMFT – s. Bundesministerium für For-
schung und Technologie
BMW AG 60, 70, 130
BMW i – s. Bundesministerium für Wirt-
schaft
Boecker 40
Bolle Handels KG 45
Bosch 30, 53, 78, 99, 122
Bosse 101
Brandt, Willy 223
Breuniger 40
Brinckmann 151
Brinkmann & Lange 46
Brock, J. 165
Büro Lünendock 109
Bull 89
Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaf-
fung 78, 222, 229
Bundesministerium des Inneren 25, 228 f.
Bundesministerium der Verteidigung 78,
223, 225
Bundesministerium für Forschung und
Technologie 77 f.
Bundesministerium für Wirtschaft 78, 97
Bundesverband der deutschen Banken 59,
139, 149 f., 231
Bundesverband der Deutschen Industrie
228, 230 f.
Bundesverband der deutschen Luftfahrt-,
Raumfahrt- und Abrüstungsindustrie 222,
229
Bundesverband des deutschen Bankgewer-
bes 225
Burda 73, 234
Burroughs 87
BWB – s. Bundesamt für Wehrtechnik und
Beschaffung
C & A 40, 43
Celanese 14
CGCT 104
Christians, F. C. 150, 152
Cit-Alcatel 104, 132
Commerzbank 12, 17, 53, 56, 58 ff., 68 ff.,
140, 149, 151, 157, 164, 171
Commerz Unternehmensbeteiligungs AG

- 149
 Commodore 87, 94
 Confiserie Feller 46
 Continental Gummi-Werke AG 14, 65, 231
 Co op AG 35, 37, 38, 41, 44, 45
 Corning Glass Works 102
 Cramer + Meermann 42
 CTM 91
 Cybele 122
 Daimler-Benz AG 14 f., 30, 50, 53, 59 ff., 64, 70, 72, 78, 109, 130, 144, 151, 154, 159, 173, 178, 197, 217 f., 230, 237
 Degussa AG 60, 65, 69
 Demag 14, 110
 Depfa (Deutsche Pfandbriefanstalt) 156
 DER Deutsches Reisebüro GmbH 23, 62
 DeTeWe 99 ff.
 Deutsche Babcock AG 61, 65
 Deutsche Atomkommission 78
 Deutsche Bank 11 f., 14 ff., 53, 56, 58, 60 ff., 67 ff., 99, 139 f., 142, 148 ff., 157, 159, 218, 223 ff., 231, 235
 Deutsche Beteiligungs AG 149
 Deutsche BP AG 29, 69, 107
 Deutsche Bundesbahn 153 ff.
 Deutsche Bundesbank 143 f., 172, 225
 Deutsche Bundespost 78, 81 f., 97 ff., 129, 153, 155, 221
 Deutsche Gesellschaft für Reaktorsicherheit 78
 Deutsche Gesellschaft für Wehrtechnik (DWT) 78, 220
 Deutsche Kaufhaus AG 37 f.
 Deutsche Pfandbriefanstalt 155
 Deutsche SB-Kauf (divi) 37 ff., 45
 Deutsche Siedlungs- und Rentenbank 155
 Deutsche Texaco AG 69
 Deutscher Supermarkt 35
 Deutsches Atomforum 221
 DFG (Deutsche Forschungsgemeinschaft) 101
 DFVLR (Deutsche Forschungs- und Versuchsanstalt für Luft- und Raumfahrt) 78, 220
 DG-Bank (Deutsche Genossenschaftsbank) 151
 DIAG (Deutsche Industrie-Anlagen-Gesellschaft) 120, 154 f.
 Diebold Deutschland GmbH 86 ff., 92 ff.
 Digital Equipment Corporation (DEC) 87, 89 ff.
 Dodenhof 41
 Dornier 14 f., 62, 78, 222
 Doubleday Verlag 14
 Douglas 46
 Dresdner Bank 11 f., 17, 53, 56, 58, 60 ff., 67 ff., 140, 151, 157, 225, 230 f.
 Drospa/Korvett 46
 Dugena AG 39
 Dugena Genossenschaft 39
 Dyckerhoff & Widmann 62
 Dyckhoff, Köln 40
 Eckelmann 122
 Edeka 35, 37
 Eduscho 42 f.
 EDV-Studio Ploenzke GmbH & CoKG 108
 Eick, Jürgen 214
 Eisel 42
 Energie-Verwaltungs-Gesellschaft mbH 61
 Er & Sie 46
 Ericsson 104
 Ernsting's Mini-Laden 42
 Esso AG 29, 69
 FAG Kugelfischer 146
 famka 47
 Fanuc 122
 Feldmühle-Nobel 151
 Fernmeldetechnisches Zentralamt (FTZ) 78
 Flick 11, 15 f., 139, 151, 223 f., 226, 233
 Fordwerke AG 70, 130
 Forschungsgesellschaft für angewandte Naturwissenschaft (FGaN) 78
 Forschungszentrum Jülich 77, 78, 220
 Forschungszentrum Karlsruhe 77, 78, 220
 Fortron 122
 Francomerz Vermögens-Verwaltungs-GmbH 61
 Fraunhofer-Gesellschaft 78, 220
 Friderichs, Hans 225
 Fritz-Werner-AG 154
 „für Sie“ EG 39
 Gäbelein, Wolfgang 230
 Gaismaier, Karl, KG 46
 Gassert, Herbert 231
 GEI-Gesellschaft für Elektronische Informationsverarbeitung mbH 107 f.
 Gelsenberg 14 f.
 General Motors 125
 General Tire 14
 Gerhardt, Ernst 230
 Gerling 151
 GESAT (Gesellschaft für die Vermarktung von Fernmeldesatellitensystemen) 103
 Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung (GMD) 78, 106
 GEV Gesellschaft für Energie- und Versorgungswerte mbH 61
 GfA Gesellschaft für Automobilwerte mbH 60
 GfC Gesellschaft für Chemiewerte mbH 60
 GfP Gesellschaft für Projektmanagement mbH 109
 Globus/Handelshof 38
 GMD-s. Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung
 GMF Robotics GmbH 125
 GMO-Gesellschaft für Moderne Organi-

