

26. 07. 84

Wi

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Fünftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1982/1983

Bundesrepublik Deutschland
Der Bundeskanzler
14 (42) — 610 10 — Mo 2/84

Bonn, den 26. Juli 1984

An den Herrn
Präsidenten des Bundesrates

Hiermit übersende ich das

Fünfte Hauptgutachten der Monopolkommission 1982/1983 mit Anhang.

Das Gutachten wird gemäß § 24 b Abs. 5 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 4. April 1974 (BGBl. I S. 869) in der zur Zeit gültigen Fassung veröffentlicht.

Das Gutachten wird gleichzeitig dem Herrn Präsidenten des Deutschen Bundestages zugeleitet.

Kohl

Fünftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1982/1983**Vorwort**

Während des fünften Berichtszeitraums hat sich die Zusammensetzung der Monopolkommission erneut verändert. Das Kommissionsmitglied Dieter Fertsch-Röver legte vor Ablauf seiner bis 30. Juni 1984 dauernden Amtsperiode sein Amt nieder, um seine Wahl zum Abgeordneten des Hessischen Landtages anzunehmen. An seine Stelle berief der Bundespräsident am 18. April 1984 Wolfgang Herion, geschäftsführender Gesellschafter der WMH-Herion GmbH, in die Monopolkommission. Wegen der Kürze seiner Mitgliedschaft in der Kommission konnte das Kommissionsmitglied Herion nicht mehr an der Meinungsbildung für dieses Gutachten teilnehmen und es daher auch nicht mitunterzeichnen. Die Kommissionsmitglieder Wolfgang Herion, Anne-Rose Iber-Schade und Ulrich Immenga, deren Amtszeit am 30. Juni 1984 abgelaufen war, wurden vom Bundespräsidenten für eine weitere Amtsperiode bis zum 30. Juni 1988 berufen. Die Amtszeit der Kommissionsmitglieder Erhard Kantzenbach und Josef Murawski endet am 30. Juni 1986.

Die Monopolkommission war bei der Vorbereitung dieses fünften Zweijahresgutachtens auf Mitarbeit und Rat angewiesen. Ihrer Bitte um Mitwirkung ist überwiegend bereitwillig entsprochen worden. Die Monopolkommission dankt den im Gutachten genannten Sachverständigen, Behörden, Unternehmen und Verbänden für ihre Unterstützung.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Herr Kartte, und der Vizepräsident, Herr Niederleithinger, die zuständigen Beamten, insbesondere die Vorsitzenden der schwerpunktmäßig für die Fusionskontrolle zuständigen Beschlußabteilungen, die Herren Held, Markert, Klaue und Schultes, sowie der Leiter

der Grundsatzabteilung, Herr Lübbert, haben der Monopolkommission in mehreren Sitzungen und zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit gegeben, sich ein Urteil über die von ihr zu begutachtenden Fragen des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zu bilden.

Die Verantwortung für die Vorschläge der Monopolkommission trägt selbstverständlich sie allein.

Das Statistische Bundesamt hat durch Sonderaufbereitungen der amtlichen Statistik in erheblichem Umfang Vorarbeiten zu den Gutachtenabschnitten geleistet, die Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration beschreiben. Der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Herr Hölder, und die Abteilungspräsidentin, Frau Jaeger, sowie die zuständigen Beamten, die Herren Mai, Glaab, Laux und Taubert, haben die Arbeit der Monopolkommission unterstützt und wertvolle Hinweise zur Konzentrationsmessung und -darstellung gegeben.

Als wissenschaftliche Mitarbeiter der Monopolkommission waren während der Vorbereitung dieses Gutachtens tätig Herr Greifenberg als Generalsekretär und Frau Schmidt, Frau von Wallenberg, die Herren Hahn, Neu, Stumpf sowie in der Anfangsphase Herr Otremba. Die Monopolkommission dankt ihren Mitarbeitern für die kollegiale und verantwortungsvolle Zusammenarbeit, die insbesondere in den letzten Monaten über die Erfüllung ihrer Dienstpflichten weit hinausgegangen ist.

Das Bundesverwaltungsamt hat die Arbeit der Monopolkommission sachlich und personell unterstützt. Der Dank der Kommission gilt darüber hinaus den Mitarbeitern in der Geschäftsstelle Frau Linden, Frau Möller, Frau Schmitz, Frau Wientgen und Herrn Abram, auf deren Hilfe und Nachsicht sie stets rechnen konnte.

Köln, den 30. Juni 1984

E. Kantzenbach A.-R. Iber-Schade U. Immenga J. Murawski

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einführung	9
A. Der Auftrag und seine Durchführung	9
1. Der Auftrag der Monopolkommission	9
2. Die Durchführung des Auftrages	10
B. Laufende Projekte	11
1. Die Konzentration im Lebensmittelhandel	11
2. Konzentration und Wirksamkeit der stabilitätspolitischen Instrumente	12
3. Industrielle Größenvorteile und Konzentration	12
C. Zusammenfassung der Ergebnisse	12
1. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes	12
2. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes	13
3. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	15
4. Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle	18
5. Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft	20
6. Wettbewerbsprobleme bei der Verbreitung der Neuen Medien	21
7. Die sachliche Abgrenzung des relevanten Marktes	23
8. Wettbewerbspolitische Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse	25

KAPITEL I:

Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes	29
1. Die Messung der Angebotskonzentration auf der Basis der Produktionsstatistik	29
1.1 Die Konzeption	29
1.2 Definitionen und Abgrenzungen im Bereich der Produktionsstatistik	30
2. Stand der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes 1982	31
2.1 Die Struktur der Güterklassen 1982	31
2.2 Die Angebotskonzentration in den Güterklassen 1982	33
3. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes von 1980 bis 1982	39
3.1 Die Entwicklung der Produktionswerte und Anbieterzahlen in den Güterklassen von 1980 bis 1982	39
3.2 Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen von 1980 bis 1982	40
4. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen von 1978 bis 1982	43

KAPITEL II:

Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes	44
1. <i>Die Messung der Unternehmenskonzentration auf der Basis der Statistik der Wirtschaftszweige im Produzierenden Gewerbe</i>	44
1.1 Die Konzeption	44
1.2 Definitionen und Abgrenzungen der Datenbasis	45
1.3 Fortschreibung auf das Jahr 1981	46
2. <i>Stand der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes 1981</i>	47
2.1 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Wirtschaftszweige im Jahre 1981	47
2.2 Die Unternehmenskonzentration in bezug auf den Umsatz im Vergleich der Wirtschaftszweige 1981	49
2.3 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Beschäftigtenzahl	53
2.4 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Investitionen	54
2.5 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf den Census Value Added und ihren vertikalen Integrationsgrad	55
2.6 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Zahl der Betriebe	57
3. <i>Die Betriebskonzentration im Vergleich der Wirtschaftszweige 1981 ...</i>	58
4. <i>Die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes von 1979 bis 1981 ...</i>	60
4.1 Die kurzfristige Entwicklung der Globaldaten für die Wirtschaftszweige von 1979 bis 1981	60
4.2 Die kurzfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen von 1979 bis 1981	63
5. <i>Die kurzfristige Entwicklung der Betriebskonzentration in den Wirtschaftszweigen von 1979 bis 1981</i>	69
6. <i>Die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration seit 1954</i>	71

KAPITEL III:

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	73
1. <i>Bedeutung und Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration</i>	73
1.1 Ziel der Untersuchung	73
1.2 Methodische Vorbemerkungen	74
2. <i>Die nach dem üblichen Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1980 und 1982 in den verschiedenen Bereichen</i>	75
2.1 Industrie	75
2.2 Handel	79
2.3 Kreditgewerbe	83
2.4 Versicherungsgewerbe	83
2.5 Verkehr und Dienstleistungen	85

	Seite
3. Die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen 1980 und 1982	86
3.1 Methodische Vorbemerkungen	86
3.2 Im Beobachtungszeitraum eingetretene Veränderungen	88
3.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“	98
3.3.1 Wertschöpfung	98
3.3.2 Beschäftigte	99
3.3.3 Sachanlagen	100
3.3.4 Cash-flow	102
3.4 Rechtsformen der „100 Größten“	103
3.5 Die „100 Größten“ im internationalen Vergleich	103
4. Verflechtungen der „100 Größten“	105
4.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten“	105
4.1.1 Methodische Vorbemerkungen	105
4.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“	113
4.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten“	118
4.2 Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen	120
4.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen	120
4.2.2 Verflechtung der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen	121
4.3 Personelle Verflechtungen	127
4.3.1 Methodische Vorbemerkungen	127
4.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“	127
5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen	136

KAPITEL IV:

Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle	140
1. Die Anwendung der Vorschriften zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen	140
1.1 Behinderungsmißbräuche	140
1.1.1 Rabattgestaltung	140
1.1.2 Koppelungspraktiken	140
1.2 Ausbeutungsmißbräuche	142
2. Die Anwendung der Fusionskontrollvorschriften	142
2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen	143
2.2 Die sachliche Marktabgrenzung	144
2.3 Der Zusammenschlußtatbestand	145
2.3.1 Auseinanderfallen von Kapitalanteilen und Stimmrechten ..	145
2.3.2 Der Zusammenschlußtatbestand bei Kapital bzw. Gesellschaftsveränderungen	146
2.4 Die Zusammenschlußwirkungen	148
2.4.1 Verstärkung bei geringem Zuerwerb	148
2.4.2 Verstärkung bei bestehenden vertraglichen Beziehungen ...	149
2.4.3 Verstärkung bei vertraglicher Bindung von Ressourcen gegenüber Dritten	151
2.5 Verhaltens- und Strukturkriterien in der Zusammenschlußkontrolle	152

	Seite
2.6 Die Sanierungsfusion	153
2.7 Die Marktbeherrschungsvermutungen	154
2.7.1 Die Anwendung der Eindringungsvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB	154
2.7.2 Die Handhabung der Kombinationsvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB	155
2.7.3 Die Anwendung der Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB	155
2.7.4 Die Prüfung der Widerlegung der Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB	156
2.8 Die Zusagenpraxis	158
2.9 Die Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen	159
2.10 Verfahrensfragen	160
 KAPITEL V:	
Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft	161
1. <i>Die empirische Erhebung der Monopolkommission bei Presseunternehmen 1983</i>	161
1.1 Einführende Bemerkungen	161
1.2 Durchführung der Erhebung	161
1.3 Rücklauf der Erhebungsbogen	162
1.4 Wertung der Ergebnisse	163
2. <i>Die Struktur der Pressewirtschaft</i>	163
2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung des Pressebereichs	163
2.2 Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage im Pressebereich	166
2.2.1 Methodische Vorbemerkungen	166
2.2.2 Die Umsatzkonzentration in der Presse	167
2.2.3 Die Auflagenkonzentration in der Presse	170
 KAPITEL VI:	
Wettbewerbsprobleme bei der Verbreitung der neuen Medien	177
1. <i>Einführung</i>	177
2. <i>Entwicklungsphase der Neuen Medien</i>	177
2.1 Kabelfernsehen	177
2.2 Satellitenfernsehen	179
2.3 Bildschirmtext	180
2.4 Videotext	181
3. <i>Wirtschaftliche und publizistische Konzentration bei Beteiligung der Printmedien</i>	182
3.1 Auswirkungen auf die klassischen Medien	182
3.2 Zusammenschlußkontrolle im Bereich der neuen Medien	184
3.3 Entwicklungslinien der Ländergesetzgebung	186
3.4 Gesetzgebungskompetenz des Bundes	187
4. <i>Zusammenfassende Beurteilung und Empfehlung</i>	188
5. <i>Übersicht über die Landesgesetzgebung für den Kabelrundfunk (Landesmediengesetze und Kabelversuchsgesetze)</i>	189

	Seite
KAPITEL VII:	
Die sachliche Abgrenzung des relevanten Marktes	195
1. <i>Einführung</i>	195
2. <i>Die sachliche Abgrenzung von Absatzmärkten</i>	198
2.1 Die Abgrenzung des relevanten Absatzmarktes (im engeren Sinn)	198
2.1.1 Bestimmung der relevanten Produkte und Umsatzerlöse	198
2.1.2 Bildung von Teilmärkten	200
2.2 Die Erfassung marktnaher Bereiche auf der Absatzseite	200
2.2.1 Langfristige Substitutionskonkurrenz	200
2.2.2 Potentielle Konkurrenz auf der Angebotsseite	200
2.2.3 Verbundvorteile	201
2.3 Die Einbeziehung marktnaher Bereiche in die Wettbewerbsbeurteilung	203
2.3.1 Langfristige Substitutionskonkurrenz	203
2.3.2 Potentielle Konkurrenz auf der Angebotsseite	204
2.3.3 Verbundvorteile	204
3. <i>Die sachliche Abgrenzung von Beschaffungsmärkten</i>	205
3.1 Die Abgrenzung des relevanten Beschaffungsmarktes (im engeren Sinn)	205
3.1.1 Bestimmung der relevanten Produkte und Beschaffungsausgaben	205
3.1.2 Bildung von Teilmärkten	206
3.2 Die Erfassung marktnaher Bereiche auf der Beschaffungsseite ...	206
3.2.1 Langfristige Angebotsumstellungsflexibilität	206
3.2.2 Potentielle Konkurrenz auf der Nachfrageseite	207
3.2.3 Verbundvorteile	207
3.3 Die Einbeziehung marktnaher Bereiche in die Wettbewerbsbeurteilung	208
3.3.1 Langfristige Angebotsumstellungsflexibilität	208
3.3.2 Potentielle Konkurrenz auf der Nachfrageseite	208
3.3.3 Verbundvorteile	209
4. <i>Anhang: Elastizitätsmaße zur Beurteilung der nachfrageseitigen Austauschbarkeit von Gütern</i>	209
KAPITEL VIII:	
Wettbewerbspolitische Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse	211
1. <i>Anlaß und Gegenstand der Untersuchung</i>	211
1.1 Konzentrationsentwicklung durch Zusammenschlüsse	211
1.1.1 Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland	211
1.1.2 Vergleich mit der Entwicklung in den USA	214
1.1.3 Folgerungen für die weitere Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland	217
1.2 Gegenstand der Untersuchung	218
2. <i>Einzelwirtschaftliche Motive für diversifizierende Zusammenschlüsse</i> ..	218
2.1 Vorbemerkungen	218
2.2 Allgemeine einzelwirtschaftliche Vorteile der Diversifikation	219
2.2.1 Unternehmenswachstum	219
2.2.2 Marktstrategische Vorteile	219
2.3 Einzelwirtschaftliche Vorteile der vertikalen Integration	220
2.3.1 Kostenersparnisse	220
2.3.2 Marktstrategische Vorteile	222

	Seite
2.4 Einzelwirtschaftliche Vorteile der konglomeraten Integration	223
2.4.1 Kostenersparnisse	223
2.4.2 Marktstrategische Vorteile	224
3. Gesamtwirtschaftliche Folgen diversifizierender Zusammenschlüsse ..	225
3.1 Folgen für den Wettbewerbsprozeß	225
3.1.1 Verstärkung des Wettbewerbsdrucks	225
3.1.2 Wettbewerbsbeschränkungen und -verfälschungen	225
3.2 Folgen für das Wettbewerbsergebnis	226
3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Kosteneinsparungen	226
3.2.2 Gesamtwirtschaftliche Zusatzkosten	227
3.3 Zusammenfassende Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse	228
4. Diversifizierende Zusammenschlüsse in der bisherigen Kontrollpraxis	228
4.1 Die US-amerikanische Rechtsentwicklung zur Behandlung diversifizierender Zusammenschlüsse	228
4.1.1 Die Untersagungskriterien der Rechtsprechung	228
4.1.2 Die Verwaltungsgrundsätze (merger guidelines)	231
4.1.3 Zur Übertragbarkeit amerikanischer Erfahrungen auf das deutsche Recht	232
4.2 Die bisherige Behandlung von diversifizierenden Zusammenschlüssen in der deutschen Kartellrechtspraxis	232
4.2.1 Die gesetzlichen Bestimmungen	232
4.2.2 Die Untersagungskriterien der Kartellrechtspraxis	233
5. Kriterien der Marktbeherrschung bei externer Diversifikation	235
5.1 Marktanteil	235
5.2 Finanzkraft	237
5.3 Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten	240
5.4 Verflechtungen mit anderen Unternehmen	240
5.5 Rechtliche und tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen	240
5.6 Abschließende Würdigung	241
 Anhang	
A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22—24b) in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980	245
B. Statistischer Anhang	252
zu	
I. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes	254
II. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes	284
III. Stand und Entwicklung der Konzentration bei Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	370
C. Untersagungen durch das Bundeskartellamt — Verfahrensstand Ende 1983 —	374
D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten	379
E. Gutachten der Monopolkommission	380

Einführung

A. Der Auftrag und seine Durchführung

1. Der Auftrag der Monopolkommission

1. Die Monopolkommission soll gemäß § 24b Abs. 3 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) „in ihrem Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24a würdigen. Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen“¹⁾.

2. In diesem Gutachten schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen aus den ersten vier Gutachten²⁾ fort:

- Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes,
- Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes,
- Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration),
- Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle,
- Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft.

Daneben behandelt die Kommission die Themen

- Wettbewerbsprobleme im Bereich der Neuen Medien,
- Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes,
- Wettbewerbspolitische Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse.

3. Mit *Kapitel I* setzt die Monopolkommission ihre im vorigen Gutachten begonnene Berichterstattung über die horizontale Konzentration fort. Die Ana-

lyse der Angebotskonzentration basiert auf den amtlichen Daten der Produktionsstatistik, die eine Abgrenzung der Produkte nach Güterklassen vornimmt. Damit kann der sachlich relevante Markt genauer erfaßt werden als über die Wirtschaftszweige. Zum Berichtskreis gehören alle Anbieter der Erzeugnisse, die in einer Güterklasse zusammengefaßt werden.

4. In *Kapitel II* werden die Konzentrationsuntersuchungen der vorangegangenen Hauptgutachten fortgeschrieben. Die Analyse der Unternehmenskonzentration basiert auf den amtlichen Daten der Statistik im Produzierenden Gewerbe. Da die Abgrenzung der Wirtschaftszweige in erster Linie nach der Art der eingesetzten Produktionsverfahren erfolgt, erlaubt es die Konzentrationsstatistik, diejenigen Wirtschaftszweige zusammenzufassen, deren Produktion auf der gleichen technologischen Basis liegt. Zur Messung der Unternehmenskonzentration stehen für die Unternehmen die Werte der Merkmale Umsatz, Beschäftigtenzahl, Investitionen und Zahl der Betriebe zur Verfügung. Zur Erfassung der vertikalen Konzentration liegen Werte für den Census Value Added vor. Außerdem werden Daten zur Betriebskonzentration ausgewiesen. Eine Messung der konglomeraten Unternehmenskonzentration ist nach wie vor nicht möglich, da fachliche Unternehmensteile in der amtlichen Statistik noch nicht verfügbar waren.

5. In *Kapitel III* führt die Monopolkommission ihre Analyse der größten Unternehmen in einer gegenüber den ersten drei Hauptgutachten erweiterten Form fort. Dargestellt werden für die Jahre 1980 und 1982 die jeweils größten Unternehmen in Industrie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Dienstleistungs- und Verkehrsgewerbe nach dem für sie üblichen Merkmal des Geschäftsvolumens (Umsatz, Bilanzsumme, Prämieinnahmen). Außerdem werden für diese beiden Jahre die hundert größten Unternehmen aus allen Bereichen entsprechend der Höhe ihrer Wertschöpfung ausgewiesen. Die vergleichende Analyse erfolgt mit Schwerpunkt auf den nach Wertschöpfung „100 Größten“. Dabei wird die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser Unternehmen sowohl nach Wertschöpfung wie auch nach Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cash-flow ermittelt. Weitere Kennziffern sind der Anteilsbesitz an diesen Unternehmen, die zwischen ihnen bestehenden personellen Verflechtungen und ihre Beteiligung an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen.

6. In *Kapitel IV* würdigt die Monopolkommission entsprechend ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 24b Abs. 3 Satz 1 GWB) die Anwendung der §§ 22 bis 24a GWB. Sie beschränkt sich darauf, kritische Ent-

¹⁾ Ein Auszug aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980 — BGBl. I S. 1761) ist im Anhang dieses Gutachtens abgedruckt.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976; Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978; Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980 und Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982.

wicklungen in der Praxis des Bundeskartellamtes und der Gerichte systematisch im Überblick aufzuzeigen. Eine umfassende Darstellung ist nach Ansicht der Kommission nicht erforderlich, weil in den allgemein zugänglichen Quellen eine detaillierte Information über die ergangenen Entscheidungen vorliegt. Soweit Zusammenschlußverfahren ohne Untersagung abgeschlossen werden, werden die dafür maßgeblichen Überlegungen vom Bundeskartellamt nicht veröffentlicht.

Umfang und Form der die Verfahren des Bundeskartellamtes intern abschließenden Schlußvermerke liegen im Ermessen des Amtes. Schon aus diesem Grund kann nicht ausgeschlossen werden, daß die für die Einzelentscheidung erheblichen Überlegungen des Amtes in diesen Vermerken nur unzureichend wiedergegeben wurden. Die Monopolkommission nimmt auch deshalb nicht zu den Ergebnissen der Zusammenschlußprüfungen Stellung, sondern beschränkt ihre Kritik auf einzelne Kriterien der Zusammenschlußentscheidungen des Bundeskartellamtes. Sie nimmt in ihren Gutachten vorrangig dann zu Problemen bei der Rechtsanwendung Stellung, wenn diese für die Fortentwicklung des Rechts bedeutsam erscheinen.

7. Mit *Kapitel V* schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen zur Pressekonzentration aus dem Zweiten bis Vierten Hauptgutachten fort. Grundlage ist ein Gutachtensersuchen der Bundesregierung nach § 24b Abs. 5 Satz 5 GWB, das durch den Bundesminister für Wirtschaft mit Schreiben vom 21. Januar 1977 übermittelt wurde. Der Auftrag bezog sich auf die Untersuchung von „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Presse unter besonderer Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse bei Presseunternehmen“ und sollte in den jeweiligen Hauptgutachten fortgeschrieben werden. Infolge einer unzureichenden Beteiligung der befragten Presseverlage hatte der Gutachterauftrag seinerzeit nicht vollständig erfüllt werden können. Auch ein erneuter Versuch, den Pressebereich empirisch zu untersuchen, ist nunmehr fehlgeschlagen. Die Monopolkommission schreibt daher lediglich ihre Untersuchung über Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage in der Presse auf der Grundlage der amtlichen Pressestatistik fort.

8. *Kapitel VI* befaßt sich mit Wettbewerbswirkungen, die von einer Verbreitung der Neuen Medien ausgehen können. Die Monopolkommission greift die Vorschläge aus ihrem Gutachten über „Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen“ (Sondergutachten 11¹⁾, erneut abgedruckt im Anhang des Vierten Hauptgutachtens) in dieser Untersuchung erneut auf. Im Mittelpunkt der Betrachtung steht das Konkurrenzverhältnis zwischen elektronischen und Printmedien.

9. Nachdem die Monopolkommission sich in ihrem Dritten Hauptgutachten zu Fragen der räumli-

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen, Sondergutachten 11, Baden-Baden 1981.

chen Marktabgrenzung geäußert hat, nimmt sie in *Kapitel VII* dieses Gutachtens im Grundsätzlichen zur sachlichen Marktabgrenzung Stellung. In Fortführung einiger Aussagen im Gutachten über „Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (Sondergutachten 7) grenzt die Kommission den sachlich relevanten Markt für die Beschaffungs- und Angebotsseite unterschiedlich ab.

10. In *Kapitel VIII* würdigt die Monopolkommission die wettbewerbspolitischen Wirkungen von Zusammenschlüssen, deren wettbewerbspolitische Problematik nicht in einer Addition von Marktanteilen sichtbar wird. Dabei handelt es sich um Fälle der vertikalen oder konglomeraten Unternehmensintegration, bei denen die Marktbeherrschungskriterien des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB (Finanzkraft, Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, Verflechtungen, Marktzutrittsschranken) vorrangige Bedeutung haben.

2. Die Durchführung des Auftrages

11. Die Monopolkommission hat bisher zur Vorbereitung ihrer Stellungnahmen Gutachten an zahlreiche Wissenschaftler vergeben. Den beauftragten Gutachtern wird regelmäßig nach Auswertung ihrer Ergebnisse durch die Monopolkommission eine selbständige Veröffentlichung freigestellt. Die bisher veröffentlichten Gutachten sind im Anhang aufgeführt.

12. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission in mehreren konzentrationsstatistischen Sonderauswertungen Daten zur Verfügung gestellt. Eine Aufbereitung enthält Daten für die Güterklassen der Produktion. Diese wurden in verkürzter Form dargestellt und ausgewertet.

Das übrige statistische Material bezieht sich auf die Unternehmen der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sowie des Baugewerbes. Die Daten wurden von der Monopolkommission nach verschiedenen für die Konzentrationsmessung wesentlichen Aspekten ausgewertet.

13. Die Statistiken der größten Unternehmen beruhen primär auf der Auswertung von Geschäftsberichten und anderen allgemein zugänglichen Quellen. In den Fällen, in welchen die benötigten Informationen aus diesen Quellen nicht ermittelt werden konnten, sind die betreffenden Unternehmen direkt befragt worden. Im Zusammenhang mit der gruppenspezifischen Analyse der personellen Verflechtungen zwischen den Unternehmen hat der Deutsche Gewerkschaftsbund seine früheren Angaben über die Gewerkschaftsvertreter in den Aufsichtsräten der „100 Größten“ für 1982 aktualisiert.

14. Die Monopolkommission hat sich wie bisher anhand der Verfahrensakten des Bundeskartellamtes über dessen Verwaltungspraxis im Berichtszeitraum informiert. Darüber hinaus hat sie sich in

zahlreichen Einzelgesprächen mit Vertretern des Bundeskartellamts über praktische Schwierigkeiten bei der Handhabung der Fusionskontrollvorschriften unterrichtet.

15. Die Monopolkommission hat ihre empirische Untersuchung bei Presseunternehmen wiederholt, mit deren Hilfe Aufschlüsse über anderweitig nicht untersuchte pressestrukturelle Zusammenhänge gewonnen werden sollten. Das Statistische Bundesamt hat wiederum die Daten der Pressestatistik für die Berichterstattung der Monopolkommission in einer Sonderauswertung aufbereitet. Für die Berichterstattung zur Pressekonzentration wurden nach den Merkmalen „Umsatz“ und „Auflage“ Konzentrationsraten zur Beschreibung von Stand und Entwicklung der größten Verlage bzw. der größten Presseobjekte errechnet.

16. Bei der Vorbereitung des Kapitels über die Wettbewerbsprobleme bei der Verbreitung der Neuen Medien wurde die Monopolkommission von Prof. Dr. W. Hoffmann-Riem beraten.

17. Zur Vorbereitung der Untersuchung diversifizierender Zusammenschlüsse hat die Monopolkommission folgende Gutachten eingeholt:

- Prof. Dr. H. Albach, Finanzkraft als Merkmal der Marktbeherrschung in Fusionsfällen,
- Prof. Dr. W. Möschel, Konglomerate Zusammenschlüsse im US-amerikanischen Antitrustrecht,
- Prof. Dr. O. Sandrock, Die Anwendung des US-amerikanischen Antitrustrechts auf die vertikale Konzentration.

Die Monopolkommission hat die in diesen Untersuchungen vorgetragenen Ergebnisse bei ihrer Meinungsbildung berücksichtigt.

18. Vertreter der Monopolkommission haben mit der Leitung der Antitrust Division des US Department of Justice und der Federal Trade Commission sowie mit Angehörigen einer regionalen Kartellbehörde, Wissenschaftlern, Rechtsanwälten und Stabsmitgliedern der Rechtsausschüsse des amerikanischen Senats die Anwendung des amerikanischen Antitrustrechts diskutiert. Im Mittelpunkt der Gespräche standen die seit der Reagan-Administration geänderte Rechtspraxis und Vergleiche mit der deutschen Kartellrechtskonzeption und -praxis.

B. Laufende Projekte

1. Die Konzentration im Lebensmittelhandel

19. Angesichts des anhaltenden Konzentrationsprozesses beschäftigt sich die Monopolkommission erneut mit der Wettbewerbssituation im Handel.

Sie hat sich bereits im 7. Sondergutachten¹⁾ mit dieser Problematik auseinandergesetzt, allerdings vorwiegend unter dem Aspekt der Nachfragemacht. Diesmal soll auch die Angebotsseite des Handels genauer untersucht werden. Die Monopolkommission beschränkt sich dabei auf den Lebensmittelhandel, da dieser in besonderem Maße durch den Konzentrationsprozeß gekennzeichnet ist und diesem Bereich eine große gesamtwirtschaftliche Bedeutung zukommt.

20. Um sich über die Wettbewerbssituation im Lebensmittelhandel zu informieren, hat die Monopolkommission am 16. Dezember 1983 eine Anhörung veranstaltet, zu der die folgenden Verbände eingeladen wurden:

- Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittel-Filialbetriebe e. V.,
- Arbeitsgemeinschaft der Verbraucher e. V.,
- Bund Deutscher Konsumgenossenschaften GmbH,
- Bundesverband der Selbstbedienungs-Warenhäuser e. V.,
- Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie e. V.,
- Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen,
- Gewerkschaft Nahrung Genuß Gaststätten,
- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e. V.,
- Markenverband e. V.,
- Verband des Deutschen Nahrungsmittelgroßhandels e. V.,
- Zentralverband der genossenschaftlichen Großhandels- und Dienstleistungsunternehmen e. V.,
- Zentralverband des Deutschen Handwerks.

Weitere Verbände und Unternehmen wurden um schriftliche Stellungnahme gebeten. Auf Initiative der Deutschen Angestelltengewerkschaft und der Gedelfi Großeinkauf GmbH & Co. KG fanden weitere Gespräche von Angehörigen dieser Verbände mit Vertretern der Monopolkommission zum Problembereich des Lebensmittelhandels statt.

21. Die Monopolkommission hat sich eingehend mit den Wettbewerbsproblemen dieses Wirtschaftsbereichs beschäftigt. Bis zum Abschluß dieses Hauptgutachtens hat sie jedoch ihre Untersuchungen und ihre Meinungsbildung noch nicht abschließen können. Sie hat deshalb beschlossen, in diesem Hauptgutachten noch nicht über ihre Untersuchung und Beurteilung zu berichten, sondern ihre Stellungnahme zur Konzentration im Lebensmittelhandel zu einem späteren Zeitpunkt in Form eines Sondergutachtens zu veröffentlichen.

¹⁾ Monopolkommission, Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Sondergutachten 7, Baden-Baden 1977.

2. Konzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitischen Instrumente

22. Im Vierten Hauptgutachten hat die Monopolkommission über die Schritte berichtet, die sie zur Durchführung dieses Projektes im Berichtszeitraum 1980/81 unternommen hatte. Nach Vergabe einer Pilotstudie an das Internationale Institut für Management und Verwaltung (IIMV), Wissenschaftszentrum Berlin, veranstaltete sie am 20. November 1981 ein Colloquium, an dem Wissenschaftler, die sich mit diesen Fragen beschäftigen, teilnahmen. Entsprechend den aus der Pilotstudie und dem Colloquium gezogenen Erkenntnissen vergab sie an das IIMV einen Gutachtauftrag mit dem Titel „Marktstruktur und Preisverhalten im Konjunkturablauf“. Dieser Auftrag galt vorläufig bis zum 31. Dezember 1982; er war beim IIMV Teil eines größeren Projektes.

Mitte 1983 schied der Leiter des Projekts, Prof. Dr. B. Gahlen, vorzeitig aus dem IIMV aus. Mit Zustimmung des Präsidenten des Wissenschaftszentrums Berlin wurde Prof. Gahlen daraufhin von der Monopolkommission die Fortführung des Gutachtens direkt übertragen.

23. Am 14. September 1983 hat die Monopolkommission von ihrem vertraglich vereinbarten Rücktrittsrecht Gebrauch gemacht. Aufgrund des im August 1983 vorgelegten Zwischenberichts gelangte sie zu der Auffassung, daß die von ihr gestellten Fragen über den Zusammenhang zwischen Konzentration und Konjunktur durch die zu erwartenden Ergebnisse des von Prof. Gahlen verfolgten Projektes nicht beantwortet werden können. Die Kommission prüft, ob sie die Untersuchung über diese Fragestellung erneut aufgreifen soll.

3. Industrielle Größenvorteile und Konzentration

24. Die Monopolkommission führt neben ihren statistischen Untersuchungen zu Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration auch eine Ursachenanalyse durch. Sie hat im Vierten Hauptgutachten z. B. den Einfluß von Steuern und Subventionen auf die Unternehmenskonzentration untersucht¹⁾.

25. Als eine wichtige Konzentrationsdeterminante werden industrielle Größenvorteile angesehen. Die Monopolkommission hat deshalb im Berichtszeitraum an das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) ein Gutachten vergeben mit dem Titel „Empirische Untersuchungen von industriellen Größenvorteilen (economies of scale) nach der Methode der Ingenieurschätzungen“. Diese Untersuchung soll für ausgewählte Branchen zu einer empirischen Abschätzung der zur Ausschöpfung vorhandener Größensparnisse erforderlichen effizienten Betriebsgrößen führen.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 705 ff.

C. Zusammenfassung der Ergebnisse

1. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes

26. Die Monopolkommission hat in ihrem IV. Hauptgutachten damit begonnen, *Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration* auf der Basis der Produktionsstatistik zu messen. Die Konzentrationstabellen beziehen sich auf den Anteil am Wert der Absatzproduktion der größten Anbieter von Erzeugnissen einer vierstelligen Güterklasse. Die Konzentrationsstatistik auf der Basis der Güterklassen stellt die derzeit bestmögliche Annäherung an das wettbewerbspolitische Kriterium der *horizontalen Konzentration* dar. Um den Umfang der Darstellung zu begrenzen, beschränkt die Monopolkommission ihre Aussagen auf quantitativ wichtige Produktionsbereiche. Von den 984 Güterklassen, für die Angaben zum Produktionswert für das Berichtsjahr 1982 vorliegen, wurden die nach dem Produktionswert größten Güterklassen ausgewählt, so daß 90 % der gesamten numerisch ausgewiesenen Produktion erfaßt wurden. Damit werden 315 Güterklassen untersucht. Neben den Werten für den Konzentrationskoeffizienten der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter einer Güterklasse werden Werte für den Herfindahl-Index ausgewiesen. (Tz. 150 bis 158)

27. Der Anteil, den die *drei größten* Anbieter einer Güterklasse am Produktionswert haben, beträgt 1982 im Durchschnitt der 315 Güterklassen 39,0 %. Gewichtet man die Anteile mit dem Produktionswert der Güterklasse, liegt der gewogene Mittelwert für die Anteile am Produktionswert der drei größten Anbieter bei 38,8 %. In vier Güterklassen ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter größer als 90 %, in 99 Güterklassen größer als 50 % und in 22 Güterklassen liegt er unter 10 %. Mißt man die Konzentration anhand des mit 10 000 multiplizierten *Herfindahl-Index*, so weisen 64 Güterklassen einen Wert von mehr als 1 800 und 191 Güterklassen einen Wert unter 1 000 auf. In 94 Güterklassen, das sind 30,8 % aller ausgewählten Güterklassen, liefern die *zehn größten Anbieter* mehr als 80 % der wertmäßigen Produktion. (Tz. 163 bis 170)

28. Für 279 der 315 ausgewählten Güterklassen stehen für das Jahr 1980 vergleichbare Daten zur Verfügung. Die Produktionswerte dieser Güterklassen sind insgesamt in den zwei Jahren um 6,0 % gestiegen. Gleichzeitig sank die Zahl der Anbieter um 1,4 %.

Der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter ist in 273 Güterklassen vergleichbar. Der ungewogene Durchschnitt der Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter beträgt 1982 38,4 % (1980: 37,9 %), und der mit den Produktionswerten der Güterklassen gewogene Durchschnitt hat einen Wert von 38,1 % (1980: 36,7 %). Die *Entwicklung der Angebotskonzentration* ist in den einzelnen Güterklassen sehr unterschiedlich verlau-

fen. Der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter einer Güterklasse ist in 126 Güterklassen gestiegen, in 101 gesunken und in 46 konstant geblieben, d. h. die Änderung betrug weniger als 0,5 Prozentpunkte. Der Anstieg der Konzentration ist im allgemeinen stärker als die Dekonzentration. Der Anteil der drei größten Anbieter liegt 1982 bei 20,6 % der Güterklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten um mindestens 5 Prozentpunkte höher als 1980. Anteilsverringerungen in diesem Ausmaß sind nur bei 13,9 % der Güterklassen mit sinkendem Konzentrationskoeffizienten zu verzeichnen.

Durch den Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter, der bei 264 Güterklassen verglichen werden kann, wird die Entwicklung der Angebotskonzentration in 130 Güterklassen als steigend, in 93 als fallend und in 41 als konstant ausgewiesen.

Auch nach der Messung der Konzentrationsentwicklung mit Hilfe des *Herfindahl-Index* überwiegt die Zahl der Güterklassen mit steigender Konzentration gegenüber der Zahl derjenigen mit sinkender Konzentration.

Abschließend kann festgehalten werden, daß die horizontale Konzentration, gemessen an der Angebotskonzentration in den Güterklassen, in mehr Klassen zu- als abnimmt. Hervorgerufen wird diese Zunahme weniger durch eine Verringerung der Anbieter als durch eine Verschiebung der Marktanteile zugunsten der größten Anbieter. (Tz. 173 bis 182)

29. Der maximale Beobachtungszeitraum für die Angebotskonzentration in den Güterklassen beschränkt sich auf vier Jahre, nämlich von 1978 bis 1982. Die durchschnittliche Wachstumsrate des Produktionswertes für diesen Zeitraum lag bei 25,7 %. Die Zahl der Anbieter sank um 3,9 %. Der ungewogene durchschnittliche Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter, der für 261 Güterklassen vergleichbar ist, stieg von 59,9 % (1978) auf 60,6 % (1982). Gewichtet man die Konzentrationskoeffizienten mit dem Produktionswert der Güterklasse, so fällt der Anstieg bedeutend höher aus. Der gewogene Durchschnitt lag 1978 bei 54,7 % und 1982 bei 57,3 %. Gemessen am Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter weisen von den 261 Güterklassen 132 eine steigende Konzentration, 90 eine sinkende und 39 eine konstante Konzentration aus.

Danach ergibt sich, daß auch in einem Zeitraum von vier Jahren die Zahl der Güterklassen mit wachsender Konzentration die Zahl derjenigen mit sinkender Konzentration deutlich überwiegt. (Tz. 183 bis 185)

2. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes

30. Die Monopolkommission hat in ihr letztes Hauptgutachten eine neue Konzeption der Bericht-

erstattung über die Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe aufgenommen. Sie schreibt im vorliegenden Gutachten die Statistik entsprechend diesem Programm auf das Jahr 1981 fort.

Ausgewiesen wird die Umsatzkonzentration der Unternehmen in zweistelligen Wirtschaftszweigen. Diese Konzentrationsmaße geben kaum Aufschlüsse über den aktuellen Wettbewerb, da die relevanten Märkte sehr viel enger abzugrenzen sind, als die Wirtschaftszweige. Sie können aber Hinweise auf den potentiellen Wettbewerb geben, da eine Diversifikation zunächst vorwiegend innerhalb der durch die gleiche Produktionstechnologie gekennzeichneten Wirtschaftszweige erfolgt. (Tz. 186)

31. Für die umsatzgrößten Unternehmen der Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes werden der Umsatz, die Beschäftigtenzahl, die Investitionen, der *Census Value Added* und die durchschnittliche Anzahl der Betriebe ausgewiesen. Zusätzlich wird der auf der Basis von Umsatzanteilen berechnete *Herfindahl-Index* für jeden Wirtschaftszweig angegeben. Darüber hinaus wird die Betriebskonzentration dargestellt. (Tz. 187 bis 198)

32. 1981 beträgt der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe durchschnittlich 28,4 % (ungewogen). Für das Baugewerbe ergibt sich ein ungewogener Durchschnittswert von 11,4 %. Gewichtet man die Umsatzanteile der drei größten Unternehmen mit dem Umsatz des Wirtschaftszweiges, beträgt der Durchschnitt 26,7 % im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe und 7,4 % im Baugewerbe.

Der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ist höchst unterschiedlich. Er reicht von 84,4 % (Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen) bis 3,3 % (Holzverarbeitung).

Von den untersuchten 41 zweistelligen Wirtschaftszweigen entfallen 18 auf Branchen mit hoher und sehr hoher Unternehmenskonzentration (d. h. der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen ist mindestens 25 %). Die 17 zum Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe gehörenden Wirtschaftszweige mit sehr hoher und hoher Unternehmenskonzentration erbringen 55,7 % des Gesamtumsatzes dieses Wirtschaftsbereichs. (Tz. 209 bis 216)

33. In Wirtschaftszweigen, in denen der Konzentrationsgrad hoch ist, ist die durchschnittliche Größe aller Unternehmen im Wirtschaftszweig deutlich höher und die durchschnittliche Unternehmensanzahl wesentlich geringer. Außerdem ist der Konzentrationsgrad am größten in den industriellen Hauptgruppen, die am Anfang des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses stehen. (Tz. 217, 218)

34. In den meisten Wirtschaftszweigen ist der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen höher als

der Beschäftigtenanteil. Damit ist auch in der Regel das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten bei den jeweils größten Unternehmen höher als im Durchschnitt. Der Zusammenhang zwischen der Umsatz/Beschäftigten-Relation der größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges und der Konzentration scheint aber eher gering zu sein. (Tz. 219 bis 224)

35. In 13 von 35 Wirtschaftszweigen, für die die entsprechenden Werte vorliegen, *überwiegt bei den drei größten Unternehmen der Investitions- den Umsatzanteil*. Es ist damit zu rechnen, daß in den Wirtschaftszweigen, in denen die drei größten Unternehmen eine weitaus höhere Investitionstätigkeit gezeigt haben, als die kleineren Unternehmen, in den folgenden Jahren ein Ansteigen der Konzentration zu verzeichnen ist. (Tz. 225 bis 229)

36. Als weiteres Merkmal für die Unternehmen weist die amtliche Statistik die *Wertschöpfungsgröße Census Value Added* aus. Dabei handelt es sich allerdings um Schätzungen. Aus dem Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz (*vertikaler Integrationsgrad*) lassen sich Aussagen über das Ausmaß der vertikalen Integration innerhalb einzelner Wirtschaftszweige machen. Das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz erhöht sich, wenn ein Unternehmen in eine vorgelagerte oder nachgelagerte Produktionsstufe diversifiziert.

Nur von 15 zweistelligen Wirtschaftszweigen ist der Census Value Added für die drei größten Unternehmen bekannt. In sechs dieser Wirtschaftszweige weisen die drei größten Unternehmen einen höheren vertikalen Integrationsgrad auf als der Durchschnitt der Unternehmen. Durch die Beschränkung der Meßmöglichkeiten werden die Aussagen über einen Zusammenhang zwischen relativer Unternehmensgröße und vertikaler Integration jedoch stark begrenzt. (Tz. 230 bis 236)

37. Bei der Untersuchung der *Anzahl der Betriebe pro Unternehmen* in den einzelnen Wirtschaftszweigen ist festzustellen, daß die Mehrbetrieblichkeit in einem engen Zusammenhang mit der Größe der Unternehmen steht. Besonders im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe verfügen die Großunternehmen über eine große Anzahl von Betrieben. (Tz. 237 bis 239)

38. Für die Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes läßt sich nur die *Konzentration der Beschäftigten* errechnen, sie ist erwartungsgemäß wesentlich niedriger als die Umsatzkonzentration der Unternehmen. Für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe eines zweistelligen Wirtschaftszweiges ergibt sich ein ungewogener Durchschnitt von 14,7 % und ein gewogener von 9,0 %. In sieben Wirtschaftszweigen ist die Betriebskonzentration hoch bzw. sehr hoch (d. h. der Konzentrationskoeffizient der drei größten Betriebe ist mindestens 25 %). (Tz. 240 bis 247)

39. Der *Umsatz aller Unternehmen* des Produzierenden Gewerbes hat sich zwischen 1979 und 1981 um 12,1 % von 1 227,5 Mrd. DM auf 1 376,3 Mrd. DM

erhöht. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rd. 5,9 %. Die Zahl der berichtspflichtigen *Unternehmen* im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe ist im gleichen Zeitraum um 2,6 % von 55 420 auf 53 966 gesunken. Die *Zahl der Beschäftigten* dieser Unternehmen ist von 1979 bis 1981 um 2,3 % von 8 891 357 auf 8 652 939 gesunken. Die *gesamten Investitionen* stiegen um 11,4 % von 52,7 Mrd. DM auf 58,7 Mrd. DM. Die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes haben 1981 einen *Census Value Added* von 564,1 Mrd. DM erwirtschaftet, der damit um 7,1 % über dem von 1979 in Höhe von 526,7 Mrd. DM lag. Während die Zahl der Unternehmen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe von 36 873 um 2,7 % auf 35 893 sank, ging die *Zahl der zugehörigen Betriebe* von 45 668 um 2,9 % auf 44 352 zurück. (Tz. 248 bis 259)

40. Die *Entwicklung der Konzentrationskoeffizienten* in den einzelnen Wirtschaftszweigen von 1979 bis 1981 ist sehr unterschiedlich.

Von 37 Wirtschaftszweigen, für die die *Umsatzanteile der drei größten Unternehmen* vorliegen, weisen 15 steigende, acht sinkende und 14 Wirtschaftszweige konstante Konzentrationskoeffizienten auf. Ein Konzentrationskoeffizient wird als konstant angesehen, wenn die Veränderung weniger als 0,5 Prozentpunkte ausmacht.

Unter den 33 Wirtschaftszweigen, für die die *Umsatzanteile der zehn größten Unternehmen* vorliegen, befinden sich 17 Wirtschaftszweige mit wachsendem Konzentrationskoeffizienten, acht mit sinkendem und acht mit konstantem Konzentrationskoeffizienten.

Mit den Kriterien Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Unternehmen, dem Herfindahl-Index und in Zweifelsfällen mit weiteren Konzentrationskoeffizienten werden 40 *Wirtschaftszweige bezüglich ihrer Konzentrationsentwicklung klassifiziert*. Danach ist die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in

— 23 Wirtschaftszweigen *steigend*,

— 8 Wirtschaftszweigen *fallend*,

— 9 Wirtschaftszweigen *uneinheitlich bzw. konstant*.

Gewichtet man die drei Gruppen von Wirtschaftszweigen mit dem Umsatz, den sie 1981 erzielt haben, so entfällt auf Wirtschaftszweige mit steigender Konzentration ein Umsatz von 535,6 Mrd. DM, auf solche mit sinkender Tendenz von 345,6 Mrd. DM und solche mit konstanter bzw. uneinheitlicher Entwicklung von 495,1 Mrd. DM. (Tz. 260 bis 272)

41. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Hauptgutachten für den Zeitraum 1977 bis 1979 keine eindeutige Fortsetzung der „schwachen, aber stetigen langfristigen Konzentrationsentwicklung“ konstatieren können. Die Daten für 1979 bis 1981 sprechen aber dafür, daß es sich bei diesen Ergebnissen nicht um einen Bruch in der Konzentrationsentwicklung handelte, sondern nur um eine Verzö-

gerung, die vermutlich mit dem konjunkturellen Aufschwung im Berichtszeitraum in Verbindung stand. In den Jahren 1979 bis 1981, die von konjunkturellen Schwächen geprägt waren, nimmt die Konzentration in der überwiegenden Zahl der Wirtschaftszweige wieder zu. (Tz. 274)

42. Von 37 bezüglich der Beschäftigtenanteile der drei größten Unternehmen vergleichbaren Wirtschaftszweigen weisen 16 auf eine steigende und neun auf eine sinkende Beschäftigtenkonzentration. In zwölf Wirtschaftszweigen ist der Anteil konstant geblieben. Die Beschäftigtenanteile der zehn größten Unternehmen weisen elf von 33 vergleichbaren Wirtschaftszweigen als solche mit steigender Beschäftigtenkonzentration aus, während in acht Wirtschaftszweigen sinkende und in 14 Wirtschaftszweigen eine konstante Beschäftigtenkonzentration angezeigt wird. (Tz. 277, 278)

43. Bei dem Konzentrationsmerkmal *Investitionen* soll geprüft werden, ob sich dieses Merkmal als Indikator für zukünftige Konzentrationsentwicklung eignet. Deshalb werden die Anteile der größten Unternehmen an den Investitionen 1979 mit der Entwicklung der Umsatzkonzentration von 1979 bis 1981 verglichen. Insgesamt sind elf Wirtschaftszweige dadurch gekennzeichnet, daß die drei größten Unternehmen 1979 einen höheren Investitions- als Umsatzanteil ausweisen. Bei acht dieser Wirtschaftszweige erhöhte sich die Konzentration — gemessen am Konzentrationskoeffizienten für den Umsatz der drei größten Unternehmen — deutlich, in zwei dieser Wirtschaftszweige ist der Konzentrationskoeffizient nur minimal gestiegen (unter 0,5 Prozentpunkten), und nur in einem dieser Wirtschaftszweige ist im Jahr 1981 der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen gesunken. In neun von 34 Wirtschaftszweigen überwog 1979 der Investitions- den Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen. In sieben dieser Wirtschaftszweige ist der Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen deutlich gestiegen und in zwei Wirtschaftszweigen konstant geblieben. Es scheint ein enger Zusammenhang zwischen der relativen Investitionstätigkeit der größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges und den Änderungen der Konzentrationskoeffizienten zu bestehen. Ob allerdings durch den Vergleich aus Investitions- und Umsatzanteil die Konzentrationsentwicklung prognostiziert werden kann, zeigt sich erst, wenn diese Untersuchung für einen längeren Zeitraum durchgeführt werden kann. (Tz. 279)

44. Nur für zwölf Wirtschaftszweige liegen für beide Jahre *Census Value Added*-Werte vor. Der Anteil der drei größten Unternehmen am *Census Value Added* des Wirtschaftszweiges ist bei den zehn vergleichbaren Wirtschaftszweigen relativ stabil. In fünf Wirtschaftszweigen ist er konstant geblieben, in zwei Wirtschaftszweigen gestiegen und in drei Wirtschaftszweigen gesunken. Der Anteil der zehn größten Unternehmen der neun vergleichbaren Wirtschaftszweige zeigt in drei Fällen steigende und in drei Wirtschaftszweigen fallende Tendenz. Auch die vertikalen Integrationsgrade können nur in wenigen Wirtschaftszweigen verglichen wer-

den. Bei diesen zeigen sich stärkere Schwankungen als bei den reinen *Census Value Added*-Anteilen. Nur in wenigen Wirtschaftszweigen ist die Entwicklung des vertikalen Integrationsgrades sinnvoll interpretierbar. Letztendlich ist es schwierig, angesichts der vielen Einflüsse, die auf das Verhältnis von *Census Value Added* zu Umsatz wirken, auf eine Zunahme der vertikalen Integration zu schließen. Die vorliegenden Daten können nur bei einzelnen Wirtschaftszweigen erste Hinweise liefern. (Tz. 280)

45. Die Anzahl aller Beschäftigten in den Betrieben des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sank von 7 692 288 (1979) auf 7 491 161 (1981), d. h. um 2,6 %. Die Zahl der Betriebe ist von 1979 bis 1981 um 2,8 % von 46 714 auf 45 390 gesunken.

Die Veränderungen der Betriebskonzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen sind tendenziell niedriger als die Änderungen der Umsatzkonzentration der Unternehmen. Betrachtet man die Beschäftigtenkonzentration der drei größten Betriebe, so weisen von 28 vergleichbaren Wirtschaftszweigen sieben steigende Konzentrationskoeffizienten, zwei sinkende und 19 konstante Konzentrationskoeffizienten aus.

Auch die Veränderungen bei den Konzentrationskoeffizienten für die zehn größten Betriebe, die für 25 Wirtschaftszweige vergleichbar sind, sind relativ gering. Von diesen sind neun durch steigende Konzentrationskoeffizienten, zwei durch sinkende und 14 durch konstante Konzentrationskoeffizienten gekennzeichnet.

Wie bei der Unternehmenskonzentration so weisen auch bei der Messung der Betriebskonzentration mehr Wirtschaftszweige eine steigende Tendenz auf als eine sinkende. Bei steigender Unternehmenskonzentration scheint auch eine, wenn auch schwächere Tendenz zu steigender Betriebskonzentration zu bestehen, während bei einer Unternehmenskonzentration eine solche Verbindung nicht zu erkennen ist. Allerdings läßt die geringe Anzahl von Wirtschaftszweigen mit sinkender Unternehmenskonzentration keine fundierten Schlüsse zu. (Tz. 281 bis 287)

46. Betrachtet man die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration anhand des ungewogenen Durchschnittswertes der Anteile der zehn größten Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen, so nimmt die Konzentration bis 1978 kontinuierlich zu. 1979 und nochmals 1980 ist dieser Durchschnittswert leicht gesunken, erhöhte sich 1981 aber wieder und erreicht 1981 den gleichen Wert wie 1977 (43,9 %).

Bei der langfristigen Betrachtung muß man beachten, daß in den Daten Strukturbrüche enthalten sind. (Tz. 288)

3. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

47. Die im letzten Hauptgutachten begonnene Berichterstattung über die größten Unternehmen in

der deutschen Wirtschaft in einer veränderten Form wird fortgeführt. Als zentrale Statistik wird eine Rangfolge der 100 größten Unternehmen nach der über Sektoren hinweg vergleichbaren *Wertschöpfung* ermittelt. Diese Unternehmen werden in der Folge als die „100 Größten“ bezeichnet. Ferner werden fünf getrennte Rangfolgen für die jeweils nach dem üblichen Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen in Industrie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe erstellt. Die Rangfolgen gelten für das Jahr 1982; Vergleichszahlen für 1980 werden ebenfalls mitaufgeführt. Der Schwerpunkt der Analyse liegt auf den nach Wertschöpfung „100 Größten“. Die in den Rangfolgen aufgenommenen Unternehmen sind grundsätzlich unter einer einheitlichen Leitung stehende wirtschaftliche Einheiten, die ihre Tätigkeit in der Bundesrepublik ausüben, d. h. in der Regel die im Jahresabschluß konsolidierten inländischen Gesellschaften eines Konzerns. Während in den Kapiteln I und II das Unternehmen als rechtliche Einheit den Untersuchungsgegenstand bildet, ist dies in diesem Kapitel das Unternehmen als wirtschaftliche Einheit. (Tz. 289 bis 301)

48. Die 100 größten *Industrieunternehmen* erzielten 1982 Umsätze von rund 723 Mrd. DM (1980: 623 Mrd. DM; 1978: 494 Mrd. DM). Damit trugen sie 1982 39,6% (1980: 37,0%; 1978: 36,6%) zum Gesamtumsatz des Produzierenden Gewerbes bei. (Tz. 303 bis 305).

49. Die 20 größten *Handelsunternehmen* erzielten 1982 Umsätze von rund 128 Mrd. DM (1980: 115 Mrd. DM; 1978: 101 Mrd. DM). Damit trugen sie 1982 11,3% (1980: 10,7%; 1978: 11,1%) zum Gesamtumsatz des Handels bei.

Die Liste der 20 größten Handelsunternehmen ist insofern unvollständig, als in ihr einige große Firmengruppen, die als unter einer einheitlichen Leitung befindlich angesehen werden, gar nicht oder nur teilweise erfaßt werden konnten, da diese Gruppen keine durchgegliederten Konzerne darstellen und für sie keine konsolidierten Jahresabschlüsse veröffentlicht werden. Durch ihre Nicht- bzw. nur teilweise Berücksichtigung wird die Konzentration im Handel unterschätzt. (Tz. 306 bis 310).

50. *Einkaufsvereinigungen* sind neben den unter einer einheitlichen Leitung stehenden Großunternehmen eine weitere Form der Konzentrationserscheinungen im Handel. Für die in 1982 fünf Größten dieser Organisation gilt, daß im Berichtszeitraum die Beschaffungsvolumina ihrer Zentralen stärker gestiegen sind als die Umsätze auf der Einzelhandelsstufe. Dies läßt auf intensivierte Bemühungen der Zentralen im Beschaffungsbereich schließen. (Tz. 311, 312).

51. Die zehn größten *Kreditinstitute* wiesen am Bilanzstichtag 1982 eine Bilanzsumme von rd. 992 Mrd. DM (1980: 883 Mrd. DM; 1978: 755 Mrd. DM) auf. Dies entspricht einem Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute in 1982 von 35,8% (1980: 36,9%; 1978: 37,3%). (Tz. 313 bis 315).

52. Die von den zehn größten *Versicherungsunternehmen* aus selbst abgeschlossenem Geschäft eingetragenen Beiträge betrugen 1982 rd. 34 Mrd. DM (1980: 30 Mrd. DM; 1978: 24 Mrd. DM). Daraus ergibt sich ein Anteil an den von allen Versicherungsunternehmen erzielten Beiträgen aus selbst abgeschlossenem Geschäft in 1982 von 37,1% (1980: 38,5%; 1978: 37,5%).

Die von den Rückversicherungsgesellschaften der zehn größten Versicherungskonzerne erwirtschafteten Beitragseinnahmen betrugen 1981/82 rd. 13 Mrd. DM (1979/80: 10 Mrd. DM; 1977/78: 8 Mrd. DM). Dies entspricht einem Anteil an den von allen Rückversicherern in 1981/82 erzielten Beitragseinnahmen von 60,1% (1979/80: 61,0%; 1977/78: 62,5%). (Tz. 316 bis 322)

53. Die zehn größten Unternehmen im *Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe* erzielten 1982 Umsätze von rd. 31 Mrd. DM (1980: 28 Mrd. DM; 1978: 22 Mrd. DM). Damit trugen sie in 1982 7,8% (1980: 7,9%; 1978: 7,8%) zum Gesamtumsatz der im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe tätigen Unternehmen bei. (Tz. 323 bis 326)

54. Der zur Bestimmung der nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen benötigte *Wertschöpfungsbetrag* eines jeden in Frage kommenden Unternehmens wurde grundsätzlich nach aus der Fachliteratur bekannten Grundsätzen erhoben. Für acht der in der Rangfolge 1982 vertretenen Unternehmen konnte die Wertschöpfung jedoch nicht vollständig entsprechend diesen Grundsätzen bestimmt werden, so daß sie in diesen Fällen geschätzt werden mußte. (Tz. 327 bis 330)

55. Eine Analyse der zwischen 1980 und 1982 eingetretenen *Veränderungen in der Zusammensetzung der „100 Größten“* — sowohl der durch Austritt bzw. Eintritt als auch der aufgrund von Positionsänderungen — wurde durchgeführt. Es zeigten sich im wesentlichen drei Gründe für solche Änderungen: unterschiedliches reales Branchenwachstum, externes Wachstum bzw. externe Schrumpfung und individuelle Entwicklung einzelner Unternehmen. (Tz. 331 bis 338)

56. Die „100 Größten“ erwirtschafteten 1982 eine Wertschöpfung von rd. 209 Mrd. DM (1980: 197 Mrd. DM; 1978: 171 Mrd. DM). Damit trugen sie in 1982 19,0% (1980: 19,4%; 1978: 19,2%) zur Gesamtwertschöpfung aller Unternehmen bei. (Tz. 339 bis 341)

57. Eine Betrachtung der „100 Größten“ nach *Zehner-Ranggruppen* zeigt ein großes Gefälle innerhalb der Rangfolge auf. Die ersten zehn Unternehmen weisen einen größeren Anteil als die nächsten 30 und die ersten 20 einen größeren Anteil als die restlichen 80 Unternehmen auf. (Tz. 342)

58. Für 91 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ konnte die *Zahl der Beschäftigten* sowohl in 1982 wie in 1980 festgestellt und ein diese beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten 91 Unternehmen beschäftigten

1982 rd. 3,24 Mio. und 1980 rd. 3,32 Mio. Arbeitnehmer. Daraus ergibt sich ein Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten aller Unternehmen von 17,1 % bzw. 16,9 %. Der Anteil dieser Unternehmen an dem Gesamtbetrag der Wertschöpfung aller Unternehmen ist 1982 18,5 % und 1980 18,6 %. (Tz. 345 bis 348)

59. Für 76 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ — die alle aus einem Teilbereich der Wirtschaft (ohne z. B. Kreditinstitute, Versicherungen und Dienstleistungsunternehmen) stammen — konnte das *Sachanlagevermögen* sowohl für 1982 wie für 1980 erhoben und ein die beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten 76 Unternehmen hatten 1982 rd. 159 Mrd. DM und 1980 rd. 143 Mrd. DM an Sachanlagevermögen. Bezogen auf die zur Verfügung stehende, für den Teilbereich der Wirtschaft geltende Bezugsgröße ergibt sich daraus ein Anteil von 26,4 % für 1982 und 25,3 % für 1980. Der entsprechende Anteil an der Gesamtwertschöpfung ist 1980 25,2 %. Dieser Anteil konnte für 1982 wegen des Fehlens der benötigten Bezugsgröße nicht ermittelt werden. (Tz. 349 bis 353)

60. Für 72 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ konnte der Cash-flow sowohl in 1982 wie in 1980 erhoben und ein die beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten 72 Unternehmen hatten 1982 einen Cash-flow von rd. 43 Mrd. DM und 1980 von rd. 39 Mrd. DM. Die sich aus diesen Zahlen ergebende Steigerungsrate von 10,0 % ist höher als die für die Wertschöpfung dieser Unternehmen von 7,5 %. Ohne die staatlichen Beihilfen und den Förderungserlaß, die zwei Unternehmen zugute kamen, wäre der Cash-flow dieser 72 Unternehmen jedoch nur um ca. 4 % gestiegen. (Tz. 354 bis 359)

61. Die „100 Größten“ werden überwiegend (88 Unternehmen sowohl in 1982 wie in 1980) als *Kapitalgesellschaft* geführt. In der Gruppe der Kapitalgesellschaften dominiert die Aktiengesellschaft (66 Fälle in beiden Jahren). (Tz. 360, 361)

62. In einer Weltrangliste nach Umsatz sind die zehn größten Industrieunternehmen auf den Rängen 24 bis 95 einzuordnen. Verglichen mit den jeweils *größten Unternehmen der Weltrangliste* erreichte das größte Unternehmen der Liste der Monopolkommission 1982 17,5 % und 1980 17,4 % vom Umsatz dieses Unternehmens. Das Wachstum der deutschen Großunternehmen ist von 1962 bis 1982 im Durchschnitt höher gewesen als das der ausländischen Großunternehmen. Hauptsächlich als Folge der Entwicklung des Wechselkurses der Deutschen Mark gegenüber dem U.S.-Dollar der letzten Jahre haben die deutschen Unternehmen jedoch wieder von ihrer Position eingebüßt. (Tz. 362 bis 366)

63. Die *Anteilseigner der „100 Größten“* sind entsprechend den am häufigsten auftretenden Gruppierungen aufgeschlüsselt worden. Eine Analyse der Kapitalverflechtung zwischen den „100 Größten“ zeigt, daß es 1982 83 Fälle und 1980 78 Fälle

von *Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“* an anderen Unternehmen aus diesem Kreis gab. Die häufigsten Anteilseigner waren drei Großbanken und ein Versicherungskonzern. Die durch Kapitalverflechtungen bestehende Interdependenz zwischen den „100 Größten“ hat sich zwischen 1980 und 1982 kaum geändert.

Zwischen 1980 und 1982 sind für den größten Teil der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ die Beteiligungsverhältnisse im wesentlichen stabil geblieben. Es gibt vier ungefähr gleich große Gruppen mit 16 bis 25 Unternehmen, bei denen galt, daß die Mehrheit in *ausländischem Einzelbesitz* oder im *Besitz von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen* lag bzw. über 50 % *Streubesitz* oder *keine Mehrheit* bestand. Bei einigen kleineren Gruppen von Unternehmen waren jeweils die öffentliche Hand, der Deutsche Gewerkschaftsbund und seine Einzelgewerkschaften sowie sonstige Institutionen mehrheitlich beteiligt. (Tz. 367 bis 377)

64. Der Anteil der *ausländisch kontrollierten Unternehmen* aus dem Kreis der „100 Größten“ an der Gesamtwertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik betrug 1982 2,4 % und 1980 2,8 %. (Tz. 378)

65. Die Verflechtungen zwischen den Unternehmen der „100 Größten“ über *Gemeinschaftsunternehmen* sind untersucht worden. Es wurden 193 Gemeinschaftsunternehmen in 1982 und 207 Gemeinschaftsunternehmen für 1980 registriert. Diese Gemeinschaftsunternehmen sind 65 bzw. 68 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zuzurechnen. Die meisten dieser Unternehmen arbeiteten mit einem oder zwei anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen zusammen. Die Unternehmen mit der größten Zahl von Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen waren VEBA, Thyssen, Siemens, Hoechst und Allianz.

Die *Wirtschaftszweige*, in denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ am intensivsten mit den anderen Unternehmen aus demselben Wirtschaftszweig über Gemeinschaftsunternehmen zusammenarbeiteten, sind die Elektrizitätsversorgung, die Chemische Industrie, die Eisenschaffende Industrie, die Mineralölverarbeitung und das Kreditgewerbe. (Tz. 379 bis 389)

66. *Personelle Verflechtungen* bestehen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, wenn Mitglieder geschäftsführender oder kontrollierender Organe eines Unternehmens gleichzeitig in den Organen anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ tätig sind. 1982 entsandten 42 Unternehmen und 1980 43 Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. Demgegenüber waren 1982 in 73 Kontrollorganen und 1980 in 77 Kontrollorganen der zu den „100 Größten“ gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer solcher Unternehmen vertreten. Ferner waren von 92 Unternehmen in 1982 und 93 Unternehmen in 1980, deren Kon-

trollorgane für diese Untersuchung erfaßt wurden, 85 bzw. 90 über Mandatsträger in diesen Kontrollorganen mit anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verbunden. Der Grad der Verflechtungen zwischen Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen ist von 1980 auf 1982 leicht gesunken. (Tz. 390 bis 403)

67. An 34,4% der dem Bundeskartellamt 1982/83 angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse waren Unternehmen beteiligt, die 1982 zum Kreis der „100 Größten“ gehörten. Die VEBA AG und die REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG waren mit 40 bzw. 28 Fällen am häufigsten vertreten. (Tz. 404 bis 408)

4. Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle

68. Im Berichtszeitraum 1982/83 wurden vom Kartellamt 69 Mißbrauchsverfahren eingeleitet. Dies stellt eine Steigerung gegenüber der im Berichtszeitraum 1980/81 genannten Zahl der eingeleiteten Verfahren von 48 dar. (Tz. 409)

69. Das Bundeskartellamt ging gegen ein Umsatzsteigerungsrabattsystem vor, bei dem bei Gewährung von Prämien auf die Umsätze des jeweils um ein ganzes Jahr zurückliegenden Halbjahreszeitraumes abgestellt wurde. Bei Umsatzsteigerungsrabatten handelt es sich wirtschaftlich um Treuerabatte. Das Rabattsystem führt infolge des von ihm ausgehenden Anreizes zur Bezugskonzentration zu einer wirtschaftlich nicht gerechtfertigten Beeinflussung des Abnehmers wie auch zu einer wirtschaftlichen Bestrafung bei Wechsel des Marktpartners. (Tz. 410, 411)

70. Die Monopolkommission nimmt zur Entscheidung des Bundesgerichtshofes „Gemeinsamer Anzeigenteil“ kritisch Stellung. Koppelungspraktiken marktbeherrschender Unternehmen, insbesondere Zwangskombinationstarife, stellen nach Meinung der Monopolkommission generell einen *Behinderungsmissbrauch* dar. Sie rufen eine Beschränkung des freien Zugangs zum Markt der gekoppelten Produkte hervor. Marktchancen aktueller und potentieller Wettbewerber werden behindert, insbesondere werden Marktzutrittsmöglichkeiten für kleine und mittlere Wettbewerber erschwert. Koppelungspraktiken sollten daher einem Marktherrscher grundsätzlich untersagt sein. (Tz. 412 bis 414)

71. Bei der Kontrolle des *Ausbeutungsmissbrauchs* wendete das Bundeskartellamt in einem Fall ein Konzept der Gewinnüberprüfung an. Die Monopolkommission hält diese Methode zur Feststellung des wettbewerbsanalogen Preises rechtlich grundsätzlich für zulässig. Eine Verwendung dieses Konzeptes auf Pharmafälle führt jedoch zumindest zu gleich großen Unsicherheiten in der Beurteilung mißbräuchlicher Preishöhe wie das Vergleichsmarktkonzept. (Tz. 415 bis 417)

72. Im Berichtszeitraum 1982/83 sind 1 109 Unternehmenszusammenschlüsse beim Bundeskartellamt angezeigt und zehn Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben untersagt worden. Gegenüber dem Berichtszeitraum 1980/81, in dem 21 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen worden waren, hat sich deren Anzahl erheblich verringert. Die Monopolkommission hat den Eindruck gewonnen, daß sich die *Amtspraxis* in vielen Bereichen auf inzwischen *gesicherte Rechtsauffassungen* stützen kann und offene Fragen in geringerer Zahl auftreten. (Tz. 418 bis 422)

73. In den Berichtszeitraum fallen die Entscheidungen des Kammergerichts Rheinmetall/WMF und Holzbrinck/Rowohlt, die wichtige Ausführungen zur *sachlichen Marktabgrenzung* enthalten. In dem Fall Holzbrinck/Rowohlt hat das Kammergericht als sachlich relevanten Markt den für Taschenbücher angenommen, die einem allgemeinen Unterhaltungs- und Informationsbedürfnis dienen und zu denen es auch die Billigpreisbücher zählt. Die Abgrenzung wurde vorrangig über den Preis vorgenommen und stellt nach Auffassung der Monopolkommission zu wenig auf die inhaltlichen Unterschiede bei Büchern ab. Außer über den Preis hätte die Abgrenzung auch anhand der verschiedenen Sachgebiete im Verlagswesen vorgenommen werden sollen. (Tz. 423 bis 426)

74. Fragen des Zusammenschlußtatbestandes haben nach wie vor eine erhebliche Bedeutung. Im Beschluß zu dem Zusammenschlußfall „Springer/az Anzeigenblatt“ äußert sich der Bundesgerichtshof zu *Umgebungsmöglichkeiten durch formale Stimmrechtsbeschränkungen*. Danach ist es für den Begriff des stimmberechtigten Kapitals im § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB ausreichend, wenn dem Erwerber das für den Zusammenschlußtatbestand erforderliche Stimmrecht gesellschaftsvertraglich abgesichert zukommen kann. (Tz. 427 bis 430)

75. *Kapital- bzw. Gesellschafterveränderungen* bei der Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH, bei ersatzlosen Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer GmbH oder Personengesellschaft und beim Erwerb eigener Anteile durch die GmbH werfen die Frage auf, ob ein Zusammenschluß im Sinne des GWB gegeben ist. (Tz. 431 bis 444)

Bei der *Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH* hat das Bundeskartellamt die Voraussetzungen des Auffangtatbestandes des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB bejaht, wenn ein Unternehmen als Gesellschafter durch die Einziehung eine Mehrheitsbeteiligung verbunden mit der Möglichkeit, beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben zu können, erhalte. Für Minderheitsbeteiligungen sei der Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB erfüllt. Die Monopolkommission nimmt demgegenüber bei Einziehung von GmbH-Geschäftsanteilen einen Zusammenschluß nur nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB an, sofern die in der Vorschrift genannten Beteiligungsstufen erreicht werden. Das gilt auch für die Fälle des *ersatzlosen Ausscheidens von Gesellschaftern* aus einer GmbH bei

gleichzeitiger Kapitalherabsetzung und aus einer Personengesellschaft. (Tz. 432 bis 438)

Der *Erwerb eigener Anteile durch die GmbH* ist nach Auffassung der Monopolkommission als Zusammenschluß anzusehen, wenn der Gesellschafter, in dessen Person die Voraussetzungen des Zusammenschlußtatbestandes durch Erhöhung des Stimminflusses eintreten, über die Dauer des Erwerbs seitens der Gesellschaft entscheiden kann. (Tz. 439 bis 444)

76. Im Fall „*VEW/Gelsenwasser*“ hatte der Bundesgerichtshof die Erhöhung einer Beteiligung von 24,99% auf 25% zu beurteilen. Das Gericht verneinte eine Verstärkungswirkung für bereits bestehende Marktstellungen, da die vor dem Erwerbsvorgang vorhandene faktische Sperrminorität durch den Zusammenschluß nicht verstärkt werde. Damit wird als Gegenstand der Zusammenschlußkontrolle ausschließlich jenes Element betrachtet, das kraft gesetzlicher Formulierung als Zusammenschlußtatbestand die bereits bestehende Unternehmensbindung strukturell verfestigt. Die von der Unternehmensverbindung selbst ausgehenden Marktwirkungen werden bei der Prüfung, ob eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, nicht erfaßt. Die Kausalitätsbetrachtung der Zusammenschlußkontrolle hat sich aber nach Auffassung der Monopolkommission auch dann auf die abgesicherte Unternehmensverbindung zu beziehen, wenn diese ausnahmsweise ohne Erfüllung eines Zusammenschlußtatbestandes verwirklicht war. Mit der Untersagungsverfügung kann allerdings nur die strukturelle Verfestigung der Unternehmensverbindung, d. h. der den Zusammenschlußtatbestand verwirklichende Vorgang beseitigt werden. (Tz. 445 bis 452)

Werden 25% erworben, so sind darüber hinaus in jedem Fall die Auswirkungen zu berücksichtigen, die von einer kontrollfreien Aufstockung der Beteiligung auf 49,9% ausgehen. Zusagen der Unternehmen, die Beteiligung nicht zu erhöhen, haben für die Beurteilung keine Bedeutung. (Tz. 453)

77. Beim Erwerb einer Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung kann eine Marktwirkung nicht unter Berufung auf bereits seit längerer Zeit bestehende Lieferbeziehungen verneint werden. Auch für diese, insbesondere vom Bundesgerichtshof im *Braun/Almo-Fall* für Minderheitsbeteiligungen vertretene Auffassung gilt, daß — wie für den Fall *VEW/Gelsenwasser* dargelegt — die Zusammenschlußkontrolle gerade die von der Unternehmensverbindung ausgehenden Marktwirkungen prüfen muß und nicht nur die strukturelle Verfestigung betrachten darf. (Tz. 454 bis 462)

Wird eine bereits bestehende Minderheitsbeteiligung auf eine Mehrheitsbeteiligung erhöht, so liegt hierin regelmäßig eine strukturelle Änderung, die nicht durch bestehende intensive Beziehungen zwischen den Unternehmen herbeigeführt werden und daher Verstärkungen des Einflusses sowie einer Marktstellung bewirken kann. (Tz. 460)

78. Ist das *erworbene Unternehmen durch Verträge mit Dritten* in seinen Dispositionsmöglichkeiten über Ressourcen *beschränkt* und hat der Erwerber diese Verpflichtung mit zu übernehmen, so sind die mit obligatorischen Rechten zugunsten Dritter belasteten Ressourcen grundsätzlich dem Erwerber zuzurechnen. Selbst wenn die schuldrechtliche Verpflichtung einmal vor dem Zusammenschluß, ferner unbefristet und ohne ordentliche Kündigungsmöglichkeit versehen eingegangen wurde, bleiben immer noch das Recht der außerordentlichen Kündigung und die einvernehmliche Beendigung des Vertrages. (Tz. 463 bis 465)

79. Die Monopolkommission nimmt zum *Verhältnis von Marktverhalten und Marktstruktur* in der Zusammenschlußkontrolle Stellung. Dies spielt bei der Frage der überragenden Marktstellung im Sinne des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB eine Rolle. Die Monopolkommission hält die Strukturdaten des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB bei der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung im Zusammenschlußkontrollverfahren für maßgeblich. Die Berücksichtigung tatsächlich wesentlichen Wettbewerbs ist aber möglich, sofern der festgestellte Wettbewerb strukturbedingt und nicht temporär ist. Ergibt sich aus der Marktstruktur eine überragende Marktstellung, so sind an den Nachweis fortbestehenden wesentlichen Wettbewerbs strenge Anforderungen zu stellen. (Tz. 466 bis 472)

80. In *Sanierungsfällen* ist die Kausalität eines Zusammenschlusses für die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung gegeben, soweit die Marktanteile des übernommenen Unternehmens bei dessen Ausscheiden aus dem Markt dem Erwerber nur teilweise zugewachsen wären. Eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen ist ausgeschlossen, wenn das marktstärkste Unternehmen als Wettbewerber auftritt. Für den Fall einer Liquidation ist zu beachten, daß nicht nur Wettbewerber als Interessenten für Anlagen, Maschinen etc. in Betracht kommen. (Tz. 473)

Bei Konzerngesellschaften muß nach Auffassung der Monopolkommission zumindest geprüft werden, ob eine Sanierungsbedürftigkeit für Gesellschaften anzunehmen ist, deren Verluste von der Muttergesellschaft übernommen werden. (Tz. 474)

81. Die *Eindringungsvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB* findet nicht Anwendung, wenn auch nach dem Zusammenschluß dem eindringenden Großunternehmen mindestens ein weiteres Großunternehmen gegenübersteht, das marktanteilmäßig und ressourcenmäßig das eindringende Unternehmen überragt. (Tz. 475 bis 479)

82. Wie im vergangenen Berichtszeitraum hat die *Kombinationsvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB* keine große Bedeutung gehabt. Die Vermutung findet auch Anwendung, wenn die marktbeherrschende Stellung des einen Zusammenschlußpartners auf anderen Merkmalen als auf Marktanteilen

teilen (z. B. überragende Finanzkraft) beruht. (Tz. 480 bis 482)

83. Im Berichtszeitraum erging mit dem Beschluß Metro/Kaufhof die erste Untersagungsverfügung des Bundeskartellamts, die sich auch auf die *Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB* stützt. Die Vermutung ist widerlegt, wenn auf dem relevanten Markt ein oder mehrere Unternehmen ungefähr gleicher Größe vorhanden sind. Keine ausreichende Widerlegung ist die Tatsache, daß Unternehmen die relevanten Umsätze überwiegend nicht im Inland erzielen. (Tz. 483 bis 486)

84. Das Bundeskartellamt hat für die *Widerlegung der Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB* seit Inkrafttreten der Vierten GWB-Novelle eine Reihe von Kriterien entwickelt, die von der Monopolkommission in diesem Hauptgutachten übersichtsweise dargestellt und gewürdigt werden. Dazu gehören Qualitätswettbewerb, niedrige Marktzutrittsschranken, Import- und Exportwettbewerb, Preiswettbewerb, Substitutionswettbewerb, Nachfragemacht und das Bestehen von Überkapazitäten. (Tz. 487 bis 499)

85. In der *Zusagenpraxis* ist das Bundeskartellamt von einer inzwischen üblich gewordenen Praxis abgewichen. Denn bei dem Zusammenschlußvorhaben Philips/Grundig wurde in den Zusagenverträgen keine Regelung für den Fall aufgenommen, daß die von den beteiligten Unternehmen abgegebenen Zusagen nicht eingehalten werden. Die Monopolkommission wiederholt ihre frühere Empfehlung, dem Bundeskartellamt eine Auflagenkompetenz zu geben. (Tz. 500 bis 503)

86. Mit dem Beschluß „Springer/Elbe-Wochenblatt“ hat der Bundesgerichtshof zum erstenmal zur *Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen* Stellung genommen. Er verlangt als Ziel der Auflösung, sofern die Beteiligten freiwillige Maßnahmen ergreifen, nicht die Wiederherstellung des früheren Zustandes, sondern die Beseitigung der durch den Zusammenschluß eingetretenen Wettbewerbsbeschränkung. Ergreifen die betroffenen Unternehmen nach Rechtskraft der Untersagungsverfügung keine hinreichenden freiwilligen Auflösungsmaßnahmen, so kommt nach Auffassung der Monopolkommission nur die Restitution in Betracht. (Tz. 504 bis 508)

87. Das Bundeskartellamt darf von den ein Zusammenschlußvorhaben anmeldenden bzw. einen Zusammenschluß anzeigenden Unternehmen *nicht weniger Angaben verlangen als vom GWB vorgegeschrieben*. Der unmittelbare Erwerber muß benannt werden. (Tz. 509 bis 511)

Die Landeskartellbehörden sind unverzüglich über die Nichtuntersagung von Zusammenschlußvorhaben bzw. Zusammenschlüssen zu unterrichten, um den Landeswirtschaftsministern bzw. Wirtschafts-senatoren die Möglichkeit zu geben, ihre Wirtschaftspolitik entsprechend auszurichten. (Tz. 512, 513)

5. Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft

88. Die Monopolkommission hat ihre Erhebung bei Presseunternehmen, in der vor allem die Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse untersucht werden sollten, im Jahre 1983 wiederholt. Wie schon 1977 war auch diesmal die Beteiligung der Verlage an der Erhebung so gering, daß eine entsprechende Auswertung nicht zu rechtfertigen war. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß ohne Enquête-Recht eine auswertbare statistische Erfassung von Besitz- und Beteiligungsverhältnissen im Pressebereich nicht möglich ist. Die Kommission beabsichtigt daher, in Zukunft keine erneute Erhebung vorzunehmen und ihre Berichterstattung auf die vom Statistischen Bundesamt aufbereiteten Konzentrationsdaten im Pressewesen zu beschränken. Sie gibt zu erwägen, das Pressestatistikgesetz vom 1. April 1975 um die Erfassung der Beteiligungsstruktur zu ergänzen. (Tz. 514 bis 526)

89. Am 31. Dezember 1981 gab es in der Bundesrepublik einschließlich West-Berlin *311 Zeitungs- und 1386 Zeitschriftenunternehmen*. Die bis 1979 schrumpfende Zahl der Zeitungsverlage hat sich damit leicht erhöht, während die Zeitschriften die ständige Zunahme ihres Bestands fortsetzten.

Insgesamt wurden 365 *Hauptausgaben* von Tageszeitungen mit zusammen 851 Nebenausgaben gezählt sowie 6486 *Zeitschriften*. Unter den Zeitschriften waren die Publikumszeitschriften mit 1284 Titeln vertreten.

Durch den Verkauf von Zeitungen und Zeitschriften wurden 1981 über 17 Mrd. DM Umsatzerlöse erzielt. Davon entfielen 8,7 Mrd. DM auf Zeitungen und 8,5 Mrd. DM auf Zeitschriften.

Die *Umsätze* sowohl der Zeitungs- als auch der Zeitschriftenunternehmen nahmen auch in den letzten beiden Berichtsjahren stetig zu. Das gleiche gilt für die *Beschäftigten* der Zeitschriftenverlage. Dagegen ist die Zahl der in Zeitungsverlagen Beschäftigten weiterhin Schwankungen unterworfen. (Tz. 527 bis 530)

90. Die *Umsatzkonzentration* bei Presseunternehmen war im Berichtszeitraum leicht rückläufig. Bei den Zeitungsunternehmen deutet dies eine Trendumkehr an, da die Entwicklung bisher stetige, wenn auch geringe Zuwächse bei allen Konzentrationsraten aufwies. Für die Zeitschriftenunternehmen bedeutet es die Fortsetzung der bisherigen Entwicklung.

Am 31. Dezember 1981 lag der Umsatzanteil der drei größten Zeitschriftenunternehmen bei 34,7 %, derjenige der drei größten Zeitungsunternehmen bei 22,7 %. In bezug auf die Zeitungen lassen die Konzentrationsraten keine Schlüsse auf die Marktmacht der betreffenden Unternehmen zu, da sie sich auf das gesamte Bundesgebiet beziehen, die meisten Zeitungen aber nur ein örtlich begrenztes Verbreitungsgebiet haben. (Tz. 535 bis 540)

91. Bei weiterhin leicht rückläufiger Zahl der Zeitungen insgesamt hat die *Auflage der Abonne-*

mentszeitungen wiederum zugenommen (4,1 %), diejenige der *Straßenverkaufszeitungen* dagegen erstmals abgenommen (5,7 %). Die Konzentrationsraten von Straßenverkaufs- und von Abonnementszeitungen nahmen im Berichtszeitraum zu. Sie betrugen 1981 bei den Straßenverkaufszeitungen 82,0 % und bei den Abonnementszeitungen 9,9 %. Die Anzahl der Straßenverkaufszeitungen ist aber über 20mal so hoch wie diejenige der Abonnementszeitungen. (Tz. 541 bis 545)

92. Die Konzentrationsraten bei den drei größten Zeitschriften insgesamt haben seit 1975 und diejenigen der sechs und zehn größten nach 1978 leicht zugenommen. Die Auflagenkonzentration der 25 und 50 größten Zeitschriften nahm dagegen seit 1975 stetig ab.

Wegen der Heterogenität der Zeitschriften hielt die Monopolkommission bei einer differenzierenden Betrachtung der nach Erscheinungsweise gegliederten Zeitschriften im Berichtszeitraum eine *Beschränkung auf die Publikumszeitschriften* für aussagefähiger. Die Kommission nimmt hier den Mangel an Fortschreibungsfähigkeit im Vergleich zur früheren Berichterstattung zugunsten einer Präzisierung des Berichtsgegenstands in Kauf. Die *Auflagenkonzentration* der drei größten *Publikumszeitschriften* beträgt 14,5 % der Verkaufsauflage und 13,5 % der verbreiteten Auflage. (Tz. 546 bis 550)

93. Der relativen Strukturkonstanz im Zeitungsbereich steht seit 1975 eine beständige Zunahme von Zeitschriftenunternehmen, verlegten Zeitschriften (auch speziell der Publikumszeitschriften) und ihrer Auflage gegenüber. Da beide Trends sich als außerordentlich stark erwiesen haben, liegt die Vermutung nahe, daß sich diese Entwicklung in Zukunft fortsetzen wird. (Tz. 552)

6. Wettbewerbsprobleme bei der Verbreitung der Neuen Medien

94. Die Monopolkommission führt die Fragestellung ihres Sondergutachtens 11 über mögliche ordnungspolitische Fehlentwicklungen bei Zulassung privater Rundfunkveranstalter mit einer Darstellung der bisher eingetretenen Entwicklung fort. Sie sieht Wettbewerbseinflüsse auf die klassischen Medien durch die Neuen Medien (insbesondere Kabelfernsehen, Satellitenfernsehen, Bildschirmtext und Videotext). (Tz. 553, 554)

95. Gegenwärtig sind vier *Kabelfernseh-Pilotprojekte* (Dortmund, München, Berlin, Ludwigshafen) in Erprobung. Der Versuchsscharakter dieser Projekte hat sich gewandelt. Mit Ausnahme des Dortmunder Projekts werden die Versuche heute als medienpolitische Demonstrationsobjekte für die Einführung von privatem Rundfunk aufgefaßt und vorgestellt.

Das Kabelpilotprojekt Dortmund, bei dem als einzigem private Anbieter ausgeschlossen sind, soll ebenso wie das Berliner Projekt erst 1985 anlaufen.

Dagegen ist bei den Kabelpilotprojekten Ludwigshafen (am 1. Januar 1984) und München (am 1. April 1984) der Betrieb bereits aufgenommen worden. Pay-TV ist bei allen Projekten möglich, und die Programmfinanzierung wird mit Aufnahme des Dortmunder Projekts zu einem wesentlichen Teil durch Werbung gedeckt. (Tz. 555 bis 561)

96. Grundlage für das *Satellitenfernsehen* ist die Zuteilung von Kanälen durch die Internationale Funkverwaltungs-konferenz 1977 in Genf. In Zusammenarbeit mit der französischen Regierung soll 1985 ein *Direktfunksatellit* gestartet werden, der Rundfunkprogramme über drei Kanäle abstrahlt, die von den Teilnehmern direkt mit Spezialantennen empfangen werden können. Auf dem *Fernmeldesatelliten* ECS-1, der seit 1. April 1984 zur Nutzung freigegeben wurde, verfügt die Deutsche Bundespost über zwei Kanäle für die Abstrahlung von Rundfunkprogrammen, die nur über Kabelsysteme verteilt werden können. Für 1987 ist zusätzlich der Start des Deutschen Fernmeldesatelliten Kopernikus geplant, der sieben Kanäle für die Rundfunknutzung vorsieht. (Tz. 562 bis 565)

97. Die Deutsche Bundespost hat mit den Landesregierungen Berlin und Nordrhein-Westfalen im Jahre 1980 je einen *Bildschirmtextversuch* gestartet. Die bundesweite Verbreitung von Bildschirmtext steht unmittelbar bevor. Anders als bei den Pilotversuchen kann auch die Deutsche Bundespost, die die technische Organisation übernommen hat, eigene Informationen und Dienste anbieten. (Tz. 566 bis 570)

98. Die neun Landesrundfunkanstalten der ARD, der Deutschlandfunk und das ZDF haben am 1. Juni 1980 einen bundesweiten *Videotext-Feldversuch* gestartet, der gegenwärtig in der Übergangsphase zur endgültigen Einführung liegt. Seit Beginn des Versuchs wurden die Zeitungsverleger durch die Einbeziehung titelbezogener Pressevorschauen am Videotext-Angebot beteiligt. (Tz. 571 bis 574)

99. Wegen der Eigenarten der einzelnen Medien hält die Monopolkommission eine Verdrängung der Printmedien als Ergebnis der *Konkurrenz im publizistischen Bereich* für unwahrscheinlich. Sie rechnet vielmehr mit der Herausbildung von Komplementärbeziehungen zwischen den klassischen und den Neuen Medien. Vom Kabelfernsehen könnten aber — insbesondere wenn es in der Form von Pay-TV konzipiert wird — Verdrängungswirkungen für die Filmtheater ausgehen. (Tz. 575, 576)

100. Bei den zu erwartenden *Veränderungen auf den Werbemärkten* durch das Vordringen der Neuen Medien muß auf das Verbreitungsgebiet und die Eigenarten der einzelnen in Konkurrenz zueinander stehenden Medien abgestellt werden. Die Kommission hält auch bei der Werbung eine Schwerpunktverteilung für möglich, wonach Anzeigen mit Selektionswirkung vorrangig den Zeitungen verbleiben und Anzeigen mit Massenwirkung sowie Imagewerbung stärker zu den elektronischen Medien übergehen.

Das *Bildschirmtextangebot* kann für Zeitungen und Fachzeitschriften zur Konkurrenz im Bereich der Anzeigen mit Selektionswirkung werden. Die Monopolkommission glaubt jedoch aufgrund der Erfahrungen aus den Pilotprojektversuchen, daß Bildschirmtext vorrangig geschäftlich genutzt werden wird und Überschneidungen im Werbebereich begrenzt sein werden. (Tz. 577 bis 580)

101. Die Zeitungsverleger fordern den Zutritt zu den Neuen Medien, weil deren Werbesendungen die wirtschaftliche Existenz der Zeitungen gefährde. Die Monopolkommission hält diese Argumentation *nicht für schlüssig*. Von den Neuen Medien ausgehende wirtschaftliche Verdrängungswirkungen treten in Abhängigkeit von der *Eigenart der Medien*, aber *unabhängig von den Eigentumsverhältnissen* ein. Wenn z. B. Zeitungen infolge des Vordringens der Neuen Medien unwirtschaftlich würden, so würde sich ihre Wirtschaftlichkeit nicht allein dadurch erhöhen, daß die Zeitungsverleger zusätzlich die Neuen Medien betreiben oder daran beteiligt werden. Es wäre allenfalls denkbar, daß innerhalb der so entstehenden Medienkonglomerate unrentable Printmedien mit Hilfe der Gewinne aus elektronischen Medien finanziert und erhalten würden. Eine solche Entwicklung, die dem wirtschaftlichen Eigeninteresse der Verleger widersprechen würde, wird von der Monopolkommission weder für wahrscheinlich noch für wünschenswert gehalten.

Kostenvorteile und damit *Wettbewerbsvorteile* gegenüber nicht-diversifizierten Medienunternehmen können Medienkonglomerate jedoch unter Umständen durch *Verbundvorteile* realisieren. Diese treten insbesondere dann auf, wenn es dem Konglomerat möglich ist, die gleichen Programminhalte über unterschiedliche Medien zu verbreiten.

Bei der wettbewerbs- und medienpolitischen Beurteilung derartiger Verbundvorteile ist jedoch zu berücksichtigen, daß durch sie zwar eine kostengünstige Ausweitung des Medienangebots, aber keine Erweiterung der Meinungsvielfalt erreicht wird. Die Monopolkommission steht deshalb der Entwicklung von Medienkonglomeraten skeptisch gegenüber. (Tz. 581, 582)

102. Das Bundeskartellamt hat sich in jüngster Zeit mit fünf *Zusammenschlußfällen* aus dem Bereich der Neuen Medien befaßt, an denen Verlagsunternehmen beteiligt waren (Rheinpfalz/Neue Medien GmbH — EPF; Gründung der Dialog Medien GmbH; Allfunk/EPF; Bertelsmann/CLT — RTL plus; Gründung der Badischer Lokalfunk-Versuch GmbH). Im *Fall Rheinpfalz/Neue Medien GmbH* sah sich das Amt vor die schwierige Aufgabe gestellt, Wettbewerbsverhältnisse auf einem Markt zu würdigen, den es noch gar nicht gab. Eine abschließende Würdigung dieses Sachverhalts unterblieb, weil durch den Zusammenschluß weder das Betreiben von privatem Fernsehen überhaupt ermöglicht noch durch Kapitalzufuhr in nennenswerter Weise erleichtert würde.

Bei der Bildschirmtextgesellschaft *Dialog Medien GmbH & Co. KG* entfiel nach einer Umgruppierung

der Beteiligungsverhältnisse die Notwendigkeit der Prüfung von Wettbewerbsbeziehungen zwischen Zeitungen und Bildschirmtext innerhalb einer Zusammenschlußkontrolle, da die Beteiligungskonstruktion im wesentlichen einem Vorgang internen Wachstums entsprach.

Im *Fall Allfunk GmbH/EPF* hatte das Amt die Anmeldung als unzulässig zurückgewiesen, weil weder die Gegebenheiten des Marktes für privates Fernsehen, auf dem sich der Zusammenschluß auswirken würde, noch das die Marktbedingungen bestimmende landesrechtliche Rundfunkgesetz vorlagen.

Durch seinen *Zusammenschluß mit CLT* ging Bertelsmann (als größter und am stärksten diversifizierter deutscher Medienkonzern) eine Verbindung mit einem Unternehmen ein, das über außerordentliche Erfahrungen auf dem Gebiet der Werbung im privaten Rundfunk verfügt. Das Bundeskartellamt stellte weder ein marktbeherrschendes Oligopol im Bereich der Publikumszeitschriften fest, das hätte verstärkt werden können, noch sah es Beeinträchtigungen des Wettbewerbsverhältnisses zwischen den Werbemärkten und des Fernsehens durch die Möglichkeiten des Angebots von Kombinations-tarifen.

Im *Fall Badischer Lokalfunk-Versuch GmbH* beabsichtigten vier Zeitungsverlage die Abstrahlung von lokalem Hörfunk. Das Bundeskartellamt untersagte den Zusammenschluß nicht, weil es keine den Wettbewerb wesentlich einschränkenden Wirkungen auf dem Leser- und Anzeigenmarkt der betroffenen Zeitungen durch den Rundfunkbetrieb und auch keinen Gruppeneffekt erwartete. Maßgeblich für die Entscheidung war insbesondere auch die Befristung der Versuchsdauer auf zwei Jahre. (Tz. 586 bis 592)

103. Die Landesrundfunkgesetze bzw. -gesetzesentwürfe und die Begleitgesetze zu den Kabelpilotprojekten (mit Ausnahme desjenigen von Dortmund) sehen *keine Zugangsbeschränkungen für marktbeherrschende Printmedienverlage* vor. Die *Finanzierung der Rundfunkprogramme durch Werbung* ist in ihnen zugelassen. Die Monopolkommission bedauert, daß damit ihren Empfehlungen aus dem Sondergutachten 11 nicht Rechnung getragen worden ist. (Tz. 593 bis 595)

104. Nach Auffassung der Monopolkommission kann ihr Vorschlag, die Erteilung von Rundfunklizenzen einer wettbewerbsrechtlichen Kontrolle zu unterstellen, vom Bundesgesetzgeber verwirklicht werden. Zwar obliegt es dem Landesgesetzgeber, den staatlichen Ordnungsrahmen für privaten Rundfunk festzulegen. Gleichwohl kann der Bundesgesetzgeber aufgrund spezieller Kompetenznormen tätig werden, um Teilaspekte des Rundfunks zu regeln. Er ist daher berufen, wie für die Pressefusionskontrolle höchststrichterlich anerkannt, aufgrund seiner Kompetenz zur Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellungen auch die Vergabe von Rundfunklizenzen unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten zu kontrollieren. Eine solche Regelung wäre als zulässiges allgemeines

Gesetz im Sinne des Artikel 5 Abs. 2 GG anzusehen. (Tz. 596 bis 698)

105. Die Monopolkommission hält es wegen der hohen Konzentration der Zeitungen für besonders wichtig, daß *keine weiteren Medienverflechtungen* erfolgen, die geeignet sind, den Substitutionswettbewerb zu beeinträchtigen. Die Sicherung des publizistischen Wettbewerbs, der vom wirtschaftlichen Wettbewerb nicht zu trennen ist, führt zur Anwendung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen, wobei die Zusammenschlußkontrolle besonderes Gewicht erhält. (Tz. 599, 600)

106. Gegenwärtig drängen die Printmedien-Unternehmen zum privaten Rundfunk. Weder rundfunkrechtliche Bedingungen noch die hohen wirtschaftlichen Risiken wirken einer solchen Medienverflechtung entgegen. Das Kartellrecht kann ebenfalls die anstehenden Konzentrationstendenzen nicht aufhalten. Auch eine Koordinierung der Länder im Sinne der von der Monopolkommission unterbreiteten Vorschläge zur Begrenzung der Medienkonzentration ist nicht in Sicht. Die Neuen Medien könnten bei geeigneter Rahmensetzung eine Zunahme des publizistischen Wettbewerbs nur ermöglichen, wenn marktbeherrschende Zeitungsverlage vom Zugang ausgeschlossen werden. (Tz. 601 bis 604)

107. Die *Landesgesetzgeber* haben die wettbewerbspolitische Problematik der Medienverflechtung nicht aufgegriffen. Sie wird offenbar unterschätzt oder erscheint als Regelungsgegenstand politisch nicht opportun. Der Vorschlag der Monopolkommission, Sendelizenzen des Rundfunks wie Zusammenschlüsse zu behandeln, bleibt daher aktuell. Der Bundesgesetzgeber ist nach Auffassung der Kommission verfassungsrechtlich legitimiert, diese Entscheidungen zu treffen. Die Monopolkommission sieht mit Besorgnis die bisherige Untätigkeit von Bund und Ländern. Angesichts der fortgeschrittenen Entwicklung der Neuen Medien bedarf es jetzt der erforderlichen ordnungspolitischen Entscheidungen. (Tz. 605)

7. Die sachliche Abgrenzung des relevanten Marktes

108. Bei der Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes haben sich in der kartellbehördlichen und gerichtlichen Entscheidungspraxis eine Reihe methodischer Probleme ergeben. Nicht hinreichend geklärt ist nach Auffassung der Monopolkommission

- nach welchen Kriterien auf der *Absatzseite* die Schnittstelle zwischen relevantem Markt und „marktnahem Bereich“ bzw. „wettbewerblichem Umfeld“ gezogen werden soll,
- ob die für die Absatzseite entwickelten Kriterien auf die Marktabgrenzung auf der *Beschaffungsseite* spiegelbildlich übertragen werden können.