- sationsverfahren mbH & Co 108
 GMW Gesellschaft für Metallwerte mbH 60
 Goldrian, Hans 230
 Gottlieb, Ludwig 46
 Grace 151
 Greinacher, Ekkehard 231
 Grewe, Otto 78, 222, 229
 Grohag 46
 Groma 46
 Großhandels-Union 47
 GTE 104
 Gutehoffnungshütte 14, 78
 Guth, Wilfried 223
- Haftpflichtverband der deutschen Industrie 149
 Hagenuk 101
 Hapag-Lloyd 23, 46, 62, 65, 154
 Hauser 122
 Haux 41
 Heckler & Koch 122
 Heidelberger Druckmaschinen AG 62
 Heidelberger Zement 231
 Heidenhain 122
 Helco 45
 Henkel KGaA 69, 137, 146, 231
 Hennes & Mauritz 42
 Heinrichshütte 216
 Henschel 78
 Herion, Günther 231
 Herrhausen, Alfred 223
 Hertie 39, 40, 45, 47
 Hettlage 40 f.
 Hewlett-Packard 87, 90, 93 f.
 „Hilfe zur Selbsthilfe“ (Stiftung) 150
 Hitler 11, 223
 HKG 47
 Hochtief AG 61 f., 231
 Hoechst 10, 14, 30, 53, 64, 69, 140, 145, 173, 178, 230
 Hoesch 10, 64, 109, 140, 145
 Holtzbrinck 73, 234, 235
 Holzmann, Philip 61, 62, 65
 Honeywell-Bull 87, 90
 Horten 40, 62
 Hulpke, Herwig 231
 Hurler 38, 44, 46
 Hush-Puppies 45
 Hussel 46
- IABG – s. Industrianlagen Betriebsgesellschaft mbH
 IBAT – AOP Gesellschaft für Analyse, Organisation und Programmierung 109
 IBM 77, 81, 84, 86 ff., 94 f., 104, 132, 173
 IG Farben 11 f., 145
 Ikea 41
 IKOSS Iko Software Service GmbH 108 ff.
 Immont 14
 Industrianlagen-Betriebsgesellschaft (IABG) 78
- Industrieverwaltungsgesellschaft (IVG) 154 f.
 Industrierwerke Karlsruhe Augsburg 125
 Institut der Deutschen Wirtschaft 177
 Integrata GmbH 109
 Iteratom 78
 International Venture Capital Partners SA Holding 135
 ITT 99, 104
 Johann, Hubert P. 231
 Junghans-Wolle 41
 K + L Ruppert 40
 KAE – s. Krupp-Atlas-Elektronik
 Kafu 46
 Kaletsch, Konrad 224
 Kanne, Wilhelm KH 47
 Karstadt 35, 40, 59, 62, 64
 Kartte, Wolfgang 214
 Kaufhof 40, 44, 46, 64
 Kaufring e.G. 46
 Kernenergiekommission 78
 KHD – s. Klöckner-Humboldt-Deutz
 Kienzle 87, 91, 110
 Kirchhoff, Jochen F. 231
 Klasen, Karl 223, 225
 Klingel, Robert 41, 47
 Klingenthal 42
 Klöckner-Humboldt-Deutz 65, 78
 Klöckner-Werke AG 64, 69, 72
 Kohl, Helmut 223
 Kommission für Nachrichtentechnik 78
 Kommunale Energie-Beteiligungs-GmbH 61
 Konen 41
 Kraftwerk-Union 14, 77 f.
 Krauß 42
 Krauss-Maffei 14, 63
 Kreile, Reinhold 224
 Kremer, Gottfried 230
 Krone 101
 Krupp, Friedr., GmbH 10, 11, 30, 69, 72, 78, 216, 225, 230
 Krupp-Atlas-Elektronik (KAE) 78, 107
 Kruse Gruppe 46
 Kühne + Nagel 23
 Kuka Schweißanlagen und Roboter GmbH 125
 KWU – s. Kraftwerk-Union
 Labod-Elektronik 122
 Lahnstein, Manfred 225
 Lange, Volker 226
 Letfers 41
 Leibbrand 37, 39
 Leineweber, Bernward 41
 Linde 62, 65
 Lohr, Helmut 229
 Luer-Gruppe 46
 Lufthansa 23, 78, 154 f., 226
 MAI 90
 M.A.K. 78
 Makino 122

M.A.N. AG 60, 62 ff., 78
 M.A.N./kabelmetall 103
 Mann/Wertkauf 38 ff., 47
 Mannesmann AG 10, 14, 30, 64, 69, 72, 99,
 110, 135, 140, 144 f., 230 f.
 Massa AG 38 f., 41, 45 f., 146
 Matra 14
 Maxhütte 216
 mbp Mathematischer Beratungs- und Pro-
 grammierdienst GmbH 108 f.
 Meierei C. Bolle 45
 Merck 230
 Merck, Finck & Co. 61
 Merk 101
 Merksich Dietrich 231
 Messerschmidt-Bölkow-Blohm GmbH
 (MBB) 14, 61, 63, 78, 103, 226, 229
 Meier Schuh 45
 Metallgesellschaft AG 60, 65, 69, 226
 Metro 22, 44, 46
 Metzeler 14
 Mitsubishi Electronic 122
 Mobil Oil AG 69
 Mommsen, Ernst Wolf 225
 Montanus aktuell/Stilke 46
 MTU 14 f., 62, 78
 Mucheyer, Heinz 230
 Müller, Bernh., KG 46
 „Münchener Kreis“ 78, 220
 Nanz 46
 Neue Heimat 23, 141, 240
 Nixdorf 86 ff., 101, 106, 137, 146
 NKD 41
 Normenstelle Luftfahrt 78
 Normungsausschuß 78
 NUR Neckermann & Reisen 62
 Oberpauer 42
 Obi-Lux 47
 Olivetti 91, 93 ff.
 Orsay 41
 Otto Versand 40, 47
 Panavia 78
 Pawelzik, Alfons 226
 PCS Computer Systeme GmbH 110
 pdv Unternehmensberatung für Datenver-
 arbeitung GmbH & CoKG 108
 Peek & Cloppenburg 40 f.
 Pelikan 137, 146
 Penny Preis 42
 Philips 78, 81, 87, 90 f., 93, 104, 122
 Pier + Grote 47
 Pierburg-Gruppe 14
 PKI 78, 101
 Pöhl, Karl Otto 225
 Pohle, Wolfgang 224
 Porsche 146
 Prakla-Seismos GmbH 155
 Praktiker Bau- und Heimwerker-Märkte
 39
 Preussag AG 61, 65, 69, 140, 230 f.
 Prima Discount 47
 Probst 47
 Procad GmbH 110, 135
 PSI Gesellschaft für Prozeßsteuerungs-
 und Informationssysteme mbH 108
 Puma 137, 142
 Quelle/Schickedanz 40, 47
 Rasch 45
 Rathenau, Walther 11
 Realkauf 45
 RCA-Ariola 14
 Regina-Verwaltungs-Gesellschaft mbH 60
 Regierungskommission Fernmeldewesen
 78, 80
 Reno 46
 Rewe-Leibbrand OHG 35, 37 ff., 47
 Rewe Zentral AG, Köln 39
 Rheinisch-Westfälische-Elektrizitätswerke
 AG (RWE) 29, 53, 69, 78, 140, 173, 178
 Rheinmetall 14, 78
 Rhestahl 14
 RHG Leibbrand 38
 rhv Softwaretechnik GmbH 109
 Richter Spiel + Sport 45
 Riedl, Erich 78, 226
 Riesenhuber, Heinz 226
 Ritter, Wolfgang 230
 Röchling 78
 Röll, Wolfgang 231
 Rolm 104
 Roosevelt 200
 Rüstungswirtschaftlicher Arbeitskreis 78,
 223
 Rüter 46
 Ruhrkohle AG 14, 53, 173
 Rungis Express 46
 Saarbergwerke 153
 Sachs AG 14
 Salzgitter AG 69, 153
 Sammet, Rolf 230
 SAP GmbH Softlab GmbH 108
 Saßmannshausen, Günter 230
 Schade, Friedr. 230
 Schade und Füllgrabe 45
 Schätzlein, Georg 45
 Schaper 35, 37 ff., 42, 45
 Schauland 45
 Schenker 23
 Schering 65
 Schlecht, Otto 214
 Schlecker 41
 Schmidt, Helmut 223
 Schmidt & Breug 45
 Schmitz, Carl-H. 230
 Schmolla 45
 Schneider 42, 95
 Schroder Wagg, J. Henry 149
 Schürmann 45
 Schuhmacher, Peter 231
 Schumpeter, J. A. 181
 SCS Scientific Control Systems GmbH
 107, 108