Die Monopolkommission schlägt eine Reihe von *ökonomischen Kriterien* vor, die eine systematische, methodische konsistente Abgrenzung von Ab-

satz- und Beschaffungsmärkten ermöglichen sollen. (Tz. 606 bis 615)

109. *Absatzmärkte* sind aus der Sicht der Kunden des unter einem Mißbrauchsverdacht stehenden Anbieters bzw. der fusionswilligen Anbieter zu bestimmen. In den *relevanten Markt* (im engeren Sinn) sind alle Produkte einzubeziehen, die aus Nachfragersicht *kurzfristig eine hohe Substituierbarkeit* aufweisen. Eine solche ist dadurch definiert, daß Nachfrager bei einer geringfügigen Preiserhöhung des bislang gekauften Gutes kurzfristig zum Kauf eines anderen Produktes übergehen. Es kann vermutet werden, daß eine hohe kurzfristige Substituierbarkeit vorliegt, wenn die Substitution

- nur zu einer geringen Nutzeneinbuße beim Verbraucher (bzw. einer geringen Gewinnverminderung bei einem Weiterverarbeiter) führt, weil ähnliche Produkteigenschaften vorliegen,
- nicht mit einem Verlust von investiertem Kapital beim Verbraucher (bzw. Weiterverarbeiter) verbunden ist bzw.
- keine psychischen Anpassungslasten beim Verbraucher durch die Veränderung von Konsumgewohnheiten verursacht. (Tz. 616 bis 624)

110. *Teilmärkte* sind dann zu bilden, wenn unterschiedliche und unterscheidbare Nachfragergruppen existieren, die über unterschiedliche Substitutionsmöglichkeiten verfügen, und Anbieter zwischen den Nachfragergruppen eine dauerhafte Preisdifferenzierung durchführen können. In seltenen Fällen kann sich darüber hinaus die Bildung von Teilmärkten als erforderlich erweisen, wenn bei einem Produkt unterschiedliche und unterscheidbare Verwendungszwecke bestehen, für die unterschiedliche Ausweichmöglichkeiten bestehen, und wenn gleichzeitig eine dauerhafte Preisdifferenzierung zwischen den Verwendungszwecken möglich ist. (Tz. 628 bis 630)

111. Zum *marktnahen Bereich* zählt die Monopolkommission erstens den Bereich der *langfristigen Substitutionskonkurrenz*. Hier sind alle Wettbewerber zu erfassen, die Produkte anbieten, die aus Nachfragersicht langfristig eine hohe Substituierbarkeit aufweisen. Eine solche zeigt sich darin, daß eine geringfügige Preisanhebung bei einem Produkt dessen Käufer dazu veranlaßt, langfristig zu einem anderen Produkt zu wechseln. Es kann vermutet werden, daß erst langfristig eine hohe Substituierbarkeit erreicht wird, wenn die Substitution

- eine Investition darstellt bzw. weitere Investitionen erforderlich macht,
- eine Anpassung von Verhaltensgewohnheiten der Verbraucher voraussetzt. (Tz 631, 632)

112. Der marktnahe Bereich umfaßt zweitens die *potentielle Konkurrenz auf der Angebotsseite*. Als potentielle Wettbewerber sind alle Unternehmen anzusehen, die über Kapazitäten verfügen, die bei einer geringen Erhöhung des Marktpreises ebenfalls für eines der relevanten Produkte eingesetzt werden würden. Dies kann vermutet werden

- für Reserve- und Überschußkapazitäten, deren Auslastung bei herrschenden Marktpreisen nicht profitabel ist,
- für Kapazitätsteile, die bei bestehenden Marktpreisen zur Produktion von nicht zum relevanten Markt gehörigen Produkten eingesetzt werden und für die eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität besteht,
- für Kapazitätsteile vertikal integrierter Unternehmen, die bei herrschenden Marktpreisen zur internen Versorgung eingesetzt werden. (Tz. 633 bis 635)

113. Schließlich sind dem marktnahen Bereich Produkte zuzuordnen, zu denen *Verbundbeziehungen* bestehen. Verbundvorteile liegen vor, wenn bei gemeinsamem Angebot der Produkte durch ein Unternehmen niedrigere Gesamtkosten verursacht werden bzw. höhere Gesamterlöse erzielt werden können, als wenn die Produkte von mehreren selbständigen Unternehmen angeboten werden. Verbundvorteile für die Anbieter entstehen beispielsweise dann, wenn Nachfrager, um Transaktionskosten zu sparen, Güter des täglichen Bedarfs in demselben Laden kaufen oder dauerhafte Konsumgüter von demselben Unternehmen beziehen. Verbundvorteile von Mehrproduktunternehmen können darüber hinaus auch im Produktions-, Beschaffungs- oder Verwaltungsbereich verursacht werden. (Tz. 638 bis 652)

114. Beim Nachweis einer marktbeherrschenden Stellung auf der Angebotsseite sollten

- der Marktanteil im relevanten Markt (nach dem Abgrenzungskriterium der Monopolkommission),
- das Ausmaß der langfristigen Substitutionskonkurrenz auf der Nachfrageseite,
- das Ausmaß der potentiellen Konkurrenz auf der Angebotsseite,
- das Ausmaß der Verbundvorteile

berücksichtigt werden. (Tz. 653 bis 666)

115. Eine Ausweitung des relevanten Marktes nimmt die Monopolkommission nur dann vor, wenn bereits kurzfristig eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität vorliegt (z. B. bei Auftragsproduktion). Aus Praktikabilitätsgründen hält sie darüber hinaus der Berechnung eines durchschnittlichen Marktanteils für sinnvoll, wenn eine Vielzahl von relevanten Märkten abzugrenzen wäre und die begründete Vermutung besteht, daß die Verteilung der Marktanteile übereinstimmt. (Tz. 657, 658)

116. Die Abgrenzung eines „Sortimentsmarktes“ (mit komplementären Produkten) bei Existenz von Verbundvorteilen lehnt die Monopolkommission dagegen ab. So kann beispielsweise nicht von einem „Sortimentsmarkt“ für Lebensmittel ausgegangen werden, weil

- die Verbraucher in einem Laden keinen typischen Warenkorb kaufen, die individuell gekauft

ten Güterkörbe sich vielmehr aufgrund von einer Vielzahl von Faktoren unterscheiden,

- die Verbraucher auch Läden des Spezialhandels und des Nahrungsmittelhandwerks in Betracht ziehen, soweit diese günstig zu erreichen sind,
- folglich die Verteilung der Marktanteile im „Sortimentsmarkt“ nur ein verzerrtes Bild der Wettbewerbsverhältnisse auf den Einzelmärkten widerspiegelt.

Aus Praktikabilitätsgründen hält die Monopolkommission für den Lebensmittelhandel allerdings eine Marktabgrenzung nach Produktgruppen mit substitutiven Produkten (z. B. Backwaren, frische Fleischwaren, etc.) für zulässig. (Tz. 660 bis 666)

117. Die sachliche Abgrenzung von *Beschaffungsmärkten* kann nach Auffassung der Monopolkommission spiegelbildlich zur Abgrenzung von Absatzmärkten erfolgen. Beschaffungsmärkte sind aus der Sicht der Lieferanten jenes Unternehmens zu bestimmen, das Adressat des Mißbrauchs- bzw. Fusionskontrollverfahrens ist. Zum *relevanten Markt* gehören alle Produkte, zwischen denen aus Lieferantensicht eine *hohe kurzfristige Angebotsumstellungsflexibilität* besteht. Eine solche liegt dann vor, wenn die Lieferanten bei einer geringfügigen Preissenkung kurzfristig zu Produktion und Vertrieb eines anderen Produktes übergehen würden. Das Vorliegen einer hohen kurzfristigen Angebotsumstellungsflexibilität kann vermutet werden, wenn die Angebotsumstellung

- nicht zum Verlust investierten Kapitals führt,
- nicht mit Umstellungskosten anderer Art (z. B. zusätzlichen Werbeausgaben) verbunden ist. (Tz. 667 bis 672)

118. Der *marktnahe Bereich* umfaßt nach der Systematik der Monopolkommission erstens den Bereich der *langfristigen Angebotsumstellungsmöglichkeiten*. Es kann vermutet werden, daß bei einer geringfügigen Preissenkung erst langfristig Angebotsumstellungen vorgenommen werden, wenn damit zusätzliche Investitionen verbunden sind. (Tz. 675, 676)

119. Auf der Beschaffungsseite ist im marktnahen Bereich zweitens die *potentielle Konkurrenz auf der Nachfrageseite* zu berücksichtigen. Potentielle Wettbewerber auf der Nachfrageseite sind Unternehmen, die über Weiterveräußerungs- bzw. Weiterverarbeitungskapazitäten verfügen, die bei einer geringen Preissenkung ebenfalls für eines der relevanten Produkte eingesetzt werden würden. Hierzu zählen

- Überschuß- und Reservekapazitäten, die bei herrschenden Bezugs- (und Absatz-)preisen nicht profitabel einsetzbar sind,
- Kapazitätsteile, die zwar bei existierenden Preisniveaus zum Vertrieb bzw. zur Weiterverarbeitung von Produkten eingesetzt werden, die nicht zum relevanten Markt gehören, aber eine hohe Umstellungsflexibilität aufweisen,

- intern versorgte Kapazitäten vertikal integrierter Unternehmen. (Tz. 677 bis 680)

120. Zum marktnahen Bereich zählen schließlich Produkte, zu denen *Verbundbeziehungen* bestehen. Verbundvorteile existieren, wenn Nachfrage und Weiterverarbeitung (bzw. Weiterveräußerung) mehrerer Produkte durch ein Unternehmen mit geringeren Gesamtkosten bzw. höheren Gesamterlösen verbunden sind, als wenn mehrere Unternehmen als Nachfrager auftreten würden. (Tz. 682 bis 685)

121. Beim Nachweis einer marktbeherrschenden Position auf der Nachfrageseite sollten neben dem Marktanteil im relevanten Markt (in der oben vorgeschlagenen Abgrenzung) ergänzend

- das Ausmaß der langfristigen Angebotsumstellungskonkurrenz auf der Lieferantenseite,
- das Ausmaß der potentiellen Konkurrenz auf der Nachfrageseite des Beschaffungsmarktes,
- das Ausmaß der Verbundvorteile auf der Nachfrageseite

ermittelt und gewürdigt werden. (Tz. 686 bis 696)

122. Die Monopolkommission lehnt die Praxis des Bundeskartellamtes ab, in einen Lebensmittelbeschaffungsmarkt alle Produkte einzubeziehen, die aus der Sicht der nachfragenden Handelsunternehmen als *Vertriebsalternativen* angesehen werden. Dieser Ansatz ist ungeeignet,

- weil er Produkte im gleichen relevanten Beschaffungsmarkt zusammenfaßt, die in der Beschaffung nicht in einer Wettbewerbsbeziehung zueinander stehen, und
- weil darüber hinaus der Marktanteil eines Nachfragers in einem solchermaßen abgegrenzten Beschaffungsmarkt seine Wettbewerbsposition nur unzutreffend wiedergibt. (Tz. 688 bis 695)

8. Wettbewerbspolitische Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse

123. Die Entwicklung der *Unternehmenszusammenschlüsse* in der Bundesrepublik Deutschland weist seit Einführung der Fusionskontrolle (1974) eine steigende Zahl von Zusammenschlüssen auf, die aber seit 1980 rückläufig ist. Die nicht-horizontalen (diversifizierenden) Zusammenschlüsse waren dabei von gleichbleibend hoher Bedeutung. (Tz. 697 bis 700)

124. In den USA haben sich Zusammenschlußswellen gezeigt, bei denen der Schwerpunkt im Zeitablauf immer mehr von den horizontalen zu den konglomeraten Zusammenschlüssen übergang. Die deutsche Volkswirtschaft befindet sich noch in einer früheren Phase mit ungebrochener horizontaler Konzentration. Allerdings ist die Bedeutungszunahme der vertikalen und konglomeraten Zusammenschlüsse nicht zu übersehen. (Tz. 701 bis 707)

125. Aus der Sicht der Unternehmen werden diversifizierende Zusammenschlüsse in erster Linie zum Zwecke der *Risikostreuung* (Konglomerate) und zur *Sicherung der Bezugs- und Absatzwege* (vertikale Zusammenschlüsse) vorgenommen. Wirtschaftstheoretisch lassen sich alle Gründe für die Diversifikation auf *geringere Kostenbelastung oder die Steigerung von Marktmacht* zurückführen. (Tz. 711)

126. Diversifikation ist häufig ein Instrument des *Unternehmenswachstums* bei fehlenden Expansionsmöglichkeiten auf dem angestammten Betätigungsgebiet. In der Regel werden Expansionen in verwandten, z. B. auch vor- und nachgelagerten Bereichen erfolgen, weil hier bereits spezielle Fähigkeiten und Kenntnisse genutzt werden können. Unter Umständen können durch Diversifikation auch die Wachstumsraten erhöht werden. (Tz. 713 bis 715)

127. Bei diversifizierenden Zusammenschlüssen kann auch der Aufbau, Ausbau oder die verbesserte Nutzung von *Marktmacht* angestrebt werden. Grundsätzlich besteht hierbei die Möglichkeit der *internen Subventionierung von Verlustbereichen* im Unternehmen. Die empirische Bedeutung des Einsatzes dieses Instruments zur Verdrängung von Konkurrenten ist umstritten. Die Monopolkommission ist jedoch der Überzeugung, daß stark diversifizierte Unternehmen dort, wo sie im Wettbewerb mit anderen stehen, schon deshalb Vorteile haben, weil sie größere Möglichkeiten zu langfristigen Unterkostenverkäufen haben. Dadurch können diversifizierte Unternehmen mit erheblichen Ressourcen zur Abschreckung potentieller Konkurrenten beitragen. (Tz. 716 bis 718)

128. Durch die *vertikale Integration* kann ein Unternehmen *Transaktionskosten* einsparen. Diesen Einsparungen stehen jedoch häufig zusätzliche *Organisationskosten* der Unternehmensintegration gegenüber. Bei den Transaktionskostensparnissen handelt es sich in erster Linie um die Vermeidung des Aufwands für

- die Informationen über Kontraktpartner, Marktpreise, Gütereigenschaften und Kosten (Such- und Informationskosten),
- die Festlegung der Bedingungen der Herstellungs- und Lieferverträge (Kontraktkosten),
- die Qualitätsprüfung und die Überwachung der Vertragsbedingungen (Kontrollkosten),
- die Anpassung an technisch überholte Vereinbarungen über Vorleistungen oder Produktqualitäten,
- die durch den Staat verursachte Besteuerung von Markttransaktionen.

Darüber hinaus sind auch Kostenersparnisse durch *technologische Interdependenzen* bei vertikaler Unternehmensintegration möglich. (Tz. 720 bis 724)

129. Vertikale Integration kann zur *Verdrängung von Konkurrenten* führen, wenn diese durch einen *Marktschließungseffekt* in ihren Absatz- oder Be-

zugsmöglichkeiten beschränkt werden. Außerdem können *Marktzutrittsschranken* errichtet oder erhöht werden, wenn ein Newcomer nur durch den gleichzeitigen Eintritt in mehrere aufeinanderfolgende Marktstufen in den Markt eindringen kann. Vertikale Integration macht weiterhin eine *Preisdifferenzierung* zwischen den integrierten und den nicht-integrierten Nachfragern möglich. Sie kann schließlich auch durch die Stabilisierung der Versorgungs- und Vertriebssituation als Mittel zur *Vermeidung von Oligopolkämpfen* wirken. (Tz. 725 bis 730)

130. Ein *konglomerater Zusammenschluß* kann bei interdependenten Erlösfunktionen gewinnsteigernd wirken. Andererseits kann damit auch eine Reduzierung der zeitlichen Gewinnschwankungen und damit des Verlustrisikos bei unvollständiger oder negativer Korrelation der Gewinne in den einzelnen Branchen verbunden sein. Daneben lassen sich durch konglomerate Zusammenschlüsse größenabhängige Kostenersparnisse bei Finanzierung, Forschung und Entwicklung, Einsatz des dispositiven Faktors sowie bei Absatz und Beschaffung erzielen. (Tz. 731, 732)

131. Konglomerate Unternehmen können auf Unternehmen, die zugleich Abnehmer- wie Zulieferfunktion erfüllen, einen *Zwang zu Gegenseitigkeitsgeschäften* ausüben (*Reziprozität*). Die empirische Relevanz dieser Praxis ist allerdings umstritten. (Tz. 733)

132. Konglomerate Unternehmen werden *weniger leicht in oligopolistische Preiskämpfe* verwickelt als monostrukturierte Anbieter. Einerseits liegt bei ihnen eine größere Fähigkeit und Bereitschaft zum Ausgleich temporärer Kostenänderungen vor. Andererseits unterbleiben aggressive Wettbewerbs-handlungen der Konkurrenten, weil die Finanzkraft des Konglomerats jeden Vorstoß zum unkalkulierbaren Risiko werden läßt. (Tz. 734)

133. Ein vertikaler und konglomerater Zusammenschluß kann zu einer *Intensivierung des Wettbewerbs* führen, wenn ein kleiner Anbieter übernommen wird (*toehold-acquisition*). (Tz. 735, 736)

134. Über die empirische Relevanz des Verdrängungswettbewerbs durch konglomerate und vertikale Unternehmen ist eine gesicherte Aussage nicht möglich. *Wettbewerbsbeschränkende Effekte* können sich aber durch die bloße Anwesenheit eines Konglomerats ergeben, die sich lähmend auf die Initiative weniger diversifizierter Konkurrenten auswirkt und diese zu Folgezusammenschlüssen veranlassen kann. Die Berührungspunkte zwischen den verschiedenen Konglomeraten auf mehreren Märkten können das Interesse zu wettbewerblichen Vorstößen verringern. Durch diversifizierende Zusammenschlüsse wird gegebenenfalls der Druck der potentiellen Konkurrenz verringert. (Tz. 737 bis 741)

135. Die Reduzierung von Transaktions- und Produktionskosten durch diversifizierende Zusammen-

schlüsse sowie eine mögliche monopolistische Preisdifferenzierung führen zu Verbesserungen der Ressourcenallokation und sind damit *gesamtwirtschaftliche Kosteneinsparungen*.

Reale Größenvorteile sind als Stückkostenminderungen ebenfalls volkswirtschaftliche Vorteile. Dagegen ist das *geringere Konkursrisiko* diversifizierter Unternehmen grundsätzlich *kein gesamtwirtschaftlicher Vorteil*.

In diversifizierten Unternehmen kann durch die Verschiebung des Aktivitätsschwerpunktes innerhalb des Unternehmens ein gesamtwirtschaftlicher Strukturwandel internalisiert werden.

Die stärkere Unempfindlichkeit diversifizierter Unternehmen gegenüber den Sanktionen des Marktes kann aber auch dazu führen, daß strukturelle Krisen auch die von der Krise nicht unmittelbar betroffenen Produktionsbereiche erfassen. (Tz. 742 bis 746)

136. *Gesamtwirtschaftliche Zusatzkosten* entstehen durch Fehlallokationen infolge von Verdrängungen durch ruinösen Wettbewerb, durch den Aufbau von Marktzutrittsschranken oder durch die partielle Ausschaltung der Kontrollfunktion des Marktes. Über die empirische Relevanz von Effizienzverlusten durch Diversifikation läßt sich wenig sagen. Grundsätzlich ist festzuhalten, daß vertikale und konglomerate Unternehmenszusammenschlüsse *positiv oder negativ* sowohl auf den Wettbewerbsprozeß als auch das Wettbewerbsergebnis einwirken können. (Tz. 747 bis 750)

137. Im *U.S.-amerikanischen Antitrustrecht* wurden zur Zulässigkeit von Markt- und Produkterweiterungszusammenschlüssen wie auch zu Marktverketzungszusammenschlüssen Kriterien entwickelt. Die Beeinträchtigungen der Wettbewerber unter dem Gesichtspunkt des foreclosure-Effektes, des squeezing und des potentiellen Wettbewerbs gewürdigt. Zu den rein konglomeraten Zusammenschlüssen ist in den USA keine höchstrichterliche Rechtsprechung ergangen.

Die im amerikanischen Recht entwickelten Ansätze lassen sich auch bei einer Konkretisierung der Kriterien der überragenden Marktstellung entsprechend § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB auch auf die Anwendung des *deutschen Rechts* übertragen. (Tz. 752 bis 759)

138. Zur Konkretisierung der U.S.-Antitrustvorschriften hat das amerikanische Justizministerium *Richtlinien (merger guidelines)* für die Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen entwickelt. Nach den ursprünglichen Richtlinien aus dem Jahre 1968 sollten vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse bei Erreichen bestimmter verhältnismäßig niedriger Marktanteilsschwellen aufgegriffen werden. Nach den neuen Fusionsrichtlinien aus dem Jahre 1982 werden nur Zusammenschlüsse erfaßt, die erhebliche negative Auswirkungen auf den horizontalen Wettbewerb haben. (Tz. 760 bis 766)

139. Nach Einführung der Fusionskontrolle ist es zu einer unterschiedlichen Behandlung von horizontalen gegenüber diversifizierenden Zusammenschlüssen gekommen, weil nach der Zweiten GWB-Novelle 1973 nur für die horizontale Konzentration Vermutungstatbestände bestanden. Mit der Vierten GWB-Novelle 1980 wurden auch für vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse bedeutsame Vermutungstatbestände eingeführt. (Tz. 767 bis 770)

140. Grundlegend für die Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse in der *Kartellrechtspraxis* ist der Fall GKN/Sachs. Der Begriff der Marktnähe, den der Bundesgerichtshof für die Wahrscheinlichkeit des Einsatzes von Finanzkraft heranzieht, wird von der Monopolkommission nicht als sinnvolles Kriterium angesehen.

Eine Grundsatzentscheidung zur Beurteilung von vertikalen Zusammenschlüssen liegt bisher nicht vor. Die für eine Untersagung dieser Zusammenschlußform wesentlichen Gesichtspunkte lassen sich einer Reihe von Einzelentscheidungen entnehmen. Die Rechtspraxis hat bisher lediglich die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, nicht jedoch deren Entstehung durch vertikale Zusammenschlüsse anerkannt. (Tz. 771 bis 776)

141. Das Marktbeherrschungskriterium des *Marktanteils* hat naturgemäß vor allem für die Beurteilung horizontaler Zusammenschlüsse große Bedeutung, für die in § 22 Abs. 3 GWB Vermutungskriterien aufgestellt wurden. Nach Auffassung der Monopolkommission führt bei Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung jeder Marktanteilszuwachs zu einer Verstärkung.

Für das Marktanteilskriterium lassen sich mehrere Kennziffern mit unterschiedlichem Aussagegehalt aufstellen (absoluter und relativer Marktanteil, kumulierter absoluter und kumulierter relativer Marktanteil). (Tz. 778 bis 785)

142. Die Monopolkommission mißt dem Kriterium der *Finanzkraft* bei der Kontrolle diversifizierender Zusammenschlüsse zentrale Bedeutung zu.

Nach Auffassung der Kommission kommt es für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung aber nicht auf den Nachweis an, daß der Einsatz der Finanzkraft kurzfristig zu erwarten ist. Die Marktnähe ist entgegen der Auffassung des Bundesgerichtshofes nur für die Entscheidung über den Marktzutritt selbst von Bedeutung. Dagegen kommt es für die Entscheidung über den Einsatz von Finanzkraft nicht darauf an, ob ein bereits in einen Markt eingedrungenes Unternehmen zuvor „marktnah“ oder „marktfremd“ tätig war. Das unternehmerische Interesse ist bereits durch den Marktzutritt dokumentiert. (Tz. 786 bis 789)

143. Zur Frage des *Marktbezuges von Finanzkraft* vertritt die Monopolkommission folgende Auffassung:

1. Finanzkraft ist an sich marktunabhängig und kann von ihrem Inhaber auf allen Märkten, auf

denen er tätig ist, eingesetzt werden. Allein diese Möglichkeit verstärkt die Marktstellung des finanzstarken Unternehmens auf *allen* seinen Märkten.

2. Unter bestimmten Voraussetzungen kann übertragende Finanzkraft zur Beherrschung *einzelner* Märkte führen. Bei der Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse muß das Bundeskartellamt diese Märkte herausgreifen und mit ihnen gegebenenfalls seine Untersagung begründen.
3. Der *tatsächliche Einsatz* der Finanzkraft ist keine Voraussetzung für Marktbeherrschung, sondern erfüllt unter Umständen den Tatbestand des Mißbrauchs einer auf der Existenz von Finanzkraft beruhenden marktbeherrschenden Stellung. (Tz. 790)

144. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß sich der Umsatz eines Unternehmens nicht zur Beurteilung seiner Finanzkraft eignet, gleichwohl aber als *Aufgreifkriterium*. Bei der Ermittlung der *absoluten Finanzkraft* sind der Bestand an Zahlungsmitteln, der Nettozufluß aus dem Umsatzprozeß und die im Rahmen von Eigen- oder Fremdfinanzierung beschaffbaren Mittel zu berücksichtigen. Abzuziehen sind jene finanziellen Mittel, die für andere Zwecke gebunden sind und deshalb für den Einsatz im Wettbewerb nicht zur Verfügung stehen. Der Nettozufluß finanzieller Mittel aus dem Umsatzprozeß wird dabei am besten aus der Größe Cash-flow ermittelt. (Tz. 794, 795)

145. Der finanzielle Verhaltensspielraum eines diversifizierenden Unternehmens läßt sich durch die Relation der finanziellen Mittel des Gesamtunternehmens zu seinem Umsatz auf dem relevanten Markt (Konzentrationspotential) bzw. durch das Verhältnis dieser Mittel zu denjenigen seines größten Konkurrenten (Durchhaltepotential) kennzeichnen. (Tz. 796, 797)

146. Das Kriterium des *Zugangs zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten* ist vor allem zur Beurteilung vertikaler Unternehmenszusammenschlüsse geeignet. Bei hoher horizontaler Konzentration können derartige Zusammenschlüsse Marktzugangsschranken erhöhen und die Möglichkeiten zu Reziprozitätspraktiken eröffnen. (Tz. 800, 801)

147. Das Merkmal der *Verflechtungen mit anderen Unternehmen* kann wettbewerbsrelevante Auswirkungen von Minderheitsbeteiligungen erfassen, die nicht dem Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 GWB oder der Verbundklausel des § 23 Abs. 1 GWB unterliegen. Neben Kapitalverflechtungen sind auch personelle Verflechtungen zu berücksichtigen. Nach Auffassung der Monopolkommission sind die Auswirkungen von Verflechtungen häufig schon durch andere Merkmale des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB erfaßt, so daß diesem Merkmal oft nur eine ergänzende Funktion zukommt. (Tz. 802)

148. Der potentielle Wettbewerb ist durch das Kriterium der *rechtlichen und tatsächlichen Schran-*

ken für den Marktzutritt anderer Unternehmen zu berücksichtigen. Hohe Marktanteile können Marktbeherrschung nur in Verbindung mit einem Mindestmaß an Marktzutrittsschranken begründen. Diese können durch diversifizierende Unternehmenszusammenschlüsse verstärkt werden. (Tz. 803 bis 805)

149. Die in § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB erwähnten Kriterien einer überragenden Marktstellung müssen

nicht kumulativ vorliegen, sondern es kann das Vorhandensein eines Kriteriums in überragendem Ausmaß ausreichen. Umgekehrt kann eine überragende Marktstellung auch vorliegen, wenn die Merkmale in ihrer Gesamtheit eine solche Annahme rechtfertigen. Von zentraler Bedeutung für die Kontrolle der diversifizierenden Zusammenschlüsse ist das Finanzkraftkriterium. Bei der Beurteilung der Marktanteile ist den Marktzutrittsschranken besonderes Gewicht beizumessen. (Tz. 806 bis 809)

Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes

1. Die Messung der Angebotskonzentration auf der Basis der Produktionsstatistik

1.1 Die Konzeption

150. Die Monopolkommission hat in ihrem Vierten Hauptgutachten¹⁾ damit begonnen, die Angebotskonzentration auf der Basis der Produktionsstatistik nach vierstelligen Warenklassen²⁾ zu messen. Ausgangspunkt der Konzentrationserfassung ist die Produktion eines bestimmten Erzeugnisses und nicht die institutionelle Einheit wie bei der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen. Die Konzentrationsstatistik auf der Basis der Güterklassen stellt die derzeit bestmögliche Annäherung an das wettbewerbspolitische Kriterium der *horizontalen Konzentration* (auf dem relevanten Markt) dar. Allerdings wird auch mit einer Güterklasse der Markt nicht unbedingt voll erfaßt. Eine Güterklasse kann weiter oder enger als der relevante Markt sein. Im ersten Fall sind Güter enthalten, die nicht in einer Wettbewerbsbeziehung zueinander stehen (z. B. in der Güterklasse Verbrennungsmotoren für Kraftwagen sind solche für Personen- und solche für Lastkraftwagen enthalten). Der zweite — für Güterklassen sicherlich seltenere — Fall tritt ein, wenn Erzeugnisse anderer Klassen in einer Substitutionsbeziehung zu denen dieser Klasse stehen (z. B. gehören Säcke aus Kunststoffs zu einer anderen Güterklasse als Säcke aus Jutegebe). Eine ungenaue Marktabgrenzung schränkt die Aussagefähigkeit der Konzentrationsstatistik ein.

Für die *Güterklassen der Produktion* im Produzierenden Gewerbe werden die Anzahl der Anbieter, der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion, die Anteile der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter daran und der Herfindahl-Index angegeben.

Anbieter sind alle Unternehmen, die Erzeugnisse dieser Güterklasse herstellen. Ein Unternehmen geht aber nur mit dem Anteil in die Konzentrationsstatistik einer Güterklasse ein, den es an der Produktion dieser Klasse hat. Bei der Industriestatistik (vgl. Kapitel II) dagegen werden die gesamten Umsätze des Unternehmens der Branche zugerechnet, in dem das Unternehmen seinen Schwerpunkt hat, auch wenn sie durch branchenfremde Erzeugnisse erwirtschaftet wurden.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982.

²⁾ Die Warenklassen werden jetzt als Güterklassen bezeichnet (vgl. Abschnitt 1.2 dieses Kapitels).

151. Die Nachteile dieses Meßkonzeptes liegen vor allem darin, daß als Konzentrationsmerkmal *nur der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion* erhoben wird und nicht der Umsatz, die eigentlich relevante Größe des Marktergebnisses (zu den Divergenzen zwischen beiden Größen vgl. Abschnitt 1.2 dieses Kapitels). Darüber hinaus können keine weiteren Merkmale wie die Beschäftigtenzahl oder Wertschöpfungsgrößen erfaßt werden. Zu bedenken ist auch, daß bei dieser Art der Messung ein Unternehmen immer nur partiell erfaßt wird, nämlich nur seine Produktion *eines* Erzeugnisses, bzw. die einer Güterklasse. Damit wird nicht die Gesamtgröße der Unternehmen erkennbar.

In den Konzentrationstabellen der Produktionsstatistik werden — wie bei der Industriestatistik — als Merkmalsträger rechtliche Einheiten erfaßt. Nach wie vor können also Konzernverflechtungen nicht berücksichtigt werden. Auch die Außenhandelsverflechtungen sind nicht erkennbar.

152. Die Monopolkommission benutzt für ihre Konzentrationsuntersuchungen hauptsächlich *Konzentrationskoeffizienten*, d. h. die Anteile der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter am Wert der Absatzproduktion, weil in diesem Maß wesentliche Aspekte der Konzentration anschaulich zum Ausdruck gebracht werden können, ohne daß es zur Verletzung von für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsvorschriften kommt.

Auf Anregung der Monopolkommission hat das Statistische Bundesamt für das Vierte Hauptgutachten zusätzliche Maße für die Produktions- und Industriestatistik berechnet, und zwar den Linda-Index sowie den Herfindahl-Index. Es hat sich herausgestellt, daß der Linda-Index für viele Güterklassen und Wirtschaftszweige nicht angegeben werden konnte, weil es sonst zu einer Verletzung der Geheimhaltungspflicht gekommen wäre. Das galt insbesondere dann, wenn der Wert wegen Vorliegen eines „Linda-Oligopols“ von besonderem Interesse gewesen wäre. Darüber hinaus war die Berechnung für das Amt sehr aufwendig. Die Monopolkommission hat deshalb beschlossen, auf die Berechnungen des Linda-Index für Güterklassen und Wirtschaftszweige zu verzichten. Beibehalten wird allerdings die Verwendung des Herfindahl-Index als summarisches Konzentrationsmaß.

153. Beim Herfindahl-Index handelt es sich um ein Maß zur Messung der *absoluten Konzentration*. Absolute Konzentration liegt vor, wenn ein großer Teil der Merkmalssumme auf eine geringe Anzahl

von Merkmalsträgern fällt. Der Herfindahl-Index mißt den größeren Unternehmen ein stärkeres Gewicht zu als den kleineren. Er gilt als ein Maß, das für eine wettbewerbspolitische Betrachtung geeignet ist, da in einem Markt mit wenigen großen und vielen kleinen Unternehmen Form und Intensität des Wettbewerbs in erster Linie von den großen Unternehmen bestimmt wird. Die Konzentrationsstabellen für den Wert der Absatzproduktion nach Güterklassen und die für den Umsatz nach Wirtschaftszweigen sind prinzipiell *nicht kompatibel*, weil

- die Produktionsprogramme der einzelnen Wirtschaftszweige nur durch die sechsstelligen Güterarten (und nicht die vierstelligen Güterklassen) erschöpfend dargestellt werden können,
- die Meßgrößen Umsatz und Wert der Absatzproduktion divergieren,
- die Unternehmen, die nach dem Schwerpunktprinzip dem Wirtschaftszweig zugeordnet sind, auch zu branchenfremden Güterklassen melden,
- zu den Güterklassen auch Unternehmen melden, die dieses Produkt nicht schwerpunktmäßig herstellen und damit nicht dem Wirtschaftszweig zugeordnet werden.

1.2 Definitionen und Abgrenzungen im Bereich der Produktionsstatistik

154. Die Konzentrationstabellen der Produktion basieren überwiegend auf der vierteljährlichen Produktionserhebung der Jahre 1978, 1980 und 1982. Für einige Gütergruppen wurden zusätzlich Fachstatistiken herangezogen.

Im letzten Hauptgutachten waren die Daten für die Jahre 1978, 1979 und 1980 dargestellt worden. Die Monopolkommission geht mit diesem Hauptgutachten auf die auch im Kapitel II übliche zweijährliche Berichterstattung über.

155. Der *Berichtskreis* umfaßt Betriebe des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes. Hiervon werden zum einen solche Betriebe erfaßt, die zu Unternehmen des Produzierenden Gewerbes¹⁾ mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr gehören. Zum anderen gehören dazu Betriebe mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. Für Unternehmen einiger Wirtschaftszweige (vorwiegend aus dem Ernährungsgewerbe) gilt eine Abschneidegrenze von zehn Beschäftigten und mehr. Die Betriebsdaten wurden zu Unternehmensergebnissen zusammengeführt.

156. Als *Unternehmen* gelten die kleinsten Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und bilanzieren.

¹⁾ Das Produzierende Gewerbe wird in der amtlichen Statistik in drei Bereiche unterteilt: 1. Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung, 2. Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe und 3. Baugewerbe.

Konzentrationsmerkmal ist der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion. Dabei handelt es sich um den verkaufsfähigen, für den Markt vorgesehenen Produktionsausstoß, der mit dem im Berichtszeitraum erzielten Verkaufspreis ab Werk einschließlich Verpackung, jedoch ohne Umsatzsteuer und abzüglich gewährter Rabatte sowie ohne Verbrauchsteuer bewertet wird.

Die Unterschiede zwischen dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion und dem Umsatz, der den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen einschließlich des Umsatzes aus Handelsware und der Erlöse aus Nebengeschäften ohne Mehrwertsteuer erfaßt, sind bedingt durch

- Lagerbestandsveränderungen,
- Dienstleistungen, die beim Umsatz mit enthalten sind,
- uneinheitliche Bewertungen der Produktion,
- Verbrauchsteuern, die im Umsatz enthalten sind.

157. Die Erzeugnisgliederung entspricht dem „Systematischen Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982“. Die Gliederung besteht aus

- 36 zweistelligen Gütergruppen,
- 248 dreistelligen Güterzweigen,
- 1 032 vierstelligen Güterklassen und
- 5 706 sechsstelligen Güterarten.

Die Konzentrationstabellen liegen für die Disaggregationsstufe der *vierstelligen Güterklassen* vor.

Die neue Systematik gilt für die Daten ab 1982. Für 1978 und 1980 waren die Daten nach dem „Systematischen Warenverzeichnis für die Industriestatistik, Ausgabe 1975“ erstellt worden. Durch die Umstellung der Systematik ergaben sich andere Abgrenzungen vorwiegend für die Sechssteller. Die vierstelligen Güterklassen entsprechen zum großen Teil den alten Warenklassen. Einige erhielten nur eine neue Nummer, andere wurden zusammengefaßt bzw. aufgeteilt. Bezüglich der nicht veränderten Klassen und denen, die nur neu numeriert wurden, sind die Daten 1982 voll mit denen der Jahre 1978 und 1980 vergleichbar. Für die übrigen geänderten Klassen gab es keine entsprechenden Angaben in den Vorjahren.

Wie im letzten Hauptgutachten hat die Monopolkommission wieder eine Auswahl aus den 984 gemeldeten Güterklassen des Statistischen Bundesamtes getroffen, da ein Teil der Güterklassen durch sehr geringe Produktionswerte gekennzeichnet ist bzw. weil in einer Reihe von Güterklassen aus Geheimhaltungsgründen¹⁾ die Produktionswerte gelöscht worden waren. Es werden die nach dem Produktionswert (Wert der zum Absatz bestimmten Produktion) größten Güterklassen ausgewählt, so daß 90 % der gesamten numerisch ausgewiesenen Produktion erfaßt werden. Nach diesem Auswahl-

¹⁾ Vgl. § 10 des Gesetzes über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vom 30. Mai 1980, BGBl. I S. 646.

verfahren werden 315 Güterklassen untersucht. Für jede einzelne dieser Güterklassen wurde für 1982 ein Produktionswert von über 588 Mio. DM ausgewiesen.

Ausgehend von diesem Berichtskreis wurden die entsprechenden Güterklassen der Jahre 1978 und 1980 ausgewählt. Für 15 Güterklassen gab es aus den oben genannten Gründen keine vergleichbaren Werte für die Vorjahre. Für diese Güterklassen werden deshalb nur die Werte für 1982 ausgewiesen. Für die Güterklassen der Gruppe 27 „Eisen und Stahl“ ist für die vergangenen Jahre nur die Gesamtmenge der produzierten Waren und nicht der Wert bekannt. Für 1982 werden auch die Produktionswerte ausgewiesen, aber es fehlen die Vergleichsmöglichkeiten zu den Vorjahren.

Für Erzeugnisse, die von weniger als drei Unternehmen produziert wurden, hat das Statistische Bundesamt aus Gründen der Geheimhaltung keine Daten bekanntgegeben. Außerdem wurden innerhalb einer Güterklasse die Daten gesperrt, aus denen durch Differenzbildung Einzelangaben ermittelt werden könnten. Schließlich wurden solche Angaben geheimgehalten, die innerhalb einer Schicht einen Anteil von mehr als 85 % darstellen (sog. Dominanzfälle).

158. Für jede vierstellige Güterklasse werden angegeben:

- der Produktionswert in Mio. DM,
- die Anzahl der zu dieser Güterklasse meldenden Unternehmen (Anbieter),
- die Anteile der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter dieser Güterklasse (Konzentrationskoeffizienten),
- der Herfindahl-Index.

Die Konzentrationskoeffizienten erfassen die summierten Anteile der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Produzenten der Erzeugnisse der jeweiligen Güterklasse. Diese brauchen nicht die jeweils größten Unternehmen gemessen an deren Gesamtumsatz zu sein. Ein Unternehmen wird in der Regel zu mehreren Güterklassen melden, und somit ist die Anzahl der Anbieter nicht sinnvoll aufaddierbar.

Der Herfindahl-Index¹⁾ berechnet sich als arithmetisches Mittel der mit sich selbst gewogenen Marktanteile²⁾, d. h. die Marktanteile aller Anbieter werden quadriert und summiert:

$$H = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n p_i^2 \quad p_i \text{ — Marktanteil des Anbieters } i$$

n — Anzahl der Anbieter, die zu der Güterklasse melden.

Die Marktanteile der größten Anbieter werden also stärker gewichtet als die der kleineren. Mißt man

¹⁾ Zu den formalen Eigenschaften des Maßes vgl. Piesch, Walter, Statistische Konzentrationsmaße, Tübingen 1975.

²⁾ Hier: Anteil an dem Wert der Absatzproduktion.

die Anteile in Prozent¹⁾, so ergibt sich ein Herfindahl-Index $\hat{H}$, mit $\hat{H} = H \times 10\,000$. In dieser Größenordnung wird der Herfindahl-Index in den Tabellen angegeben. Somit ergibt sich eine unmittelbare Vergleichsmöglichkeit mit den Abgrenzungskriterien in den U.S.-Fusionsrichtlinien von 1982²⁾.

Maximale Konzentration liegt vor, wenn ein Anbieter die gesamte Merkmalssumme auf sich vereinigt, also den Anteil eins hat. In diesem Fall nimmt $\hat{H}$ den Wert 10 000 an. Haben alle n-Anbieter den gleichen Marktanteil, gilt:

$$\hat{H} = \frac{10\,000}{n}$$

Die Tabelle I, die alle diese Angaben enthält, befindet sich im Anhang.

2. Stand der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes 1982

2.1 Die Struktur der Güterklassen 1982

159. Die Konzentrationsstabellen der Produktionsstatistik liegen nur für vierstellige Güterklassen und nicht für die zweistelligen Gütergruppen vor. Aus diesen können auch nicht Tabellen für Gütergruppen abgeleitet werden. Selbst die Globaldaten, wie z. B. der Produktionswert, sind für Gütergruppen nicht vollständig darstellbar, weil aus Geheimhaltungsgründen nicht für alle Güterklassen Daten vorliegen.

Aus diesem Grund fehlen in der Berichterstattung der Monopolkommission Angaben zu Bezugsgrößen auf höherer Ebene (wie z. B. der Produktionswert des gesamten Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes) oder auch nur für Gütergruppen.

160. Wie bereits im vorigen Abschnitt erläutert wurde, mußte sich die Monopolkommission auf die Auswahl der Güterklassen beschränken, um eine übersichtliche Darstellung und Auswertung zu ermöglichen. Um einen Überblick über die Struktur und Größenordnungen der ausgewählten Güterklassen und ihre Zuordnung zu Gütergruppen zu geben, werden in *Tabelle 1* zu jeder Gütergruppe die Anzahl der erfaßten Güterklassen und ihre aufaddierten Produktionswerte angegeben. Aus den oben genannten Gründen dürfen diese jedoch nicht als Produktionswert der Gütergruppe verstanden werden.

¹⁾ In dieser Dimension wird der Herfindahl-Index auch in den neuen Fusionsrichtlinien des U.S. Department of Justice (Merger Guidelines) gemessen. Vgl. Merger Guidelines vom 18. 6. 1982 (dt. Übersetzung in: Der Betriebs-Berater, Beilage 11/1982 zu Heft 31/1982). Siehe auch Kapitel VIII, Abschnitt 4.1.2 dieses Hauptgutachtens.

²⁾ Danach wird ein Markt betrachtet als niedrig konzentriert, wenn $\hat{H} < 1\,000$, mäßig konzentriert, wenn $1\,000 \leq \hat{H} \leq 1\,800$, hoch konzentriert, wenn $\hat{H} > 1\,800$.

Tabelle 1

Nr. der Gütergruppe	Gütergruppe	Anzahl der ausgewählten Güterklassen (insgesamt 315)	Summe der Produktionswerte dieser Güterklassen (Mio. DM)
21	Bergbauliche Erzeugnisse	4	26 969,3
22	Mineralölerzeugnisse	8	44 570,2
25	Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel	12	19 359,0
27	Eisen und Stahl	7	35 789,7
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug	6	20 928,4
29	Gießereierzeugnisse	5	10 768,0
30	Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung	8	20 872,8
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	9	18 309,7
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	41	105 409,6
33	Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	15	103 678,4
34	Wasserfahrzeuge	1	1 068,2
35	Luft- und Raumfahrzeuge	1	883,2
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	32	83 434,4
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren	4	5 528,7
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	18	26 841,5
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.	4	3 806,8
40	Chemische Erzeugnisse	46	89 626,5
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen ..	3	9 427,1
51	Feinkeramische Erzeugnisse	2	2 022,7
52	Glas und Glaswaren	4	7 012,1
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	3	5 625,6
54	Holzwaren	6	20 320,2
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	6	9 316,2
56	Papier- und Pappwaren	4	10 728,8
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen	7	18 712,0
58	Kunststofferzeugnisse	11	18 235,3
59	Gummiwaren	3	8 497,2
62	Lederwaren und Schuhe	2	3 331,0
63	Textilien	15	20 413,8
64	Bekleidung	5	11 648,3
68	Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	20	106 714,2
69	Tabakwaren	1	4 606,7
70	Fertigteilbauten im Hochbau	2	2 255,5

161. Die Verteilung der Güterklassen bezüglich der Anbieterzahl und des Produktionswertes wird in der Tabelle 2 wiedergegeben. Dabei werden die Güterklassen jetzt in ihrer Gesamtheit (d. h. nicht in ihrer Zuordnung zu Gütergruppen) betrachtet.

Tabelle 2

Produktionswert der Güterklasse (Mio. DM)	Anzahl der Güterklassen mit ... Anbietern									Insgesamt
	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 150	150 bis unter 200	200 bis unter 300	300 bis unter 500	500 bis unter 1000	1000 und mehr	
588 bis unter 800	10	12	10	7	3	2	0	0	0	44
800 bis unter 1 000	10	6	11	6	2	0	1	0	0	36
1 000 bis unter 1 500	8	11	11	8	7	4	4	0	0	53
1 500 bis unter 2 000	7	6	5	6	7	4	6	2	0	43
2 000 bis unter 3 000	4	4	10	6	5	5	9	5	1	49
3 000 bis unter 5 000	8	6	7	6	3	8	10	4	2	54
5 000 bis unter 10 000	2	3	8	1	0	4	3	3	2	26
10 000 und mehr	2	3	0	0	0	1	1	2	1	10
Insgesamt	51	51	62	40	27	28	34	16	6	315

Ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Produktionswert einer Güterklasse und der Zahl der Anbieter von Erzeugnissen dieser Güterklasse wird nicht ersichtlich. Daraus folgt, daß die Produktionsvolumina der einzelnen Anbieter höchst unterschiedlich sind. Berechnet man den durchschnittlichen Produktionswert in den Güterklassen, so ist der größte Durchschnitt in der Güterklasse Personenkraftwagen mit 5 857,6 Mio. DM zu finden. In 28 Güterklassen liegt der durchschnittliche Produktionswert über 100 Mio. DM und in 30 der ausgewählten Güterklassen unter 5 Mio. DM.

162. Die bedeutendsten Güterklassen, d. h. die mit einem Produktionswert von mehr als 10 Mrd. DM, sind in *Tabelle 3* aufgeführt.

Die Anbieter von Heizöl und Kraftstoffen sind vermutlich identisch.

2.2 Die Angebotskonzentration in den Güterklassen 1982

163. Der *Stand der Angebotskonzentration* wird anhand der Konzentrationskoeffizienten der größten Anbieter der Erzeugnisse einer Güterklasse sowie mit Hilfe des Herfindahl-Index erfaßt. Die Messung der Angebotskonzentration in den Güterklassen kann derzeit als die bestmögliche Annäherung an den *Stand der horizontalen Konzentration auf den relevanten Märkten* mit Hilfe von amtlichen Daten angesehen werden.

In der *Tabelle I* im Anhang sind die Güterklassen, die nach dem in Abschnitt 1.2 dieses Kapitels angegebenen Kriterium ausgewählt wurden, mit ihrem Produktionswert, der Zahl der Anbieter und den Konzentrationskoeffizienten für die 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter sowie der Herfindahl-Index

Tabelle 3

Nr. der Güterklasse	Güterklasse	Produktionswert (Mrd. DM)	Zahl der Anbieter
3311	Personenkraftwagen und Kleinomnibusse	52,7	9
2715	Walzstahl, unlegiert und legiert	18,6	35
2217	Heizöle	17,7	26
2213	Kraftstoffe	17,2	26
6853	Fleisch und Fleischerzeugnisse	16,6	855
6832	Milch, Butter und Käse	15,9	305
2112	Steinkohle, Steinkohlenbriketts, Grubengas	14,0	8
4747	Human-pharmazeutische Spezialitäten	13,2	241
5422	Zimmer- und Küchenmöbel aus Holz	12,9	1 107
6871	Bier	10,0	500

ausgewiesen, und zwar jeweils für die Jahre 1978, 1980 und 1982.

164. Der Anteil, den die drei größten Anbieter einer Güterklasse am Produktionswert haben, beträgt im Durchschnitt 39,0%. Gewichtet man die Anteile mit dem Produktionswert der Güterklasse, liegt der gewogene Mittelwert für die Anteile am Produktionswert der drei größten Anbieter bei 38,8%. Der Unterschied zwischen gewogenem und ungewogenem Mittelwert ist nicht allzu groß, d. h. daß im Mittel die Güterklassen mit größerem Produktionswert leicht niedriger konzentriert sind als die mit kleinerem Produktionswert. Genauere Aufschlüsse über den Zusammenhang von Konzentrationskoeffizient und Produktionswert der drei größten Anbieter einer Güterklasse liefert *Tabelle 5*. Zunächst sollen jedoch die Verteilungen der Konzentrationskoeffizienten und besonders die Güterklassen mit den höchsten Werten sowie der Zusammenhang mit dem Herfindahl-Index herausgestellt werden.

165. Die Anteilswerte der drei größten Anbieter am Produktionswert streuen bei den 315 Güterklassen sehr weit. In vier Güterklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter über 90%, in 13 Güterklassen zwischen 80 und 90%. Zu den zehn am höchsten konzentrierten Güterklassen gehören mit einem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter von

100,0% Edelmetalle
99,1% Schreibmaschinen ohne Rechenwerk
95,3% Straßenzugmaschinen
93,8% Erdgas
87,8% Photochemische Erzeugnisse, nicht belichtet
86,8% Steinkohle, Steinkohlenbriketts, Grubengas
85,8% Asbestzementwaren

85,1% Edelmetallhalbzeug
84,6% Mehrbasische Säuren und deren Derivate
84,0% Verbindungen mit Aminofunktionen.

In zwei Güterklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter unter fünf Prozent, und zwar beim

— Schnittholz (2,3%) und bei den

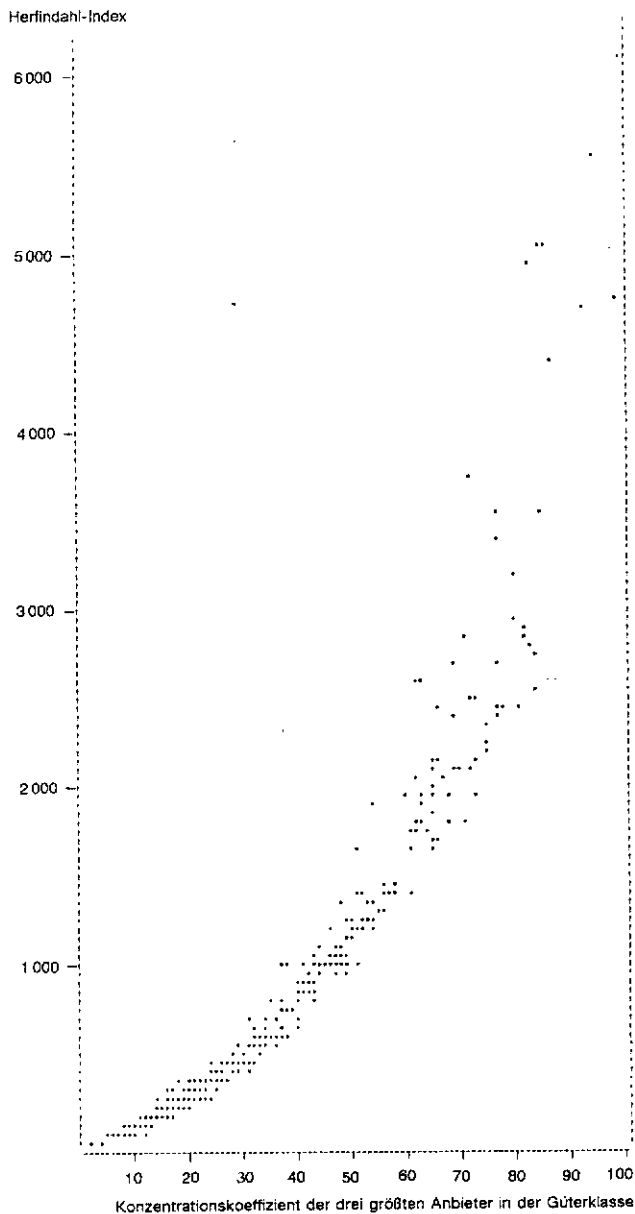
— Erzeugnissen der Orthopädiemechanik (4,6%).

166. Einen Überblick über die Verteilung der Konzentrationskoeffizienten im Zusammenhang mit dem Herfindahl-Index gibt *Tabelle 4*. Aus ihr kann man die Anzahl der Güterklassen entnehmen, deren Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter und der zur Güterklasse gehörende Herfindahl-Index in eine bestimmte Klasse fällt.

Der Zusammenhang zwischen dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter und dem Herfindahl-Index ist evident. Bei festem Konzentrationskoeffizienten schwankt der Herfindahl-Index innerhalb einer gewissen Bandbreite, wobei die Schwankungen um so stärker sind, je höher der Konzentrationskoeffizient ist. Die Werte des Herfindahl-Index treten allgemein im unteren Meßbereich gehäuft auf, d. h. bei nicht hoch konzentrierten Güterklassen reagiert der Herfindahl-Index auf Unterschiede in der Verteilung nicht sehr sensibel. Der Zusammenhang zwischen dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter und dem Herfindahl-Index ist optisch dem folgenden *Streudiagramm* zu entnehmen. Aus diesem darf jedoch nicht auf die Häufigkeiten der Kombinationen geschlossen werden, da ein Punkt im Diagramm mehrere Güterklassen repräsentieren kann.

Tabelle 4

Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter in der Güterklasse (%)	Anzahl der Güterklassen mit einem Wert des Herfindahl-Index ($\times 10000$)											Insgesamt
	unter 250	250 bis unter 500	500 bis unter 750	750 bis unter 1000	1000 bis unter 1250	1250 bis unter 1500	1500 bis unter 2000	2000 bis unter 2500	2500 bis unter 3000	3000 bis unter 5000	5000 und mehr	
unter 10	22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22
10 bis unter 20	41	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	55
20 bis unter 30	2	51	2	0	0	0	0	0	0	0	0	55
30 bis unter 40	0	7	25	6	2	0	0	0	0	0	0	40
40 bis unter 50	0	0	2	19	21	2	0	0	0	0	0	44
50 bis unter 60	0	0	0	0	8	17	2	0	0	0	0	27
60 bis unter 70	0	0	0	0	0	1	17	9	3	0	0	30
70 bis unter 80	0	0	0	0	0	0	2	10	4	3	0	19
80 bis unter 90	0	0	0	0	0	0	0	1	6	4	2	13
90 und mehr	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	4
ohne Angabe	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	6
Insgesamt	65	72	29	25	31	20	21	21	14	11	6	315



167. Die Monopolkommission klassifiziert die Güterklassen nach der Höhe der Konzentrationskoeffizienten. Sie bezeichnet Güterklassen mit Produktionswertanteilen für die drei größten Anbieter in Höhe von

50 und mehr %	als sehr hoch konzentriert,
25 bis unter 50 %	als hoch konzentriert,
10 bis unter 25 %	als mäßig konzentriert,
unter 10 %	als gering konzentriert.

Die sechs Güterklassen, für die der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter nicht bekannt ist, sind eindeutig den sehr hoch konzentrierten zuzurechnen. Danach ergibt sich, daß

99 Güterklassen (31,4%) sehr hoch konzentriert,
106 Güterklassen (33,7%) hoch konzentriert,
88 Güterklassen (27,9%) mäßig konzentriert,
22 Güterklassen (7,0%) gering konzentriert sind.

Nimmt man als Kriterium für die Klassifizierung den Herfindahl-Index und orientiert sich dabei an den Merger Guidelines der Antitrust Division von 1982, so werden Güterklassen mit einem Wert des Herfindahl-Index von

mehr als 1 800	als hoch konzentriert,
1 000 bis einschl. 1 800	als mäßig konzentriert und
weniger als 1 000	als niedrig konzentriert

betrachtet. Nach diesem Kriterium würden

64 Güterklassen (20,3%) als hoch konzentriert,
60 Güterklassen (19,0%) als mäßig konzentriert
und
191 Güterklassen (60,6%) als niedrig konzentriert
angesehen werden.

Damit ergibt sich, daß die Konzentration nach den Kriterien der Monopolkommission tendenziell höher bewertet wird als nach denen der Antitrust Division.

168. Da der Zusammenhang zwischen dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter und dem Herfindahl-Index nicht streng deterministisch ist, entsprechen der Einteilung der Monopolkommission nach Werten des Konzentrationskoeffizienten nicht feste Schwellenwerte für den Herfindahl-Index. Doch ist es möglich, Streubereiche für den Herfindahl-Index bei den vorgegebenen Bereichen für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter anzugeben. Zu einem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter von

- 50 und mehr % treten Werte des Herfindahl-Index von 1 046 bis 6 100 auf,
- 25 bis unter 50 % gehören Werte von 332 bis 1 393,
- 10 bis unter 25 % gehören Werte von 73 bis 409,
- unter 10 % gehören Werte unter 122.

169. In *Tabelle 5* werden die Güterklassen nach der Höhe der Produktionswerte der drei größten Anbieter und dem Konzentrationsgrad — wie er von der Monopolkommission nach obigen Kriterien abgegrenzt wird — dargestellt.

Tabelle 5

Produktionswert der drei größten Anbieter in einer Güterklasse (Mio. DM)	Anzahl der Güterklassen mit				Insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Angebotskonzentration				
unter 250	0	11	30	10	51
250 bis unter 500	13	34	36	7	90
500 bis unter 1 000	34	32	16	4	86
1 000 bis unter 2 000	19	21	3	1	44
2 000 bis unter 5 000	23	7	3	0	33
5 000 und mehr	4	1	0	0	5
Ohne Angabe	6	0	0	0	6
Insgesamt	99	106	88	22	315

Danach sind die fünf Güterklassen mit dem höchsten Produktionswert der drei größten Anbieter aus hoch bzw. sehr hoch konzentrierten Güterklassen. Diese Güterklassen sind nochmals explizit in *Tabelle 6* erfaßt.

Tabelle 6

Nr. der Güterklasse	Güterklasse	Produktionswert der drei größten Anbieter (Mrd. DM)	Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter (%)	Herfindahl-Index ($\times 10\,000$)
3311	Personenkraftwagen	33,8	64,2	1 785
2112	Steinkohle, Steinkohlenbriketts, Grubengas	12,1	86,8	5 053
2213	Kraftstoffe	9,5	55,4	1 345
2217	Heizöle	9,2	51,6	1 249
2715	Walzstahl	9,0	48,4	1 119

Die drei größten Anbieter von Kraftstoffen und die von Heizöl sind vermutlich identische Unternehmen.

170. Die Konzentrationskoeffizienten der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter in einer Güterklasse stehen untereinander in einer engen Verbindung. Diese Verbindung ist jedoch nicht so eng, daß sich den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter ohne weiteres solche für die 6, 10, 25 oder 50 größten eindeutig zuordnen ließen, wie dies bei der Konzentration in den Wirtschaftszweigen möglich ist (vgl. Kapitel II, Abschnitt 2.2). Deshalb soll an dieser Stelle der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter eigenständig, d. h. nicht in Verbindung mit dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter betrachtet werden. Informationen über die übrigen Konzentrationskoeffi-

zienten sind der Tabelle I im Anhang zu entnehmen.

Der *Tabelle 7* kann man die Verteilung der Konzentrationskoeffizienten der *zehn größten Anbieter* entnehmen. In zehn Güterklassen wurden die Erzeugnisse von weniger als zehn Unternehmen angeboten. Sie werden in der Tabelle nicht berücksichtigt.

In 94 Güterklassen, das sind 30,8% aller ausgewählten Güterklassen, liefern die zehn größten Anbieter mehr als 80% der wertmäßigen Produktion. In gut einem Drittel aller Güterklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter unter 50%.

171. In *Tabelle 8* werden die Güterklassen nach dem Konzentrationsgrad — bewertet nach dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter — und der Zahl der Anbieter dargestellt.

Tabelle 7

Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter in der Güterklasse (%)	Anzahl der Güterklassen	
	absolut	relativ (%)
unter 10	1	0,3
10 bis unter 20	12	3,9
20 bis unter 30	25	8,2
30 bis unter 40	32	10,5
40 bis unter 50	44	14,4
50 bis unter 60	36	11,8
60 bis unter 70	32	10,5
70 bis unter 80	24	7,9
80 bis unter 90	33	10,8
90 und mehr	61	20,0
ohne Angabe	5	1,6
Insgesamt	305	100,0

Tabelle 8

Zahl der Anbieter in der Güterklasse	Anzahl der Güterklassen mit				Insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Angebotskonzentration				
unter 25	47	4	0	0	51
25 bis unter 50	30	20	1	0	51
50 bis unter 100	16	36	10	0	62
100 bis unter 150	5	19	16	0	40
150 bis unter 200	0	11	16	0	27
200 bis unter 300	0	9	17	2	28
300 bis unter 500	1	5	16	12	34
500 bis unter 1 000	0	2	9	5	16
1 000 und mehr	0	0	3	3	6
Insgesamt	99	106	88	22	315

Erwartungsgemäß sind mit niedrigen Anbieterzahlen hohe Konzentrationskoeffizienten verbunden und umgekehrt. Bei den Reparaturen an elektrotechnischen Erzeugnissen ist eine sehr hohe Angebotskonzentration — der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter beträgt 51,8% — bei großer Anbieterzahl (447) zu verzeichnen. Ein Wert des Herfindahl-Index von 1 675 weist auf die hohe Ungleichverteilung in der Güterklasse. Im übrigen sind in allen sehr hoch konzentrierten Güterklassen höchstens 115 Anbieter vertreten.

Bei ca. einem Viertel der Güterklassen findet man eine sehr hohe Angebotskonzentration verbunden mit einer Anbieterzahl, die kleiner als 50 ist, vor.

Von den zehn Güterklassen mit einem Produktionswert von mehr als 10 Mrd. DM gehören vier zur Gruppe der sehr hoch konzentrierten Güterklassen mit geringer Anbieterzahl. In den 22 Güterklassen mit geringem Konzentrationsgrad gibt es immer mindestens 212 Unternehmen, die die Erzeugnisse der Güterklasse herstellen.

172. Um einen Überblick über die Angebotskonzentration in den verschiedenen Bereichen der Produktion zu geben, werden in *Tabelle 9* die Güterklassen den zweistelligen *Gütergruppen* zugeordnet und jeweils die Anzahl derjenigen Güterklassen angegeben, die den jeweiligen Konzentrationsgrad aufweisen.

Tabelle 9

Nr. der Güter- gruppe	Gütergruppe	Güterklassen mit				Insgesamt
		sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
		Angebotskonzentration				
21	Bergbauliche Erzeugnisse	4	0	0	0	4
22	Mineralölerzeugnisse	5	3	0	0	8
25	Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel	2	3	2	5	12
27	Eisen und Stahl	5	2	0	0	7
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug	4	2	0	0	6
29	Gießereierzeugnisse	0	2	2	1	5
30	Erzeugnisse der Ziehereien und Kalt- walzwerke und der Stahlverfor- mung	0	2	4	2	8
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienen- fahrzeuge	2	4	2	1	9
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	7	15	15	4	41
33	Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	6	7	2	0	15
34	Wasserfahrzeuge	0	1	0	0	1
35	Luft- und Raumfahrzeuge	1	0	0	0	1
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	13	15	4	0	33
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren	0	2	1	1	4
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	2	6	8	2	18
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.	0	3	1	0	4
40	Chemische Erzeugnisse	32	11	3	0	46
50	Büromaschinen, Datenverarbei- tungsgeräte und -einrichtungen ...	3	0	0	0	3
51	Feinkeramische Erzeugnisse	1	1	0	0	2
52	Glas und Glaswaren	2	2	0	0	4
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	0	1	1	1	3
54	Holzwaren	0	0	4	2	6
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	2	3	1	0	6
56	Papier- und Pappwaren	0	2	2	0	4
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfälti- gungen	0	2	5	0	7
58	Kunststofferzeugnisse	0	3	8	0	11
59	Gummiwaren	1	2	0	0	3
62	Lederwaren und Schuhe	0	0	2	0	2
63	Textilien	2	3	10	0	15
64	Bekleidung	0	1	2	2	5
68	Erzeugnisse des Ernährungsgewer- bes	4	7	8	1	20
69	Tabakwaren	1	0	0	0	1
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0	1	1	0	2
	Insgesamt	99	106	88	22	315

Ähnlich wie bei den Wirtschaftszweigen sind die Grundstoff- und Produktionsgüterbereiche stärker konzentriert als die Märkte für Verbrauchsgüter. Auch beim Angebot von Investitionsgütern ist die Konzentration generell recht hoch. Auffallend ist die Angebotskonzentration bei den chemischen Erzeugnissen. Von 41 erfaßten Güterklassen sind 32 sehr hoch und 11 hoch konzentriert. Auch die Märkte für elektrotechnische Erzeugnisse sind fast durchweg hoch konzentriert. Die Angebotskonzentration bei Maschinenbauerzeugnissen ist dagegen in 19 von 41 Güterklassen nur mäßig oder gering einzustufen.

3. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes von 1980 bis 1982

3.1 Die Entwicklung der Produktionswerte und Anbieterzahlen in den Güterklassen von 1980 bis 1982

173. Von den 315 ausgewählten Güterklassen stehen für das Jahr 1980 die vergleichbaren Daten für 279 Güterklassen zur Verfügung. 15 Güterklassen werden jetzt anders abgegrenzt als die entsprechenden Warenklassen 1980 (vgl. Abschnitt 1.2 dieses Kapitels) und für 18 Warenklassen des Jahres 1980 lagen aus Gründen der Geheimhaltung keine Angaben für den Produktionswert der Warenklasse vor. Drei Güterklassen sind wegen anderer methodischer Änderungen nicht vergleichbar.

Die Hersteller der Erzeugnisse dieser 279 Güterklassen produzierten 1982 zum Absatz bestimmte Güter, deren Wert 780,2 Mrd. DM betrug. Die Produktionswerte derselben Klassen machten 1980 736,0 Mrd. DM aus. Die Produktionswerte sind also insgesamt in den zwei Jahren um 6,0% gestiegen, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 3,0% entspricht.

In den einzelnen Güterklassen entwickelten sich die *Produktionswerte* sehr unterschiedlich. Eine weit überdurchschnittliche Wachstumsrate, d. h. von mehr als 40%, ist in den folgenden Güterklassen festzustellen:

- Zubehör, Einzel- und Ersatzteile zu Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung mit einer Wachstumsrate von 68,7%,
- Erdgas mit 64,6%,
- Straßenzugmaschinen mit 47,2%,
- Krane, Hängebahnen, Verladebrücken, Regalbediengeräte, Hubwerke, Deckhilfsmaschinen mit 46,0%.

Die Verteilung der Veränderungsraten für die 279 Güterklassen ist der *Tabelle 10* zu entnehmen.

Demnach ist in 101 Güterklassen, das sind über ein Drittel der ausgewählten Güterklassen, die wertmäßige Produktion zurückgegangen. Am stärksten ist die Güterklasse Fertighäuser aus Holz oder überwiegend aus Holz, zur Vollmontage vorgesehen, betroffen. In dieser Güterklasse lag der Wert der Absatzproduktion 1982 um 33,7% unter dem von 1980.

174. Auch die Entwicklung der *Anzahl der Anbieter*, die die Erzeugnisse der jeweiligen Gütergruppe herstellen, ist höchst unterschiedlich. Sie ist in

- 156 Güterklassen gesunken,
- 97 Güterklassen gestiegen und in
- 27 Güterklassen konstant geblieben.

In 39 Klassen ist die Zahl der Anbieter um mehr als zehn gesunken. Auf der anderen Seite sind in 26 Güterklassen mehr als zehn zusätzliche Hersteller am Markt. Im Durchschnitt aller Güterklassen sank die Zahl der Anbieter um 1,4%, d. h. per Saldo hat sich die Zahl der Anbieter nur unwesentlich verringert.

Tabelle 10

Veränderungsraten des Produktionswertes von 1980 zu 1982 (%)	Anzahl der Güterklassen	
	absolut	relativ (%)
30 und mehr	14	5,0
20 bis unter 30	23	8,2
10 bis unter 20	60	21,5
5 bis unter 10	42	15,1
0 bis unter 5	39	14,0
– 5 bis unter 0	47	16,8
– 10 bis unter – 5	26	9,3
– 20 bis unter – 10	21	7,5
weniger als – 20	7	2,5
Insgesamt	279	100,0

3.2. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen von 1980 bis 1982

175. Die Entwicklung der Angebotskonzentration wird zum einen an den Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Anbieter und zum anderen an den Werten des Herfindahl-Index beurteilt.

176. Der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter ist in 273 Güterklassen vergleichbar. In sechs Klassen liegt zumindest in einem der beiden Jahre kein Konzentrationswert für die drei größten Anbieter vor, so daß ein Vergleich nicht möglich ist. Der ungewogene Durchschnitt der Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter beträgt 1982 38,4 % (1980: 37,9 %), und der mit den Produktionswerten der Güterklassen gewogene Durchschnitt hat einen Wert von 38,1 % (1980: 36,7 %). Diese Durchschnittswerte sind weder mit den Durchschnittswerten im Abschnitt 2 dieses Kapitels noch mit den Angaben zu Durchschnittswerten im letzten Hauptgutachten der Monopolkommission vergleichbar, da es sich jeweils um teilweise unterschiedliche Güterklassen handelt. Obige Werte können aber voll verglichen werden, da sie sich jeweils auf dieselben 273 Güterklassen beziehen.

Der Vergleich der Anteilswerte von 1980 und 1982 zeigt, daß die Entwicklung der Angebotskonzentration in den einzelnen Güterklassen unterschiedlich verlaufen ist. Der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter einer Güterklasse ist in

- 126 Güterklassen gestiegen,
- 101 Güterklassen gesunken und in
- 46 Güterklassen als konstant anzusehen, d. h. die Änderung beträgt weniger als 0,5 Prozentpunkte.

Die Veränderungen der Konzentrationskoeffizienten sind bei den Güterklassen stärker als bei den Wirtschaftszweigen. Um das unterschiedliche Ausmaß der Veränderungen darzustellen, werden die 126 Güterklassen, bei denen der Konzentrationskoeffizient *steigende Tendenz* aufweist, nach der Größe der Veränderungen eingeteilt. Der Unterschied zwischen den Konzentrationskoeffizienten von 1980 und 1982 beträgt bei

- 4 Güterklassen mehr als 10 Prozentpunkte,
- 22 Güterklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
- 28 Güterklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,
- 16 Güterklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
- 36 Güterklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
- 20 Güterklassen 0,5 bis unter 1 Prozentpunkt.

Teilt man die 101 Güterklassen mit *sinkender Tendenz* genau so ein, so beträgt der Unterschied zwischen dem Konzentrationskoeffizienten von 1980 und dem von 1982 bei

- 2 Güterklassen mehr als 10 Prozentpunkte,
- 12 Güterklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
- 18 Güterklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,
- 24 Güterklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
- 26 Güterklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
- 19 Güterklassen 0,5 bis unter 1 Prozentpunkt.

Der Vergleich der beiden Aufstellungen zeigt, daß der Anstieg der Konzentration im allgemeinen stärker ist als die Dekonzentration. Der Anteil der drei größten Anbieter liegt 1982 bei 20,8 % der Güterklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten um mindestens fünf Prozentpunkte höher als 1980. Anteilsverringerungen in diesem Ausmaß sind nur bei 13,9 % der Güterklassen mit sinkendem Konzentrationskoeffizienten zu verzeichnen.

177. Die acht Güterklassen, bei denen der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter am stärksten gestiegen ist (um mehr als acht Prozentpunkte) werden in der *Tabelle 11* aufgeführt.

In fünf dieser acht Güterklassen ist der starke Anstieg der Konzentrationskoeffizienten mit einer Verringerung der Anbieterzahl verbunden. Das Wachstum des Produktionswertes liegt in vier Güterklassen weit über dem Durchschnitt aller Güterklassen.

178. Bezüglich des Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter sind 264 Güterklassen vergleichbar. Weitere Güterklassen fallen aus dem Berichtsbereich heraus, weil entweder die Anbieterzahl kleiner als zehn ist oder aus Geheimhaltungsgründen keine Angaben vorliegen.

Der durchschnittliche Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter der 264 Güterklassen beträgt ungewogen 1982 60,4 % (1980: 59,9 %), ist also nur unwesentlich gestiegen. Gewichtet man die Anzahl der zehn größten mit dem Produktionswert der Güterklasse, ergibt sich für 1982 ein Durchschnitt von 56,7 % und für 1980 von 55,5 %, d. h. im Mittel ist der Konzentrationskoeffizient in größeren Güterklassen etwas stärker gestiegen als in den kleineren.

Durch den Konzentrationskoeffizienten der zehn größten wird die Entwicklung der Angebotskonzentration in

- 130 Güterklassen als steigend,
- 93 Güterklassen als fallend und in
- 41 Güterklassen als konstant, d. h. die Änderung beträgt weniger als 0,5 Prozentpunkte, ausgewiesen.

Tabelle 11

Nr. der Güterklasse	Güterklasse	Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter (%)		Zahl der Anbieter		Entwicklung des Produktionswertes 1980 = 100
		1980	1982	1980	1982	
6812	Teigwaren	44,2	63,0	24	21	113,2
3663	Phonotechnische Geräte	35,8	48,9	94	90	130,8
3638	Elektrische Haushaltskülmöbel	55,5	67,4	17	17	97,8
5541	Maschinenkarton	37,5	48,7	33	30	113,0
2841	Halbzeug aus Aluminium und Aluminiumlegierungen	46,4	56,3	55	51	94,9
4555	Synthetische Fäden und Borsten aus synthetischen Verbindungen	67,8	77,2	11	11	102,7
3151	Dampfkessel (Dampferzeuger)	36,1	45,4	54	49	130,4
3631	Elektrowerkzeuge bis 2 kW	49,9	58,4	49	51	106,0

Teilt man auch hier wiederum die Güterklassen nach der Stärke der Veränderung auf, so ergibt sich für die Güterklassen mit *steigender Angebotskonzentration* das folgende Bild. Der Unterschied zwischen den Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter zwischen 1980 und 1982 beträgt bei

- 16 Güterklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
- 27 Güterklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,
- 24 Güterklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
- 41 Güterklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
- 22 Güterklassen 0,5 bis unter 1 Prozentpunkt.

Bei den Güterklassen mit *fallender Entwicklung* betragen die Unterschiede bei

- 6 Güterklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
- 18 Güterklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,

- 19 Güterklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
- 28 Güterklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
- 22 Güterklassen 0,5 bis unter 1 Prozentpunkt.

Es gibt also keine Güterklasse, bei der die Veränderung des Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter zehn Prozentpunkte und mehr ausmacht. Der Anteil der zehn größten Anbieter liegt 1982 bei 12,3 % der Güterklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten um mindestens fünf Prozentpunkte höher als 1980. Anteilsverringerungen in diesem Ausmaß sind in 6,5 % der Güterklassen mit sinkendem Konzentrationskoeffizienten zu verzeichnen. Also ergibt sich auch bei der Konzentrationsentwicklung nach dem Koeffizienten der zehn größten Anbieter eine stärkere Ausprägung der Konzentration als der Dekonzentration.

Tabelle 12 gibt die sechs Güterklassen an, bei denen der Konzentrationskoeffizient der zehn größten An-

Tabelle 12

Nr. der Güterklasse	Güterklasse	Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter (%)		Zahl der Anbieter		Entwicklung des Produktionswertes 1980 = 100
		1980	1982	1980	1982	
6391	Gewirkter und gestrickter Stoff	33,4	43,3	130	105	83,3
3233	Gewerbliche Külmöbel und -geräte, Kältemaschinen und -anlagen, Wärmepumpen	61,3	69,9	113	110	127,7
3663	Phonotechnische Geräte	64,5	73,0	94	90	130,8
3151	Dampfkessel (Dampferzeuger)	77,4	85,9	54	49	130,4
6372	Fertiggewebe für Bekleidung und Leibwäche (ohne Futterstoff)	33,1	40,4	152	145	94,6
5541	Maschinenkarton	70,7	77,7	33	30	113,0

bieter am stärksten gestiegen ist, d. h. um sieben Prozentpunkte und mehr.

In allen diesen Güterklassen ist die Anzahl der Anbieter gesunken. In vier Güterklassen liegt die Wachstumsrate über dem durchschnittlichen Wachstum des Produktionswertes aller Güterklassen.

179. Vergleichbare Werte für den *Herfindahl-Index* finden sich in 269 Güterklassen. In einigen lag die Veränderung des Herfindahl-Index unter zehn. In diesen Fällen soll von einer Konstanz des Index gesprochen werden. Nach dieser Einteilung weisen

- 123 Güterklassen steigende Herfindahl-Indizes aus,
- 101 Güterklassen fallende Herfindahl-Indizes und
- 45 Güterklassen konstante Herfindahl-Indizes¹⁾ aus.

Auch nach dieser Messung überwiegt die Zahl der Güterklassen mit steigender Konzentration.

Die Güterklassen mit den größten Steigerungen des Herfindahl-Index (über 700) finden sich in *Tabelle 13*.

Bei der Güterklasse Schreibmaschinen ohne Rechenwerk schlägt sich besonders die Verringerung der Zahl der Anbieter in der starken Erhöhung des Herfindahl-Index nieder. Gleichzeitig hat auch die Disparität in dieser Güterklasse zugenommen, denn der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter ist von 91,9 % auf 99,1 % gestiegen. Bei der Güterklasse Dampfmaschinen führt nur die Zunahme der Ungleichverteilung zugunsten der großen Anbieter zu dem wesentlich höheren Wert des Herfindahl-Index.

180. Betrachtet man die Veränderungen der Maße im Zusammenhang, so fällt zunächst auf, daß die

¹⁾ Minimale Zunahmen werden in 22 Güterklassen und minimale Abnahme in 23 ausgewiesen.

Veränderungen der Werte des Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter im allgemeinen etwas geringer sind als die der Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter. Der Hauptgrund dafür dürfte sein, daß sich Anteilsverschiebungen innerhalb der zehn größten Anbieter leichter ausgleichen als innerhalb der Gruppe der drei größten.

Von den 130 Güterklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter weisen 13 eine fallende Tendenz für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten aus. Der Herfindahl-Index ist ebenfalls in 13 dieser 130 Güterklassen gesunken, und zwar in acht Güterklassen gleichzeitig mit dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter.

Bei den 126 Güterklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter weist der Herfindahl-Index in sechs Fällen in die entgegengesetzte Richtung.

In den Güterklassen, in denen der Herfindahl-Index eine steigende Konzentration anzeigt, weisen in sieben Güterklassen der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter und in elf Güterklassen der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter eine fallende Tendenz auf. Der Herfindahl-Index reagiert also ähnlich wie die Konzentrationskoeffizienten, wobei mit dem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter noch etwas häufiger die Tendenz übereinstimmt als mit dem der zehn größten Anbieter.

181. Ein Zusammenhang zwischen dem Konzentrationsgrad und der *Entwicklung* der Angebotskonzentration wird für den vorliegenden Zeitraum bei den Güterklassen nicht deutlich. Auch das *Wachstum der wertmäßigen Produktion* steht weder mit dem Konzentrationsgrad noch mit der Konzentrationsentwicklung in einem erkennbaren Zusammenhang.

Betrachtet man die Güterklasse mit steigender bzw. fallender Tendenz der Angebotskonzentration innerhalb der Warengruppen, ergeben sich keine Be-

Tabelle 13

Nr. der Güterklasse	Güterklasse	Herfindahl-Index (× 10 000)		Zahl der Anbieter		Entwicklung des Produktionswertes 1980 = 100
		1980	1982	1980	1982	
5011	Schreibmaschinen ohne Rechenwerk	3 038	4 753	14	11	92,8
3233	Gewerbliche Kühlmöbel und -geräte, Kältemaschinen und -anlagen, Wärmepumpen	921	2 326	113	110	127,7
6812	Teigwaren	1 038	1 961	24	21	113,2
3227	Dampfturbinen	1 866	2 737	20	20	128,7
3863	Phonotechnische Geräte	621	1 394	94	90	130,8
3321	Straßenzugmaschinen	4 866	5 571	11	10	147,2

reiche, in denen auffallend viele Güterklassen dieselbe Tendenz aufweisen.

182. Abschließend kann festgehalten werden, daß *die horizontale Konzentration, gemessen an der Angebotskonzentration in den Güterklassen, in mehr Klassen zu- als abnimmt.* Hervorgerufen wird diese Zunahme weniger durch eine Verringerung der Zahl der Anbieter als durch eine Verschiebung der Marktanteile zugunsten der größten Anbieter.

4. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen von 1978 bis 1982

183. Besonderes Interesse gilt der *langfristigen Entwicklung der Angebotskonzentration.* Bis jetzt beschränkt sich der maximale Beobachtungszeitraum für die Angebotskonzentration in den Güterklassen auf vier Jahre, nämlich von 1978 bis 1982. Erst in den folgenden Hauptgutachten können die langfristigen Strukturänderungen beim Angebot von Erzeugnissen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes aufgezeichnet werden. Ein Anfang soll mit dem Zeitraum von 1978 bis 1982 gemacht werden.

184. Für 274 Güterklassen sind die Werte für die zum Absatz bestimmte Produktion in übereinstimmenden Abgrenzungen für 1978 und 1982 angegeben. Der Produktionswert dieser Klassen beträgt für 1982 763,9 Mrd. DM und für 1978 607,7 Mrd. DM. Die durchschnittliche Wachstumsrate für den gesamten Zeitraum lag damit bei 25,7 %. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 5,9 %. Dabei war das Wachstum der wertmäßigen Produktion am Anfang des Zeitraums stärker als am Ende. In 22 Güterklassen lag der Produktionswert 1982 niedriger als 1978.

Die Zahl der Anbieter sank von 1978 bis 1982 durchschnittlich um 3,9 %.

185. Die langfristige Entwicklung der Angebotskonzentration soll — wie bei den Wirtschaftszweigen — *anhand der Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter* gemessen werden. Diese Werte können bei 261 Güterklassen für beide Jahre verglichen werden.

Der ungewogene durchschnittliche Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter ist leicht gestiegen, nämlich von 59,9 % (1978) auf 60,6 % (1982). Gewichtet man die Konzentrationskoeffizienten mit dem Produktionswert der Güterklasse, so fällt der Anstieg bedeutend höher aus. Der gewogene Durchschnitt lag 1978 bei 54,7 % und 1982 bei 57,3 %, d. h. die Konzentration ist im Mittel bei denen nach dem Produktionswert größeren Güterklassen stärker gestiegen.

Gemessen am Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter weisen von den 261 Güterklassen

- 132 eine steigende Konzentration,
- 90 eine sinkende Konzentration, und in
- 39 Güterklassen betrug die Veränderung des Koeffizienten weniger als 0,5 Prozentpunkte.

Dabei verlief die Konzentrationsentwicklung nicht unbedingt monoton über die vier Jahre, d. h. die Konzentrationskoeffizienten bzw. der Herfindahl-Index weisen im Zeitablauf Schwankungen auf. Obige Angaben dürfen also praktisch nur als Saldo der Konzentrationsentwicklung angesehen werden.

Danach ergibt sich, daß auch *in einem Zeitraum von vier Jahren die Zahl der Güterklassen mit wachsender Konzentration die Zahl derjenigen mit sinkender Konzentration deutlich überwiegt.*

Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes

1. Die Messung der Unternehmenskonzentration auf der Basis der Statistik der Wirtschaftszweige im Produzierenden Gewerbe

1.1 Die Konzeption

186. Die Monopolkommission hat in ihr letztes Hauptgutachten¹⁾ eine neue Konzeption der Berichterstattung über die Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe aufgenommen. Sie schreibt im vorliegenden Gutachten die Statistik entsprechend diesem Programm auf das Jahr 1981 fort.

Während im Kapitel I die Messung der horizontalen Konzentration im Vordergrund steht, wird in diesem Kapitel von einem erweiterten Konzentrationsbegriff ausgegangen²⁾. Die *Umsatzkonzentration* der Unternehmen in einem Wirtschaftszweig gibt Aufschlüsse über die potentielle Konkurrenz von Unternehmen derselben oder einer ähnlichen Produktionstechnologie. Unternehmen, die demselben Wirtschaftszweig zugeordnet sind, verfügen über verwandte Produktionsmittel und -verfahren. Innerhalb dieser Technologien können sich die Unternehmen mehr oder weniger flexibel umstellen und mit gleichem Know-how die Produktpalette innerhalb des Produktionsapparates variieren. Eine Diversifikation wird zunächst vorwiegend innerhalb des eigenen Wirtschaftszweiges erfolgen. Die These wird durch die Untersuchungen unterstützt, die das Statistische Bundesamt zur Einführung fachlicher Unternehmensteile als statistische Einheit im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe durchgeführt hat³⁾. Es hat sich dabei gezeigt, daß sich die Diversifikation überwiegend innerhalb der SYPRO-Zweisteller vollzieht und vor allem durch das technische Know-how bestimmt wird. Die den Wirtschaftsschwerpunkt bestimmenden fachlichen Teile dominieren bei der Produktion. Es kommt allenfalls zu einer vertikalen, technisch bedingten Verflechtung, d. h. das Unternehmen besitzt fachliche Unternehmensteile in vor- bzw. nachgelagerten Wirtschaftszweigen, z. B. haben einige Unternehmen des Maschinenbaus fachliche Unternehmensteile im Wirt-

schaftszweig Gießerei. Es kann also davon ausgegangen werden, daß Unternehmen desselben zweistelligen Wirtschaftszweiges untereinander in potentielltem Wettbewerb stehen. Deshalb werden für diese Analyse der den Einzelmarkt übergreifenden Wettbewerbsbeziehungen nur die Konzentrations-tabelle der zweistelligen Wirtschaftszweige herangezogen. Die Konzentrationsstatistik nach vierstelligen Wirtschaftszweigen wird im Anhang fortgeschrieben, aber nicht verbal interpretiert.

187. Die *Beschäftigtenkonzentration* der umsatzgrößen Unternehmen soll Hinweise über die Kapitalintensität der Produktionsverfahren bei verschiedenen Unternehmensgrößen liefern.

Aus *Konzentrationskoeffizienten* für die Investitionen sind möglicherweise Tendenzen für die zukünftige Entwicklung der Konzentration zu erkennen.

Die *durchschnittliche Zahl der Betriebe* für die umsatzgrößen Unternehmen eines Wirtschaftszweiges soll Aufschluß über das technisch bedingte Mindestmaß der Unternehmenskonzentration geben, wobei davon ausgegangen wird, daß es sich bei dem Betrieb nicht nur um eine örtliche, sondern auch um eine technische Einheit handelt.

188. Die Daten der Unternehmenskonzentration werden auch dazu herangezogen, um Aussagen über die *vertikale Konzentration* zu machen. Ein vertikal integrierendes Unternehmen gliedert vor- oder nachgelagerte Produktions- oder Handelsstufen seiner ursprünglichen Produktion an. Inwieweit ein Unternehmen bereits vertikal integriert ist, läßt sich an der Zahl der für die Herstellung eines Produktes benötigten Produktionsstufen und den vom Unternehmen integrierten Stufen erkennen. Das amtliche Datenmaterial läßt darüber keine Schlüsse zu. Mißt man jedoch das Verhältnis von Wertschöpfung zum Bruttoproduktionswert, so ist dieses unter sonst gleichen Voraussetzungen um so größer, je stärker das Unternehmen in vor- oder nachgelagerte Stufen diversifiziert hat. Da keine Bruttoproduktionswerte für die Unternehmen vorliegen, wird ersatzweise der Umsatz herangezogen.

Der als Verhältnis von Wertschöpfung zu Umsatz gemessene vertikale Integrationsgrad ist abhängig von den technischen Bedingungen im Wirtschaftszweig. Abweichungen von einem mittleren Integrationsgrad sollen deshalb nur *innerhalb* eines Wirtschaftszweiges gemessen werden. Wettbewerbspolitisch aussagefähige Vergleiche über das Ausmaß der vertikalen Integration unterschiedlicher Wirtschaftszweige sind nicht möglich.

¹⁾ Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982.

²⁾ A. a. O., Tz. 225 bis 235.

³⁾ Vgl. Glaab, Hermann, Untersuchungen zur Einführung fachlicher Unternehmensteile als statistische Einheit im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe, in: Wirtschaft und Statistik 10/83, S. 770 ff.

Der vertikale Integrationsgrad wird in jedem Wirtschaftszweig für unterschiedliche relative Unternehmensgrößen dargestellt. Ist das Verhältnis von Wertschöpfung zu Umsatz bei den umsatzgrößten Unternehmen größer als bei den kleineren, so ist dies ein Indiz für eine zusätzliche Überlegenheit der größeren Unternehmen im Wettbewerb. Die Relation von Wertschöpfung zu Umsatz wird allerdings auch von Größen beeinflusst, die in keinem Zusammenhang mit der vertikalen Integration stehen, wie z. B. durch Preisänderungen bei den Vorleistungen. Aus diesem Grund eignet sich dieses Maß auch wenig für eine Messung der zeitlichen Entwicklung der vertikalen Integration. Die Monopolkommission ist der Meinung, daß unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen dieses Maß ein brauchbarer Indikator für die vertikale Integration ist.

189. Bei der Betriebskonzentration, die die Anteile der nach der Beschäftigtenzahl größten Betriebe an der Beschäftigtenzahl aller Betriebe eines Wirtschaftszweiges ausweist, steht wieder der technische Aspekt im Vordergrund. In der zeitlichen Entwicklung ist möglicherweise zu erkennen, welche Mindestgröße ein Betrieb haben muß, um langfristig bestehen zu können.

190. Zur Aufzeichnung der zeitlichen Entwicklung der Unternehmenskonzentration dient neben den Konzentrationskoeffizienten der *Herfindahl-Index*. Auf den Ausweis des Linda-Index hat die Monopolkommission verzichtet. Es hat sich gezeigt, daß durch die Geheimhaltungsvorschriften gerade die Werte wegfallen mußten, die von besonderer Aussagekraft gewesen wären. Aus diesem Grund und weil die Berechnungen des Linda-Index beim Statistischen Bundesamt mit unverhältnismäßig großem Aufwand verbunden sind, wird die Statistik der Linda-Indizes nicht mehr für die Monopolkommission erstellt.

191. Die *langfristige Entwicklung* der Konzentrationskoeffizienten der jeweils zehn größten Unternehmen der Wirtschaftszweige seit 1954 wird mit der Konzentrationsstatistik für die zweistelligen Wirtschaftszweige fortgeschrieben. Bei der Bewertung dieser Statistik ist allerdings zu berücksichtigen, daß sie Brüche durch die unterschiedliche Abgrenzung der Unternehmen, des Berichtskreises und der Änderung der Systematik enthält, die ihre Aussagefähigkeit erheblich einschränkt.

192. Zusammenfassend besteht das Untersuchungsziel der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen in Aussagen über die strukturellen Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen, gemessen an den Verteilungen von Umsatz, Beschäftigung, Census Value Added und Investitionen im Zusammenhang mit dem jeweiligen Produktionsbereich der Wirtschaft. Die Statistik der Industriekonzentration gibt Hinweise auf bestehende Verhaltensspielräume bei den jeweils größten Unternehmen und ihre Möglichkeiten, in mehreren Märkten tätig zu sein, die durch ähnliche Technologien gekennzeichnet sind.

193. Es wäre wünschenswert, wenn durch eine Statistik der *fachlichen Unternehmensteile* Aufschlüsse über die konglomerate Konzentration zu erhalten wären. Nach wie vor sieht sich das Statistische Bundesamt allerdings nicht in der Lage, Konzentrationsdaten für fachliche Unternehmensteile zu liefern. Es wurden zwar vom Amt erste Schätzungen für fachliche Unternehmensteile vorgenommen, diese beziehen sich jedoch zunächst nur auf die Jahre 1979 und 1980. Es bleibt zu hoffen, daß in späteren Jahren auch Konzentrationsstatistiken für fachliche Unternehmensteile erstellt werden können.

194. Der Aussagefähigkeit der Statistik im Produzierenden Gewerbe für die Unternehmenskonzentration sind allerdings Grenzen gesetzt.

- Merkmalsträger sind *die Unternehmen als rechtliche Einheiten*, Konzernverflechtungen finden also keine Berücksichtigung. Dadurch wird das Ausmaß der wettbewerbspolitisch relevanten Unternehmenskonzentration systematisch unterschätzt, da eine einheitliche Leitung über rechtlich selbständige Unternehmen nicht erkannt werden kann.

- Durch die *Zuordnung der Unternehmen zu dem Wirtschaftszweig*, in dem der Schwerpunkt ihrer Wertschöpfung liegt, kommt es zu Fehlzurechnungen von Umsätzen, Beschäftigten etc., und zwar um so mehr, je stärker das Unternehmen in andere Wirtschaftszweige diversifiziert.

- In einem Wirtschaftszweig werden nicht immer ähnliche Technologien angewandt, insbesondere nicht auf der Ebene der zweistelligen Wirtschaftszweige. So gehören z. B. zum zweistelligen Wirtschaftszweig Bergbau sowohl der Steinkohlenbergbau als auch die Torfgewinnung. In einigen Wirtschaftszweigen sind neben den Produktionsunternehmen auch Reparatur- oder Montageunternehmen miteinfaßt. Demgegenüber sind viele Wirtschaftszweige bezüglich der Herstellungsverfahren als relativ homogen anzusehen, z. B. der Wirtschaftszweig Herstellung und Verarbeitung von Glas.

1.2 Definitionen und Abgrenzungen der Datenbasis

195. Die statistischen Aufbereitungen der Monopolkommission basieren auf Unternehmens- bzw. Betriebsdaten, die aus der Unternehmens- und Investitionserhebung 1981 im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe sowie dem Baugewerbe stammen und die vom Statistischen Bundesamt der Monopolkommission in Form von Konzentrationstabellen zur Verfügung gestellt wurden. Die Wirtschaftszweiggliederung erfolgt nach der „Systematik der Wirtschaftszweige (WZ) rev., Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe — SYPRO —, Stand 1976“. Die Gliederung besteht aus

41 zweistelligen Wirtschaftszweigen,
249 vierstelligen Wirtschaftszweigen.

Die Konzentrationstabellen liegen sowohl für zweistellige als auch für vierstellige Wirtschaftszweige vor.

Der *Berichtskreis* umfaßt Unternehmen (rechtliche Einheiten) und Betriebe (örtliche Einheiten) von Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes (nur Unternehmen).

196. Die *Konzentrationsmerkmale* werden wie folgt abgegrenzt:

- Der *Umsatz* umfaßt den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen einschließlich des Umsatzes aus Handelsware und der Erlöse aus Nebengeschäften, jedoch ohne Erlöse aus dem Verkauf von Anlagegütern und ohne betriebsfremde Erträge. Die Mehrwertsteuer ist darin nicht enthalten.
- Zu den *Beschäftigten* zählen alle im Unternehmen tätigen Personen, einschließlich der Beschäftigten in nicht produzierenden Teilen des Unternehmens.
- Bei den *Investitionen* handelt es sich um die Bruttozugänge an Sachanlagen (einschl. der Ersatzinvestitionen, der aktivierbaren Großreparaturen und der geringwertigen Wirtschaftsgüter, soweit aktiviert). Dazu gehören nicht die Zugänge durch den Kauf ganzer Unternehmen oder Betriebe, der Erwerb von Beteiligungen sowie der Erwerb von Patenten etc.
- Als Wertschöpfungsgröße ist der *Census Value Added* verfügbar, der sich wie folgt aus den Leistungsdaten eines Unternehmens ableitet. Der Umsatz zusammen mit den selbsterstellten Anlagen unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen aus eigener Produktion ergibt den Bruttoproduktionswert. Zieht man von diesem den Materialverbrauch und den Einsatz an Handelsware sowie die Kosten für die durch andere Unternehmen durchgeführten Lohnarbeiten (auswärtige Bearbeitung) ab, erhält man den Nettoproduktionswert. Zum *Census Value Added* der internationalen Industriestatistik kommt man, wenn man vom Nettoproduktionswert noch die Kosten für sonstige industrielle/handwerkliche Fremdleistungen (z. B. Reparaturen) abzieht.

Für den *Census Value Added*, der bei der jährlichen Kostenstrukturerhebung erfaßt wird, liegen beim Statistischen Bundesamt Schätzungen für die Gesamtheit der berichtspflichtigen Unternehmen vor. Ausgehend von diesem Material hat das Statistische Bundesamt Schätzungen für die konzentrationsstatistische Darstellung vorgenommen. Erschienen die geschätzten *Census Value Added*-Werte unplausibel, wurden diese vom Amt nicht angegeben. Bei einem großen Teil der Wirtschaftszweige wurde zwar der *Census Value Added* für bestimmte Konzentrationsstufen, aber nicht für den gesamten Wirtschaftszweig ausgewiesen. In diesen Fällen hat die Monopolkommission aus dem *Census Value Added* für die Konzentrationsstufen den Wert für alle Unternehmen des Wirtschaftszweiges hochgerechnet. Einige Werte fielen aus Geheimhaltungsgründen weg. Für die in den Konzentra-

tionstabellen verbliebenen *Census Value Added*-Daten können keine Fehlerspannen angegeben werden.

- Bei den für die Unternehmen *anzahlmäßig ausgewiesenen Betrieben* handelt es sich um die bergbaulichen und verarbeitenden Betriebe der in der Konzentrationstabelle dargestellten Unternehmen. Für das Baugewerbe liegt die Anzahl der Betriebe nicht vor.

197. Merkmalsträger für die Betriebskonzentration sind *örtliche Einheiten* des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes, einschließlich Verwaltungs-, Reparatur-, Montage- und Hilfsbetriebe, die mit dem meldenden Betrieb örtlich verbunden sind oder in dessen Nähe liegen. Sie werden nach ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt und nicht nach dem des zugehörigen Unternehmens den Wirtschaftszweigen zugeordnet. Örtlich getrennte Hauptverwaltungen von Unternehmen gelten ebenfalls als eigenständige Betriebe.

198. Als *Konzentrationsmaß* werden hauptsächlich Konzentrationskoeffizienten herangezogen, die für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen (gemessen am Umsatz) und Betriebe (gemessen an der Beschäftigtenzahl) eines Wirtschaftszweiges den auf diese entfallenden Anteil am gesamten Merkmalsbetrag angeben. Zusätzlich werden auch für die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige die Werte des Herfindahl-Index aufgeführt (vgl. dazu Kapitel I, Abschnitt 1.2).

Häufig können keine konzentrationsstatistischen Angaben gemacht werden, weil Rücksicht auf die für die amtliche Statistik geltenden Bestimmungen zur Geheimhaltung von Einzelangaben genommen werden mußte.

1.3 Fortschreibung auf das Jahr 1981

199. In diesem Gutachten führt die Monopolkommission ihre Berichterstattung über Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe bis zum Jahr 1981 fort. Dargestellt werden im einzelnen

- der im Jahr 1981 erreichte Stand der Unternehmenskonzentration,
- die kurzfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration zwischen 1979 und 1981,
- im begrenzten Umfang die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration seit 1954.

200. Seit dem Berichtsjahr 1977 sind die Daten aufgrund der Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe nicht mehr mit jenen früherer Jahre vergleichbar¹⁾. Die Konzentrationsstatistiken für die Jahre 1977, 1979 und 1981 sind voll kompatibel.

¹⁾ Vgl. dazu Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 182 bis 186, sowie Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 241.

Trotz des Bruchs in der Statistik wird die Berichterstattung über die *langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration* seit 1954 fortgeführt. Die Monopolkommission schreibt dabei im begrenzten Umfang konzentrationstatistische Daten aus der Konzentrationsenquete¹⁾, die sich auf die Jahre 1954 und 1960 beziehen, bis zum Jahre 1981 fort. Sie ist sich bewußt, daß diese Zeitreihen Strukturbrüche enthalten und damit Interpretationen nur bedingt möglich sind. Sie wollte jedoch auf eine langfristige Betrachtung nicht verzichten, da gerade diese von vorrangigem wettbewerbspolitischen Interesse ist.

2. Stand der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes 1981

2.1 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Wirtschaftszweige im Jahre 1981

201. Das *Produzierende Gewerbe* wird in der amtlichen Statistik in die Bereiche

- Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung,
- Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe,
- Baugewerbe

unterteilt.

Die Konzentrationstabellen liegen für die Wirtschaftszweige des zweiten und dritten Bereichs vor und sind somit Gegenstand der Untersuchung²⁾.

202. Im *Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe* waren 1981 35 893 Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr tätig. Diese beschäftigten 7 501 635 Personen und erzielten einen Umsatz von 1 265,0 Mrd. DM bei einer Wertschöpfung von 564,1 Mrd. DM (gemessen am Census Value Added).

1) Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drucksache IV/2320.

2) Im folgenden werden mit dem Begriff „Produzierendes Gewerbe“ diese beiden Wirtschaftsbereiche umschrieben.

1979 zählten 36 873 Unternehmen mit 7 702 704 Beschäftigten zum Berichtskreis, die einen Umsatz von 1 123,1 Mrd. DM und einen Census Value Added von 526,7 Mrd. DM erwirtschafteten. Damit ist die Unternehmenszahl um 980 (2,7%) gesunken. Die Zahl der Beschäftigten ging um 201 069 Personen (2,6%) zurück. Der Umsatz ist um 141,9 Mrd. DM (12,6%) gestiegen und der Census Value Added um 37,4 Mrd. DM (7,1%). Das warenproduzierende Gewerbe erstellte 42,3% des Bruttoinlandsprodukts.

Im *Baugewerbe* waren 1981 18 073 Unternehmen (1979: 18 547) mit 20 Beschäftigten und mehr schwerpunktmäßig tätig. Damit ist die Unternehmenszahl um 474 (2,6%) gesunken. Sie beschäftigten 1 151 304 Personen (1979: 1 188 653) und erzielten einen Umsatz von 111,2 Mrd. DM (1979: 104,4 Mrd. DM). Die Zahl der Beschäftigten ging also um 37 349 Personen (3,1%) zurück, während der Umsatz um 6,8 Mrd. DM (6,5%) stieg.

203. In der Konzentrationsstatistik werden im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe 35 Wirtschaftszweige erfaßt, die in der amtlichen Statistik durch zweistellige Nummern (SYPRO-Zweisteller) gekennzeichnet sind. Diese sind wiederum unterteilt in 213 vierstellige Wirtschaftszweige. Das Baugewerbe wird durch sechs zweistellige und 36 vierstellige Wirtschaftszweige dargestellt.

Die 41 Wirtschaftszweige sind industriellen Hauptgruppen zugeordnet, die mit Ausnahme der beiden des Baugewerbes in ihrer Rangfolge den volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß widerspiegeln. Das Verarbeitende Gewerbe wird in der amtlichen Statistik in vier industrielle Hauptgruppen unterteilt. Dabei wird im allgemeinen der Wirtschaftszweig „Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.“ aufgeteilt auf das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe und das Investitionsgüter produzierende Gewerbe. Die vorhandene Datenerhebung erlaubt es allerdings nicht, diese Aufteilung nachzuvollziehen. Deshalb wurde der gesamte Wirtschaftszweig dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe zugeordnet.