SDC – Supermarket Development Corporation, Dallas, Texas 39
 SEAT 14
 Selection 122
 Shell 29, 178
 Siecor 102
 Siemens AG 10, 14 f., 30, 49, 53, 64, 70, 72, 78, 81, 86 ff., 94, 98 ff., 109, 122, 132, 140, 144 f., 173, 178, 197, 224, 230, 232 f.
 Siemens, Georg von 223 f.
 Simon, Wolfgang 230
 Sinn 40, 47
 Späth, Lothar 237
 Spar-Handels-AG 37, 47
 Specht-Gruppe 41
 Sperry 87, 90
 Springer 23, 73, 137, 146, 234 f.
 Standard Elektrik Lorenz (SEL) AG 70, 78, 81, 99 ff., 107, 132, 229 f.
 Stauß, Emil Georg von 223 f.
 Steinbrinck, Otto 224
 Steinhoff, Johannes 222
 Stoltenberg, Gerhard 225
 Strabag 65
 Strauß, F. J. 77 f., 226
 Strauss, Geschw. 42
 Streibl, Max 78, 226
 Stroethmann, L. 47
 Stüssgen NuG 39, 47
 Synthomer Chemie GmbH 226
 Tania/Selex 39
 Tandem 90
 TeKaDe 100 f.
 Telefonfabrik R. Widmaier 101
 Telenorma 78, 99 ff.
 Tel Plus Communications Inc. 14
 Tengelmann 14, 22, 35, 37, 47
 Teppichboden Frick 47
 Terberger, Hermann 224
 Thyssen AG 10 f., 14, 30, 59 f., 62 ff., 69, 72, 78, 109 f., 140, 144 f., 178
 Thyssen Beteiligungsverwaltung GmbH 60
 Thyssen Röhrenwerke AG 225
 TIG Technologie-Investitions GmbH und Co KG 135
 TNSW (Thyssen-Nordseewerke) 78
 Together-Ltd. 47
 Triumph-Adler 91
 Tschibo 41
 TUI Touristik Union International KG 23, 62
 Uhren Christ 39
 Uhren Weiss 46
 Unisys 87, 89, 90, 91
 Vamos GmbH 45, 47
 VEBA AG 14 f., 29, 53 f., 64, 69, 78, 136, 140, 155 ff., 173, 178
 Vedes 47
 Vege 39