204. Einen Überblick über die Größenordnungen der industriellen Hauptgruppen im Jahre 1981 gibt *Tabelle 1*.

Tabelle 1

Industrielle Hauptgruppe	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz (Mio. DM)	Investitionen (Mio. DM)
Bergbau	84	242 616	32 123,1	3 216,1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe ..	4 685	1 485 611	404 362,7	16 019,2
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ..	15 220	3 801 343	507 615,3	23 686,4
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe ...	12 208	1 450 146	165 816,4	6 532,1
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	3 696	521 919	155 102,9	5 279,0
Bauhauptgewerbe	12 502	911 717	90 758,0	3 524,1
Ausbaugewerbe	5 571	239 587	20 490,3	418,9
Insgesamt	53 966	8 652 939	1 376 268,7	58 675,8

Der größte Sektor im Produzierenden Gewerbe ist das Investitionsgüter produzierende Gewerbe, das 38,9% des Umsatzes der beiden betrachteten Wirtschaftsbereiche¹⁾ erwirtschaftet. An den Investitionen partizipiert es zu 40,4%. Das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe liefert 29,4% des Gesamtumsatzes und hat einen Investitionsanteil von 27,3%.

Die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes haben 1981 zusammen einen Census Value Added von 564,1 Mrd. DM erreicht. Für die industriellen Hauptgruppen können die Census Value Added-Werte nicht angegeben werden, da für einige Wirtschaftszweige dazu keine Angaben vorliegen. Für das gesamte Baugewerbe ist der Census Value Added nicht verfügbar.

205. Die Globaldaten 1981 für die zweistelligen Wirtschaftszweige sind den Tabellen II.1²⁾ und II.2 zu entnehmen.

Die Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes sind von sehr unterschiedlicher Größe. Der Umsatz der einzelnen schwankt zwischen 9,1 Mio. DM (Reparatur von Gebrauchsgütern) und 141,4 Mrd. DM (Chemische Industrie). Die wenigsten Unternehmen sind im Wirtschaftszweig Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen (sechs Unternehmen) tätig und die meisten im Hoch- und Tiefbau (10 913). Die wenigsten Beschäftigten finden sich im Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern mit 138 Personen und die meisten im Maschinenbau mit 1 029 450 Personen.

¹⁾ Der Begriff „Wirtschaftsbereich“ bezieht sich zum einen auf den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe und zum anderen auf das Baugewerbe.

²⁾ Tabellen, die mit einer römischen Zahl beginnen, befinden sich im Anhang.

206. Die Abgrenzung der Wirtschaftszweige richtet sich im wesentlichen nach der Ähnlichkeit des Produktionsprogramms. Dabei werden zum Teil weite Bereiche wie z. B. die Chemische Industrie oder sehr enge wie z. B. die Tabakverarbeitung zusammengefaßt.

Tabelle 2 gibt eine Übersicht über die Größenstrukturen der Wirtschaftszweige.

207. Der Wirtschaftszweig mit dem höchsten Umsatz 1981 ist die Chemische Industrie, die 141,4 Mrd. DM umsetzt. Die 1 175 in dieser Branche schwerpunktmäßig tätigen Unternehmen erwirtschaften 11,2% des Gesamtumsatzes des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes, 10,9% des Census Value Added und tätigen 12,0% der Investitionen.

Der nächstgrößte Wirtschaftszweig ist das Ernährungsgewerbe mit einem Umsatz von 138,6 Mrd. DM, der von 3 655 Unternehmen erbracht wird. Es folgt der Straßenfahrzeugbau mit einem Umsatz von 135,9 Mrd. DM und 1 939 Unternehmen. Des weiteren haben einen Umsatz von mehr als 100 Mrd. DM der Maschinenbau (128,0 Mrd. DM), der Wirtschaftszweig Elektrotechnik (121,4 Mrd. DM) und die Mineralölverarbeitung (114,6 Mrd. DM).

208. Den höchsten Beitrag zur Wertschöpfung liefert der Maschinenbau mit einem Census Value Added von 70,4 Mrd. DM. In diesem Wirtschaftszweig sind auch die meisten Beschäftigten (1 029 450).

Die höchsten Investitionen entfallen 1981 mit 8,0 Mrd. DM auf den Straßenfahrzeugbau, womit ein Anteil von 14,7% an den Investitionen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes erreicht wird.

Tabelle 2

Industrielle Hauptgruppe	Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mrd. DM)						Insgesamt
	unter 5	5 bis unter 10	10 bis unter 20	20 bis unter 50	50 bis unter 100	100 und mehr	
Bergbau	0	0	0	1	0	0	1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	1	1	3	2	1	2	10
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	0	2	2	3	0	3	10
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	3	3	2	4	0	0	12
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	0	0	1	0	0	1	2
Bauhauptgewerbe	3	0	0	0	1	0	4
Ausbaugewerbe	0	1	1	0	0	0	2
Insgesamt	7	7	9	10	2	6	41

Im *Baugewerbe* ist der wichtigste Wirtschaftszweig der Hoch- und Tiefbau, der mit 82,7 Mrd. DM 74,4 % des Umsatzes dieses Wirtschaftsbereichs erwirtschaftet hat. Zu diesem Wirtschaftszweig gehören 10 913 Unternehmen mit 833 044 Beschäftigten.

2.2 Die Unternehmenskonzentration in bezug auf den Umsatz im Vergleich der Wirtschaftszweige 1981

209. Der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges beträgt im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe durchschnittlich 28,4%¹⁾ (ungewogen). Für das Baugewerbe ergibt sich ein ungewogener Durchschnittswert von 11,4%.

Gewichtet man die Umsatzanteile der drei größten Unternehmen mit dem Umsatz des Wirtschaftszweiges, um sie in ihrer Bedeutung innerhalb des Wirtschaftsbereichs zu relativieren, beträgt der Durchschnitt 26,7% im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe und 7,4% im Baugewerbe.

Die Abweichungen zwischen den Mittelwerten für die gewogenen und ungewogenen Konzentrationskoeffizienten zeigen, daß die Konzentrationskoeffizienten in den umsatzstärkeren Wirtschaftszweigen tendenziell niedriger sind als in den umsatzschwächeren.

Die höheren Konzentrationskoeffizienten in umsatzschwächeren Wirtschaftszweigen lassen sich zum Teil durch die teilweise sehr enge Abgrenzung der Wirtschaftszweige erklären, denn dadurch werden nur wenige Unternehmen dem Wirtschaftszweig zugerechnet. Aus diesem Grund sollen bei der Beurteilung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen auch die *absolute Größe* der Unternehmen und die *Anzahl* der Unternehmen berücksichtigt werden.

210. Der Umsatzanteil der jeweils drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ist höchst unterschiedlich²⁾.

In sieben Wirtschaftszweigen tragen die drei umsatzstärksten Unternehmen zu *mehr als 60 %* zum Gesamtumsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges bei. Diese Konzentrationskoeffizienten betragen 1981

- 84,4 % Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
- ³⁾ Luft- und Raumfahrzeugbau
- 76,7 % Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,

- 65,8 % Bergbau,
- ¹⁾ Reparatur von Gebrauchsgütern,
- 62,9 % Tabakverarbeitung,
- 50,1 % Mineralölverarbeitung.

Die niedrigsten Konzentrationskoeffizienten sind in den folgenden Wirtschaftszweigen zu finden:

- 5,1 % im Ernährungsgewerbe,
- 4,9 % im Bekleidungsgewerbe,
- 4,0 % im Ausbaugewerbe,
- 4,0 % im Textilgewerbe,
- 3,3 % in der Holzverarbeitung.

211. Betrachtet man die *absolute Umsatzhöhe* der drei größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges, so stehen an der Spitze mit

- 65,6 Mrd. DM der Straßenfahrzeugbau,
- 57,4 Mrd. DM die Mineralölverarbeitung,
- 40,7 Mrd. DM die Chemische Industrie,
- 39,3 Mrd. DM die Elektrotechnik.

212. Die Monopolkommission klassifiziert die Wirtschaftszweige nach der Höhe des Konzentrationskoeffizienten und bezeichnet Wirtschaftszweige mit Umsatzanteilen für die drei größten Unternehmen in Höhe von

- 50 und mehr % als sehr hoch konzentriert,
- 25 bis unter 50 % als hoch konzentriert,
- 10 bis unter 25 % als mäßig konzentriert,
- unter 10 % als gering konzentriert.

213. Ordnet man die Wirtschaftszweige nach den übrigen Konzentrationskoeffizienten, d. h. nach dem Umsatzanteil der 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen bzw. nach dem Herfindahl-Index, so ergeben sich in der Rangfolge nur wenige Änderungen (vgl. auch die Tabellen II.3 und II.4 im Anhang). Dementsprechend beschränkt sich die Analyse des Standes der Unternehmenskonzentration *hauptsächlich* auf die Betrachtung der Umsatzanteile der *drei größten Unternehmen*.

Wenn man bei den Wirtschaftszweigen, die mit Hilfe von Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen in Kategorien von Konzentrationsgraden eingeteilt wurden, die korrespondierenden Werte für die sechs und die zehn größten Unternehmen sowie die Werte des Herfindahl-Index zuordnet, ergeben sich die in *Tabelle 3* aufgeführten Abgrenzungen für die Umsatzanteile. Lücken bzw. Überschneidungen bei den abgegrenzten Bereichen ergeben sich dadurch, daß diese Beziehungen je nach Wirtschaftszweig schwanken.

214. Ordnet man die Wirtschaftszweige gemäß den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen den oben definierten Kategorien zu und stellt gleichzeitig den Zusammenhang mit der abso-

¹⁾ Nicht in die Mittelwertbildung einbezogen wurde der Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern. Für den Luft- und Raumfahrzeugbau, die Holzbearbeitung und die Ledererzeugung wurde auf die entsprechenden Anteile im Jahre 1980 zurückgegriffen, da hier die Werte für 1981 aus Geheimhaltungsgründen fehlen.

²⁾ Vgl. dazu Tabelle II.3 im Anhang.

³⁾ Keine Angabe für 1981. Der Konzentrationskoeffizient betrug 1980 78,0%.

¹⁾ Keine Angabe für 1981. Der Konzentrationskoeffizient betrug 1979 63,7%.

Tabelle 3

Wirtschaftszweig mit	Gemessen am Umsatz der			Gemessen am Herfindahl- Index (× 10 000)
	3	6	10	
	größten Unternehmen (%)			
sehr hoher Unternehmenskonzentration	50 und mehr	81 und mehr	91 und mehr	1 200 und mehr
hoher Unternehmenskonzentration	25 bis unter 50	40 bis unter 65	47 bis unter 78	340 bis unter 1 010
mäßiger Unternehmenskonzentration	10 bis unter 25	18 bis unter 40	25 bis unter 51	105 bis unter 390
geringer Unternehmenskonzentration	unter 10	unter 17	unter 24	unter 105

luten Umsatzhöhe der drei größten Unternehmen dar, ergibt sich das in *Tabelle 4* dargestellte Bild.

In Wirtschaftszweigen, in denen die drei größten Unternehmen einen absolut hohen Umsatz haben, liegen auch eher hohe Konzentrationskoeffizienten vor. Dies relativiert die Aussage, daß hohe Konzentrationskoeffizienten durch enge Abgrenzungen des Wirtschaftszweiges entstehen.

Acht Wirtschaftszweigen kommt bezüglich der hohen Konzentrationskoeffizienten und der absoluten Größe der drei umsatzstärksten Unternehmen eine besondere Bedeutung zu. Bei diesen Wirtschaftszweigen beträgt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen mindestens 28,8 % und der Umsatz dieser drei Unternehmen jeweils mehr als 10 Mrd. DM.

Es handelt sich um die folgenden Wirtschaftszweige mit *sehr hohen* Konzentrationskoeffizienten:

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,

— Bergbau,

— Tabakverarbeitung,

— Mineralölverarbeitung,

und um die folgenden mit *hoher* Konzentration:

— Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.,

— Eisenschaffende Industrie,

— Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten,

— Chemische Industrie.

215. Für diese acht Wirtschaftszweige sollen die unterschiedlichen Rangfolgen für verschiedene Konzentrationskoeffizienten (CR) und den Herfindahl-Index dargestellt werden (vgl. *Tabelle 5*).

Tabelle 4

Umsatz der drei größten Unternehmen im Wirtschaftszweig (Mrd. DM)	Anzahl der Wirtschaftszweige mit				Insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Unternehmenskonzentration ¹⁾				
unter 1	2	0	1	7	10
1 bis unter 2	0	2	1	5	8
2 bis unter 3	0	1	3	2	6
3 bis unter 5	0	2	1	0	3
5 bis unter 10	1	2	0	3	6
10 bis unter 30	3	1	0	0	4
30 bis unter 50	0	2	0	0	2
50 und mehr	1	1	0	0	2
Insgesamt	7	11	6	17	41

¹⁾ Zuordnung erfolgt nach den Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen.

Tabelle 5¹⁾

SYPRO- Num- mer	Wirtschaftszweig	Rangziffer des Wirtschaftszweiges nach			
		CR ₃	CR ₆	CR ₁₀	Herfindahl- Index
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	3	5	7	3
21	Bergbau	4	6	5	5
69	Tabakverarbeitung	6	4 ²⁾	4 ²⁾	6
22	Mineralölverarbeitung	7	7	6	7
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	8	8	9	8
27	Eisenschaffende Industrie	10	9	8	10
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	13	14	15	14
40	Chemische Industrie	15	17	17	17

¹⁾ Rangordnung ohne Berücksichtigung des Baugewerbes.

²⁾ Einordnung geschätzt.

Im Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen erreichen vor allem die drei größten Unternehmen einen hohen Konzentrationskoeffizienten, während in der Mineralölverarbeitung und der Eisenschaffenden Industrie vor allem der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen relativ hoch liegt. Im übrigen ergeben sich nur ge-

ringe Verschiebungen in den Rängen für die verschiedenen Maße.

216. Betrachtet man die Verteilung der Wirtschaftszweige nach der Höhe der Unternehmenskonzentration und ihrer Bedeutung innerhalb des Produzierenden Gewerbes, ergibt sich der aus Tabelle 6 ersichtliche Zusammenhang.

Tabelle 6

Anzahl der Wirtschaftszweige aus dem	Wirtschaftszweige mit				Insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Unternehmenskonzentration				
Bergbau	1	0	0	0	1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe ..	2	5	1	2	10
Investitionsgüter produzierenden Gewerbe ..	2	3	2	3	10
Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe ..	1	2	3	6	12
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	1	0	0	1	2
Bauhauptgewerbe	0	1	0	3	4
Ausbaugewerbe	0	0	0	2	2
Insgesamt	7	11	6	17	41
Anteil am Umsatz (%) des					
Bergbaus	100,0	0	0	0	100,0
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes .	28,4	59,8	3,0	8,8	100,0
Investitionsgüter produzierenden Gewerbes .	4,3	52,0	7,6	36,1	100,0
Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes .	0,0	7,8	14,1	78,1	100,0
Nahrungs- und Genußmittelgewerbes	10,6	0	0	89,4	100,0
Bauhauptgewerbes	0	4,0	0	96,0	100,0
Ausbaugewerbes	0	0	0	100,0	100,0

Tabelle 7

Wirtschaftszweige mit	Durchschnittlicher Umsatz der Unternehmen dieser Wirtschaftszweige (Mio. DM)	Durchschnittliche Unternehmensanzahl dieser Wirtschaftszweige
sehr hoher Unternehmenskonzentration	606,0	44
hoher Unternehmenskonzentration	78,0	625
mäßiger Unternehmenskonzentration	16,8	735
geringer Unternehmenskonzentration	14,0	2 493

Die 17 zum Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe gehörenden Wirtschaftszweige mit sehr hoher und hoher Unternehmenskonzentrationen erbringen 55,7% des Gesamtumsatzes dieses Wirtschaftsbereichs. Das Baugewerbe ist — mit Ausnahme des Spezialbaus — nur gering konzentriert.

217. In Abhängigkeit von der Technologie und der Abgrenzung zeichnen sich die Wirtschaftszweige durch große Unterschiede der durchschnittlichen Größe der Unternehmen und sehr verschiedene Unternehmensanzahlen aus. Es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen

- dem Konzentrationsgrad,
- der durchschnittlichen Größe der Unternehmen im Wirtschaftszweig,
- der Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig.

Einen Überblick über diese Zusammenhänge gibt *Tabelle 7*.

In Wirtschaftszweigen, in denen der Konzentrationsgrad hoch ist, ist die durchschnittliche Größe aller Unternehmen im Wirtschaftszweig deutlich höher und die durchschnittliche Unternehmensanzahl wesentlich geringer.

218. Bildet man jeweils gewogene Mittelwerte der Konzentrationskoeffizienten der drei und sechs größten Unternehmen für *industrielle Hauptgruppen*, so ergibt sich das in *Tabelle 8* dargestellte Bild.

Es zeigt sich, daß der Konzentrationsgrad am größten in den Hauptgruppen ist, die am Anfang des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses stehen. Mit wachsender Nähe zum Konsumgüterbereich sinkt der Konzentrationsgrad, mit Ausnahme der Tabakverarbeitung. Am niedrigsten konzentriert ist das Baugewerbe.

Tabelle 8

Industrielle Hauptgruppe	Gewogener durchschnittlicher Konzentrationsgrad	
	CR ₃ (%)	CR ₆ (%)
Bergbau	65,8	83,6
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	34,5	52,8
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	28,6	37,9
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	8,5	13,1
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	11,2 ²⁾	17,2 ²⁾
Bauhauptgewerbe	7,8	11,6
Ausbaugewerbe	5,5	7,6

¹⁾ Nicht in die Mittelwertbildung einbezogen wurde der Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern. Für den Luft- und Raumfahrzeugbau, die Holzbearbeitung und die Ledererzeugung wurde auf die entsprechenden Anteile im Jahr 1980 bzw. 1979 zurückgegriffen, da hier die Werte für 1981 aus Geheimhaltungsgründen fehlen.

²⁾ Ohne Tabakverarbeitung, d. h. nur für das Ernährungsgewerbe, lauten die entsprechenden Koeffizienten CR₃ = 5,1 und CR₆ = 8,2.

2.3 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Beschäftigtenzahl

219. In diesem Abschnitt sollen die Anteile, die die umsatzgrößten Unternehmen zweistelliger Wirtschaftszweige an der Summe der *Beschäftigtenzahl* im Wirtschaftszweig haben, untersucht werden. Dazu sind in der Tabelle II.5 im Anhang u. a. die *Anteile der umsatzgrößten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl* 1981 angegeben. In Tabelle II.6 im Anhang findet sich die für diesen Abschnitt wichtige Kennzahl Umsatz je Beschäftigten für *Schichten* umsatzstarker Unternehmen.

220. In den meisten Wirtschaftszweigen ist der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen höher als der Beschäftigtenanteil. Nur in fünf Branchen ist das Verhältnis umgekehrt. Die Divergenz zwischen der Umsatz- und Beschäftigtenkonzentration kann darin begründet sein, daß die umsatzgrößten Unternehmen über kapitalintensivere Produktionsverfahren verfügen, Größenvorteile realisieren, Produkte mit höherer Wertigkeit oder Qualität herstellen oder daß große Unternehmen am Markt höhere Preise durchsetzen können als die übrigen Unternehmen. Dies könnte man auf die Ausnutzung einer marktmächtigen Stellung oder auf ein besonders hohes akquisitorisches Potential bei den Großunternehmen zurückführen. Die Divergenz kann auch dann entstehen, wenn die großen Unternehmen stärker diversifiziert sind als die kleineren. Werden dabei branchenfremde Produkte mit höherer Umsatz/Beschäftigten-Relation hergestellt, so führt die Anwendung des Schwerpunktprinzips dazu, daß der umsatzbezogene über dem beschäftigungsbezogenen Konzentrationskoeffizienten liegt. Welcher Einfluß in den einzelnen Branchen maßgebend ist, kann aus dem vorliegenden Material nicht gefolgert werden.

221. In der *Tabelle 9* sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen den Beschäftigtenanteil bei weitem überwiegt, und zwar um mehr als 5 Prozentpunkte.

222. Von den fünf Wirtschaftszweigen, in denen der Beschäftigtenanteil der drei größten Unternehmen *größer* als der Umsatzanteil ist, sind in drei Wirtschaftszweigen die größten Unternehmen vorwiegend in den ersten Stufen des Produktionsprozesses tätig. Es handelt sich um den Bergbau, die Eisenschaffende Industrie und die Chemische Industrie. Es ist zu vermuten, daß bei den großen Unternehmen der beiden zuletzt genannten Wirtschaftszweige im Umsatz weniger Vorleistungsanteile enthalten sind und somit das Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis geringer als bei den anderen Unternehmen ist (vgl. auch Tabelle II.6 im Anhang). Ein weiterer Grund könnte darin liegen, daß diese Unternehmen stärker vertikal integriert sind, da dann derselbe Effekt eintritt (vgl. auch Abschnitt 2.5 dieses Kapitels).

223. Die Unterschiede beim *Umsatz je Beschäftigten* bei den größten und übrigen Unternehmen der Wirtschaftszweige lassen sich besonders gut aus Tabelle II.6 im Anhang entnehmen, da hier die Unternehmen jeweils in Größenschichten betrachtet werden.

Das Verhältnis vom Umsatz zu Beschäftigtenzahl ist zum einen von den Stufen des Produktionsprozesses, in dem die Unternehmen tätig sind, abhängig, zum anderen zeigen sich aber auch große Unterschiede für die verschiedenen Schichten innerhalb der Wirtschaftszweige. Inwieweit die Umsatz/Beschäftigten-Verhältnisse der Schichten über bzw. unter dem Durchschnitt des Wirtschaftszweigen liegen, zeigt *Tabelle 10*.

Bei den Unternehmen, die kleiner als die 50 größten sind, ist das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten in allen Wirtschaftszweigen geringer als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges. Die Tendenz zu kleinerem Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis ist innerhalb der Wirtschaftszweige selten einheitlich. Zwar ist die Relation größenabhängig, aber es sind nicht unbedingt die Spitzenunternehmen, die das größte Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis aufweisen.

Tabelle 9

SYPRO- Nummer	Wirtschaftszweig	Umsatzanteil	Beschäftigten- anteil
		der jeweils drei größten Unternehmen (%)	
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen .	84,4	77,0
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	76,7	64,3
69	Tabakverarbeitung	62,9	50,2
22	Mineralölverarbeitung	50,1	31,9
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. .	48,2	40,7
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	26,7	19,9

Tabelle 10¹⁾

Schichten der umsatzstärksten Unternehmen	Anzahl der Wirtschaftszweige, bei denen das Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis der jeweiligen Schicht	
	höher	niedriger
	als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges ist	
1 bis 3	32	5
4 bis 6	26	8
7 bis 10	30	4
11 bis 25	26	8
26 bis 50	21	11
restliche Unternehmen	0	33

1) Die unterschiedlichen Anzahlen der Wirtschaftszweige entstehen durch die Geheimhaltung oder durch geringe Unternehmensanzahlen.

224. Der Zusammenhang zwischen Umsatz/Beschäftigten-Relation und Konzentration scheint eher gering zu sein. Von 16 hoch bzw. sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen weisen in 12 die drei größten Unternehmen eine höhere Relation als der Durchschnitt auf, bei 21 mäßig bis gering konzentrierten Wirtschaftszweigen jedoch 20.

Für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige (vgl. Tabelle 5) ergeben sich keine einheitlichen Tendenzen.

Es hat den Anschein, daß zwar die Größenrelationen der Unternehmen innerhalb eines Wirtschaftszweiges — neben anderen unternehmens- und branchenspezifischen Gegebenheiten — die Umsatz/Beschäftigten-Relation beeinflusst, aber weniger die Konzentration im Wirtschaftszweig.

2.4 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Investitionen

225. Tabelle II.5 im Anhang gibt die Anteile der umsatzgrößten Unternehmen an den Investitionen

im Jahr 1981 wieder. Der Tabelle II.6 im Anhang kann man die Kennzahl Investitionen je Beschäftigten für Schichten umsatzstarker Unternehmen entnehmen.

226. In 13 von 35 Wirtschaftszweigen, für die die entsprechenden Werte vorliegen, überwiegt bei den drei größten Unternehmen der Investitions- den Umsatzanteil. Die Wirtschaftszweige, bei denen der Investitionsanteil um mehr als 5 Prozentpunkte über dem Umsatzanteil liegt, sind in Tabelle 11 aufgeführt.

In diesen Wirtschaftszweigen investieren die drei größten Unternehmen wesentlich stärker als die übrigen Unternehmen der jeweiligen Wirtschaftszweige. Es ist damit zu rechnen, daß diese Unternehmen durch Kapitalintensivierung oder Kapazitätserweiterungen und damit verbundene Kostenersparnisse ihre Wettbewerbssituation weiter verbessern werden und daß die Konzentration in diesen Wirtschaftszweigen zunehmen wird. Diese These scheint durch die ersten Ergebnisse des Vergleichs der Investitionen von 1979 und der Konzentrationsentwicklung 1979 bis 1981 bestätigt zu werden (vgl. Abschn. 4.2 dieses Kapitels).

Tabelle 11

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Umsatz- anteil	Investitions- anteil
		der jeweils drei größten Unternehmen (%)	
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. .	48,2	55,2
59	Gummiverarbeitung	38,6	44,9
40	Chemische Industrie	28,8	37,6
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	26,7	35,4
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	25,1	31,6
76	Bauinstallation	6,2	12,5

Es ist zu bedenken, daß Beteiligungs- und Unternehmenserwerb keine Investition im Sinne dieser Statistik sind. Wenn Großunternehmen im stärkeren Maße externes Wachstum präferieren, ist naturgemäß ihr Investitionsanteil geringer als bei internem Wachstum.

227. Der Tabelle II.6 im Anhang sind die Investitionen je Beschäftigten für Schichten umsatzstarker Unternehmen und die Wirtschaftszweige insgesamt zu entnehmen. In drei Wirtschaftszweigen wurden mehr als 15 TDM je Beschäftigten investiert. Es sind dies die Wirtschaftszweige

- Mineralölverarbeitung mit durchschnittlich 37,5 TDM je Beschäftigten,
- Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen mit durchschnittlich 23,3 TDM je Beschäftigten und
- Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung mit durchschnittlich 15,2 TDM.

228. Im folgenden werden die in Tabelle 5 herausgestellten Wirtschaftszweige etwas detaillierter im Hinblick auf die Investitionen untersucht.

- Für den Wirtschaftszweig Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen stehen für verschiedene Konzentrationsstufen keine ausreichenden Daten zur Verfügung.
- Im Bergbau erreichen die viert- bis zehntgrößten einen Investitionsanteil von 54,5 % bei einem Umsatzanteil von 28,2 %. Während die drei größten Unternehmen nur 6,8 TDM je Beschäftigten investieren, sind es bei den elft- bis 25. größten 21,2 TDM.
- Auch in der Tabakverarbeitung wird der Hauptteil der Investitionen nicht von den drei größten Unternehmen getätigt. Bei einem Umsatzanteil von 62,9 % tätigen sie nur 42,5 % der Investitionen im Wirtschaftszweig.
- In der Mineralölverarbeitung investieren die siebt- bis zehntgrößten Unternehmen den höchsten Betrag je Beschäftigten, nämlich 44,2 TDM.
- Im Straßenfahrzeugbau wird der Hauptteil der Investitionen, nämlich 55,2 % von den drei größten Unternehmen getätigt, deren Umsatzanteil knapp unter 50 % liegt. Je Beschäftigten wird allerdings mit 17,1 TDM der höchste Betrag von den siebt- bis zehntgrößten investiert.
- In der Eisenschaffenden Industrie fällt der relativ hohe Investitionsanteil der siebt- bis zehntgrößten Unternehmen in Höhe von 21,5 % auf, während ihr Umsatzanteil 14,8 % ausmacht.
- Im Wirtschaftszweig Elektrotechnik wird relativ gleichmäßig über alle Größengruppen investiert.
- In der Chemischen Industrie liegt der Investitionsanteil mit 37,6 % der drei größten Unternehmen erheblich über dem Umsatzanteil von 28,8 %. Bei einem Durchschnittswert für das In-

vestitions/Beschäftigten-Verhältnis von 11,1 TDM investieren die größten drei Unternehmen 13,9 TDM je Beschäftigten.

229. Soweit die größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges relativ mehr als die kleineren Unternehmen investieren, ist vermutlich mit einer wachsenden Umsatzkonzentration zugunsten dieser Unternehmen zu rechnen.

Sind Größenschichten unterhalb der größten Unternehmen, also z. B. die viert- bis zehntgrößten, durch besonders hohe Investitionsanteile hervorgetreten, wird sich dies in der Rangfolge der Unternehmen nach Umsatz widerspiegeln, falls dadurch ein größerer Umsatzanteil erzielt wird. Der Monopolkommission stehen allerdings keine Einzeldaten über die Unternehmen, sondern nur die über mindestens drei Unternehmen aggregierten Daten zur Verfügung. Verschiebungen der Unternehmen von einer Schicht zu einer höheren, die durch diese Umschichtungen eintreten könnten, sind nicht erkennbar. Deshalb sind die Auswirkungen einer erhöhten Investitionstätigkeit in den Schichten unterhalb der größten Unternehmen nicht zu erfassen.

2.5 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf den Census Value Added und ihren vertikalen Integrationsgrad

230. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Hautgutachten damit begonnen, Aussagen über das Ausmaß der vertikalen Konzentration in den Wirtschaftszweigen zu machen. Sie ist sich dabei bewußt, daß mit dem vorliegenden Datenmaterial nur Anhaltspunkte für den Grad der vertikalen Integration bei umsatzstarken Unternehmen zu erhalten sind (vgl. Abschn. 1 dieses Kapitels).

Zu diesem Zweck werden die Werte des Census Value Added für die 3, 6, 10, 25 und 50 umsatzgrößten Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes herangezogen. Es handelt sich hierbei um Schätzungen (vgl. Abschn. 1.2 dieses Kapitels). Die Daten sind darüber hinaus unvollständig, insbesondere die für die einzelnen Größengruppen. Soweit diese jedoch verfügbar sind, wirken sich Schätzfehler nicht allzu gravierend aus, da die Census Value Added-Werte nur relativ betrachtet werden, und zwar einmal in Relation zum Census Value Added des Wirtschaftszweiges insgesamt und zum anderen im Verhältnis zum Umsatz und den Beschäftigten.

231. Da sich das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz erhöht, wenn ein Unternehmen z. B. in eine vorgelagerte Produktionsstufe diversifiziert, wird es als ein Indiz für vertikale Integration einer Größengruppe angesehen, wenn zum einen der Census Value Added-Anteil am entsprechenden Wert des Wirtschaftszweiges insgesamt größer ist als der Umsatzanteil, und zum anderen, wenn das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz (vertikaler Integrationsgrad) größer als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges ist.

Der vertikale Integrationsgrad ist abhängig von den Produktionsbedingungen im jeweiligen Wirtschaftszweig. Es lassen sich deshalb nur die vertikalen Integrationsgrade unterschiedlicher Unternehmensgruppen innerhalb des gleichen Wirtschaftszweiges vergleichen.

232. Tabelle II.5 im Anhang erlaubt einen Vergleich zwischen den Umsatzanteilen und den Anteilen am Census Value Added der größten Unternehmen bei den zweistelligen Wirtschaftszweigen, für die Census Value Added-Werte vorliegen. Nur noch 15 zweistelligen Wirtschaftszweigen ist der Census Value Added für die drei größten Unternehmen bekannt. Der Census Value Added je Beschäftigten bzw. das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz für Schichten umsatzstarker Unternehmen ist der Tabelle II.6 im Anhang zu entnehmen. Tabelle II.7 enthält für zwei- und vierstellige Wirtschaftszweige den Census Value Added sowie die vertikalen Integrationsgrade für die Wirtschaftszweige und die 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen.

Durch die Unvollständigkeit des Datenmaterials ist eine zusammenfassende Darstellung wenig sinnvoll. Im folgenden sollen nur diejenigen zweistelligen Wirtschaftszweige detaillierter betrachtet werden, bei denen die Daten hinreichend vollständig vorliegen.

233. In den folgenden Wirtschaftszweigen weisen die drei größten Unternehmen einen höheren vertikalen Integrationsgrad auf als der Durchschnitt der Unternehmen:

- Chemische Industrie,
- Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,
- Herstellung von Kunststoffwaren,
- Textilgewerbe,
- Bekleidungsgewerbe,
- Tabakverarbeitung.

234. In der *Chemischen Industrie* beträgt der vertikale Integrationsgrad der drei größten Unternehmen 49,1 %, während bei den viert- bis sechstgrößten Unternehmen das Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz bei 27,2 % und im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges bei 43,6 % liegt. Die Gründe liegen vermutlich darin, daß die drei größten Unternehmen der Chemischen Industrie stärker vertikal integriert sind und vor allem chemische Grundstoffe produzieren und damit weniger Vorleistungen im Umsatz enthalten sind als bei den kleineren Weiterverarbeitern.

Im sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweig *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen* scheinen die drei größten Unternehmen mit einem vertikalen Integrationsgrad von 64,9 % stärker vertikal integriert zu sein als die übrigen Unternehmen mit durchschnittlich 56,6 %. 79,1 % des Census Value Added dieses Wirtschaftszweiges entsteht bei den drei größten Unternehmen (Umsatzanteil: 76,7 %). Je Beschäftigten gerechnet liegt der Census Value Added der drei

größten Unternehmen mit 143,3 TDM um mehr als doppelt so hoch als bei den übrigen Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges (68,2 TDM).

Bei der *Herstellung von Kunststoffwaren* ist der vertikale Integrationsgrad bei den drei größten Unternehmen leicht höher als bei den übrigen. Vor allem fällt auf, daß der Census Value Added je Beschäftigten mit 94,2 TDM bei den drei größten Unternehmen außerordentlich hoch liegt (der Durchschnitt im Wirtschaftszweig: 63,8 TDM).

Im niedrig konzentrierten *Textilgewerbe* wird für die drei umsatzstärksten Unternehmen ein vertikaler Integrationsgrad von 48,3 % ausgewiesen, während die viert- bis sechstgrößten nur 37,3 % erreichen. Je Beschäftigten erzielen beide Gruppen einen Census Value Added von ca. 60 TDM.

Im *Bekleidungsgewerbe* liegt der vertikale Integrationsgrad der drei größten Unternehmen mit 46,5 % nur leicht über dem Durchschnitt des Wirtschaftszweiges von 43,7 %.

In der *Tabakverarbeitung* wird das Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz in Höhe von 86,3 % vor allem durch die Tabaksteuer bedingt, die sowohl im Census Value Added als auch im Umsatz enthalten ist. So ist auch zu erklären, daß die drei größten Unternehmen in der Tabakverarbeitung je Beschäftigten einen Census Value Added von 760,5 TDM erwirtschaften.

235. Neben den oben angeführten zweistelligen Wirtschaftszweigen, in denen Anhaltspunkte für eine vertikale Integration der umsatzgrößten Unternehmen vorliegen, gibt es eine Reihe von vierstelligen Wirtschaftszweigen, in denen ebenfalls der vertikale Integrationsgrad der größten Unternehmen über dem des Wirtschaftszweiges liegt. Sie können der Tabelle II.7 im Anhang entnommen werden.

In einigen Wirtschaftszweigen ist eine Abhängigkeit der Census Value Added/Umsatz-Relation von der Größenschicht der Unternehmen nicht erkennbar. In anderen Wirtschaftszweigen treten auch steigende vertikale Integrationsgrade mit fallender Größenordnung auf, z. B. im Wirtschaftszweig *Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.*

236. Zusammenfassend ist festzuhalten, daß mit den gegebenen Meßmöglichkeiten nur bei wenigen Branchen deutliche Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz) und dem Grad vertikaler Integration zu erhalten sind. Dafür sind verschiedene Ursachen denkbar:

- Die Unterschiede im Census Value Added/Umsatz-Verhältnis ergeben sich aus Unterschieden in den Produktionsbedingungen und den Faktorproduktivitäten.
- Andere Faktoren beeinflussen die Census Value Added/Umsatz-Relation so stark, daß evtl. vorhandene größenspezifische Unterschiede in der vertikalen Integration überdeckt werden und die Meßmethoden zu grob sind, um dann noch diese Unterschiede feststellen zu können.

— Die Schätzungen der Census Value Added-Werte sind zu ungenau.

Vermutlich werden nur erhebliche Unterschiede in der vertikalen Integration durch den Quotienten von Census Value Added und Umsatz aufgedeckt. Möglicherweise ließen sich jedoch die Aussagen durch eine exaktere und vollständigere Datenbasis verbessern.

2.6 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Zahl der Betriebe

237. Überdurchschnittliche Unternehmensgröße kann sowohl auf einer überdurchschnittlichen Größe der Betriebe beruhen als auch darauf, daß überdurchschnittlich viele Betriebe zu einzelnen Unternehmen zusammengefaßt sind. Welche dieser beiden Möglichkeiten in der Realität vorliegt, ist für die wettbewerbspolitische Beurteilung der Unternehmenskonzentration von erheblicher Bedeutung. Im zweiten Fall kann das Ausmaß der bestehenden Unternehmenskonzentration nicht in erster Linie auf produktionstechnische Ursachen zurückgeführt werden.

Die Monopolkommission untersucht aus diesem Grunde auch die Zahl der Betriebe pro Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. Die entsprechenden Angaben für zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweige finden sich in Tabelle II.7 im Anhang. Darin ist die durchschnittliche Zahl der Betriebe im Wirtschaftszweig und für die 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen ausgewiesen. Für die Schichten umsatzstarker Unternehmen zweistelliger Wirtschaftszweige finden sich die entsprechenden Angaben in Tabelle II.8 im Anhang.

Die Zahl der Betriebe ist nur für die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes, nicht aber für die des Baugewerbes bekannt.

238. Zu den 35 893 Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes gehören 44 352 Betriebe, das sind im Durchschnitt 1,2 Betriebe pro Unternehmen. Es handelt sich dabei um alle bergbaulichen und verarbeitenden Betriebe dieser Unternehmen, und zwar auch um diejenigen mit weniger als 20 Beschäftigten, jedoch nur solche von Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr. Einige Betriebe sind nicht Produktions-, sondern Reparaturbetriebe. Handelsbetriebe sind in der ausgewiesenen Anzahl der Betriebe nicht enthalten.

Die durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ist im Vergleich der zweistelligen Wirtschaftszweige nicht allzu unterschiedlich. Die höchste durchschnittliche Anzahl der Betriebe findet sich im Bergbau mit 3,5. In den übrigen Wirtschaftszweigen erreicht die durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen maximal den Wert 2. Innerhalb der Wirtschaftszweige schwanken diese Zahlen jedoch erheblich. Es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Größe der Unternehmen und der Zahl der Betriebe. Große Unternehmen haben sicherlich mehr Möglichkeiten zur Mehrbetrieblichkeit als kleine, die zunächst vor allem die mindestoptimale Größe für ihren Betrieb anstreben werden. Es ist anzunehmen, daß bei Unternehmen mit mehreren Betrieben diese die mindestoptimale technische Betriebsgröße bereits näherungsweise erreicht haben.

Die Gründe für eine Mehrbetrieblichkeit sind sehr unterschiedlich, sie können z. B. darin liegen, daß

- Transportkosten verringert werden können,
- die Standortnähe zu Nachfragern oder Lieferanten gesucht wird,
- Ressourcen nur an einem bestimmten Standort verfügbar sind und
- staatliche Förderung und Auflagen für die Mehrbetrieblichkeit sprechen.

239. In der Tabelle 12 sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen zumindest in einer

Tabelle 12

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Durchschnittliche Anzahl der Betriebe			
		im Wirt- schafts- zweig	der		
			1 bis 3	4 bis 6	7 bis 10
			umsatzgrößten Unternehmen		
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektr. Haushalts- geräten	1,4	85,7	34,3	12,0
21	Bergbau	3,5	34,7	16,7	7,5
27	Eisenschaffende Industrie	1,9	16,7	8,3	3,3
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1,7	16,0	15,2	2,8
64	Bekleidungsgewerbe	1,2	14,3	6,0	2,3
32	Maschinenbau	1,2	14,0	22,3	7,5
51	Feinkeramik	1,3	10,0	— ¹⁾	— ¹⁾
40	Chemische Industrie	1,4	8,3	10,7	7,3

¹⁾ Keine Angaben aus Gründen der Geheimhaltung.

Größenschicht zehn oder mehr Betriebe pro Unternehmen zu verzeichnen sind.

Von besonders hoher Mehrbetrieblichkeit ist demnach der Wirtschaftszweig Elektrotechnik und der Bergbau geprägt. Dabei ist die Mehrbetrieblichkeit stark größenabhängig, insbesondere bei der Elektrotechnik. So gehören zu den zehn größten Unternehmen der Elektrotechnik 408 Betriebe, während die übrigen 2 252 Unternehmen nur über 2 861 Betriebe verfügen, d. h. es handelt sich zum größten Teil um Einbetriebsunternehmen.

Abschließend kann festgestellt werden, daß die Mehrbetrieblichkeit in einem engen Zusammenhang mit der Größe der Unternehmen steht. Besonders im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe verfügen die Großunternehmen über eine große Anzahl von Betrieben. Ein Zusammenhang mit der Unternehmenskonzentration im Wirtschaftszweig scheint aber nicht unmittelbar gegeben zu sein.

3. Die Betriebskonzentration im Vergleich der Wirtschaftszweige 1981

240. Im vorigen Abschnitt war für die in der Konzentrationstabelle aufgeführten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges die Anzahl der Betriebe angegeben. In diesem Abschnitt werden die *Betriebe* als eigenständige Merkmalsträger behandelt, und ihre Zuordnung zum Wirtschaftszweig erfolgt nach ihrem Schwerpunkt und nicht nach dem des Unternehmens. Darüber hinaus gehören zum Berichtskreis der Betriebskonzentration nicht nur Betriebe von produzierenden Betrieben von 20 Beschäftigten und mehr, sondern auch solche bergbaulichen und verarbeitende Betriebe, die zu Unternehmen außerhalb des Produzierenden Gewerbes gehören und 20 und mehr Beschäftigte haben. Außerdem wird für die Betriebe die *Beschäftigten- und nicht die Umsatzkonzentration* ausgewiesen.

Dazu werden die Betriebe der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes nach der Beschäftigtenzahl geordnet und Konzentrationskoeffizienten für die 3, 6, 10, 25 und 50 nach der Beschäftigtenzahl größten Betriebe berechnet. Die Ergebnisse sind der Tabelle II.8 im Anhang zu entnehmen.

241. Zum Berichtskreis gehören 45 390 Betriebe mit 7 491 161 Beschäftigten. In der Unternehmensstatistik werden 44 352 Betriebe erfaßt. Die drei größten Betriebe im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe beschäftigen zusammen 147 135 Personen.

Die meisten Betriebe sind im Maschinenbau tätig, nämlich 5 355, die 1 029 469 Personen beschäftigen. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl ist mit 1 543 Personen pro Betrieb in der Eisenschaffenden Industrie am größten.

242. Für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe eines zweistelligen Wirtschafts-

zweiges ergibt sich ein ungewogener Durchschnitt von 14,7%¹⁾ und ein gewogener von 9,0%²⁾.

Legt man für die Beurteilung der Betriebskonzentration die gleichen Kriterien zugrunde wie für die Beurteilung der Unternehmenskonzentration (vgl. Abschnitt 2.2 dieses Kapitels), so weisen sieben Wirtschaftszweige sehr hohe bzw. hohe Betriebskonzentration auf. Dazu gehören mit einem *Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe* von

- 80,1% der Wirtschaftszweig Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
- 55,7% der Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern,
- 27,7% der Wirtschaftszweig Mineralölverarbeitung,
- 25,9% der Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen.

Außerdem sind der Wirtschaftszweig Luft- und Raumfahrzeugbau mit einem Konzentrationskoeffizienten der *sechs* größten Betriebe von 55,6%, der Schiffbau mit einem entsprechenden Wert von 51,6% und die Tabakverarbeitung mit einem Konzentrationskoeffizienten der *zehn* größten Betriebe von 58,3% dazuzurechnen. Für diese drei Wirtschaftszweige ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten Betriebe nicht bekannt.

Wie *Tabelle 13* zeigt, besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Konzentrationsgrad, der durchschnittlichen Betriebsgröße und der durchschnittlichen Anzahl der Betriebe im Wirtschaftszweig.

243. Die Beschäftigtenkonzentration der Betriebe ist wesentlich niedriger als die Umsatzkonzentration der Unternehmen. Mehr als die Hälfte der Wirtschaftszweige weisen nur eine geringe Betriebskonzentration auf.

Ein hoher Konzentrationsgrad ist tendenziell mit größeren betrieblichen Einheiten verbunden.

244. Nimmt man eine Größeneinteilung der drei größten Betriebe und eine Zuordnung nach Konzentrationsgraden vor, so ergibt sich *Tabelle 14*.

245. Von den sieben hoch bzw. sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen, von denen für vier die Beschäftigtenzahl der drei größten Betriebe bekannt ist, weist der Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen mit 20 093 Beschäftigten bei den drei größten Betrieben die größten Einheiten auf. Nahe an der Grenze zur hohen Konzentration liegt

1) Durchschnittsbildung jeweils ohne die Wirtschaftszweige Schiffbau, Luft- und Raumfahrzeugbau, Elektrotechnik, Feinkeramik, Papier- und Pappeverarbeitung. Für den Bergbau und die Tabakverarbeitung wurde der Konzentrationskoeffizient nach den Werten von 1979 geschätzt.

2) Durchschnittsbildung für die gleichen Wirtschaftszweige.

Tabelle 13¹⁾

Wirtschaftszweig mit	Anzahl der Wirtschaftszweige	Durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb	Durchschnittliche Anzahl der Betriebe in diesen Wirtschaftszweigen
sehr hoher Betriebskonzentration	2	172	8
hoher Betriebskonzentration	5	527	97
mäßiger Betriebskonzentration	8	342	711
geringer Betriebskonzentration	20	135	1 960

¹⁾ Für den Schiffbau, den Luft- und Raumfahrzeugbau, die Elektrotechnik, die Feinkeramik, Papier- und Pappeverarbeitung, den Bergbau und die Tabakverarbeitung wurde der Konzentrationsgrad geschätzt.

Tabelle 14¹⁾

Beschäftigtenzahl der drei größten Betriebe	Anzahl der Wirtschaftszweige mit				Insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Betriebskonzentration				
unter 5 000	2	0	1	4	7
5 000 bis unter 10 000	0	2	2	7	11
10 000 bis unter 15 000	0	0	1	4	5
15 000 bis unter 100 000	0	1	2	2	5
100 000 und mehr	0	0	2	0	2
Insgesamt	2	3	8	17	30

¹⁾ Ohne Berücksichtigung der Wirtschaftszweige Schiffbau, den Luft- und Raumfahrzeugbau, die Elektrotechnik, die Feinkeramik, Papier- und Pappeverarbeitung. Für den Bergbau und die Tabakverarbeitung wurde die Zuordnung nach den Werten von 1979 geschätzt.

die Eisenschaffende Industrie mit einer Beschäftigtenzahl von 66 823 Personen und einem Konzentrationskoeffizienten von 24,6% für die drei größten Betriebe. Sehr große Einheiten bei mäßiger Betriebskonzentration bestehen in der Chemischen Industrie und im Straßenfahrzeugbau mit 114 513 bzw. 131 421 Beschäftigten für die drei größten Betriebe.

246. In der *Tabelle 15* werden die Rangordnungen für die Konzentrationskoeffizienten der 3, 6 und 10 größten Betriebe für zehn Wirtschaftszweige mit der höchsten Betriebskonzentration und die entsprechenden Rangziffern bei der Unternehmenskonzentration nach den Konzentrationskoeffizien-

ten für die drei umsatzgrößten Unternehmen angegeben.

Die Konzentrationskoeffizienten der 3, 6, 10 und auch der 25 und 50 größten Betriebe stehen in enger Beziehung zueinander.

247. Ein direkter Vergleich zwischen Betriebs- und Unternehmenskonzentration ist zwar aus den oben dargelegten Gründen nicht statthaft, doch kann man feststellen, daß in der Rangfolge nach der Betriebskonzentration hauptsächlich die Wirtschaftszweige vorne stehen, bei denen auch die Unternehmenskonzentration hoch ist.

Tabelle 15

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Rangziffern nach der Betriebskonzentration			Unterneh- mens- konzentra- tion
		CR ₃	CR ₆	CR ₁₀	CR ₃
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	1	1 ¹⁾	1 ¹⁾	1
65	Reparatur von Gebrauchsgütern	2	2 ¹⁾	2	5
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	3 ¹⁾	3	3	2
34	Schiffbau	4 ¹⁾	4	5	9
69	Tabakverarbeitung	5 ¹⁾	6	6	6
22	Mineralölverarbeitung	6	7	7	7
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbei- tungsgeräten und -einrichtungen	7	5	4	3
27	Eisenschaffende Industrie	8	8 ¹⁾	8	10
61	Ledererzeugung	9	9	9	18 ¹⁾
40	Chemische Industrie	10	10	12	15

¹⁾ Einordnung geschätzt.

4. Die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes von 1979 bis 1981

4.1 Die kurzfristige Entwicklung der Globaldaten für die Wirtschaftszweige von 1979 bis 1981

248. Die Globaldaten für die Merkmale Umsatz, Zahl der Unternehmen, Beschäftigte, Investitionen, Census Value Added und Zahl der Betriebe der zweistelligen Wirtschaftszweige für die Jahre 1979 und 1981 sind der Tabelle II.9 und II.10 im Anhang zu entnehmen.

Der Umsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes¹⁾ hat sich zwischen 1979 und 1981 um 12,1% von 1 227,5 Mrd. DM auf 1 376,3 Mrd. DM erhöht. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rd. 5,9%.

Die konjunkturelle Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland im gleichen Zeitraum ist gekennzeichnet durch einen Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität, der im Frühjahr 1980 begann, und einer Phase der Stagnation im Jahr 1981. Die Produktion blieb 1981 um ein halbes Prozent hinter der des Jahres 1980 zurück²⁾. Nach Schätzungen des Sachverständigenrates ist das gesamtwirtschaftliche Produktionspotential 1981 um rd. 2% gewachsen. Jedoch lag der geschätzte Auslastungsgrad der

Sachkapazitäten mit 94½% deutlich unter der des Jahres 1980, das im langjährigen Mittel noch ein Jahr mit annähernd normal ausgelasteten Kapazitäten war. In den einzelnen Wirtschaftsbereichen kam es allerdings zu erheblichen Unterschieden in der Kapazitätsauslastung¹⁾.

249. Bei den folgenden Wirtschaftszweigen ist der *nominale* Umsatz von 1979 bis 1981 um mehr als 20% gestiegen. Die Wachstumsraten betrugen

71,4% im Luft- und Raumfahrzeugbau,
51,3% in der Mineralölverarbeitung,
39,9% im Schiffbau,
27,6% bei der Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,
21,9% bei der Papier- und Pappeverarbeitung,
21,8% im Spezialbau,
20,8% bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen.

In vier Wirtschaftszweigen ist der nominale Umsatz gesunken, und zwar bei der Reparatur von Gebrauchsgütern, bei der Ledererzeugung, dem Wirtschaftszweig Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik a. n. g. und im Wirtschaftszweig Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden.

250. Untersucht man den Zusammenhang zwischen dem *Konzentrationsgrad* 1981 und die *Umsatzentwicklung von 1979 bis 1981*, so kommt man zu folgenden Umsatzsteigerungen für die Wirtschaftszweige mit dem jeweiligen Konzentrationsgrad:

¹⁾ A. a. O., Tz. 114 bis 116.

¹⁾ Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe.

²⁾ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Investieren für mehr Beschäftigung, Jahresgutachten 1981/82, Stuttgart und Mainz 1981, Tz. 65.

- um 37,1% für sehr hoch konzentrierte Wirtschaftszweige,
- um 11,1% für hoch konzentrierte Wirtschaftszweige,
- um 14,8% bei mäßig konzentrierten Wirtschaftszweigen,
- um 6,7% bei gering konzentrierten Wirtschaftszweigen.

Demnach weisen die gering konzentrierten Wirtschaftszweige eine deutlich geringere nominale Umsatzzunahme auf als die höher konzentrierten Branchen. Möglicherweise sind die Unternehmen in den höher konzentrierten Wirtschaftszweigen weniger vom konjunkturellen Abschwung betroffen als die Unternehmen in den geringer konzentrierten Wirtschaftszweigen.

251. Für 32 Wirtschaftszweige¹⁾ des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes kann die *mengenmäßige Komponente des Umsatzes* mit Hilfe des Index der Nettoproduktion geschätzt werden. In 19 dieser 32 Wirtschaftszweige ist die Produktion von 1979 auf 1981 gesunken. Über 5% geht die Wachstumsrate nur in vier Wirtschaftszweigen hinaus. Im einzelnen beträgt die *reale Wachstumsrate* von 1979 bis 1981 in diesen Wirtschaftszweigen

- 26,7% bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,
- 9,3% beim Schiffbau,
- 8,1% bei der Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,
- 6,7% beim Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau.

Die Produktion ging um mehr als 10% zurück in den Wirtschaftszweigen

- Mineralölverarbeitung um 17,4%,
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw. um 17,1%,

¹⁾ Für die Wirtschaftszweige Luft- und Raumfahrzeugbau, die Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen und die Reparatur von Gebrauchsgütern lagen keine Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion vor.

- Bekleidungsgewerbe um 11,5%,
- Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden um 10,8%,
- Gießerei um 10,3%.

Im Bauhauptgewerbe wurde 1981 rd. 10% weniger produziert als 1979.

252. Die Zahl der Unternehmen im Produzierenden Gewerbe mit 20 Beschäftigten und mehr ist von 1979 bis 1981 um 2,6% von 55 420 auf 53 966 gesunken. Dabei sollte man bedenken, daß ein Wechsel der Unternehmenszahl zum einen durch Neugründungen bzw. Schließungen, zum anderen aber auch durch Über- bzw. Unterschreiten der Abschnidegrenzen für den Berichtskreis entstehen.

In den einzelnen Wirtschaftszweigen ist die Entwicklung jedoch uneinheitlich. Die Zahl der berichtspflichtigen Unternehmen ist in

- 13 Wirtschaftszweigen um insgesamt 218 Unternehmen gestiegen,
- 24 Wirtschaftszweigen um insgesamt 1 672 Unternehmen gesunken und in
- 4 Wirtschaftszweigen konstant geblieben.

253. Ein Zusammenhang zwischen den Zu- und Abgängen von Unternehmen und dem Umsatzwachstum in der Branche wird deutlich. Bei 18 von 22 Wirtschaftszweigen mit unterproportionalem Umsatzwachstum hat sich die Unternehmensanzahl verringert. Bei den 19 Wirtschaftszweigen mit überproportionalem Umsatzwachstum weisen elf steigende Unternehmenszahlen auf. Diese Ergebnisse bestätigen tendenziell die Erwartungen aufgrund theoretischer Überlegungen. Es war zu vermuten, daß in den überdurchschnittlich expandierenden Wirtschaftszweigen die Zutrittsmöglichkeiten für neue Anbieter besonders günstig sind. In Wirtschaftszweigen, die nur unterdurchschnittlich expandieren oder sogar schrumpfen, ist dagegen mit höheren Austrittsraten aufgrund eines verschärften Ausleseprozesses zu rechnen.

In der Tabelle 16 werden die fünf Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen die Unternehmensanzahl absolut am stärksten gestiegen ist.

Tabelle 16

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Zunahme der Unternehmens- anzahl zwischen 1979 und 1981		Umsatz- wachstum des Wirtschafts- zweiges (%) ¹⁾
		Anzahl	(%)	
75	Zimmerei, Dachdeckerei	+ 58	7,5	+ 18,8
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	+ 45	3,6	+ 15,8
32	Maschinenbau	+ 28	0,6	+ 7,3
73	Spezialbau	+ 24	7,5	+ 21,8
58	Herstellung von Kunststoffwaren	+ 19	1,2	+ 13,8

¹⁾ Durchschnittswert aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes +12,1%.

Tabelle 17

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Abnahme der Unternehmens- anzahl zwischen 1979 und 1981		Umsatz- wachstum des Wirtschafts- zweiges (%) ¹⁾
		Anzahl	(%)	
72	Hoch- und Tiefbau	-452	4,0	3,8
64	Bekleidungsgewerbe	-214	8,5	0,2
68	Ernährungsgewerbe	-200	5,2	12,7
54	Holzverarbeitung	-146	5,8	3,3
63	Textilgewerbe	-120	7,2	2,2

¹⁾ Durchschnittswert aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes +12,1 %.

In der *Tabelle 17* sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen die *Anzahl der Unternehmen am stärksten gesunken ist*.

Die absoluten Rückgänge der Unternehmenszahlen in den einzelnen Wirtschaftszweigen sind wesentlich stärker ausgeprägt als die Zugänge. Mit Ausnahme des Ernährungsgewerbes sind in allen der in *Tabelle 17* aufgeführten Wirtschaftszweige die Wachstumsraten weit unterdurchschnittlich.

254. Ein Zusammenhang zwischen den Veränderungen der Unternehmensanzahlen und dem Konzentrationsgrad scheint ersichtlich zu sein. In den sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen ist die Zahl der Unternehmen von 305 auf 306 gestiegen. In den hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen sank die Anzahl der Unternehmen von 6 941 auf 6 875, das sind ca. ein Prozent. Die mäßig konzentrierten Wirtschaftszweige weisen einen Rückgang der Unternehmen um 1,3% und die gering konzentrierten Wirtschaftszweige von 3,0% aus.

Es hat den Anschein, daß der verschärfte Wettbewerbsdruck in der Abschwungphase in gering konzentrierten Wirtschaftszweigen zu vermehrten Marktaustritten führt.

255. Die nominale Umsatzentwicklung in den Wirtschaftszweigen setzt sich aus den Preis- und Mengenänderungen zusammen. Berücksichtigt man bei der Mengenentwicklung, die durch den Index der industriellen Nettoproduktion gemessen werden kann, die Entwicklung der Unternehmensanzahl, so kann man die durchschnittliche Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen schätzen. Dies kann als Maß für die durchschnittliche Unternehmensgrößenänderung im Wirtschaftszweig angesehen werden ¹⁾.

Für 32 Wirtschaftszweige sind die Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion vorhanden. In 14 Wirtschaftszweigen ist die *durchschnittliche Unternehmensgröße gestiegen*, und zwar um mehr als 10% in den Wirtschaftszweigen:

- Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen um 24,9%,
- Tabakverarbeitung um 18,5%,
- Ledererzeugung um 14,1%,
- Schiffbau um 13,3%,
- Ernährungsgewerbe um 10,5%.

Die durchschnittliche Unternehmensgröße ist in 18 Wirtschaftszweigen gesunken, und zwar um mehr als 10% in den Wirtschaftszweigen:

- Mineralölverarbeitung um 17,4%,
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern, usw. um 12,1%.

256. Die Zahl der Beschäftigten der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes ist von 1979 bis 1981 um 2,3% von 8 891 357 auf 8 652 939 gesunken. Die Entwicklung in den Wirtschaftszweigen war wiederum recht unterschiedlich. In

- 27 Wirtschaftszweigen ist die Zahl der Beschäftigten um insgesamt 284 715 gesunken und in
- 14 Wirtschaftszweigen um insgesamt 46 297 gestiegen.

Der stärkste relative Rückgang der Beschäftigung ist im Bekleidungsgewerbe zu verzeichnen ¹⁾, wo die Beschäftigtenzahl um 33 786 Personen zurückging, das sind 13,1%. Absolut gesunken ist die Beschäftigung am stärksten im Hoch- und Tiefbau. In dieser Branche wurden 1981 41 506 Personen weniger beschäftigt als 1979, was einem Rückgang von 4,7% entspricht.

In der Mineralölverarbeitung wurden dagegen 1981 8 010 Personen mehr beschäftigt als 1979. Das entspricht einer Wachstumsrate von 23,8%.

257. Die Investitionen der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes sind von 1979 bis 1981 um 11,4% von 52,7 Mrd. DM auf 58,7 Mrd. DM gestiegen.

¹⁾ Vgl. Tabelle II.11 im Anhang. Die Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen kann geschätzt werden, wenn man den Index der industriellen Nettoproduktion durch die Meßzahl für die Unternehmensentwicklung teilt.

¹⁾ Im größtmäßig unbedeutenden Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern sank die Beschäftigtenzahl um 45,5% von 253 auf 138 Beschäftigte.

Dabei zeigen sich sehr große Unterschiede in den einzelnen Wirtschaftszweigen. Durch besonders hohe Wachstumsraten bei den Investitionen, nämlich von mehr als 30%, sind gekennzeichnet

- der Luft- und Raumfahrzeugbau (+ 74,7%),
- die Mineralölverarbeitung (+ 67,2%),
- der Bergbau (+ 55,6%),
- die Feinkeramik (+ 38,2%),
- die Eisenschaffende Industrie (+ 36,0%).

In den industriellen Hauptgruppen Bergbau, Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe und im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe sind die Investitionen überdurchschnittlich gestiegen. Im Bauhauptgewerbe dagegen sind sie um 25,4% gesunken.

258. Die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes haben 1981 einen *Census Value Added* von 564,1 Mrd. DM erwirtschaftet, der damit um 7,1% über dem von 1979 in Höhe von 526,7 Mrd. DM lag. Nur in zwölf Wirtschaftszweigen liegen vergleichbare Werte für beide Jahre vor. Mit einer Wachstumsrate von 15,4% liegt der Wirtschaftszweig Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren erheblich über dem durchschnittlichen Wachstum des *Census Value Added* in den Wirtschaftszweigen. Gesunken ist der *Census Value Added* im Textilgewerbe.

259. Während die Zahl der Unternehmen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe von 1979 bis 1981 von 36 873 um 2,7% auf 35 893 sank, ging die Zahl der zugehörigen Betriebe von 45 668 um 2,9% auf 44 352 zurück.

In den meisten Wirtschaftszweigen verläuft die Entwicklung der Anzahl der Betriebe parallel zu der der Unternehmensanzahl. In fünf Wirtschaftszweigen sind die Tendenzen gegenläufig. Dabei ist in vier Branchen mit einer steigenden Unternehmensanzahl eine sinkende Zahl der Betriebe verbunden.

4.2 Die kurzfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen 1979 bis 1981

260. Betrachtet man zunächst die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes in ihrer Gesamtheit¹⁾, so hatten die umsatzgrößten von ihnen in den beiden Jahren 1979 und 1981 die in *Tabelle 18* aufgeführten Umsätze und Anteile am Umsatz des gesamten Wirtschaftsbereiches.

Die Konzentrationskoeffizienten für die größten Unternehmen im Wirtschaftsbereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe sind demnach für alle aufgeführten Konzentrationsstufen 1981 deutlich höher als 1979. Die Entwicklung der Konzentrationskoeffizienten in den einzelnen Wirtschaftszweigen ist jedoch sehr unterschiedlich. Sie soll im folgenden detailliert untersucht werden.

261. Die Tabelle II.12 im Anhang gibt die Umsatzanteile für die umsatzgrößten Unternehmen der Wirtschaftszweige im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe von 1977, 1979 und 1981 wieder. Gleichzeitig wird der Herfindahl-Index angegeben.

Die Veränderungen von 1979 bis 1981 werden zur Einteilung der Wirtschaftszweige in solche mit steigender, fallender oder konstanter Konzentration herangezogen.

262. 37 Wirtschaftszweige sind bezüglich der Umsatzanteile der drei größten Unternehmen vergleichbar. Von diesen weisen

- 15 Wirtschaftszweige steigende Konzentrationskoeffizienten,
- 8 Wirtschaftszweige sinkende Konzentrationskoeffizienten und
- 14 Wirtschaftszweige konstante Konzentrationskoeffizienten auf.

Ein Konzentrationskoeffizient wird als konstant angesehen, wenn die Veränderung weniger als 0,5 Prozentpunkte ausmacht.

¹⁾ Für das gesamte Baugewerbe liegen entsprechende Werte nicht vor.

Tabelle 18

Anzahl der umsatzgrößten Unternehmen	Umsatz (Mio. DM)		Anteil am Umsatz des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes (%)	
	1979	1981	1979	1981
3	65 860,7	78 084,7	5,9	6,2
6	111 589,6	135 508,9	9,9	10,7
10	159 460,1	192 277,8	14,2	15,2
25	263 958,8	317 002,5	23,5	25,1
50	343 756,4	406 970,2	30,6	32,2

Tabelle 19

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1979	1981
34	Schiffbau	43,9	47,8
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungs- geräten und -einrichtungen	73,8	76,7
40	Chemische Industrie	28,0	28,8
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	15,1	17,4
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	24,7	26,7
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung ..	29,6	31,6

Zu den Wirtschaftszweigen mit auffällig hohen *Zunahmen der Konzentrationskoeffizienten* (d. h. um zwei Prozentpunkte und mehr) gehören die in *Tabelle 19* aufgeführten Wirtschaftszweige.

Zu den Wirtschaftszweigen mit stark wachsender Konzentration gehören vorwiegend solche mit sehr hohem und hohem Konzentrationsgrad.

263. Die Wirtschaftszweige mit den *stärksten Abnahmen der Konzentrationskoeffizienten*, d. h. um zwei Prozentpunkte und mehr, sind in *Tabelle 20* dargestellt. Der starke Rückgang des Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen der Mineralölverarbeitung ist vermutlich auf Schwerpunktverlagerungen zurückzuführen.

264. Für 33 Wirtschaftszweige liegen vergleichbare Werte für den Konzentrationskoeffizienten der *zehn größten Unternehmen* vor.

Darunter befinden sich

- 17 Wirtschaftszweige mit wachsendem Konzentrationskoeffizienten,
- 8 Wirtschaftszweige mit sinkendem Konzentrationskoeffizienten und
- 8 Wirtschaftszweige mit konstantem Konzentrationskoeffizienten, d. h. die Änderung beträgt weniger als 0,5 Prozentpunkte der zehn größten Unternehmen.

Eine *besonders große Zunahme der Konzentrationskoeffizienten*, d. h. um zwei Prozentpunkte und mehr, liegt bei den in *Tabelle 21* aufgeführten Wirtschaftszweigen vor.

Tabelle 20

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1979	1981
22	Mineralölverarbeitung	60,4	50,1
32	Maschinenbau	9,7	7,0
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. g.	9,1	6,6
69	Tabakverarbeitung	64,9	62,9

Tabelle 21

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1979	1981
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	29,0	33,2
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	50,3	53,5
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung ..	52,8	56,0
61	Ledererzeugung	47,7	50,6
56	Papier- und Pappeverarbeitung	22,9	25,5
27	Eisenschaffende Industrie	75,1	77,2

Tabelle 22

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1979	1981
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	51,8	47,9
32	Maschinenbau	18,7	15,0
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	17,4	14,1
73	Spezialbau	51,3	49,0

265. Die stärksten Abnahmen des Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Unternehmen (zwei Prozentpunkte und mehr) finden sich in den Wirtschaftszweigen, die in Tabelle 22 aufgeführt werden.

266. Vergleicht man die Tendenzen der Konzentrationskoeffizienten bei den Wirtschaftszweigen, bei denen sowohl für die drei als auch die zehn größten Unternehmen die Daten vollständig sind, so wird in elf Wirtschaftszweigen die Entwicklung der Konzentration unterschiedlich angezeigt.

267. Um zu einer eindeutigen Aussage für die Konzentrationsentwicklung möglichst vieler Wirtschaftszweige zu kommen, werden die Werte des *Herfindahl-Index* hinzugezogen. Das Konzentrationsmaß gewichtet die Umsatzanteile der Unternehmen mit sich selbst und mittelt sie. Die Änderungen seiner Werte zeigt die durchschnittliche Entwicklung der Umsatzanteile insbesondere der größten Unternehmen. Außerdem reagiert der Index auf Veränderungen der Anzahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig. So führte eine Verringerung der Anzahl der Unternehmen tendenziell zu einem Anstieg des Konzentrationsmaßes.

Die Werte des *Herfindahl-Index* liegen für 33 der 35 Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes aber nicht für die des Baugewerbes vor. In 15 Wirtschaftszweigen weist der *Herfindahl-Index* 1981 einen deutlich höheren Wert auf als 1979. In fünf Wirtschaftszweigen ist der Wert eindeutig gesunken und in 13 Wirtschaftszweigen lag die Veränderung unter 10, ist also als konstant anzusehen.

268. Mit den Kriterien *Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Unternehmen*, dem *Herfindahl-Index* und in Zweifelsfällen mit weiteren Konzentrationskoeffizienten sollen die Wirtschaftszweige bezüglich ihrer Konzentrationsentwicklung klassifiziert werden. Anschließend werden die Entwicklungstendenzen für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige (vgl. Abschnitt 2.2) nochmals gesondert dargestellt.

Nach den dargestellten Beurteilungskriterien zeigt sich in den folgenden Wirtschaftszweigen *eindeutig eine steigende Tendenz*:

- Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
- Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden,
- Eisenschaffende Industrie,
- NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke,
- Gießerei,
- Holzbearbeitung,
- Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,
- Gummiverarbeitung,
- Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.,
- Schiffbau,
- Luft- und Raumfahrzeugbau¹⁾,
- Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren,
- Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.,
- Feinkeramik,
- Holzverarbeitung,
- Papier- und Pappeverarbeitung,
- Druckerei, Vervielfältigung,
- Herstellung von Kunststoffwaren,
- Ledererzeugung,
- Lederverarbeitung²⁾,
- Bekleidungsgewerbe,
- Hoch- und Tiefbau.

269. Eine *eindeutige Abnahme der Unternehmenskonzentration von 1979 bis 1981* ist in den folgenden Wirtschaftszweigen festzustellen:

¹⁾ Beurteilung aufgrund des *Herfindahl-Index*.

²⁾ Beurteilung aufgrund des *Herfindahl-Index*.

- Bergbau,
- Mineralölverarbeitung,
- Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.,
- Maschinenbau,
- Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren,
- Herstellung und Verarbeitung von Glas,
- Spezialbau,
- Zimmerei, Dachdeckerei.

In der Mineralölverarbeitung ist zwar der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen konstant geblieben, der der drei größten Unternehmen und der Herfindahl-Index so erheblich gesunken, daß dieser Wirtschaftszweig eindeutig der Klasse mit fallender Konzentration zuzuordnen ist.

270. Die Unternehmenskonzentration wird als konstant betrachtet, wenn die jeweiligen Veränderungen der Konzentrationskoeffizienten der 3, 6 und 10 größten Unternehmen jeweils weniger als 0,5 Prozentpunkte ausmachen. Das ist der Fall bei den Wirtschaftszweigen

- Elektrotechnik, Reparatur von elektr. Haushaltsgeräten,
- Textilgewerbe,
- Ernährungsgewerbe,
- Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei,
- Bauinstallationen,
- Ausbaugewerbe.

271. Bei drei Wirtschaftszweigen ist eine Zuordnung nicht möglich. Es handelt sich hierbei um

- die Chemische Industrie,
- Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau,
- Tabakverarbeitung.
- In der *Chemischen Industrie* ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen

zwar erheblich und der Herfindahl-Index leicht gestiegen, der Konzentrationskoeffizient der sechs und der zehn größten Unternehmen ist dagegen deutlich gesunken.

- Uneinheitliche Entwicklungen zeigen sich auch im *Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau*. Während der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen merklich und der der sechs größten minimal gestiegen ist, zeigt der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen deutlich sinkende Tendenz. Der Herfindahl-Index ist als konstant anzusehen.

- Bei der *Tabakverarbeitung* liegen nur Werte für den Herfindahl-Index und den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen vor. Beide weisen in unterschiedliche Richtung.

Diese drei Wirtschaftszweige werden der Gruppe mit konstanter Konzentration zugerechnet. Über den wirtschaftlich unbedeutenden Wirtschaftszweig *Reparatur von Gebrauchsgütern* liegen überhaupt keine brauchbaren Informationen zur Beurteilung der Konzentration vor. Dieser Wirtschaftszweig wird deshalb im folgenden keine Berücksichtigung mehr finden.

272. Somit sind 40 vergleichbare Wirtschaftszweige bezüglich der Entwicklung ihrer Unternehmenskonzentration in drei Klassen eingeteilt. Diese Zuordnung erleichtert die Beurteilung, ist jedoch sehr schematisch, da die *Änderungen in der Konzentration von unterschiedlicher Stärke* sind.

Gewichtet man die drei Gruppen von Wirtschaftszweigen mit dem Umsatz, den sie 1981 erzielt haben, so entfällt auf die 23 Wirtschaftszweige mit steigender Konzentration ein Umsatz von 535,6 Mrd. DM, auf die acht mit sinkender Tendenz von 345,6 Mrd. DM und die neun mit konstanter bzw. uneinheitlicher Entwicklung von 495,1 Mrd. DM. Die Wirtschaftszweige mit sinkender Konzentration haben 1981 nur einen Anteil von 25,1% am Umsatz aller Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes.

273. Die *Tabelle 23* stellt den Zusammenhang zwischen dem *Konzentrationsgrad der Wirtschaftszweige 1981 und der Tendenz in der Unternehmenskonzentration* dar.

Tabelle 23

Wirtschaftszweige mit	Entwicklung der Unternehmenskonzentration			
	steigend	fallend	konstant bzw. uneinheitlich	Insgesamt
sehr hoher Unternehmenskonzentration	3	2	1	6
hoher Unternehmenskonzentration	7	2	2	11
mäßiger Unternehmenskonzentration	5	0	1	6
geringer Unternehmenskonzentration	8	4	5	17
Insgesamt	23	8	9	40

Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Tendenz und Konzentrationsgrad kann nach den Ergebnissen dieser Tabelle nicht festgestellt werden.

274. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Hauptgutachten¹⁾ für den Zeitraum 1977 bis 1979 keine eindeutige Fortsetzung der „schwachen aber stetigen langfristigen Konzentrationsentwicklung“ konstatieren können. Die Daten für 1979 bis 1981 sprechen aber dafür, daß es sich bei diesen Ergebnissen nicht um einen Bruch in der Konzentrationsentwicklung handelte, sondern nur um eine Verzögerung, die vermutlich mit dem konjunkturellen Aufschwung im Berichtszeitraum in Verbindung stand. In den Jahren 1979 bis 1981, die von konjunkturellen Schwächen geprägt waren, nimmt die Konzentration in der überwiegenden Zahl der Wirtschaftszweige wieder zu.

275. Für die drei Klassen, denen die Wirtschaftszweige nach der Entwicklung der Unternehmenskonzentration zugeordnet wurden, ist zu untersuchen, ob die Umsatzentwicklung unterschiedlich verlief. Berechnet man für die Klassen die Umsatzvolumina 1979 und setzt sie zu den oben angegebenen Werten von 1981 in Beziehung, so ergeben sich folgende Wachstumsraten für die drei Klassen:

- 9,4% für Wirtschaftszweige mit steigender Unternehmenskonzentration,
- 18,8% für solche mit sinkender Konzentration und

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 339.

10,8% für diejenigen mit konstanter bzw. uneinheitlicher Konzentration.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, daß in Wirtschaftszweigen mit geringen Wachstumsraten Konzentrationsentwicklungen bestehen, während in solchen mit überdurchschnittlichem Umsatzwachstum gegenläufige Tendenzen zu verzeichnen sind. Zu bemerken ist, daß im Zeitraum 1977 bis 1979 die Zusammenhänge genau umgekehrt waren, d.h. in Wirtschaftszweigen mit wachsender Konzentration war der Umsatz stärker gestiegen als in den übrigen. Ein Zusammenhang zwischen der Konzentrationsentwicklung und dem Wachstum im Wirtschaftszweig läßt sich demnach mit diesen Daten ohne weitere Analyse nicht empirisch belegen. Möglicherweise wird auch ein evtl. bestehender Zusammenhang durch die gesamtwirtschaftliche Konjunktur beeinflusst.

276. Für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige mit hoher und sehr hoher Unternehmenskonzentration¹⁾ werden die für die Beurteilung der Konzentrationsentwicklung wesentlichen Werte in *Tabelle 24* zusammenfassend dargestellt.

Für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige zeigen sich keine einheitlichen Tendenzen bezüglich Konzentrations- und Umsatzentwicklung. Drei Wirtschaftszweige sind durch zunehmende und zwei durch abnehmende Konzentration gekennzeichnet. In der Chemischen Industrie und der Tabakverarbeitung ist die Konzentrationsentwicklung uneinheitlich. Bei der Elektrotechnik ist sie als kon-

¹⁾ Vgl. *Tabelle 5*.

Tabelle 24

SYPRO- Num- mer	Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der						Herfindahl- Index (× 10 000)		Umsatz im Wirt- schafts- zweig 1981 (Mio. DM)	Umsatz- wachstum 1979 = 100
		3		6		10					
		umsatzgrößten Unternehmen (%)									
		1979	1981	1979	1981	1979	1981	1979	1981		
50	Herstellung von Büro- maschinen, Datenver- arbeitungsgeräten und -einrichtungen ..	73,8	76,7	84,6	87,6	. ¹⁾	91,4	3 646	3 648	13 487,3	120,8
21	Bergbau	66,9	65,8	84,2	83,6	94,3	94,0	2 584	2 387	32 123,1	115,3
69	Tabakverarbeitung	64,9	62,9	93,4	. ¹⁾	. ¹⁾	. ¹⁾	1 718	1 734	16 455,9	107,6
22	Mineralölverarbeitung .	60,4	50,1	82,9	81,1	93,6	93,6	1 434	1 222	114 620,7	151,3
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraft- fahrzeugen usw.	47,5	48,2	63,4	64,4	71,3	72,7	937	1 007	135 888,7	109,8
27	Eisenschaffende Industrie	37,9	39,7	57,8	62,4	75,1	77,2	731	796	51 614,4	108,1
36	Elektrotechnik, Repara- tur von elektrischen Haushaltsgeräten ...	32,1	32,4	41,6	41,6	48,4	48,0	461	494	121 403,9	115,4
40	Chemische Industrie ..	26,0	28,8	41,2	40,4	48,4	47,0	348	358	141 391,5	106,5

¹⁾ Keine Angaben aus Gründen der Geheimhaltung.

stant anzusehen. In der Hälfte dieser Wirtschaftszweige konnte ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum erreicht werden.

277. In der Tabelle II.13 im Anhang sind die Anteile der 3, 6, 10, 25 und 50 umsatzgrößten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl angegeben.

Von 37 bezüglich der Beschäftigtenanteile der drei größten Unternehmen vergleichbaren Wirtschaftszweigen weisen 16 auf eine steigende und neun auf eine sinkende Beschäftigtenkonzentration. In zwölf Wirtschaftszweigen ist der Anteil konstant geblieben, d. h. die Änderung beträgt weniger als 0,5 Prozentpunkte. Die Beschäftigtenanteile der zehn größten Unternehmen weisen nach diesem Kriterium 14 von 33 vergleichbaren Wirtschaftszweigen als solche mit konstanter Beschäftigtenkonzentration aus¹⁾, während in elf Wirtschaftszweigen steigende und in acht Wirtschaftszweigen sinkende Beschäftigtenkonzentration angezeigt wird.

278. Die Beschäftigtenkonzentration verläuft tendenziell parallel zur Umsatzkonzentration. Auch die Betrachtung der Konzentrationskoeffizienten für die Beschäftigtenzahlen weist auf eine, wenn auch schwache, Zunahme der Konzentration.

Allerdings zeigt die Beschäftigtenkonzentration nicht in allen Fällen in die gleiche Richtung wie die Umsatzkonzentration. Bemerkenswerte Diskrepanzen gibt es in den folgenden Branchen:

- In der Mineralölverarbeitung hat sich bei konstantem Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen der Beschäftigtenanteil derselben Unternehmen von 76,9 % auf 81,2 % erhöht.
- Bei der Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen ist der Beschäftigtenanteil der drei größten Unternehmen von 84,6 % auf 77,0 % gesunken, während ihr Umsatzanteil von 82,6 % auf 84,4 % stieg.
- Während in der Chemischen Industrie die Umsatzkonzentration keine eindeutige Tendenz aufweist, zeigt die Beschäftigtenkonzentration eine steigende Entwicklung an.

¹⁾ In zehn Wirtschaftszweigen hat sich der Anteil erhöht, allerdings um weniger als 0,5 Prozentpunkte.

— Beim Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau haben die drei größten Unternehmen bei einer Erweiterung des Umsatzanteils von 19,2 % auf 20,2 % ihren Beschäftigtenanteil von 17,2 % auf 15,9 % reduziert.

— Die sechs größten Unternehmen im Schiffbau konnten ihren Umsatzanteil von 60,0 % auf 62,0 % ausweiten, während ihr Beschäftigtenanteil 1979 60,4 % und 1981 56,3 % betrug.

— Gegenläufige Tendenzen zeigen sich auch in den Wirtschaftszweigen Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g. und Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern, usw.

279. Bei dem Konzentrationsmerkmal *Investitionen* steht nicht so sehr die Frage im Vordergrund, inwieweit sich die Anteile der größten Unternehmen an diesen verändert haben¹⁾, sondern ob dieses Merkmal als Indikator für zukünftige Konzentrationsentwicklung geeignet ist. Deshalb werden an dieser Stelle die Anteile der größten Unternehmen an den Investitionen 1979 mit der Entwicklung der Umsatzkonzentration von 1979 bis 1981 verglichen.

1979 zeichneten sich fünf Wirtschaftszweige dadurch aus, daß der Investitionsanteil der drei größten Unternehmen den Umsatzanteil um mehr als fünf Prozentpunkte überwog²⁾. Für diese Wirtschaftszweige wird der Investitionsanteil 1979 den Umsatzanteilen 1979 und 1981 der jeweils drei umsatzgrößten Unternehmen in der Tabelle 25 gegenübergestellt.

In allen aufgeführten Wirtschaftszweigen haben die drei größten Unternehmen ihren Umsatzanteil ausweiten können. Bei der Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung und der Chemischen Industrie, bei denen im besonderen Maße der Investitionsanteil den Umsatzanteil überwog, ist der Konzentrationskoeffizient um zwei bzw. 2,8 Prozentpunkte gestiegen.

¹⁾ Vgl. dazu Tabelle II.13 im Anhang.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 291 und Tabelle 13.

Tabelle 25

SYPRO Nummer	Wirtschaftszweig	Investitions- anteil 1979	Umsatzanteil	
			1979	1981
		der drei größten Unternehmen (%)		
33	Straßenfahrzeugbau	54,1	47,5	48,2
27	Eisenschaffende Industrie	47,4	37,9	39,7
59	Gummiverarbeitung	42,7	37,0	38,6
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	41,3	29,6	31,6
40	Chemische Industrie	37,4	26,0	28,8

Insgesamt sind elf von 37 vergleichbaren Wirtschaftszweigen dadurch gekennzeichnet, daß die *drei größten Unternehmen* 1979 einen höheren Investitions- als Umsatzanteil ausweisen. Bei acht dieser Wirtschaftszweige erhöhte sich die Konzentration — gemessen am Konzentrationskoeffizienten für den Umsatz der drei größten Unternehmen — deutlich, in zwei dieser Wirtschaftszweige ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen nur minimal gestiegen (unter 0,5 Prozentpunkten), und nur bei der Herstellung und Verarbeitung von Glas ist im Jahr 1981 der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen gesunken.

Die gleiche Untersuchung kann bezüglich der Umsatzanteile der *zehn größten Unternehmen* vorgenommen werden. In neun von 34 Wirtschaftszweigen, in denen 1979 vergleichbare Konzentrationskoeffizienten vorlagen, überwog der Investitions- der Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen. In sieben dieser Wirtschaftszweige ist der Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen deutlich gestiegen und in zwei Wirtschaftszweigen konstant geblieben, d. h. die Veränderung lag unter 0,5 Prozentpunkten.

Es scheint ein enger Zusammenhang zwischen der relativen Investitionstätigkeit der größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges und den Änderungen der Konzentrationskoeffizienten zu bestehen. Ob allerdings durch den Vergleich aus Investitions- und Umsatzanteil die Konzentrationsentwicklung prognostiziert werden kann, zeigt sich erst, wenn diese Untersuchung für einen längeren Zeitraum durchgeführt werden kann.

Der umgekehrte Schluß, d. h. aus relativ geringer Investitionstätigkeit einen Verlust von Umsatzanteilen abzuleiten, ist nicht zulässig, da Beteiligungs- und Unternehmenserwerb nicht als Investition erfaßt werden. Externes Wachstum wird in der Regel größere Umsatzanteile zur Folge haben, ohne daß der Erwerb seinen Niederschlag in der Statistik der Investitionen gefunden hätte.

280. Erstmalig können auch die *Census Value Added-Werte und vertikalen Integrationsgrade* in die Betrachtung der kurzfristigen Konzentrationsentwicklung aufgenommen werden. Allerdings werden die Untersuchungsmöglichkeiten stark eingeschränkt, da nur für zwölf Wirtschaftszweige Census Value Added-Werte für beide Jahre vorliegen. Die entsprechenden Anteile für die drei größten Unternehmen können nur in zehn Wirtschaftszweigen und die für die zehn größten Unternehmen in neun Wirtschaftszweigen verglichen werden. Der Anteil der drei größten Unternehmen am Census Value Added des Wirtschaftszweiges ist bei den vergleichbaren Wirtschaftszweigen relativ stabil. In fünf Wirtschaftszweigen ist er konstant geblieben (Veränderungen unter 0,5 Prozentpunkten), in zwei Wirtschaftszweigen gestiegen und in drei Wirtschaftszweigen gesunken. Der Anteil der zehn größten Unternehmen der neun Wirtschaftszweige zeigt in drei Fällen steigende und in drei Wirtschaftszweigen fallende Tendenz.

Auch die vertikalen Integrationsgrade können nur in wenigen Wirtschaftszweigen verglichen werden. Bei diesen zeigen sich stärkere Schwankungen als bei den reinen Census Value Added-Anteilen. In den Wirtschaftszweigen Gießerei, Chemische Industrie, Straßenfahrzeugbau, Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren und bei der Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren ist das Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz sowohl im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges als auch bei den größten Unternehmen gesunken. Hier scheinen Einflüsse wirksam zu sein, die vermutlich weniger im Zusammenhang mit der vertikalen Integration stehen, wie z. B. Preiserhöhungen bei den Vorleistungen. Bei den Ziehereien, Kaltwalzwerken, Stahlverformung, Mechanik, a. g. ist der vertikale Integrationsgrad der drei größten Unternehmen von 21,0 % auf 33,2 % gestiegen, während er im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges 1979 bei 45,8 % und 1981 bei 47,6 % lag. Im Maschinenbau stieg der vertikale Integrationsgrad für die größten Unternehmen ebenfalls stärker als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges. Der vertikale Integrationsgrad der drei größten Unternehmen entspricht mit 54,7 % nun fast dem des Wirtschaftszweiges, während er vorher weit darunter lag. Der vertikale Integrationsgrad der zehn größten Unternehmen liegt mit 58,1 % leicht über dem Durchschnitt des Wirtschaftszweiges. Im Textilgewerbe sank im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges das Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz, während es bei den drei größten Unternehmen deutlich stieg (von 44,3 % auf 48,3 %) und jetzt über dem durchschnittlichen vertikalen Integrationsgrad im Wirtschaftszweig, der 43,6 % beträgt, liegt. In diesem Wirtschaftszweig haben möglicherweise die drei größten Unternehmen im verstärkten Maße vor- und nachgelagerte Produktionsstufen integriert. Im Ernährungsgewerbe stieg der vertikale Integrationsgrad der drei größten Unternehmen von 23,1 % auf 23,9 %, während er im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges von 30,7 % auf 30,0 % sank. In der Tabakverarbeitung war der Trend genau umgekehrt.

Letztendlich ist es schwierig, angesichts der vielen Einflüsse, die auf das Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz wirken, auf eine Zunahme der vertikalen Integration zu schließen. Die vorliegenden Daten können nur als erste Hinweise dienen.

5. Die kurzfristige Entwicklung der Betriebskonzentration in den Wirtschaftszweigen von 1979 bis 1981

281. Die Daten zur Entwicklung der Betriebskonzentration sind in der Tabelle II.16 im Anhang enthalten.

Die Anzahl aller Beschäftigten in den Betrieben des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sank von 7 692 288 (1979) auf 7 491 161 (1981), d. h. um 2,6 %. In den einzelnen Wirtschaftszweigen ist die Entwicklung jedoch uneinheitlich. Die Beschäftigtenzahl ist in

- elf Wirtschaftszweigen um insgesamt 42 889 Personen gestiegen und in
- 24 Wirtschaftszweigen um 244 016 Personen gesunken.

Bei der Mineralölverarbeitung nahm die Beschäftigung um 17,0 %, bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen um 12,8 % und beim Luft- und Raumfahrzeugbau um 11,7 % zu. Die stärksten Rückgänge der Beschäftigtenzahl¹⁾ finden sich im Bekleidungs-gewerbe (um 12,4 %), im Textilgewerbe (um 10,4 %) und bei der Lederverarbeitung (um 10,2 %).

282. Die Zahl der Betriebe ist von 1979 bis 1981 um 2,8 % von 46 714 auf 45 390 gesunken. In den einzelnen Wirtschaftszweigen ist die Entwicklung wieder uneinheitlich. Die Anzahl der Betriebe ist in

- 9 Wirtschaftszweigen um insgesamt 84 Betriebe gestiegen,
- 25 Wirtschaftszweigen um 1 408 Betriebe gesunken und in
- 1 Wirtschaftszweig konstant geblieben.

Die größte absolute Zunahme von Betrieben findet man im Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau (+ 43). Im Wirtschaftszweig Herstellung von Kunststoffwaren hat die Zahl der Betriebe um 16 Einheiten zugenommen und bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen sind 1981 acht Betriebe mehr tätig als 1979. Die stärksten Abnahmen finden sich im Bekleidungs-gewerbe, wo 1981 311 Betriebe (– 9,6 %) weniger zu verzeichnen waren als 1979. Von starken Rückgängen in der Anzahl der Betriebe sind auch die Wirtschaftszweige Ernährungs-gewerbe (– 255), Textilgewerbe (– 187) und die Holzverarbeitung (– 154) betroffen.

283. Die Konzentration der Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes in bezug auf den gesamten Wirtschaftsbereich ist der *Tabelle 26* zu entnehmen. In dieser Tabelle sind für die der Beschäftigtenzahl nach größten Betriebe die Beschäftigtenzahlen und die entsprechenden Anteile an der Be-

¹⁾ Im wirtschaftlich unbedeutenden Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern sank die Zahl der Beschäftigten von 385 auf 176.

schäftigtenzahl im gesamten Wirtschaftsbereich für 1979 und 1981 aufgeführt.

Die Konzentrationskoeffizienten für die größten Betriebe im Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe sind demnach nahezu konstant geblieben.

284. Die Veränderungen der Betriebskonzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen sind tendenziell niedriger als die Änderungen der Umsatzkonzentration der Unternehmen. Betrachtet man zunächst die Beschäftigtenkonzentration der drei größten Betriebe, so weisen von 28 vergleichbaren Wirtschaftszweigen

- 7 steigende Konzentrationskoeffizienten,
- 2 sinkende Konzentrationskoeffizienten und
- 19 konstante Konzentrationskoeffizienten aus.

Dabei wird ein Konzentrationskoeffizient als konstant betrachtet, wenn die Veränderung weniger als 0,5 Prozentpunkte beträgt. Von diesen 19 Wirtschaftszweigen weisen elf 1981 einen leicht höheren Wert für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe aus und vier einen leicht niedrigeren Wert.

285. Auch die Veränderungen bei den *Konzentrationskoeffizienten für die zehn größten Betriebe*, die für 25 Wirtschaftszweige vergleichbar sind, sind relativ gering.

Von diesen sind

- 9 durch steigende Konzentrationskoeffizienten,
- 2 durch sinkende Konzentrationskoeffizienten und
- 14 durch konstante Konzentrationskoeffizienten, d. h. die Änderung beträgt weniger als 0,5 Prozentpunkte,

gekennzeichnet. Bei diesen 14 Wirtschaftszweigen ist der Konzentrationskoeffizient in fünf Wirtschaftszweigen geringfügig gestiegen, in sechs Wirtschaftszweigen leicht gesunken, und in drei Wirtschaftszweigen zeigt er keine Veränderung.

286. Die Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Betriebe zeigen in keinem Wirtschaftszweig gegenläufige Tendenzen der Konzen-

Tabelle 26

Anzahl der größten Betriebe	Beschäftigtenzahl		Anteil an der Beschäftigtenzahl im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe (%)	
	1979	1981	1979	1981
3	149 679	147 135	1,9	2,0
6	256 584	251 603	3,3	3,4
10	389 203	356 357	4,8	4,8
25	614 137	603 062	8,0	8,1
50	844 296	834 545	11,0	11,1

trationsentwicklung an. Die Veränderungen der Konzentrationskoeffizienten gehen nur bei fünf Wirtschaftszweigen über einen Prozentpunkt hinaus. Diese sind in *Tabelle 27* aufgeführt.

Auffällig ist der hohe Anstieg der Betriebskonzentration in der Mineralölverarbeitung. Gleichzeitig ist in diesem Wirtschaftszweig die Unternehmenskonzentration, insbesondere der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen, erheblich zurückgegangen¹⁾.

Stärkere Dekonzentration gab es nur bei der Herstellung von Kunststoffwaren, die mit einem starken Beschäftigtenrückgang bei gleichzeitiger Zunahme der Zahl der Betriebe verbunden ist.

287. Die Beschäftigtenkonzentration der Betriebe ist stabiler als die Umsatzkonzentration der Unternehmen. Allerdings weisen wie bei der Unternehmenskonzentration auch bei der Messung der Betriebskonzentration mehr Wirtschaftszweige eine steigende Tendenz auf als eine sinkende.

Beim Vergleich zwischen den Veränderungen der Unternehmens- und der Betriebskonzentration ergibt sich, daß

- bei den 22 Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes, die durch steigende Unternehmenskonzentration geprägt sind, in 12 auch eine eindeutig und in drei eine leicht steigende Betriebskonzentration zu verzeichnen ist, und daß

¹⁾ Der starke Rückgang des Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen der Mineralölverarbeitung ist vermutlich auf Schwerpunktverlagerungen zurückzuführen.

- in den sechs Wirtschaftszweigen mit sinkender Unternehmenskonzentration die Betriebskonzentration in einem Wirtschaftszweig deutlich und in einem minimal gesunken ist.

Bei steigender Unternehmenskonzentration scheint auch eine, wenn auch schwächere, Tendenz zu steigender Betriebskonzentration zu bestehen, während bei einer Unternehmensdekonzentration eine solche Verbindung nicht zu erkennen ist. Allerdings läßt die geringe Anzahl von Wirtschaftszweigen mit sinkender Unternehmenskonzentration keine fundierten Schlüsse zu.

Weitergehende Schlüsse aus diesen Zusammenhängen sollten vermieden werden, weil die Unternehmens- und Betriebskonzentration anhand unterschiedlicher Konzentrationsmerkmale (Umsatz und Beschäftigten) gemessen werden.

6. Die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration seit 1954

288. Betrachtet man die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration¹⁾ anhand des ungewogenen Durchschnittswertes der *Anteile der zehn größten Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen*, so nimmt die Konzentration bis 1978 kontinuierlich zu. 1979 und nochmals 1980 ist dieser Durchschnittswert leicht gesunken, erhöhte sich 1981 aber wieder und erreicht damit den gleichen Wert wie 1977. Die Jahre seit 1977 sind — aus statistischer Sicht — voll vergleichbar, während sich aus methodischen Gründen die Daten der Jahre 1954 und 1960 nicht direkt mit den Daten der

¹⁾ Vgl. dazu Tabelle II.15 im Anhang.

Tabelle 27

SYPRO- Num- mer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizient der				Änderung der Beschäftig- tenzahl	Änderung der Anzahl der Betriebe
		3		10			
		größten Betriebe					
		1979	1981	1979	1981		
22	Mineralölverarbeitung	19,8	27,7	44,1	50,2	+ 4 860	- 1
65	Reparatur von Gebrauchs- gütern ¹⁾	48,1	55,7	. ²⁾	— ¹⁾	- 209	- 4
69	Tabakverarbeitung	30,4	. ²⁾	56,3	58,3	- 698	- 14
61	Ledererzeugung	21,4	21,9	43,1	44,8	- 399	- 8
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	25,5	25,9	62,6	63,8	+ 8 823	+ 8
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	78,9	80,1	³⁾	³⁾	+ 117	0
58	Herstellung von Kunststoffwaren	5,8	3,7	10,5	7,9	- 9 895	+ 16

¹⁾ In den sieben Betrieben dieses Wirtschaftszweiges waren 1981 nur 176 Personen beschäftigt.

²⁾ Keine Angaben aus Gründen der Geheimhaltung.

³⁾ Im Wirtschaftszweig sind weniger als zehn Betriebe tätig.

Jahre 1968 bis 1975 und diese wiederum nicht mit denen von 1977 bis 1981 vergleichen lassen.

Die Durchschnittswerte betragen:

— 1954	31,1 %
— 1960	33,5 %
— 1968	38,5 %
— 1970	40,9 %
— 1973	41,8 %
— 1975	42,3 %
— 1977	43,9 %

— 1978	44,0 %
— 1979	43,6 %
— 1980	43,4 %
— 1981	43,9 %

Der Durchschnittswert der Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Unternehmen ist allerdings unzulänglich für die Beurteilung der Konzentrationsentwicklung. Wie eine Betrachtung der einzelnen Wirtschaftszweige zeigt, ist die Konzentrations- bzw. die Dekonzentrationsentwicklung in den Wirtschaftszweigen sehr unterschiedlich. Selbst innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige sind die Tendenzen nicht monoton.

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Bedeutung und Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1 Ziel der Untersuchung

289. Mit der aggregierten Unternehmenskonzentration wird die *Entwicklung der größten Unternehmen im Verhältnis zur gesamten Wirtschaft* dargestellt. Diese Entwicklung ist von Interesse, da mit einem wachsenden Anteil der größten Unternehmen an der gesamten wirtschaftlichen Aktivität auch eine entsprechend wachsende marktübergreifende wirtschaftliche Macht, im besonderen durch die Finanzkraft dieser Unternehmen, erwartet werden kann. Zudem ist es von allgemein gesellschaftlichem und politischem Interesse, die Entwicklung der größten Unternehmen zu verfolgen.

290. Die Monopolkommission hat aus diesem Grunde in den vorangegangenen Hauptgutachten über die jeweils hundert größten Unternehmen berichtet. Während sie in den Hauptgutachten I bis III die Auswahl dieser „100 Größten“ nach dem Kriterium des Umsatzes vornahm, ist sie beginnend mit dem Hauptgutachten IV dazu übergegangen, diese *Auswahl auf der Basis der Wertschöpfung* zu treffen. Diese Berichterstattung, die im Hauptgutachten IV für die Jahre 1978 und 1980 erfolgte, wird hier für das Jahr 1982 fortgeführt.

291. Die Auswahl der „100 Größten“ nach dem *Merkmal Wertschöpfung* ist der nach dem *Merkmal Umsatz* vorzuziehen, da die Wertschöpfung, anders als der Umsatz, unmittelbar Auskunft über das Ausmaß der wirtschaftlichen Aktivität eines Unternehmens gibt und ein besserer Indikator für die Finanzkraft eines Unternehmens ist. Außerdem ist die Wertschöpfung über alle Sektorengrenzen hinweg direkt vergleichbar. Dadurch wird es möglich, auch Unternehmen des Kredit- und des Versicherungsgewerbes, in denen Umsatz nicht als Geschäftsvolumenmerkmal benutzt wird, in die Untersuchung miteinzubeziehen.

292. Die Monopolkommission betrachtet es zusätzlich als sinnvoll, eine *Berichterstattung der größten Unternehmen auf der Basis der üblichen Geschäftsvolumenmerkmale* durchzuführen, da diese Art der Berichterstattung den Lesern am meisten vertraut ist und sie weitere Aufschlüsse über die Konzentrationsentwicklung vermitteln kann. Zu diesem Zweck hat die Monopolkommission in ihrem Hauptgutachten IV damit begonnen, zusammen mit ihrer Berichterstattung über die „100 Größten“ nach Wertschöpfung, für die fünf großen Bereiche Indu-

strie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe die größten Unternehmen nach Umsatz, Bilanzsumme bzw. Beitragseinnahmen zusammenzustellen. Diese Berichterstattung wird in dem vorliegenden Hauptgutachten für das Jahr 1982 fortgeführt.

293. Die Monopolkommission weist jedoch nochmals darauf hin, daß die Berichterstattung über die größten Unternehmen auf der Basis der üblichen Geschäftsvolumenmerkmale, obwohl sie diese hier durchführt, *erhebliche konzeptionelle Nachteile* aufweist. So ist besonders dann, wenn der Umsatz als Merkmal dient, die Vergleichbarkeit zwischen einzelnen Unternehmen kaum gewährleistet. Obwohl der Umsatz als ein Indikator für Größe an sich angesehen werden kann, erscheint es notwendig, diesen Indikator bei verschiedenen Unternehmen unterschiedlich zu gewichten. Wenn man als Beispiel die beiden Unternehmen Reemtsma Cigarettenfabriken und Messerschmitt-Bölkow-Blohm (MBB) mit in 1982 je 5,7 Mrd. DM Umsatz betrachtet, so kann die wirtschaftliche Bedeutung von Reemtsma nicht gleich hoch eingeschätzt werden wie die von MBB, da der Umsatz von Reemtsma zu 60 % aus Tabaksteuer besteht. Die beiden Handelsunternehmen Stumm-Mabanaft-Gruppe und REWE Handelsgesellschaft Leibbrand mit in 1982 je ca. 8 Mrd. DM Umsatz, als ein weiteres Beispiel, können auch kaum als gleichgewichtig innerhalb der Wirtschaft der Bundesrepublik betrachtet werden. Das erste Unternehmen ist hauptsächlich auf internationalen Märkten tätig, auf denen es sowohl einkauft wie auch verkauft, während das zweite als Lebensmitteleinzelhändler ausschließlich auf dem deutschen Markt präsent ist. Diese hier aufgezeigten Unvergleichbarkeiten können ohne willkürliche und unübliche Änderungen in den Erhebungskriterien nicht beseitigt werden. Bei der Erhebung nach Wertschöpfung treten sie nicht auf.

294. Im Zusammenhang mit der Berichterstattung über die „100 Größten“ nach Wertschöpfung macht die Kommission für diese Unternehmen *Angaben über Beschäftigte, Anlagevermögen und Cash-flow*. Ferner berichtet sie über die Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ durch Kapitalbeteiligungen, Gemeinschaftsunternehmen sowie personelle Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollorganen. Schließlich untersucht sie die Beteiligung der „100 Größten“ an den 1982 bis 1983 dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen. Diese zusätzlichen Teile der Berichterstattung erlauben eine weitergehende Beurteilung der Entwicklung der aggregierten Konzentration.