Verband der Chemischen Industrie (VCI) 228 f.
 Verband der Deutschen Bauindustrie 231
 Vereinigte Aluminiumwerke 156
 Vereinigte Elektrizitätswerke (VEW) AG 61, 69, 78
 Vereinigte Stahlwerke 12
 Vereinsbank 139
 Verteidigungsausschuß 78
 VIAG AG 69, 155
 Vivo 37, 39
 Vögele 41
 Vogels, Hanns Arnt 229
 Vogt 138
 Volkmar Elektronik 46
 Volksbanken 152
 Volkswagen AG 14, 30, 50, 53, 64, 70, 125, 140, 154 f., 173, 178
 Von Finck'sche Industrie-Beteiligungs-KG 61
 Voswinkel 46
 Wälzholz-Junius, Hans Martin 230
 Waldbaum 14
 Wandmaker 44 f.
 Warburg 151
 Wayss & Freitag 62
 Wedemeier, Klaus 226
 Weiß, Bernhard 224
 Werhahn-Gruppe 45
 Werner und Kolb WZM 120
 Werner, Helmut 231
 Werner, Kurt 230
 Westkauf 47
 West LB 61
 Wirtschaftsverband der dt. Kautschukindustrie 231
 Wirtz & Co 151
 Witt, Josef 41, 47
 Wöhrl 41
 Woolworth 40
 World of Music 45
 Zeidler, Gerhard 230
 Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie (ZVEI) 231
 Ziegenhagen 45
 Zimmerer, Carl (Unternehmensberater und -verkäufer) 149
 Zinser 42

Memoranden und Stellungnahmen der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik

- MEMORANDUM '75 »Für eine wirksame und soziale Wirtschaftspolitik«
in: Blätter für deutsche und internationale Politik*, Heft 11/1975
- MEMORANDUM '77 »Vorschläge zur Beendigung der Massenarbeitslosigkeit«
in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1977
- MEMORANDUM '78 »Alternativen der Wirtschaftspolitik«
Kurzfassung: in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1978
Langfassung: Köln 1978**
- MEMORANDUM '79 »Vorrang für Vollbeschäftigung – Alternativen der Wirtschaftspolitik«
Kurzfassung: in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1979
Langfassung: Köln 1979*
- MEMORANDUM '80 »Gegen konservative Formierung – Alternativen der Wirtschaftspolitik«
Kurzfassung: in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1980
Langfassung: Köln 1980**
- SONDER- »Beschäftigungspolitik statt Sparprogramme«
MEMORANDUM '80 in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 12/1980
- MEMORANDUM '81 »Demokratische Wirtschaftspolitik gegen Marktmacht und Sparmaßnahmen«
Kurzfassung: in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1981
Langfassung: Köln 1981*, mit den Sonderbeiträgen:
– »Krise und Alternativen im Wohnungsbau«
– »Ein Beispiel gesellschaftlicher Struktur-reformen: Die Vergesellschaftung der Eisen- und Stahlindustrie«

SONDER- MEMORANDUM '81	»Beschäftigungspolitik statt Sozialabbau« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 10/1981
MEMORANDUM '82	»Qualitatives Wachstum statt Gewinnförderung – Alternativen der Wirtschaftspolitik« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1982
Kurzfassung:	Köln 1982*, mit den Sonderbeiträgen: – »Sicherung und Ausbau des Sozialstaats statt sozialer Demontage – Alternativen zur Finanzierung der Sozialpolitik« – »Krise in der Berufsausbildung«
Langfassung:	
SONDER- MEMORANDUM '82	»Mehr Arbeitsplätze und soziale Sicherheit« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 11/1982
MEMORANDUM '83	»Qualitatives Wachstum, Arbeitszeitverkürzung, Vergesellschaftung – Alternativen zu Unternehmerstaat und Krisenpolitik« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1983
Kurzfassung:	Köln 1983*, mit den Sonderbeiträgen: – »35 Stunden sind genug! Abbau der Massenarbeitslosigkeit und Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen durch Arbeitszeitverkürzung«*** – »Alternativen der Kommunalpolitik – Sicherung von Finanzstärke gegen autoritäre Konsolidierungspolitik und Sozialabbau«
Langfassung:	
MEMORANDUM '84	»Gegen soziale Zerstörung durch Unternehmerherrschaft – Qualitatives Wachstum, 35-Stunden-Woche, Vergesellschaftung« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1984
Kurzfassung:	Köln 1984*, mit den Sonderbeiträgen: – »Vorlauf der Akkumulation – Schwäche des Verbrauchs: Zu den Ursachen der Wirtschaftskrise« – »Bankenpolitik in der Krise«
Langfassung:	
SONDER- MEMORANDUM '84	»Zerstört der Streik den Aufschwung?« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 6/1984 MEMO-FORUM Nr. 3, Juni 1984

MEMORANDUM '85	<p>»Gegen die Unterwerfung der Arbeit und die Zerstörung der Umwelt – Mehr Arbeitsplätze, soziale Sicherheit und Umweltschutz«</p>
Kurzfassung:	in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1985
Langfassung:	<p>Köln 1985*, mit den Sonderbeiträgen: – »Wirtschaftsdemokratische Alternativen für den Banksektor« – »Alternativen für das Ruhrgebiet«</p>
MEMORANDUM '86	<p>»Für eine beschäftigungspolitische Offensive – Sofortmaßnahmen für zwei Millionen Arbeitsplätze«</p>
Kurzfassung:	in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1986
Langfassung:	Köln 1986*
STELLUNGNAHME	<p>»Die Werften haben eine Zukunft – Alternativen zum Arbeitsplatzabbau« in: MEMO-FORUM Nr. 9, Oktober 1986</p>
SONDER-MEMORANDUM '86	<p>»Vor dem Abschwung: Schönfärberei und wirtschaftspolitisches Versagen« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 1/1987 MEMO-FORUM Nr. 10, Dezember 1986</p>
MEMORANDUM '87	<p>»Am Beginn des Abschwungs: Mit Arbeitszeitverkürzung und Umweltprogrammen gegen die Krise«</p>
Kurzfassung:	in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1987
Langfassung:	Köln 1987*
STELLUNGNAHME	<p>»Gegen Massenentlassungen und regionale Zerstörung: Gesellschaftliche Steuerung der Stahlindustrie – Vorschläge zur Sicherung der Stahlstandorte« in: MEMO-FORUM Nr. 11, Juni 1987</p>
SONDER-MEMORANDUM '87	<p>»Börsen- und Dollarkrise – Gefahren für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung: wachstums- und beschäftigungspolitische Initiative erforderlich« in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 12/1987</p>

MEMORANDUM '88

Kurzfassung:

Langfassung:

»35 Stunden sind genug! Abbau der Massenarbeitslosigkeit und Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen durch Arbeitszeitverkürzung« (völlig überarbeitete Neuauflage), Köln 1987*

»Im Abschwung: Gegensteuern statt Steuerreform – Alternativen der Wirtschaftspolitik«

in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 6/1988

Köln 1988*

»Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft – Zur ökonomischen Konzentration in der Bundesrepublik«, Köln 1988*

* Pahl-Rugenstein Verlag, Köln

** Bund Verlag, Köln

*** als eigenständige Veröffentlichung zusätzlich beim Pahl-Rugenstein Verlag erschienen (Kleine Bibliothek 315)

Die Bundesregierung behauptet, durch Privatisierung öffentlicher Unternehmen und „Lockerung“ sozialer Schutzbestimmungen (Deregulierung) den „schöpferischen Wettbewerb“ in der Wirtschaft zu beleben. In Wirklichkeit stärkt sie die Macht der ohnehin schon Mächtigen: der großen Industrie- und Handelskonzerne, der Großbanken und Finanzgruppen. Sie kontrollieren über Geschäftsbeziehungen, Kapital- und Personalverflechtungen zehntausende von Unternehmen und lenken große Teile der wirtschaftlichen Entwicklung in ihrem Interesse. Das vorliegende Buch gibt einen Überblick über Stand, Entwicklung und Folgen von Unternehmenskonzentration und privater Wirtschaftsmacht in der BRD. Beides wird durch die technologische Entwicklung nicht gebremst, sondern verstärkt. Die Gewinnstrategien der großen Konzerne fördern volkswirtschaftliche Stagnation und Strukturkrisen. Der vielfach belegte politische Einsatz privater Wirtschaftsmacht untergräbt die parlamentarische Demokratie.

Die Autorinnen und Autoren sind Mitglieder der „Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik“ (Memorandum-Gruppe), die durch ihre kritischen Wirtschaftsgutachten und Vorschläge für eine demokratische Wirtschaftspolitik bekannt geworden ist.

ISBN 3-7609-1182-X · DM 16,80