1.2 Methodische Vorbemerkungen

295. Im Gegensatz zu der Berichterstattung in den Kapiteln I und II über die Konzentration in den Güterklassen und Wirtschaftszweigen, die, entsprechend den Erhebungen des Statistischen Bundesamtes, auf der Basis von rechtlich selbständigen Unternehmenseinheiten erfolgen muß, kann hier die *Untersuchung bezüglich wirtschaftlicher Einheiten* durchgeführt werden, da die dazu benötigten Daten von der Monopolkommission direkt erhoben worden sind. Als Unternehmen werden hier alle unter einheitlicher Leitung stehenden inländischen rechtlichen Einheiten verstanden. Die Abgrenzung der betrachteten Großunternehmen entspricht damit in der Regel dem Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Aktiengesetzes über die Rechnungslegung der Konzerne.

296. Eine Erhebung der so definierten Inlandskonzerne kann nicht in allen Fällen unmittelbar aufgrund der von den betreffenden Obergesellschaften erstellten Konzernabschlüsse durchgeführt werden, da das Aktiengesetz und das für nicht in der Rechtsform der AG organisierte Unternehmen geltende Publizitätsgesetz erhebliche *Ausnahmen in bezug auf die Konsolidierung von Konzerngesellschaften* vorsehen. Diese Ausnahmen ergeben sich aus den folgenden Bestimmungen:

- Bei abhängigen Gesellschaften von geringerer Bedeutung kann gemäß § 329 Abs. 2 AktG von der Konsolidierung abgesehen werden. Dies muß geschehen, wenn die betreffenden abhängigen Gesellschaften den Aussagewert des Konzernabschlusses beeinträchtigen.
- Ebenfalls nach § 329 Abs. 2 AktG können ausländische Tochtergesellschaften zusätzlich in den Konzernabschluß, der damit meistens zu einem Weltkonzernabschluß wird, aufgenommen werden.
- Ein Teilkonzernabschluß von inländischen Tochtergesellschaften einer ausländischen Konzernmuttergesellschaft, der gemäß § 330 Abs. 3 AktG durch das der Konzernleitung nächststehende Unternehmen zu erstellen wäre, kann entfallen, wenn der Gesamtkonzernabschluß nach deutschen Vorschriften im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.
- Nach § 11 Abs. 5 Satz 2 PubliG brauchen Personenhandelsgesellschaften und Einzelkaufleute keinen Konzernabschluß zu erstellen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und sie nicht Aufgaben der Konzernleitung wahrnehmen.

297. In den meisten Fällen, in denen aus den oben genannten Gründen die veröffentlichten Geschäftsberichte der Unternehmen und die anderen zur Verfügung stehenden Quellen nicht ausreichen, um die für die Erhebung benötigten *Daten* zu ermitteln, hat die Monopolkommission diese *direkt von den Unternehmen erfragt* und bis auf wenige Ausnahmen auch erhalten. Für die Unternehmen, die die erbetenen Angaben nicht zur Verfügung stellen

konnten oder dies mit Hinweis auf bereits genügte Publizitätspflicht ablehnten, wurden aufgrund der vorhandenen Daten Schätzungen vorgenommen.

298. Bei einigen Unternehmen im Besitz von Personenhandelsgesellschaften und Einzelkaufleuten, für die kein Konzernabschluß veröffentlicht werden muß, für die jedoch einheitliche Leitung unterstellt werden kann, hat die Monopolkommission *von einer Befragung abgesehen*. Wenn auch keine ausreichend zuverlässig erscheinenden Schätzungen für solche Unternehmen vorgenommen werden konnten, hat sie auf deren vollständige Erfassung bzw. deren Erfassung überhaupt verzichtet und die damit verbundene Unterschätzung der aggregierten Konzentrationen in Kauf genommen.

299. Bezüglich der Methoden der Erhebung hat sich die Monopolkommission grundsätzlich an *die im Hauptgutachten IV dargelegten Grundsätze* gehalten. Zu Beginn einzelner Abschnitte wird noch, falls erforderlich, im einzelnen auf die bei den entsprechenden Untersuchungen benutzten Methoden eingegangen werden.

300. In erster Linie sind für die Erhebung die veröffentlichten Geschäftsberichte der in Frage kommenden Unternehmen als *Datenquelle* benutzt worden. Ferner wurden folgende öffentlich zugängliche Quellen herangezogen:

- Hoppenstedt-Verlag, Darmstadt,
 - „Handbuch der Aktiengesellschaften“, verschiedene Jahrgänge,
 - „Handbuch der Großunternehmen“, verschiedene Jahrgänge,
 - „Konzerne in Schaubildern“ einschl. „Konzerne aktuell“ (Loseblattsammlung),
 - „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“, Ausgabe 1983,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500“ (Loseblattsammlung),
- Commerzbank, „Wer gehört zu wem“, 14. Aufl., 1982.

Zu einer möglichst vollständigen Erfassung der Daten sind *70 Unternehmen befragt* worden. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, daß in der letzten Zeit häufiger Unternehmen mit Aktivitäten im Ausland dazu übergehen, Weltkonzernabschlüsse zu erstellen, wodurch es notwendig wird, daß entsprechend mehr Unternehmen zur Ermittlung der Inlandskonzern-Daten von der Monopolkommission befragt werden müssen.

Die Untersuchung über die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüssen stützt sich auf die der Monopolkommission vom Bundeskartellamt übermittelten monatlichen „Bekanntmachungen über Zusammenschlüsse nach § 23 GWB“.

301. Die Monopolkommission ist zu einer Ermittlung der größten Unternehmen auf der Basis von Wertschöpfung übergegangen wegen des konzeptio-

nellen Vorteils, den diese Art der Ermittlung bietet. Sie ist sich aber auch, wie sie im Hauptgutachten IV hervorgehoben hat, dabei der technischen Schwierigkeiten bewußt gewesen, die sich bei einer entsprechenden Erhebung, besonders wenn Schätzwerte benutzt werden müssen, einstellen. Bei der nun für 1982 durchgeführten Erhebung hat sich bestätigt, daß *erst nach einiger Erfahrung mit der neuen Vorgehensweise eine in allen Punkten möglichst genaue Ermittlung der Daten* gewährleistet werden kann. So hat sich ergeben, daß in den Erhebungen für 1978 und 1980, deren Ergebnisse im Hauptgutachten IV erschienen sind, einige Berechnungen aufgrund von Abgrenzungsproblemen, Interpretationsunterschieden und Schätzfehlern korrigierbedürftig sind. Ferner sind in diesem Hauptgutachten bei der Berichterstattung über die größten Unternehmen auf der Basis der Geschäftsvolumenmerkmale sowie über die Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ für 1978 und 1980 in einigen Fällen aufgrund von unvollständig zur Verfügung stehenden Daten ebenfalls nicht die richtigen Angaben gemacht worden. Da zu Vergleichszwecken in den meisten Tabellen dieses Kapitels neben den Zahlen für 1982 auch diejenigen für 1980 angegeben werden, können die für dieses Jahr notwendigen Korrekturen direkt dort angebracht werden. In Fußnoten zu denselben Tabellen werden die etwaig für 1978 anzubringenden Korrekturen vermerkt. Einige Zahlenangaben für 1978 und 1980, die in der Analyse im nun folgenden Text gemacht werden, sind gegenüber den entsprechenden Angaben im Hauptgutachten IV ebenfalls korrigiert worden. Durch keine dieser Korrekturen wird das Gesamtbild, das im Hauptgutachten IV von der aggregierten Konzentration gezeichnet wurde, wesentlich geändert.

2. Die nach dem üblichen Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1980 und 1982 in den verschiedenen Bereichen

302. Entsprechend den unter 1.2 erläuterten Kriterien werden in den *Tabellen 1, 2 und 4 bis 6* für 1980 und 1982 die 100 größten Industrieunternehmen, die 20 größten Handelsunternehmen und jeweils die zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zusammengestellt. Im dem diese Tabellen begleitenden Text werden auch die Zahlen für 1978 mitberücksichtigt. Veränderungen in der Zusammensetzung dieser Tabellen werden jeweils nur für den Zeitraum 1980 bis 1982 kommentiert.

In *Tabelle 3* werden die größten Einkaufsvereinigungen des Handels aufgezeigt.

2.1 Industrie

303. Die 100 größten Industrieunternehmen erzielten in 1978, 1980 und 1982 insgesamt *Umsätze* von

1978	494 322 Mio. DM,
1980	622 812 Mio. DM und
1982	722 521 Mio. DM.

Das entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einem Wachstum von 26% und für 1980 bis 1982 von 16,1%. Im Vergleich dazu verzeichnen alle Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik als Unternehmen des Produzierenden Gewerbes erfaßt sind, für 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 24,7% und für 1980 bis 1982 von 8,3%.

304. Der Gesamtumsatz des Produzierenden Gewerbes gemäß Umsatzsteuerstatistik betrug

1978	1 349 736 Mio. DM,
1980	1 683 494 Mio. DM und
1982	1 822 776 Mio. DM.

Daraus ergibt sich ein Anteil der 100 größten Industrieunternehmen von

1978	36,6%,
1980	37,0% und
1982	39,6%.

Die Vergrößerung des Anteils von 1980 auf 1982 ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß Wirtschaftszweige mit außergewöhnlichen Preissteigerungen in diesem Zeitraum, wie z. B. Elektrizitäts- und Gasversorgung, überproportional unter den 100 größten Industrieunternehmen vertreten sind.

305. In der Zusammensetzung der 100 größten Industrieunternehmen haben sich zwischen 1980 und 1982 folgende Änderungen ergeben.

Ausgeschieden sind (Rang 1980 in Klammern):

1. Deutsche Marathon Petroleum GmbH (83)
2. Sachs AG (92)
3. Diehl GmbH & Co. (95)
4. Rasselstein AG (96)
5. SKF Kugellagerfabriken GmbH (97)
6. Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co. (99)
7. Leonhard Monheim AG (100).

Die Unternehmen sind aufgrund ihrer unterdurchschnittlichen Umsatzentwicklung ausgeschieden. Sie haben für den Zeitraum zwischen 1980 und 1982 Umsatzveränderungen von -4% bis + 12,5% realisiert.

In den Kreis der 100 größten Industrieunternehmen *neu eingetreten* sind (Rang in Klammern):

1. Dyckerhoff & Widmann AG (74)
2. Rheinmetall Berlin AG (81)
3. Energieversorgung Weser-Ems AG (90)
4. Thyssengas GmbH (93)
5. Gasversorgung Süddeutschland GmbH (97)
6. Deutsche ICI GmbH (98)
7. Deutsche Airbus GmbH (100).

Tabelle 1

Die 100 größten Industrieunternehmen 1980 und 1982¹⁾

Rang		Firma	Wirtschafts- zweig ²⁾	Umsatz in Mio. DM ³⁾		Erläute- rungen ⁴⁾
1980	1982			1980	1982	
(1)	1	VEBA AG	101, 205, 40/41	38 590	44 513	
(2)	2	Daimler-Benz AG	244	26 486	31 149	
(4)	3	Siemens AG	243, 250	24 986	30 201	9
(3)	4	Volkswagenwerk AG	243, 244	25 930	27 709	
(5)	5	Thyssen AG	230—232, 240, 242, 245, 246	23 154	25 477	9
(7)	6	BASF AG	200	21 737	25 269	
(6)	7	Deutsche BP AG	205	22 271	23 179	
(8)	8	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitäts- werk AG	101	18 262	22 993	6
(9)	9	ESSO AG	205	17 695	20 778	TK
(10)	10	Deutsche Shell AG	205	17 104	20 268	E
(12)	11	Bayer AG	200	15 881	17 684	
(11)	12	Ruhrkohle AG	101, 110	16 422	17 595	
(13)	13	Hoechst AG	200	14 813	16 929	
(14)	14	Fried. Krupp GmbH	230—232, 240, 242, 246	12 795	15 478	
(16)	15	Gutehoffnungshütte Aktienverein	233, 240, 242, 244	11 504	14 140	
(19)	16	Ruhrgas AG	103	9 122	14 090	
(17)	17	Mannesmann AG	230—232, 242, 40/41	10 433	13 150	
(18)	18	Adam Opel AG	244	9 224	12 735	E
(22)	19	Mobil Oil AG	205	8 763	11 800	E
(23)	20	Ford-Werke AG	244	8 692	11 724	E
(15)	21	AEG-Telefunken AG	243, 250	12 263	11 140	
(21)	22	Robert Bosch GmbH	242, 244, 250	8 974	10 229	
(31)	23	Bayerische Motoren Werke AG ..	244	7 261	9 756	
(20)	24	Metallgesellschaft AG	233, 40/41	9 047	9 741	9
(24)	25	Salzgitter AG	230, 232, 240, 246, 40/41	8 578	9 391	9
(30)	26	IBM Deutschland GmbH	243	7 380	9 135	E
(25)	27	Friedrich Flick Industrieverwal- tung KGaA	200, 230—232, 242, 264	8 427	9 028	
(26)	28	Deutsche Texaco AG	205	8 300	8 994	TK
(27)	29	Deutsche Unilever GmbH	28/29	8 096	8 603	TK
(29)	30	Degussa AG	200, 233, 40/41	7 717	7 749	9
(28)	31	Hoesch AG ⁵⁾	230—232, 237, 238, 40/41	7 992	7 437	
(37)	32	Allgemeine Deutsche Philips In- dustrie GmbH	250	4 368	6 262	4, TK
(32)	33	Saarbergwerke AG	110	5 512	5 985	
(35)	34	Vereinigte Industrie-Unterneh- mungen AG	101, 200, 233	4 887	5 877	KW ⁶⁾

Rang		Firma	Wirtschafts- zweig ²⁾	Umsatz in Mio. DM ³⁾		Erläute- rungen ⁴⁾
1980	1982			1980	1982	
(33)	35	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	293, 299	5 511	5 688	
(47)	36	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	3 304	5 678	
(40)	37	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	4 030	5 583	
(34)	38	Klöckner-Werke AG	230—232, 237, 238, 242	4 952	5 478	9
(53)	39	Panavia Aircraft GmbH	248	2 843	5 271	E
(49)	40	Philipp Holzmann AG	30	3 205	4 880	
(41)	41	Brown, Boverie & Cie AG	250	3 990	4 630	TK
(38)	42	BAT Cigaretten-Fabriken GmbH	299	4 128	4 377	E
(45)	43	Standard Elektrik Lorenz AG	250	3 351	4 153	GD
(39)	44	Klöckner-Humboldt-Deutz AG ...	240, 242, 244	4 035	4 150	
(43)	45	Henkel KGaA	200	3 938	4 149	
(42)	46	Deutsche Babcock AG	240, 241, 242	3 979	4 141	9
(57)	47	Bayernwerk AG	101	2 410	4 109	9
(44)	48	Preussag AG	116, 200, 233	3 535	4 068	
(36)	49	Hochtief AG	30	4 565	3 505	
(46)	50	Elf Mineraloel GmbH	205	3 306	3 230	TK
(51)	51	Oetker-Gruppe	28/29	2 955	3 221	
(52)	52	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	2 942	3 209	TK
(70)	53	AGIP AG	205	2 099	3 149	TK
(48)	54	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	227, 234	3 290	3 130	GD
(61)	55	Grundig AG	250	2 266	3 121	3, E
(58)	56	Continental Gummi-Werke AG ...	213	2 319	2 877	
(62)	57	W. C. Heraeus GmbH	200, 233, 252	2 192	2 874	
(50)	58	ARBED Saarstahl GmbH ¹⁾	230—232	2 980	2 760	
(56)	59	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	2 437	2 747	
(54)	60	Martin Brinkmann AG	299	2 764	2 713	3, E
(77)	61	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	242, 244, 40/41	1 915	2 711	TK
(66)	62	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	242, 244	2 164	2 574	
(67)	63	Philip Morris GmbH	299	2 164	2 563	E
(64)	64	Linde AG	242	2 175	2 513	
(59)	65	Rütgerswerke AG	200	2 314	2 495	
(60)	66	Magirus-Deutz AG	244	2 283	2 415	E
(69)	67	Chevron Erdoel Deutschland GmbH	205	2 133	2 356	E
(85)	68	Stadtwerke München	101, 107, 51	1 694	2 324	E
(80)	69	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	101	1 802	2 304	
(72)	70	Enka AG	200	2 052	2 282	TK

noch Tabelle 1

Rang		Firma	Wirtschafts- zweig ²⁾	Umsatz in Mio. DM ³⁾		Erläute- rungen ⁴⁾
1980	1982			1980	1982	
(71)	71	EC Erdölchemie GmbH	205	2 095	2 265	3, E
(79)	72	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	1 815	2 256	
(88)	73	Jacobs Suchard AG	287, 296	1 612	2 200	GD
(—)	74	Dyckerhoff & Widmann AG	30	—	2 153	
(90)	75	MTU Motoren- und Turbinen- Union München GmbH	242, 246, 247, 248	1 551	2 131	
(76)	76	Michelin Reifenwerke KGaA	213	1 917	2 131	E
(65)	77	Schering AG	200	2 174	2 127	
(74)	78	Carl-Zeiss-Stiftung	252	1 935	2 119	9
(86)	79	Badenwerk AG	101	1 675	2 108	E
(55)	80	Norddeutsche Affinerie AG	233	2 506	2 081	9, E
(—)	81	Rheinmetall Berlin AG	242, 256	—	2 063	
(63)	82	Strabag Bau-AG	30	2 186	2 041	
(78)	83	Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke	230—232	1 894	2 009	E
(82)	84	Du Pont de Nemours (Deutschland) GmbH	200	1 760	2 000	E
(68)	85	Rheinische Olefinwerke GmbH ..	200	2 163	1 992	E
(73)	86	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.	242, 244	1 951	1 988	
(84)	87	PWA Papierwerke Waldhof- Aschaffenburg AG	264	1 711	1 967	
(75)	88	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	110, 230—232	1 919	1 919	
(98)	89	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)- AG	101	1 411	1 903	6, E
(—)	90	Energieversorgung Weser-Ems AG	101, 103	—	1 876	E
(94)	91	Bilfinger + Berger Bau-AG	30	1 467	1 870	
(81)	92	Wacker Chemie GmbH	200	1 802	1 858	
(—)	93	Thyssengas GmbH	103	—	1 823	E
(93)	94	R. J. Reynolds Tobacco GmbH ...	299	1 472	1 787	E
(87)	95	Tchibo Frisch-Röst-Kaffee AG ...	296	1 673	1 767	E
(91)	96	Liebherr-Holding GmbH	242, 248	1 547	1 755	
(—)	97	Gasversorgung Süddeutschland GmbH	103	—	1 698	9, E
(—)	98	Deutsche ICI GmbH	200	—	1 690	E
(89)	99	Freudenberg & Co.	210	1 610	1 679	
(—)	100	Deutsche Airbus GmbH	248	—	1 676	E
(83)	—	Deutsche Marathon Petroleum GmbH	205	1 725	—	E
(92)	—	Sachs AG	242, 244	1 536	—	
(95)	—	Diehl GmbH & Co.	233, 254, 256	1 431	—	
(96)	—	Rasselstein AG	238	1 422	—	9, E
(97)	—	SKF Kugellagerfabriken GmbH .	242, 244	1 417	—	TK
(99)	—	Telefonbau und Normalzeit Leh- ner & Co.	250	1 385	—	
(100)	—	Leonhard Monheim AG	287	1 362	—	

Von diesen Unternehmen hat die Thyssengas GmbH 1981 zum ersten Mal einen Jahresabschluß im Bundesanzeiger veröffentlicht, so daß nicht festgestellt werden kann, ob diese Gesellschaft auch 1980 in den Kreis der nach Umsatz 100 größten Industrieunternehmen hineingehört hätte. Die Rheinmetall Berlin AG ist infolge der Zusammenschlüsse mit der Jagenberg AG und der Württembergischen Metallwarenfabrik AG in diesen Kreis eingetreten (der Zusammenschluß mit der WMF AG ist jedoch vom Bundeskartellamt untersagt und diese Untersagungsverfügung vom Kammergericht bestätigt worden¹⁾). Bei den übrigen Unternehmen haben überdurchschnittliche Umsatzwachstumsraten, die für den Zeitraum von 1980 bis 1982 zwischen 38,4% und 105% liegen, dafür gesorgt, daß diese in die 100 größten Industrieunternehmen hineingewachsen sind.

Zu erwähnen ist, daß die Deutsche Airbus GmbH, die aufgrund eines Umsatzwachstums von 75,3% in die Rangliste aufgenommen wurde, eine nichtkonsolidierte Tochtergesellschaft der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH (Rang 38 in der Rangliste) ist.

2.2 Handel

306. In Tabelle 2 sind die 20 größten Konzerne mit einem Tätigkeitsschwerpunkt im Handelsbereich aufgeführt. In der Tabelle sind keine Handelsunternehmen enthalten, die mehrheitliche Tochtergesellschaften größerer Industriekonzerne sind und von diesen konsolidiert werden (z. B. Thyssen Handelsunion); die Umsätze dieser Handelsunternehmen sind bereits als Teile der Umsätze der entsprechenden Industrieunternehmen in Tabelle 1 berücksichtigt.

¹⁾ Vgl. Kapitel IV, Abschnitt 2.2 dieses Gutachtens.

Fußnoten zu Tabelle 1

- ¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den hundert größten Industrieunternehmen.
- ²⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.
- ³⁾ Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.
- ⁴⁾ Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des in 1982 abgeschlossenen Geschäftsjahres wurden zugrundegelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis 31. Dezember fällt, sonst die des in 1983 abgeschlossenen Geschäftsjahres.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

- E = Einzelabschluß
- GD = Umsätze der deutschen Gruppe
- KW = Konsolidierte Umsätze der in- und ausländischen Konzerngesellschaften
- TK = Konsolidierte Umsätze des inländischen Teilkonzerns.

⁵⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.

⁶⁾ Der konsolidierte Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften konnte nicht erhoben werden. Nach Angaben des Unternehmens weicht der Weltkonzern-Abschluß nicht wesentlich von einem konsolidierten Inlandsabschluß ab.

⁷⁾ In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

307. Die 1978, 1980 und 1982 jeweils 20 größten Handelsunternehmen haben Umsätze in Höhe von

1978	100 502 Mio. DM,
1980	114 518 Mio. DM und
1982	128 250 Mio. DM

erzielt. Das entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einem Wachstum von 13,9% und für 1980 bis 1982 von 12%. Im Vergleich dazu realisierten alle Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik unter Handel erfaßt sind, für den Zeitraum 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 17,8% und für 1980 bis 1982 von 6,3%.

308. Der Gesamtumsatz des Handels gemäß Umsatzsteuerstatistik betrug

1978	907 164 Mio. DM,
1980	1 068 704 Mio. DM und
1982	1 135 704 Mio. DM.

Daraus ergibt sich jeweils ein Anteil der 20 größten Handelsunternehmen von

1978	11,1%,
1980	10,7% und
1982	11,3%.

309. In der Zusammensetzung der 20 größten Handelsunternehmen haben sich von 1980 bis 1982 folgende Änderungen ergeben:

Ausgeschieden sind (Rang 1980 in Klammern):

1. AVIA Mineralöl-AG (17)
2. Horten AG (20).

Neu eingetreten sind (Rang in Klammern):

1. Adolf Schaper (18)
2. Tengemann Unternehmensbereich (19).

Diese Änderungen haben sich aufgrund der Umsatzänderungsraten der betreffenden Unternehmen von -0,1% und -15,8% bzw. +26,2% und +14,7% ergeben.

Tabelle 2

Die 20 größten Handelsunternehmen 1980 und 1982¹⁾

Rang		Firma	Wirtschafts- zweig ²⁾	Umsatz in Mio. DM ³⁾		Erläute- rungen ⁴⁾
1980	1982			1980	1982	
(1)	1	Aral AG	43	12 585	13 441	E
(2)	2	Karstadt AG	43	11 409	10 948	
(3)	3	Klöckner & Co.	40/41	9 544	9 723	
(6)	4	co op AG	43	5 880	9 575	
(5)	5	Alfred C. Toepfer International GmbH	40/41	7 544	9 037	11
(12)	6	Stumm GmbH — Mabanft- Gruppe	40/41	5 121	8 266	E, KI ⁵⁾
(9)	7	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	43	5 446	7 780	
(4)	8	Kaufhof AG	43	7 792	7 628	
(8)	9	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle — ⁶⁾	43	5 725	5 549	1, E
(10)	10	BayWa AG	40/41, 43	5 388	5 532	
(11)	11	C. & A. Brenninkmeyer	43	5 224	5 519	E
(7)	12	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	5 802	5 507	
(13)	13	EDEKA Zentrale AG	40/41	4 768	5 166	
(14)	14	Franz Haniel & Cie GmbH	40/41	3 585	4 049	
(16)	15	Otto Versand GmbH & Co.	43	3 262	3 670	2
(19)	16	Conoco Mineralöl GmbH	43	2 992	3 571	E
(15)	17	Otto Wolff AG	40/41	3 411	3 457	
(—)	18	Adolf Schaper	40/41, 43	—	3 358	9
(—)	19	Tengelmann Unternehmensbe- reich ⁷⁾	43	—	3 268	6
(18)	20	Wilh. Werhahn	43, 40/41	3 018	3 206	
(17)	—	AVIA Mineralöl-AG	40/41	3 074	—	E
(20)	—	Horten AG	43	2 968	—	E

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zwanzig größten Handelsunternehmen.

²⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

³⁾ Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

⁴⁾ Falls das Geschäftsjahr mit dem Kalenderjahr nicht übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1982 abgeschlossenen Geschäftsjahres wurden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis 31. Dezember fällt, sonst die des in 1982 abgeschlossenen Geschäftsjahres.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

E — Einzelabschluß

KI — Konsolidierte Umsätze des inländischen Konzerns.

Bei Angabe von beiden der o. a. Symbolen gilt das erste für 1980, das zweite für 1982.

⁵⁾ Für 1980 konnte lediglich der Umsatz der größten Konzerngesellschaft Mabanft GmbH ermittelt werden.

⁶⁾ Dieses Unternehmen stellt lediglich einen Teil, allerdings den überwiegenden, der Gustav und Grete Schickedanz Holding KG dar. Die Zahlen für den gesamten Inlandsbereich der Holding konnten nicht ermittelt werden.

⁷⁾ Der Tengelmann-Unternehmensbereich stellt lediglich einen Teil der gesamten Tengelmann-Gruppe dar. Die Gruppe, für die kein konsolidierter Abschluß erstellt wird, hatte geschätzte Umsätze von 7,6 Mrd. DM in 1980 und 9,5 Mrd. DM in 1982. Vgl. auch Tz. 310 im Text.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 3

**Die nach dem Beschaffungsvolumen der Zentralen fünf größten Einkaufsvereinigungen
1980 und 1982**

Name	Jahr	Außenumsatz der gesamten Gruppe im Einzel- und Großhandel und dessen Wachstumsrate	Großhandelsumsatz und dessen Wachstumsrate	Beschaffungsvolumen der Zentrale ¹⁾ und dessen Wachstumsrate
EDEKA	1980	18,9 Mrd. DM	13,2 Mrd. DM	8,8 Mrd. DM
	1982	20,5 Mrd. DM 8,5 %	14,4 Mrd. DM 9,1 %	9,8 Mrd. DM 11,4 %
REWE	1980	15,2 Mrd. DM	5,3 Mrd. DM ²⁾	7,5 Mrd. DM
	1982	18,0 Mrd. DM 18,4 %	5,8 Mrd. DM ²⁾ 9,4 %	9,7 Mrd. DM 29,3 %
Gedelfi	1980	³⁾	³⁾	5,5 Mrd. DM
	1982	³⁾	³⁾	6,7 Mrd. DM 21,8 %
co op-Gruppe	1980	14,1 Mrd. DM	³⁾	5,3 Mrd. DM ⁴⁾
	1982	13,8 Mrd. DM -2,1 %	³⁾	6,3 Mrd. DM ⁴⁾ 18,9 %
Selex/A & O	1980	15,3 Mrd. DM	4,8 Mrd. DM ⁵⁾	2,6 Mrd. DM
	1982	16,6 Mrd. DM 8,5 %	5,1 Mrd. DM ⁵⁾ 6,3 %	4,1 Mrd. DM 57,7 %

¹⁾ Der hier verwandte Begriff „Beschaffungsvolumen“ bezeichnet vergleichbare Sachverhalte, die in den Berichten der Zentralen wie folgt benannt werden:

EDEKA: betriebswirtschaftlicher Umsatz der Zentrale einschließlich Tochterfirmen

REWE: Umsatz der Zentralen (mit Zentralregulierungsumsatz)

Gedelfi: Vertragsumsatz plus Eigengeschäft der Zentrale

co op-Gruppe: zentrales Warengeschäft

Selex/A & O: zentrales Vertragsgeschäft.

²⁾ Der Großhandelsumsatz ist geringer als der Umsatz der Zentralen, da die REWE Handelsgesellschaft Leibbrand ihre Einkäufe unter Ausschaltung des Großhandels tätigt.

³⁾ Nicht bekannt.

⁴⁾ Enthält einen Anteil von 15—20% aus der Produktion von Herstellerbetrieben der co op AG.

⁵⁾ Umsätze der Cash and Carry-Märkte und aus Lieferungen an den selbständigen Einzelhandel.

Quelle: Eigene Erhebungen

310. Die mit *Tabelle 2* erstellte Rangliste ist insofern unvollständig, als in ihr einige große Firmengruppen, die als unter einer einheitlichen Leitung befindlich angesehen werden, gar nicht oder nur teilweise erfaßt werden konnten. Es handelt sich hierbei um die Firmengruppen Aldi, Metro und Tengelmann¹⁾.

Gemäß Schätzungen bzw. Erhebungen des Bundeskartellamtes haben diese Unternehmen in 1982 folgende Umsätze erzielt:

— Aldi-Gruppe	14,0 Mrd. DM,
— Tengelmann-Gruppe	9,5 Mrd. DM und
— Metro-Gruppe	6,7 Mrd. DM.

311. *Einkaufsvereinigungen* sind neben den unter einer einheitlichen Leitung stehenden Großunternehmen eine weitere Form der Konzentrationerscheinungen im Handel. Um einen Vergleich mit der Entwicklung entsprechender Großunternehmen zu ermöglichen, werden in *Tabelle 3* die nach dem Beschaffungsvolumen der Zentrale fünf bedeutend-

sten Einkaufszusammenschlüsse, die alle hauptsächlich im Lebensmittelhandel tätig sind, für die Jahre 1980 und 1982 dargestellt.

312. Festzuhalten ist zunächst, daß in einigen Zahlen von *Tabelle 3* die Umsätze von in *Tabelle 2* aufgeführten Unternehmen mitenthalten sind, so zu einem großen Teil der Konzernumsatz der EDEKA Zentrale AG im gesamten Beschaffungsvolumen der EDEKA-Zentrale, der Konzernumsatz der REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG im Einzelhandelsumsatz der REWE-Gruppe und der Konzernumsatz der co op-AG, teils im Einzelhandelsumsatz der co op-Gruppe, teils im Beschaffungsvolumen der Zentrale dieser Gruppe.

Die Verringerung des Einzelhandelsumsatzes der co op-Gruppe ist auf das Ausscheiden einiger Unternehmen aus dieser Gruppe und das aus dem Rahmen fallende hohe Wachstum des Einzelhandelsumsatzes der REWE-Gruppe ausschließlich auf den dieser Gruppe angeschlossenen Filialisten REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG zurückzuführen. Es fällt auf, daß bei allen fünf Gruppen das Beschaffungsvolumen der Zentralen schneller gewachsen ist als der Umsatz auf der Einzelhandelsstufe. Dies läßt auf intensivierte Bemühungen der Zentralen im Beschaffungsbereich schließen.

¹⁾ Vgl. in diesem Zusammenhang in den methodischen Vorbemerkungen Tz. 298.

Tabelle 4

Die zehn größten Kreditinstitute 1980 und 1982

Rang		Firma	Bilanzsumme ¹⁾ (Mrd. DM)		Erläuterungen ²⁾
1980	1982		1980	1982	
(1)	1	Deutsche Bank AG	155,9	178,2	
(2)	2	Dresdner Bank AG	123,5	137,5	
(3)	3	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	102,2	115,8	
(4)	4	Bayerische Vereinsbank	87,1	100,3	
(6)	5	Bayerische Landesbank Girozentrale	83,3	95,3	
(5)	6	Commerzbank AG	85,6	88,8	
(7)	7	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	77,3	85,1	
(10)	8	Kreditanstalt für Wiederaufbau	53,7	66,6	E
(8)	9	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	59,3	62,5	
(9)	10	Hessische Landesbank Girozentrale	55,3	62,3	KI, E ³⁾

¹⁾ Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften.

²⁾ Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluß

KI = Abschluß des inländischen Konzerns.

³⁾ Für 1980 stammen die Angaben aus dem Konzern- und für 1982 aus dem Einzelabschluß der Obergesellschaft. Der Unterschied zwischen diesem Einzelabschluß und dem Abschluß des Konzerns Inland für 1982 ist geringfügig.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.3 Kreditgewerbe

313. Die 1978, 1980 und 1982 jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen insgesamt am Bilanzstichtag eine *Bilanzsumme* von

1978	754,8 Mrd. DM,
1980	883,2 Mrd. DM und
1982	992,4 Mrd. DM

aus. Dies entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einer Steigerung von 17 % und für 1980 bis 1982 von 12,4 %. Im Vergleich dazu verzeichnet die Bilanzsumme aller Kreditinstitute für den Zeitraum 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 18,1 % und für 1980 bis 1982 von 15,9 %.

314. Die *Bilanzsumme aller Kreditinstitute* am Jahresende, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt wird, betrug

1978	2 024,7 Mrd. DM,
1980	2 391,6 Mrd. DM und
1982	2 772,1 Mrd. DM.

Daraus ergibt sich ein *Anteil der zehn größten Kreditinstitute* von

1978	37,3 %,
1980	36,9 % und
1982	35,8 %.

315. In der *Zusammensetzung* der zehn größten Kreditinstitute hat es von 1980 bis 1982 keine Veränderung gegeben.

2.4 Versicherungsgewerbe

316. Die 1978, 1980 und 1982 jeweils zehn größten Versicherungskonzerne haben zusammen *Beiträge* von

1978	32 513 Mio. DM,
1980	40 823 Mio. DM und
1982	47 371 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einer Wachstumsrate von 25,6 % und für 1980 bis 1982 von 16 %.

317. Da es für die konsolidierten Beiträge der Versicherungskonzerne keine unmittelbar vergleichbare gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße gibt, sind in *Tabelle 5* ebenfalls die Beiträge der Erstversicherungsgesellschaften des jeweiligen Konzerns aus dem selbst abgeschlossenen Geschäft und die der Rückversicherungsgesellschaften für das in Rückdeckung übernommene Geschäft aufgeführt. Diese können mit den entsprechenden vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen ermittelten Gesamtbeiträgen verglichen werden.

318. Die *von den zehn größten Versicherungskonzernen aus selbst abgeschlossenem Geschäft eingenommenen Beiträge* betrugen

1978	24 259 Mio. DM,
1980	30 405 Mio. DM und
1982	34 261 Mio. DM.

Dies entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einem Wachstum von 25,3 % und für 1980 bis 1982 von 12,7 %. Im Vergleich dazu verzeichnen die Beitragseinnahmen aller Erstversicherungsgesellschaften für den Zeitraum 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 22 % und für 1980 bis 1982 von 17 %.

319. Die *Gesamtheit der Erstversicherungsgesellschaften* erzielte Beiträge aus selbst abgeschlossenem Geschäft in Höhe von

1978	64 696 Mio. DM,
1980	78 929 Mio. DM und
1982	92 329 Mio. DM.

Daraus ergibt sich ein *Anteil der zehn größten Versicherungsunternehmen* von

1978	37,5 %,
1980	38,5 % und
1982	37,1 %.

Der höhere Anteil in 1980 ergibt sich zum Teil daraus, daß, wie auch in Fußnote 4 zur *Tabelle 5* vermerkt, in den Beiträgen der Volksfürsorge-Gruppe für dieses Jahr 950 Mio. DM an Beiträgen enthalten sind, die als einmaliger Sonderfaktor aus der Umstellung des Überschußsystems der Lebensversicherungsgesellschaft der Gruppe entstanden. Ohne diesen Effekt ergäbe sich für 1980 ein Anteil von 37,8 %.

320. Die von den Rückversicherungsgesellschaften der zehn größten Versicherungskonzerne erzielten Beiträge belaufen sich auf

1977/78	8 344 Mio. DM,
1979/80	10 243 Mio. DM und
1981/82	13 215 Mio. DM.

Wie in Fußnote 1 zur *Tabelle 5* vermerkt, enthalten diese Zahlen die Beiträge von zwei Gesellschaften, die entgegen der üblichen Vorgehensweise von Rückversicherungsgesellschaften nicht zum 30. Juni, sondern zum 31. Dezember bilanzieren. Für diese beiden Gesellschaften sind in den oben genannten Summen die Zahlen für 1978, 1980 und 1982 einbezogen worden. Die vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen zusammengestellten Beiträge aller Rückversicherer für 1977/78, 1979/80 und 1981/82 ziehen jedoch hier anstelle der Zahlen für 1978, 1980 und 1982 diejenigen für 1977, 1979 und 1981 heran. Um Vergleichbarkeit herzustellen, werden deshalb in den oben genannten Summen für diese beiden Gesellschaften, die relativ unbedeutend sind, die Beiträge für 1977, 1979 und 1981 eingefügt, so daß sich folgende Beträge ergeben:

1977/78	8 291 Mio. DM,
1979/80	10 173 Mio. DM und
1981/82	13 152 Mio. DM.

Dies entspricht für den Zeitraum 1977/78 bis 1979/80 einem Wachstum von 22,7 % und für 1979/80 bis 1980/81 von 29,3 %. Im Vergleich dazu realisierten die Beitragseinnahmen aller Rückversicherungsgesellschaften für den Zeitraum 1977/78 bis 1979/80 eine Wachstumsrate von 25,7 % und für 1979/80 bis 1981/1982 von 31,2 %.

Tabelle 5

Die zehn größten Versicherungsunternehmen 1980 und 1982

Rang	Jahr	Firma	Konsolidierte Beiträge einschließlich in Rückdeckung übernommenes Geschäft	Beiträge der zum Konzern gehörenden Erstversiche- rungsgesell- schaften aus selbst abgeschlossenem Geschäft	Beiträge der zum Konzern gehörenden Rückversiche- rungsgesell- schaften ¹⁾²⁾	Erläuterungen ³⁾
			(Mio. DM)			
(1)	1980	Allianz Versicherungs-AG (einschließlich Allianz Lebensversicherungs-AG)	10 697	10 086		E
1	1982		12 399	11 672		
(2)	1980	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft	6 954		6 954	
2	1982		9 205		9 205	
(4)	1980	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	3 820	2 418	1 703	TK
3	1982		4 373	2 860	2 149	
(3)	1980	Unternehmensgruppe Volksfürsorge	4 159 ⁴⁾	3 727 ⁴⁾	631	
4	1982		3 770	3 208	816	
(5)	1980	SR-Beteiligungen AG (Magdeburger Feuerversicherungs-AG, Vereinigte Aachen-Berlinische Versicherungs AG)	3 018	2 841	169	E
5	1982		3 599	3 510		
(6)	1980	Victoria Lebens-Versicherungs-AG	2 838	2 604	285	
6	1982		3 352	3 002	418	
(7)	1980	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG ..	2 530	2 361		
7	1982		2 895	2 689		
(8)	1980	Colonia Versicherung AG	2 504	2 271		
8	1982		2 892	2 602		
(9)	1980	R + V Versicherungsunternehmensgruppe .	2 334	2 138	501	
9	1982		2 711	2 552	627	
(10)	1980	Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG	1 969	1 959		
10	1982		2 175	2 166		

¹⁾ Zu beachten ist, daß in den in dieser Spalte genannten Zahlen die Beiträge, die Erstversicherungsgesellschaften für von ihnen in Rückdeckung übernommenes Geschäft erzielt haben, nicht berücksichtigt worden sind. Diese Beiträge sind auch in der benutzten gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße nicht enthalten.

Ferner ist zu beachten, daß ein Teil der Beiträge aus Geschäft mit Erstversicherern des Konzerns stammt, also sozusagen Innenumsätze darstellt.

²⁾ Die Rückversicherer der verschiedenen Konzerne sind:
Hamburger Internationale Rückversicherung AG (Volksfürsorge),
Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-AG,

321. Die von allen Rückversicherern erzielten Beitragseinnahmen betrugen

1977/78	13 276 Mio. DM,
1979/80	16 688 Mio. DM und
1981/82	21 896 Mio. DM.

Für die Rückversicherungsgesellschaften der zehn größten Versicherungskonzerne ergibt sich hieraus als Anteil

1977/78	62,5%,
1979/80	61,0% und
1981/82	60,1%.

Während die Verringerung des Anteils der Zehn in dem Zeitraum 1977/78 bis 1979/80 vollständig auf eine Verringerung des Anteils der Münchener Rückversicherungsgesellschaft zurückzuführen war, ist die Verringerung des Anteils der Zehn in dem Zeitraum 1979/80 bis 1981/82 durch das Ausscheiden der Magdeburger Rückversicherungs-AG aus dem Teilkonzern der SR-Beteiligungen AG bedingt.

322. In der Zusammensetzung der zehn größten Versicherungskonzerne hat es von 1980 auf 1982 keine Veränderung gegeben.

2.5 Verkehr und Dienstleistungen

323. In Tabelle 6 sind neben den privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen nachrichtlich ebenfalls die Deutsche Bundespost und die Deutsche Bundesbahn aufgeführt.

324. Die 1978, 1980 und 1982 jeweils zehn größten Unternehmen im Verkehrs- bzw. Dienstleistungsgewerbe haben zusammen Umsätze von

1978	22 384 Mio. DM,
1980	27 819 Mio. DM und
1982	31 420 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einem Wachstum von 24,3% und für 1980 bis 1982 von 12,9%. Im Vergleich dazu realisierten alle in der Umsatzsteuerstatistik unter Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe erfaßten Unternehmen für den Zeitraum 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 23,7% und für 1980 bis 1982 von 14,1%.

325. Der Gesamtumsatz der im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe tätigen Unternehmen betrug

1978	285 742 Mio. DM,
1980	353 385 Mio. DM und
1982	403 183 Mio. DM.

Daraus errechnet sich ein Anteil der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen von

1978	7,8%,
1980	7,9% und
1982	7,8%.

326. In der Zusammensetzung der zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes hat es von 1980 auf 1982 keine Veränderung gegeben.

noch Fußnoten zu Tabelle 5

Gerling-Konzern Standard Versicherungs-AG,
Magdeburger Rückversicherungs-AG (SR-Beteiligungen),
Victoria Rückversicherungs-AG,
Rhein-Main Rückversicherungs-Gesellschaft AG (R+V).

Die Magdeburger Rückversicherungs-AG gehört seit 1981 nicht mehr zum Teilkonzern der SR-Beteiligungen AG.

Bis auf die Gerling-Konzern Standard Versicherungs-AG und die Victoria Rückversicherungs-AG bilanzieren die hier erfaßten Rückversicherungsgesellschaften zum 30. Juni, während die Konzerne alle zum 31. Dezember abschließen.

³⁾ Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluß
TK = Teilkonzernabschluß.

⁴⁾ Dieser Betrag enthält einen aus der Umstellung des Überschußsystems der Volksfürsorge Lebensversicherung entstandenen einmaligen Effekt von 950 Mio. DM.

Quelle: Eigene Erhebungen.

Tabelle 6

Die zehn größten Unternehmen im Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe 1980 und 1982

Rang		Firma	Wirtschafts- zweig ¹⁾	Umsatz (Mio. DM) ²⁾		Erläuterungen ⁴⁾
1980	1982			1980 ³⁾	1982	
		Deutsche Bundespost	51	37 504	42 065	
		Deutsche Bundesbahn	51	29 317 ⁵⁾	30 884 ⁵⁾	
(1)	1	Deutsche Lufthansa AG	51	6 612	8 240	
(3)	2	Hapag-Lloyd AG	51	3 427	4 333	
(4)	3	Bertelsmann AG	76	3 024	3 288	6
(2)	4	Neue Heimat Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesell- schaft (einschl. Neue Heimat Städ- tebau GmbH)	794	3 516	3 237	
(6)	5	Touristik Union International GmbH & Co. KG	55	2 125	2 433	10, E
(5)	6	Schenker & Co. GmbH	51	2 274	2 432	
(7)	7	Axel Springer Verlag AG	76	2 055	2 262	
(8)	8	DER Deutsches Reisebüro GmbH	55	1 879	2 083	E
(9)	9	Kühne & Nagel Deutschland- Gruppe (AG & Co)	51	1 572	1 707	
(10)	10	Heinrich Bauer Verlag	76	1 335	1 405	

¹⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

²⁾ Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

³⁾ Gegenüber dem Vierten Hauptgutachten sind einige der Angaben für 1980 korrigiert worden; s. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Kapitel III, Tabelle 6. Die dort für 1978 gemachten Angaben sind ebenfalls korrekturbedürftig. Schenker & Co. muß mit einem Umsatz von 2 002 Mio. DM und DER mit einem Umsatz von 1 531 Mio. DM erscheinen, dafür Burda GmbH herausgenommen werden.

⁴⁾ Falls das Geschäftsjahr mit dem Kalenderjahr nicht übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzung:

E = Einzelabschluß.

Quelle: Eigene Erhebungen

3. Die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen 1980 und 1982

3.1 Methodische Vorbemerkungen

327. Der zur Bestimmung der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen benötigte Wertschöpfungsbetrag eines jeden in Frage kommenden Unternehmens wird grundsätzlich, d. h. wenn immer die dazu erforderlichen Daten zur Verfügung stehen, gemäß der aus der Fachliteratur bekannten „direkten Wertschöpfungsstaffel“ ermittelt¹⁾. Sie setzt sich dabei wie folgt aus Positionen der Ge-

winn- und Verlustrechnung, wie sie nach § 157 Abs. 1 AktG erstellt wird, zusammen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne

¹⁾ Bezüglich Referenzen zu der Fachliteratur vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Fußnoten zu den Tz. 387 und 388.

- + Aufwendungen aus Verlustübernahme
- + Einstellungen in Sonderposten mit Rücklagenanteil
- Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen
- Erträge aus Verlustübernahme
- Erträge aus Beteiligungen
- Erträge aus den anderen Finanzanlagen
- sonstige Zinsen und ähnliche Erträge
- Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil
- + Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Finanzanlagen
- + Zinsen und ähnliche Aufwendungen
- + Löhne und Gehälter
- + soziale Abgaben
- + Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung
- + Steuern vom Einkommen, vom Ertrag und vom Vermögen

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Besonders zu beachten ist in diesem Schema, daß die Nettoerträge aus Beteiligungen und anderen Finanzanlagen sowie sonstige Zinsen und ähnliche Erträge abgezogen werden, da sie nicht als Teil der von dem Unternehmen erwirtschafteten Wertschöpfung gelten.

328. *Ausnahmen von dieser Vorgehensweise* bilden die Wertschöpfungserhebungen für die Banken und die Versicherungen.

Bei den Banken wird in der Wertschöpfungsstaffel kein Abzug für Erträge aus anderen Finanzanlagen und für sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge gemacht, da solche Erträge, die außerhalb des eigentlichen Geschäftes erzielt werden, bei Banken nicht identifiziert werden können. Auch an Fremdkapitalgeber gezahlte Zinsaufwendungen, im Gegensatz zu denen auf Giro- und Spareinlagen, können nicht getrennt identifiziert werden, so daß hierfür bei Banken in der Wertschöpfungsstaffel kein Betrag hinzuaddiert wird.

Bei den Versicherungen wird wie bei Industrie- gesellschaften verfahren. Allerdings besteht hier ein Datenermittlungsproblem, das sich aus der Art des Versicherungsgeschäfts ergibt. Ein großer Teil der Passiva einer jeden Versicherung — bei Lebensversicherungen bis zu 95 % — besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, die zur Abdeckung erwarteter Schadensfälle erstellt werden, sich aber auch entsprechend den Sparanteilen der Versicherten in den Beiträgen akkumulieren. Diese Rückstellungen gehören zumindestens teilweise den Versicherten und müssen diesen gegenüber verzinst werden. Nur die Differenz zwischen den Erträgen aus Finanzanlagen und diesem den Versicherten zustehenden Zinsbetrag darf als außerhalb

des eigentlichen Geschäftes erzielter Ertrag auf Finanzanlagen in der Wertschöpfungsstaffel abgezogen werden. Der den Versicherten zustehende Zinsbetrag ist jedoch in der Gewinn- und Verlustrechnung der Versicherungen nicht derart ausgewiesen, daß er direkt erhoben werden könnte. Als eine Näherungslösung wird eine Verzinsung unterstellt, die sich aus den Nettoerträgen aus Finanzanlagen und dem Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva ergibt. Da es sich um eine Näherungslösung handelt, existiert in dieser Beziehung ein Unsicherheitsfaktor in der Ermittlung der Wertschöpfung von Versicherungsunternehmen.

329. Für Unternehmen, für die nicht alle Daten, die zu einer Erhebung gemäß der direkten Wertschöpfungsstaffel benötigt werden, vorliegen, werden auf der Basis des vorhandenen Datenmaterials *Schätzungen* vorgenommen. Im Rahmen der Erhebung 1982 erfolgten solche Schätzungen für acht der zum Kreis der „100 Größten“ gehörenden Unternehmen:

- Für einen Konzern (Boehringer, Ingelheim) konnten Wertschöpfung und Umsatz der gesamten Gruppe, d. h. einschließlich ausländischer Tochtergesellschaften, aus Angaben im Berichtsteil des Geschäftsberichts sowie der Umsatz des inländischen Konzerns aus dem im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschluß ermittelt werden. Zur Schätzung der Wertschöpfung wurde der Betrag des Umsatzes des Inlandskonzerns mit der Wertschöpfung/Umsatz-Relation der gesamten Gruppe multipliziert. Dieser Vorgehensweise liegt die Annahme zugrunde, daß die Beschäftigten/Umsatz-Relation für den inländischen Konzern nicht wesentlich anders ist als für die gesamte Gruppe. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß damit die gesuchte inländische Wertschöpfung unterschätzt wird, da die benutzte Relation wegen des darin enthaltenen Einflusses der ausländischen Gesellschaften und des oft niedrigeren Lohnniveaus im Ausland erfahrungsgemäß geringer ist als die, die wirklich für die inländischen Gesellschaften gilt.
- Für die deutsche Gruppe eines ausländischen Konzerns (Saint-Gobain-Pont-à-Mousson) konnte die Wertschöpfung der wichtigsten Unternehmen dieser Gruppe ermittelt werden, für die Gesamtheit der inländischen Konzerngesellschaften jedoch lediglich der Außenumsatz. Zur Schätzung der Wertschöpfung wurde dieser Außenumsatz mit dem Durchschnitt der Wertschöpfung/Umsatz-Relationen der erfaßten Gruppenmitglieder multipliziert.
- Bei einem Unternehmen (REWE-Leibbrand) konnten lediglich die Personalkosten festgestellt werden. Um nun eine Schätzung des Wertschöpfungsbetrages zu ermöglichen, wurde angenommen, daß allgemein eine mehr oder weniger stabile Relation zwischen Wertschöpfung und Personalkosten besteht. Es wurde deshalb zunächst für alle in die Untersuchung einbezogenen Handelsunternehmen, für die sowohl die Wertschöp-

fung wie die Personalkosten ermittelt werden konnten, diese Relation errechnet und ein Durchschnitt gebildet. Es ergab sich ein Wert von 1,125. Das Ergebnis der Multiplikation der Personalkosten mit dieser für alle Handelsunternehmen geltenden Durchschnittsrelation wurde als Schätzwert für die Wertschöpfung dieses Unternehmens angesetzt.

- Bei zwei Unternehmen (Bertelsmann, Continental) konnten ebenfalls lediglich die Personalkosten für den inländischen Konzern aufgrund von Angaben im Geschäftsbericht festgestellt werden. Um eine Schätzung für die Wertschöpfung zu erhalten, wurde hier der Personalkosten-Betrag mit der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation für den Welt-Konzern bzw. für die Obergesellschaft multipliziert.
- Bei den einbezogenen Bauunternehmen (Hochtief, Holzmann, Strabag) besteht die Schwierigkeit, daß, obwohl die Jahresabschlüsse für den Konzern Inland erstellt werden, darin zum einen nicht alle relevanten Aktivitäten des Unternehmens widerspiegelt werden und zum anderen diejenigen, die erfaßt sind, auch ausländische Aktivitäten repräsentieren. Der erste Umstand ist auf den großen Teil der von den Unternehmen mit anderen Unternehmen in Arbeitsgemeinschaften durchgeführten Projekte zurückzuführen. Für diese Arbeitsgemeinschaften werden eigene Gesellschaften des bürgerlichen Rechts gebildet, von denen lediglich die Erträge, wie aus Beteiligungen, in der Gewinn- und Verlustrechnung der sie tragenden Unternehmen aufgeführt werden, so daß die Wertschöpfung der Arbeitsgemeinschaften nicht zu ermitteln ist. Der andere Umstand wird durch die Auslandstätigkeit der Bauunternehmen verursacht. Sofern die entsprechenden Projekte nicht über Arbeitsgemeinschaften bzw. im Ausland ansässige Tochtergesellschaften abgewickelt werden, erscheinen die entsprechenden Positionen in der G+V des Inlandkonzerns. Sie dürfen jedoch zu einer Berechnung der Wertschöpfung des inländischen Konzerns nicht berücksichtigt werden. Eine genaue Erhebung der Wertschöpfung des inländischen Konzerns eines solchen Bauunternehmens ist deshalb nicht möglich. Zur Schätzung der Wertschöpfung wurde auf die jeweils im Geschäftsbericht angegebene inländische Bauleistung zurückgegriffen und diese mit einer geschätzten Wertschöpfung/Bauleistung-Relation von 0,33 multipliziert. Dieser Wert ist der Durchschnitt der Wertschöpfung/Bauleistung-Relationen entsprechend der Gewinn- und Verlustrechnung aller fünf ursprünglich in Betracht gezogenen Bauunternehmen. Ein Durchschnitt anstelle individueller Relationen wurde vorgezogen wegen der von Jahr zu Jahr zu beobachtenden starken Schwankungen in den individuellen Relationen, die vermutlich auf die Heterogenität der zur Abrechnung kommenden Projekte zurückzuführen ist.

Zusätzlich mußte bei zwei Unternehmen (C. & A. Brenninkmeyer, Rheinmetall) jeweils ein für die Berechnung gemäß Wertschöpfungsstaffel benötig-

tes, jedoch relativ unerhebliches Element geschätzt werden. Die dadurch verursachte Verzerrung des Ergebnisses dürfte innerhalb der Toleranz liegen, die bei der Erhebung von Kennzahlen, wie sie hier ermittelt werden, immer zu berücksichtigen ist.

330. Die entsprechend der in den vorangegangenen Textziffern dargelegten Vorgehensweise ermittelten „100 Größten“ für 1980 und 1982 sind in *Tabelle 7*, nach Höhe der Wertschöpfung 1982 geordnet, zusammengestellt.

Im folgenden werden allgemein Entwicklungen und Änderungen für den Berichtszeitraum 1980 bis 1982 erläutert. Dort, wo längerfristige Betrachtungen von Interesse sind, werden auch Entwicklungen seit 1978, dem Jahr, für welches die erste Zusammenstellung der „100 Größten“ nach Wertschöpfung existiert, aufgezeigt, und in einem Fall seit 1970, d. h. für die zehn größten Unternehmen, die auch seit diesem Zeitpunkt bekannt sind.

3.2 Im Beobachtungszeitraum eingetretene Veränderungen

331. In der Zusammensetzung der „100 Größten“ haben sich von 1980 bis 1982 folgende Änderungen ergeben.

Ausgeschieden sind (Rang 1980 in Klammern):

1. ESSO AG (34)
2. Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG (48)
3. Mobil Oil AG Deutschland (54)
4. Deutsche BP AG (66)
5. Deutsche Texaco AG (71)
6. Flachglas AG (88)
7. Zentralgesellschaft VFW mbH (96)
8. Diehl GmbH & Co. (99).

In den Kreis der „100 Größten“ sind 1982 *neu eingetreten* (Rang in Klammern):

1. Rheinmetall Berlin AG (69)
2. Nixdorf Computer AG (86)
3. Unternehmensgruppe Volksfürsorge (91)
4. Stadtwerke München (92)
5. Berliner Kraft- und Licht(Bewag)-AG (95)
6. Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwaltungs- und Finanzierungsgesellschaft mbH (96)
7. Energie-Versorgung Schwaben AG (98)
8. Deilmann AG (99).

332. Im folgenden Fall steht das Ausscheiden eines Unternehmens in einem engen Zusammenhang mit der Aufnahme eines anderen. Die Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG konsolidiert als Folge geänderter Besitzverhältnisse die Unternehmensgruppe Volksfürsorge und die Allgemeine Hypothekenbank AG seit 1981 nicht mehr, was zu einer Verminderung der Wertschöpfung um mehr als die Hälfte und zum Ausscheiden dieses Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ geführt hat. Demgegenüber ist nun die Unternehmensgruppe Volksfürsorge als selbständiger Konzern in diesen Kreis eingetreten.

Tabelle 7

Die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen 1980 und 1982¹⁾²⁾

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ³⁾	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ⁵⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(1)	1980	Siemens AG	243, <u>250</u>	11 708	235 000	3 728	1 958	9
1	1982			13 122	220 000	3 893	2 134	
(2)	1980	Daimler-Benz AG	244	10 705	146 323	3 338	3 410	
2	1982			11 769	149 118	5 082	3 395	
(3)	1980	Volkswagenwerk AG	243, <u>244</u>	9 471	158 870	4 986	2 407	
3	1982			9 463	158 013	7 094	3 128	
(4)	1980	Ruhrkohle AG	101, <u>110</u>	7 439	136 816	5 280	865	
4	1982			7 943	134 479	6 240	737	
(5)	1980	Thyssen AG	<u>230—232,</u> <u>240, 242,</u> <u>245, 246</u>					9
5	1982			6 489	127 700	4 697	1 260	
(9)	1980	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	5 641	68 007	13 015	3 204	6
6	1982			6 456	70 098	14 350	3 196	
(6)	1980	Bayer AG	200	6 443	101 423	4 512	1 976	
7	1982			6 365	99 300	4 516	1 162	
(8)	1980	BASF AG	200	5 842	85 018	4 833	1 953	
8	1982			6 064	85 407	5 012	1 995	
(7)	1980	VEBA AG	101, 200, 205, 40/41	5 942	77 332	9 322	2 502	
9	1982			6 012	75 119	9 104	2 156	
(10)	1980	Hoechst AG	200	5 489	84 393	3 913	1 356	
10	1982			5 901	86 149	4 181	1 504	
(13)	1980	Mannesmann AG	<u>230—232,</u> <u>242, 40/41</u>					
11	1982			4 038	74 731	2 523	693	
(15)	1980	IBM Deutschland GmbH ...	243	3 613	26 362	2 285	1 649	E
12	1982			4 356	27 621	2 658	1 810	
(14)	1980	Robert Bosch GmbH	242, 244, <u>250</u>	3 794	74 773	1 099	674	
13	1982			4 230	69 240	1 128	932	
(12)	1980	Fried. Krupp GmbH	<u>230—232,</u> <u>240, 242,</u> <u>246</u>					
14	1982			4 169	76 747	2 987	775	
(17)	1980	Deutsche Bank AG	601	3 276	44 024	2 037	—	
15	1982			3 843	45 224	2 267	—	
(16)	1980	Gutehoffnungshütte Aktien- verein	233, 240, <u>242, 244</u>	3 291	71 213	1 389	428	6
16	1982			3 668	71 136	1 530	467	
(19)	1980	Adam Opel AG	244	2 506	59 876	2 930	381	E
17	1982			3 590	59 688	2 888	1 025	
(21)	1980	Ford-Werke AG	244	2 393	49 767	1 141	— 11	E
18	1982			3 427	49 100	1 625	943	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ³⁾	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ⁵⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(18)	1980	Salzgitter AG	<u>230—232,</u> 240, 246, 40/41	2 849	56 574	2 532	437	9
19	1982			3 297	55 455	2 543	616	
(11)	1980	AEG-Telefunken AG	243, 250	4 923	108 400	1 347	121	
20	1982			2 938	76 200	957	771	
(22)	1980	Bayerische Motoren Werke AG	244	2 344	39 935	2 134	675	
21	1982			2 887	41 705	2 194	904	
(23)	1980	Friedrich Flick Industrie- verwaltung KGaA	200, 230— 232, 242, 264	2 296	46 891	1 869	422	
22	1982			2 495	43 509	1 683	414	
(20)	1980	Karstadt AG	43	2 408	84 150	2 143	422	
23	1982			2 412	73 971	1 887	348	
(37)	1980	Messerschmitt-Bölkow- Blohm GmbH	248	1 543	26 287	669	174	
24	1982			2 336	38 494	1 177	287	
(26)	1980	Dresdner Bank AG	601	1 912	31 402	2 090	—	
25	1982			2 269	30 949	2 203	—	
(28)	1980	Deutsche Lufthansa AG	51	1 830	28 721	2 079	460	
26	1982			2 250	28 634	2 593	676	
(24)	1980	Hoesch AG ⁷⁾	<u>230—232,</u> 237, 238, 40/41	2 233	44 578	2 226	455	
27	1982			2 220	38 200	2 117	635	
(25)	1980	Deutsche Unilever GmbH ..	28/29	2 019	35 334	1 075	542	
28	1982			2 091	32 327	1 004	417	
(32)	1980	Allianz Versicherungs-AG (einschl. Allianz Lebens- versicherungs-AG)	61	1 669	21 868	3 521	—	
29	1982			2 032	22 052	4 492	—	
(43)	1980	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	250	1 226	23 800	602	94	
30	1982			1 937	31 600	858	336	
(31)	1980	Saarbergwerke AG	110	1 699	32 584	1 628	205	4, TK
31	1982			1 906	32 473	1 383	87	
(27)	1980	Kaufhof AG	43	1 895	57 310	1 383	225	
32	1982			1 877	48 127	1 309	232	
(30)	1980	Standard Elektrik Lorenz AG	250	1 702	32 980	438	160	GD
33	1982			1 873	32 102	481	165	
(29)	1980	Brown, Boveri & Cie AG ...	250	1 731	36 172	676	218	TK
34	1982			1 866	36 172	698	212	
(35)	1980	Klöckner-Werke AG	<u>230—232,</u> 237, 238, 242	1 583	30 068	1 975	202	9
35	1982			1 737	30 301	2 257	218	

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ³⁾	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ⁵⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(39)	1980	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	240, <u>242</u> , 244	1 441	26 397	525	203	GD
36	1982			1 547	24 872	505	210	
(41)	1980	Hertie Waren- und Kauf- haus GmbH	43	1 387	50 079	1 243	135	
37	1982			1 495	41 227	1 084	209	
(33)	1980	Vereinigte Industrie-Unter- nehmungen AG ⁸⁾	101, 200, 233	1 622	23 379	2 551	587	
38	1982			1 454	22 744	2 982	488	
(42)	1980	Commerzbank AG	601	1 234	21 428	995	—	
39	1982			1 422	20 464	796	—	
(40)	1980	Metallgesellschaft AG	<u>233</u> , 40/41	1 434	27 220	713	301	
40	1982			1 368	23 757	700	135	
(36)	1980	Saint-Gobain-Pont-à-Mous- son (Deutschland)	227, 234	1 560	26 385			9
41	1982			1 260	22 871			
(74)	1980	co op AG	<u>43</u> , 40/41	758	28 160	200	83	
42	1982			1 235	42 605	385	71	
(56)	1980	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	242, <u>244</u>	1 030	19 799	645	221	6
43	1982			1 230	19 221	678	317	
(47)	1980	Preussag AG	116, 200, <u>233</u>	1 148	17 024	809	391	
44	1982			1 223	16 743	949	427	
(49)	1980	Carl-Zeiss-Stiftung	252	1 111	25 178	478	180	TK
45	1982			1 185	24 148	507	175	
(52)	1980	Bertelsmann AG	76	1 085	18 062			
46	1982			1 185	17 636			
(58)	1980	Eschweiler Bergwerks-Ver- ein AG	<u>110</u> , 230—232	1 000	19 605	572	96	TK
47	1982			1 179	19 173	749	104	
(61)	1980	Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG	101	908	7 461	8 620	568	
48	1982			1 150	7 252	9 928	644	
(45)	1980	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co. KG	242, <u>244</u>	1 169	25 069	530		TK
49	1982			1 142	23 266	510		
(51)	1980	Continental Gummi-Werke AG	213	1 090	23 835			
50	1982			1 135	21 555			
(79)	1980	ITT Gesellschaft für Beteili- gungen mbH	242, 244, 40/41	722	14 321	301	124	TK
51	1982			1 115	19 710	477	221	
(46)	1980	Henkel KGaA	200	1 149	18 532	437	308	
52	1982			1 113	17 339	483	283	
(69)	1980	Ruhrgas AG	103	802	4 463	2 948	491	
53	1982			1 051	4 337	3 449	527	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ³⁾	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ⁵⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(38)	1980	NEUE HEIMAT Gemeinnüt- zige Wohnungs- und Sied- lungsgesellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH)	794	1 465	5 721	15 014	278	
54	1982			1 050	5 348	16 037	392	
(55)	1980	Degussa AG	200, 233,	1 051	15 415	468	203	9
55	1982		40/41	1 042	15 762	515	223	
(60)	1980	Bayerische Vereinsbank AG	601	909	12 292	713	—	
56	1982			1 038	12 592	885	—	
(68)	1980	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	601	814	12 101	951	—	
57	1982			1 023	11 415	1 056	—	
(85)	1980	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	43	665	21 138	224		
58	1982			1 010	30 347	269		
(65)	1980	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	250	861	17 461	811		
59	1982			977	17 872	954		
(62)	1980	Linde AG	242	879	15 765	445	178	
60	1982			970	15 094	473	220	
(57)	1980	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	1 013	24 318	261		1, E
61	1982			954	21 970	286		
(63)	1980	Schering AG	200	878	12 647	470	280	
62	1982			891	11 080	416	286	
(82)	1980	Enka AG	200	685	17 180	319	108	TK
63	1982			852	15 850	344	140	
(59)	1980	Hochtief AG	30	920	18 664	615	305	
64	1982			845	18 888	631	307	
(73)	1980	C. & A. Brenninkmeyer	43	763		245		E
65	1982			837		274		
(53)	1980	Deutsche Babcock AG	240, 241, 242	1 065	21 121	358	108	9
66	1982			836	23 427	366	— 325	
(70)	1980	Bayernwerk AG	101	789	7 138	8 083	511	9
67	1982			835	7 958	11 125	968	
(50)	1980	Deutsche Shell AG	205	1 108	4 878	1 520	830	E
68	1982			831	4 611	1 756	522	
(—)	1980	Rheinmetall Berlin AG	242, 256	—	—	—	—	
69	1982			798	13 450	258	122	
(67)	1980	Horten AG	43	829	23 838	760	117	E
70	1982			793	20 346	767	127	
(86)	1980	Grundig AG	250	660	19 107	352	92	3, E
71	1982			773	18 160	332	104	
(100)	1980	Reemtsma Cigarettenfabri- ken GmbH	293, 299	556	10 483	689	320	
72	1982			762	9 745	673	264	

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ³⁾	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ⁵⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(72)	1980	Philipp Holzmann AG	30	775	14 800	349	177	
73	1982			755	14 500	388	156	
(92)	1980	Hamburgische Electricitäts- Werke AG	101	614	5 825	5 075	375	
74	1982			752	5 970	5 445	326	
(80)	1980	Oetker-Gruppe	28/29	713	11 769	714		
75	1982			750	11 043	598		
(87)	1980	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH	242, 246, 247, 248	660	12 696	271	69	
76	1982			744	12 857	315	122	
(75)	1980	Axel Springer Verlag AG ..	76	750	11 840	360	88	
77	1982			740	11 484	386	72	
(78)	1980	Sachs AG	242, 244	724	16 325	304	107	
78	1982			736	14 565	308	124	
(76)	1980	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG	608	748	3 330	142	—	
79	1982			721	3 250	183	—	
(77)	1980	Freudenberg & Co.	210	731	14 985	418		
80	1982			719	14 106	443		
(84)	1980	Rütgerswerke AG	200	666	11 955	361	159	
81	1982			698	11 132	363	175	
(90)	1980	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	642	13 410	157	88	
82	1982			698	13 795	181	141	
(81)	1980	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	602	689	8 717	666	—	
83	1982			690	8 313	794	—	
(98)	1980	Dornier GmbH	248	560	8 454	126	77	E
84	1982			684	8 713	170	99	
(94)	1980	Hapag-Lloyd AG	51	595	11 917	1 069	98	
85	1982			680	10 452	1 071	169	
(—)	1980	Nixdorf Computer AG	243	—	—	—	—	TK
86	1982			662	9 956	407	311	
(93)	1980	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	604	12 723	340	133	
87	1982			645	11 738	338	141	
(64)	1980	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bauspar- kasse für den öffentlichen Dienst GmbH	608	874	4 707	370	—	TK
88	1982			645	4 476	409	—	
(44)	1980	ARBED Saarstahl GmbH ⁹⁾	230—232	1 190	25 977	1 393	31	
89	1982			641	19 667	2 419	876	
(83)	1980	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	200	666	8 433	267		
90	1982			640	8 185	340		

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ^{a)}	Wert- schöpfung ⁴⁾ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen (Mio. DM)	Cash- flow ³⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁶⁾
(—)	1980	Unternehmensgruppe Volks- fürsorge	61	—	—	—	—	
91	1982			636	7 544	1 867	—	
(—)	1980	Stadtwerke München	101, 107, 51	—	—	—	—	E
92	1982			624	9 762	2 986	281	
(91)	1980	Strabag Bau-AG	30	640	10 026	196	128	
93	1982			610	10 737	243	115	
(95)	1980	Michelin Reifenwerke KGaA	213	584	10 372	416	127	E
94	1982			603	9 737	496	94	
(—)	1980	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	101	—	—	—	—	6, E
95	1982			594	6 278	5 379	422	
(—)	1980	Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwaltungs- und Finanzierungsgesell- schaft mbH	608	—	—	—	—	
96	1982			590	6 100	297	—	
(89)	1980	SKF Kugellagerfabriken GmbH	242, 244	652	11 081	288	186	TK
97	1982			583	10 694	275	99	
(—)	1980	Energie-Versorgung Schwa- ben AG	101	—	—	—	—	
98	1982			576	4 828	4 446	347	
(—)	1980	Deilmann AG	110	—	—	—	—	
99	1982			575	8 513	262	133	
(97)	1980	Wacker Chemie GmbH	200	563	9 691	274	139	
100	1982			574	9 472	288	133	
(34)	1980	ESSO AG	205	1 609	4 567	1 094	1 161	TK
—	1982			—	—	—	—	
(48)	1980	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	60, 61	1 128	14 942	2 762	—	
—	1982			—	—	—	—	
(54)	1980	Mobil Oil AG Deutschland .	205	1 062	2 415	879	690	E
—	1982			—	—	—	—	
(66)	1980	Deutsche BP AG	205	860	9 841	941	425	
—	1982			—	—	—	—	
(71)	1980	Deutsche Texaco AG	205	778	4 824	351	322	TK
—	1982			—	—	—	—	
(88)	1980	Flachglas AG	227	658	9 533	356	316	
—	1982			—	—	—	—	
(96)	1980	Zentralgesellschaft VFW mbH	248	581	12 185	217	38	
—	1982			—	—	—	—	
(99)	1980	Diehl GmbH & Co.	233, 243, 250, 253	560	13 213	—	—	
—	1982			—	—	—	—	

Fußnoten zu Tabelle 7

- ¹⁾ Die hier gemachten Angaben für 1980 stimmen infolge besserer Datenlage und in einigen Fällen geänderten Schätzungen nicht alle mit denen überein, die in der entsprechenden Tabelle des Hauptgutachtens IV erscheinen. Eine Anzahl von Angaben für 1978 in dieser Tabelle des Hauptgutachtens IV müssen dementsprechend ebenfalls geändert werden. Im folgenden werden für die betreffenden Unternehmen die einzusetzenden Zahlen vermerkt:
 BASF (6), Beschäftigte: 84 814
 Gutehoffnungshütte (18), Beschäftigte: 69 671
 Deutsche Lufthansa (26), Wertschöpfung: 1 635, Beschäftigte: 28 224
 Hertie (33), Beschäftigte: 53 695
 Gustav Schickedanz (41), Wertschöpfung: 1 055
 VIAG (46), Wertschöpfung: 999, Sachanlagen: 1 810, Cash-flow: 312
 Philipp Holzmann (50), Wertschöpfung: 585
 Westdeutsche Landesbank (57), Wertschöpfung: 839
 C. & A. Brenninkmeyer (58), Wertschöpfung: 649
 Eschweiler Bergwerksverein (59), Beschäftigte: 19 519
 Hochtief (64), Wertschöpfung: 645.
 Das Unternehmen Otto Versand ist infolge der Korrekturen nicht mehr in der Rangfolge der „100 Größten“ für 1978 vertreten. Anstelle ist die Strabag Bau-AG mit Wertschöpfung: 440, Beschäftigte: 7 686, Sachanlagen: 196, Cash-flow: 102 nachgerückt.
 - ²⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich entweder das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“, oder es handelt sich um ein Kreditinstitut bzw. eine Versicherung, für die Cash-flow-Angaben nicht gemacht werden. Bleibt ein Feld vollkommen frei, konnte die betreffende Information nicht ermittelt werden.
 - ³⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe mehrerer Nummern bedeutet Unterstreich den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt die Unterstreichung.
 - ⁴⁾ Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaften.
 - ⁵⁾ Es erfolgt keine Cash-flow-Angabe für Kreditinstitute und Versicherungen. Vgl. Fn. 2 zu dieser Tabelle.
 - ⁶⁾ Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des in 1982 abgeschlossenen Geschäftsjahres wurden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des in 1983 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
 Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
 E = Einzelabschluß
 GD = Daten der deutschen Gruppe
 TK = Daten des konsolidierten inländischen Teilkonzerns.
 - ⁷⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.
 - ⁸⁾ Zahlen enthalten zu einem geringen Teil die Ergebnisse ausländischer Tochtergesellschaften.
 - ⁹⁾ In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.
- Quelle: Eigene Erhebungen

Weitere Änderungen in der Zusammensetzung der „100 Größten“, die durch Konsolidierungskreis-Änderungen verursacht worden sind, sind das Ausscheiden der Zentralgesellschaft VFW mbH, die seit Anfang 1981 Teil des Konzerns der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH ist und die Aufnahme der Rheinmetall Berlin AG, die durch die Zusammenschlüsse mit der Württembergischen Metallwarenfabrik AG und der Jagenberg AG in die entsprechende Größenordnung hineingewachsen ist¹⁾.

Die übrigen Änderungen erfolgten aufgrund der Geschäftsentwicklung der betreffenden Unternehmen. Bei den ausgeschiedenen Unternehmen fällt auf, daß vier von ihnen der Mineralölverarbeitenden Industrie angehören, die seit 1981 auf erhebliche Schwierigkeiten gestoßen ist, was auch zu einer einschneidenden Verminderung der Wertschöpfung dieser Unternehmen geführt hat. Von den neu aufgenommenen Unternehmen hebt sich nur die Nixdorf-Computer AG durch ein außergewöhnliches

Wachstum der Wertschöpfung von 49 % in dem Zeitraum 1978 bis 1980 und von 28 % in dem Zeitraum 1980 bis 1982 hervor. Die sonstigen Unternehmen sind aufgrund unter- bzw. überdurchschnittlicher, jedoch nicht außergewöhnlicher Änderungsraten in ihrer Wertschöpfung gerade entweder aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden oder in ihn eingetreten. Bezeichnend hierfür ist, daß alle drei Versorgungsunternehmen, die 1982 neu eingetreten sind, bereits 1978 zu den „100 Größten“ gehörten, und umgekehrt die nun ausgeschiedene Flachgas AG auch schon 1978 kein Mitglied dieses Kreises war.

333. Neben den Zu- und Abgängen Rheinmetall, Volksfürsorge, BGAG und VFW sind eine Anzahl von größeren Veränderungen innerhalb der Rangfolge durch externes Wachstum bzw. externe Schrumpfung der betreffenden Unternehmen zustande gekommen. Der AEG-Konzern hat einerseits durch seine allgemein schwierige Lage an Wertschöpfungsvolumen verloren, aber die Rangverschlechterung um neun Plätze ist zum Teil auch auf das Loslösen von Unternehmensteilen zurückzuführen. Einen dieser Unternehmensteile, die Neff-Werke, hat die Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH

¹⁾ In der Tz. 305 ist bereits auf die Untersagung des Zusammenschlusses der Rheinmetall mit der Württembergischen Metallwarenfabrik durch das Bundeskartellamt und auf die Bestätigung dieser Untersagung durch das Kammergericht hingewiesen worden.

übernommen und dadurch ihren Rang um acht Plätze verbessert. Weitere Fälle sind der Konzern der co op AG, der infolge der Neuordnung der co op-Gruppe in 1981 das zentrale Warengeschäft für diese Gruppe als eigenes Geschäft übernommen hat, der MBB-Konzern, dem seit 1981 die Vereinigten Flugwerke angehören, und die Allgemeine Deutsche Philips GmbH, die seit 1981 Felten & Guilleaume konsolidiert. Diese Unternehmen verbesserten ihre Ränge um 32 bzw. 13 Plätze.

334. Die REWE-Handelsgesellschaft Leibbrand oHG verfolgte im Berichtszeitraum, wie bereits in den vorangegangenen Jahren, eine aggressive Wachstumspolitik durch eine weitere Vergrößerung des Netzes an Verkaufsstellen von 1 191 auf 1 795. Dies bewirkte eine Rangverbesserung um 27 Plätze. Die Enka AG demgegenüber, ein Unternehmen der Chemiebranche, das sich in vorangegangenen Jahren in tiefen Schwierigkeiten befand, ist anscheinend aufgrund erfolgreicher Rationalisierungsmaßnahmen, die zu verbesserten Ergebnissen führten, in der Rangfolge um 19 Plätze gestiegen.

335. Neben diesen strukturellen Entwicklungen können ebenfalls *branchenspezifische Nachfrageentwicklungen Positionsänderungen einzelner Unternehmen in der Rangfolge der „100 Größten“ nach sich ziehen*. Anhand der Angaben in Tabelle 8 soll untersucht werden, ob ein derartiger konjunktureller Einfluß der einzelnen Wirtschaftszweige feststellbar ist.

336. Die Tabelle enthält, nach Schwerpunkt der wirtschaftlichen Aktivität aufgegliedert, die Anzahl der Rangveränderungen von Unternehmen sowie die durchschnittliche Zahl der Stellen, um die sich die Unternehmen mit einem Schwerpunkt in dem betreffenden Wirtschaftszweig nach oben oder unten in den Rängen verändert haben. Gleichzeitig wird in der letzten Spalte die reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges von 1980 auf 1982 angegeben.

In dieser Aufgliederung sind alle Unternehmen — einschließlich der 1980 neu aufgenommenen bzw. ausgeschiedenen — berücksichtigt worden. Ausgenommen sind nur diejenigen, von denen von vornherein bekannt ist, daß ihre Rangveränderungen in erster Linie auf andere Faktoren als die reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges zurückzuführen sind. Zu diesen gehören die oben genannten Unternehmen, deren Konsolidierungskreis sich stark geändert hat oder die anderen gewichtigen externen Einflüssen ausgesetzt waren, sowie die Unternehmen VEBA, Flick, VIAG, Saint-Gobain, ITT und Diehl, für die es besonders problematisch ist, einen Tätigkeitsschwerpunkt festzulegen. Für ein 1982 neu aufgenommenes Unternehmen wird zwecks Bestimmung der Anzahl der Stellen, um die es sich zwischen 1980 und 1982 verändert hat, angenommen, daß es sich 1980 auf Rang 101 befand, und umgekehrt für ein ausgeschiedenes Unternehmen, daß es 1982 diesen Rang innehatte. Da die wirklichen Rangziffern in der Regel höher sind, führen diese Annahmen zu einer Unterschätzung der

durchschnittlichen Rangveränderungen in den betroffenen Wirtschaftszweigen.

337. Bei der Auswertung von Tabelle 8 muß beachtet werden, daß nur dann eine Aussage sinnvoll ist, wenn mehrere Unternehmen dem Wirtschaftszweig zugeordnet sind, da bei einem einzelnen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit besonders groß ist, daß eine Rangveränderung, die vom Wachstum des Wirtschaftszweiges beeinflußt zu sein scheint, in Wirklichkeit jedoch von anderen Faktoren bestimmt worden ist. Es werden deshalb nur Wirtschaftszweige mit mindestens fünf Unternehmen betrachtet.

338. Zwischen 1980 und 1982 ist das Brutto-Sozialprodukt um 1 % geschrumpft. Es wird nun vermutet, daß Unternehmen in Wirtschaftszweigen mit einer über -1 % liegenden Veränderungsrate der wirtschaftlichen Aktivität im Durchschnitt positive Rangveränderungen und Unternehmen in Wirtschaftszweigen mit einer darunter liegenden Rate im Durchschnitt negative Rangveränderungen aufweisen.

Für Wirtschaftszweige mit einer überdurchschnittlichen Veränderungsrate der wirtschaftlichen Aktivität, die gleichzeitig das Kriterium der Mindestzahl von fünf Unternehmen erfüllen, ergibt sich bezüglich der durchschnittlichen Positionsveränderungen folgendes Bild:

— Elektrizitätsversorgung	+ 7,9
— Fahrzeugbau	+ 1,3
— Kreditbanken	+ 4,2

Für Wirtschaftszweige mit einer unterdurchschnittlichen Veränderungsrate ist die Zusammenstellung wie folgt:

— Chemische Industrie	- 1,4
— Mineralölverarbeitung	- 39,4
— Eisenschaffende Industrie	- 6,4
— Elektrotechnik	+ 2,3
— Einzelhandel	- 0,5

Die Ergebnisse mit Ausnahme desjenigen für die Elektrotechnische Branche stützen somit die Vermutung. Sie müssen jedoch in einigen Fällen im Zusammenhang mit anderen Faktoren gesehen werden. In der Mineralölverarbeitung ist die außergewöhnlich hohe Positionsverschlechterung der Unternehmen nicht nur auf die reale Entwicklung des Wirtschaftszweiges, sondern auch auf die schwache Preisentwicklung der Mineralölprodukte mit ihrer negativen Wirkung auf Erträge und Wertschöpfung zurückzuführen. Es liegt hier eine gegenteilige Entwicklung zum Zeitraum 1978 bis 1980 vor, in dem für die Unternehmen der Mineralölverarbeitung aufgrund der starken Preisentwicklung nach oben ungewöhnlich große positive Rangveränderungen zu beobachten waren. Bei dem Ergebnis bezüglich der Fahrzeugbaubranche muß beachtet werden, daß in ihr zwei Unternehmen (Daimler-Benz, Volkswagenwerk) sich bereits 1980 an zweiter bzw. dritter Stelle der Rangliste der „100 Größten“

**Positionsveränderungen zwischen 1980 und 1982 in der Rangfolge der „100 Größten“
nach Schwerpunkten der wirtschaftlichen Aktivität der Unternehmen
zusammen mit Wachstumsraten in den entsprechenden Wirtschaftszweigen**

Wirtschaftszweig		Zahl der Unternehmen			Durchschnittliche Positionsveränderung in der Rangfolge nach oben (+) nach unten (-)	Reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges ¹⁾ in %
		ohne Posi- tions- veränderung in der Rang- folge	mit Positions- veränderung in der Rangfolge			
			nach oben	nach unten		
101	Elektrizitätsversorgung	0	7	0	+ 7,9	+ 1,6
103	Gasversorgung	0	1	0	+ 16,0	- 14,6
11	Bergbau	2	2	0	+ 3,3	- 2,5
200	Chemische Industrie	3	2	4	- 1,4	- 3,8
205	Mineralölverarbeitung	0	0	5	- 39,4	- 14,1
210	Herstellung von Kunststoffwaren	0	0	1	- 3,0	- 3,1
213	Herstellung von Gummiwaren ...	0	2	0	+ 1,0	- 2,6
227	Herstellung und Verarbeitung von Glas	0	0	1	- 13,0	+ 2,5
230-232	Eisenschaffende Industrie	2	2	3	- 6,4	- 15,5
233	NE-Metallerzeugung, NE-Metall- halbzeugwerke	1	1	0	+ 1,5	- 3,5
242	Maschinenbau	1	2	1	- 2,0	- 3,9
243	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	0	2	0	+ 9,0	+ 14,0
244	Herstellung von Kraftwagen und deren Teilen	3	5	1	+ 1,3	+ 4,9
248	Luft- und Raumfahrzeugbau	0	2	0	+ 12,5	²⁾
250	Elektrotechnik	1	3	2	+ 2,3	- 2,1
252	Feinmechanik, Optik	0	1	0	+ 4,0	- 7,7
28/29	Ernährungsgewerbe	0	1	1	+ 1,0	+ 1,0
299	Tabakverarbeitung	0	2	0	+ 21,5	- 8,3
30	Bauhauptgewerbe	0	1	2	+ 0,7	- 11,7
43	Einzelhandel	0	2	4	- 0,5	- 5,6
51	Verkehr, Nachrichtenübermittlung	0	2	0	+ 5,5	²⁾
601	Kreditbanken	0	5	0	+ 4,2	+ 8,2
602	Institute des Sparkassenwesens (Girozentralen, Landesbanken)	0	0	1	- 2,0	²⁾
608	Bausparkassen	0	1	2	- 7,3	²⁾
61	Versicherungsgewerbe	0	1	0	+ 3,0	+ 6,7
76	Verlagsgewerbe	0	1	1	+ 2,0	²⁾
794	Grundstücks- und Wohnungswesen	0	0	1	- 16,0	²⁾

¹⁾ Ermittelt wie folgt:

- Produzierendes Gewerbe (Wirtschaftszweig 101 bis 30): aus entsprechender Statistik über Indizes der Produktion
- Einzelhandel: um Einzelhandelspreisssteigerungen bereinigte Umsatzwachstumsrate aller rechtlich selbständigen Einzelhändler
- Kreditinstitute: Wachstumsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute, die — unter der Annahme, daß Kredite in erster Linie für Investitionen verwandt werden — um die Steigerung des implizierten Preisdeflators für Investitionen bereinigt wurde
- Versicherungsgewerbe: Wachstumsrate der gesamten Versicherungsbeiträge, bereinigt um Steigerungen des Preisindex für die Lebenshaltung und des impliziten Preisdeflators für Investitionen entsprechend den ungefähren Anteilen der Lebens- und Krankenversicherungen und der Sachversicherungen.

²⁾ Konnte nicht ermittelt werden.

Quelle: Tabelle 7; Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1983 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1983; Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 4, Reihe 2.1, Indizes der Produktion ..., Oktober 1983

befanden und somit kaum Rangverbesserungen aufgrund der relativ guten Lage in dieser Branche während des Berichtszeitraums hätten verzeichnen können.

3.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

3.3.1 Wertschöpfung

339. Die 1978, 1980 und 1982 jeweils hundert größten Unternehmen haben zusammen eine Wertschöpfung von

1978 170 915 Mio. DM,
1980 196 547 Mio. DM und
1982 208 887 Mio. DM

erwirtschaftet. Das entspricht für den Zeitraum 1978 bis 1980 einem Wachstum von 15,0 % und für 1980 bis 1982 von 6,2 %. Im Vergleich dazu weist die Wertschöpfung aller Unternehmen für den Zeitraum 1978 bis 1980 eine Wachstumsrate von 13,8 % und für 1980 bis 1982 von 8,3 % auf.

340. Die Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik zusammen betrug

1978 889 040 Mio. DM,
1980 1 012 080 Mio. DM und
1982 1 096 420 Mio. DM¹⁾.

Dementsprechend ergibt sich ein Anteil der „100 Größten“ von

1978 19,2 %
1980 19,4 % und
1982 19,0 %.

Während sich dieser Anteil in dem Zeitraum 1978 bis 1980 leicht nach oben veränderte, verringerte er sich für 1980 bis 1982 um 0,4 Prozentpunkte.

341. Der unmittelbare Vergleich der „100 Größten“ von 1978, 1980 und 1982 stellt auf die Unternehmen ab, die jeweils in den betreffenden Jahren zu diesem Kreis gehörten. Er ist kein Vergleich von Mengen, die zu verschiedenen Zeitpunkten immer dieselben Unternehmen enthalten. Die ausgewiesenen Wachstumsraten und Anteile an der entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Größe drücken somit auch den Effekt des Ausscheidens und des Zutritts von Unternehmen aus. Bei einem Vergleich von Aggregaten gebildet aus Unternehmen, die gleichzeitig in den beiden Vergleichsjahren dem Kreis der „100 Größten“ angehörten, verändert sich das Bild bezüglich des Berichtszeitraumes 1980 bis 1982 wie

folgt. Die Wachstumsrate der sowohl 1980 wie 1982 zum Kreis der „100 Größten“ gehörenden 92 Unternehmen belief sich für diesen Zeitraum auf 7,6 % und der Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen auf

1980 18,7 % und
1982 18,6 %.

Die Veränderung in diesem Anteil ist deshalb geringer als in dem Anteil für alle Unternehmen der „100 Größten“, da in dem letzteren für 1980 vier Unternehmen der Mineralölverarbeitenden Industrie mit relativ großen Wertschöpfungs-Beträgen enthalten waren, anstelle derer 1982 Unternehmen mit relativ geringen Wertschöpfungsbeträgen neu aufgenommen wurden. Die Anteilsverringering um 0,4 Prozentpunkte für alle Unternehmen der „100 Größten“ ist hauptsächlich auf das Ausscheiden der Unternehmen der Mineralölverarbeitenden Industrie zurückzuführen.

Die nachfolgenden Vergleiche, die Beschäftigte, Sachanlagen und Cash-flow betreffen, werden jeweils nur bezüglich der Unternehmen durchgeführt, die sowohl 1980 wie 1982 zum Kreis der „100 Größten“ gehörten.

342. Ein differenzierteres Bild über die Entwicklung der „100 Größten“ von 1980 auf 1982 ergibt sich, wenn man die Anteile aller Zehner-Ranggruppen (d. h. der Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) an der Wertschöpfung aller Unternehmen sowohl für 1980 wie für 1982 betrachtet:

Rang	Anteil (%)	
	1980	1982
1 bis 10	7,43	7,26
11 bis 20	3,45	3,53
21 bis 30	2,01	2,09
31 bis 40	1,54	1,51
41 bis 50	1,17	1,09
51 bis 60	1,01	0,96
61 bis 70	0,84	0,77
71 bis 80	0,74	0,68
81 bis 90	0,66	0,61
91 bis 100	0,58	0,54

Im Hauptgutachten IV ist bereits auf das große Gefälle innerhalb der Ranggruppen hingewiesen worden. Die ersten zehn Unternehmen weisen einen größeren Anteil als die nächsten 30 und die ersten 20 einen größeren Anteil als die restlichen 80 Unternehmen auf. Die in dem Zeitraum 1978 bis 1980 erfolgte Gewichtsverschiebung zwischen den ersten beiden Zehner-Gruppen zugunsten der ersten zehn Unternehmen ist im Berichtszeitraum jedoch zum Teil wieder kompensiert worden. Dies ist vornehmlich ein Ergebnis der stagnierenden Entwicklung in der Wertschöpfung der Unternehmen Volkswagen-

¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1983 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1983, Tabelle 23.4. Die Zahlen für 1982 erscheinen in der Ausgabe 1984. Zu beachten ist, daß der im Text jeweils genannte Gesamtwertschöpfungsbetrag sich aus den in Tabelle 23.4 für die einzelnen Bereiche aufgeführten Zahlen errechnet. Der in dieser Tabelle für die Unternehmen ausgewiesene Gesamtbetrag (1978: 843 210 Mio. DM, 1980: 957 700 Mio. DM) ist eine bereinigte Größe, die sich für den Vergleich weniger gut eignet.

werk, Thyssen, Bayer, BASF und VEBA in der ersten Zehner-Gruppe und der starken positiven Veränderungen von 17 bis 43% in der Wertschöpfung der Unternehmen Mannesmann, IBM Deutschland, Deutsche Bank, Opel und Ford in der zweiten Zehner-Gruppe. Dabei war die überaus positive Entwicklung der letztgenannten fünf Unternehmen in der Lage, eine Verringerung der Wertschöpfung von 39% der AEG, welches das Unternehmen vom 11. auf den 20. Rang zurückfallen ließ, mehr als wettzumachen.

343. Während die Rangliste der „100 Größten“ für die Jahre 1978, 1980 und 1982 vorliegt, konnte die *Liste der nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen* aufgrund der vorliegenden Geschäftsberichte ebenfalls für 1970 erhoben werden. Die Entwicklung dieser Zehn wird in *Tabelle 9* aufgezeigt. Von den Unternehmen, die 1970 zu den zehn größten gehörten, ist nur ein Unternehmen, die AEG-Telefunken, inzwischen aus diesem Kreis ausgeschieden; es rangierte in 1982 auf Rang 20. In der Liste der zehn größten Unternehmen 1982 ist es durch die VEBA AG ersetzt worden.

344. Ein Vergleich des Wertschöpfungsanteils, den die jeweils zehn größten Unternehmen in 1970, 1980 und 1982 innehatten, ergibt folgendes Bild:

1970	6,54 %,
1978	7,07 %,
1980	7,43 % und
1982	7,26 %.

In dem zehnjährigen Zeitraum hat sich dieser Anteil um 11% erhöht. Einem relativ starken Anstieg

dieses Anteils um 0,38 Prozentpunkte in dem Zeitraum 1978 bis 1980 ist im Berichtszeitraum allerdings ein teilweise kompensierender Rückgang von 0,19 Prozentpunkten gefolgt.

3.3.2 Beschäftigte

345. Für 99 der Unternehmen sowohl in 1980 wie in 1982 aus dem Kreis der „100 Größten“ ist die Zahl der Beschäftigten bekannt. Würden die Unternehmen nach Anzahl der Beschäftigten geordnet, ergäben sich in der Rangfolge einige branchenspezifische Unterschiede, insgesamt würde jedoch eine *hohe Übereinstimmung mit der Reihenfolge nach Wertschöpfung* erzielt. Hierfür spricht unter anderem *Tabelle 10*, in der die 1982 nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen aufgezeigt werden. Acht von ihnen gehören zu den zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung.

346. Um die *gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Unternehmen entsprechend ihrer Beschäftigtenzahl* darzustellen, ist es zweckmäßig, lediglich die Unternehmen, die sowohl 1980 wie 1982 in der Rangfolge vertreten sind, zu betrachten. Bei Berücksichtigung aller Unternehmen könnte aufgrund unterschiedlicher Produktionsstruktur und daraus resultierender Unterschiede in der Arbeitsintensität zwischen den ausgeschiedenen und den neu aufgenommenen Unternehmen der Vergleich beeinträchtigt werden.

347. Die 91 Unternehmen, die in den Rangfolgen beider Jahre vertreten sind und für die die Zahlen vorliegen, beschäftigten jeweils am Bilanzstichtag

Tabelle 9

Die nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen 1970, 1980 und 1982¹⁾

Rang			Firma	Wertschöpfung (Mio. DM)		
1970	1980	1982		1970	1980	1982
1	4	4	Ruhrkohle AG	4 514	7 439	7 943
2	1	1	Siemens AG	4 409	11 708	13 122
3	3	3	Volkswagenwerk AG	3 609	9 471	9 463
4	2	2	Daimler-Benz AG	3 236	10 705	11 769
5	—	—	AEG-Telefunken AG	3 008	—	—
6	10	10	Hoechst AG	2 803	5 489	5 901
7	5	5	Thyssen AG	2 746	6 489	6 526
8	8	8	BASF AG	2 663	5 842	6 064
9	6	7	Bayer AG	2 424	6 443	6 365
10	9	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	2 003	5 641	6 456
—	7	9	VEBA AG	—	5 942	6 012

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 10

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1982

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Firma	Wirtschaftszweig	Beschäftigte
1	1	Siemens AG	243, <u>250</u>	220 000
2	3	Volkswagenwerk AG	243, <u>244</u>	158 013
3	2	Daimler-Benz AG	244	149 118
4	4	Ruhrkohle AG	101, <u>110</u>	134 479
5	5	Thyssen AG	<u>230—232, 240,</u> <u>242, 245, 246</u>	122 158
6	7	Bayer AG	200	99 300
7	10	Hoechst AG	200	86 149
8	8	BASF AG	200	85 407
9	11	Mannesmann AG	<u>230—232, 242,</u> <u>40/41</u>	83 545
10	20	AEG-Telefunken AG	243, <u>250</u>	76 200

1) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Unterstreichungen den Tätigkeitsschwerpunkt.

Quelle: Eigene Erhebungen

1980 3 328 119 und
1982 3 243 316

Arbeitnehmer. Dies entspricht einer Verringerung von 2,6%¹⁾.

Im Vergleich dazu ist die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen im Berichtszeitraum um 3,8% gesunken.

348. Die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen jeweils am 31. Dezember betrug

1980 19 683 600 und
1982 18 932 800²⁾.

Daraus ergibt sich ein Anteil der betrachteten 91 Unternehmen von

1980 18,9% und
1982 17,1%.

¹⁾ Bei einigen Unternehmen stimmt das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr überein, so daß für diese die Zahl der Beschäftigten für einen anderen Zeitpunkt, meistens 30. Juni oder 30. September, erfaßt wurde. Bei einigen weiteren Unternehmen stellen die berichteten Zahlen Jahresdurchschnittswerte dar.

²⁾ Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbscharakter und Gebietskörperschaften und Sozialversicherung plus beamtete Arbeitnehmer der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bundesbahn. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Wertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. Quelle der Zahlen sind das Statistische Bundesamt und die Geschäftsberichte der Deutschen Bundespost.

Der Anteil dieser Unternehmen am Gesamtbetrag der Wertschöpfung liegt mit

1980 18,6% und
1982 18,5%

um ungefähr 1,5 Prozentpunkte höher, was darauf hindeutet, daß unter diesen Großunternehmen solche relativ häufig vertreten sind, deren Produktionstechniken eine *geringere Arbeitsintensität* aufweisen als die aller Unternehmen zusammen. Es zeigt sich darüber hinaus, daß, während der Anteil der 91 Unternehmen an der Gesamtwertschöpfung im Berichtszeitraum leicht sank, der entsprechende Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten leicht gestiegen ist.

3.3.3 Sachanlagen

349. Sachanlagevermögenswerte liegen für das Jahr 1980 für 96 Unternehmen und für das Jahr 1982 für 97 Unternehmen vor. Eine Rangfolge der Unternehmen nach dieser Größe würde eine *weniger hohe Übereinstimmung mit der Reihenfolge nach Wertschöpfung* als bei den Beschäftigten erbringen, da eine Anzahl von Unternehmen, besonders mit Tätigkeitsschwerpunkten in den Wirtschaftszweigen Wohnungsvermietung und Elektrizitätsversorgung, eine verhältnismäßig sehr hohe Relation von Sachanlagen zur Wertschöpfung aufweisen. Dies wird in *Tabelle 11* deutlich, in der die 1982 nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen ausgewiesen werden. Unter diesen befinden sich fünf Unternehmen aus den beiden oben genannten Wirtschaftszweigen, die in der Rangfolge nach

Tabelle 11

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1982

Rang nach Sachanlagen	Rang nach Wertschöpfung	Firma	Wirtschaftszweig ¹⁾	Sachanlagen (Mio. DM)
1	54	NEUE HEIMAT	794	16 037
2	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	14 350
3	67	Bayernwerk AG	101	11 125
4	48	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	9 928
5	9	VEBA AG	101, 200, 205, 40/41	9 104
6	3	Volkswagenwerk AG	243, 244	7 094
7	4	Ruhrkohle AG	110	6 240
8	74	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	101	5 445
9	95	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	101	5 379
10	2	Daimler-Benz AG	244	5 082

¹⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Unterstreichungen den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgestellt werden kann, unterbleibt die Unterstreichung.

Quelle: Eigene Erhebungen

Wertschöpfung die Plätze 48, 54, 67, 74 und 95 einnahmen.

350. Wie bereits bei den Beschäftigten ist es bei der Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Unternehmen entsprechend dem Sachanlagevermögen ebenfalls zweckmäßig, die Analyse auf diejenigen Unternehmen zu beschränken, die in beiden Jahren, 1980 und 1982, unter den „100 Größten“ vertreten waren. Auch hier würde durch unterschiedliche Produktionsstruktur und daher unterschiedliche Kapitalintensität der ausscheidenden bzw. neu eintretenden Unternehmen der Vergleich der Zahlen gestört werden. Ferner ist eine weitere Eingrenzung der Zahlen der zu betrachtenden Unternehmen geboten, da die zur Verfügung stehende gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße nur für einen Teil der Wirtschaftszweige gilt. Diese Bezugsgröße wird der von der Deutschen Bundesbank erstellten Statistik über Jahresabschlüsse der Unternehmen entnommen. Der Kreis der Unternehmen, deren Abschlüsse in die Bilanzanalyse der Deutschen Bundesbank einbezogen werden, wird wesentlich dadurch bestimmt, daß die Bilanzvorlage primär der der Bundesbank gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung der Bonität von Wechselverpflichteten dient. Die so ermittelbaren Jahresabschlüsse werden nach Maßgabe globaler Umsatzangaben auf Gesamtergebnisse für die erfaßten Wirtschaftsbereiche, nämlich das Verarbeitende Gewerbe, die Energiewirtschaft und Wasserversorgung, den Bergbau, das Baugewerbe, den Handel sowie das Verkehrsgewerbe ohne Bundesbahn hochgerechnet. Kreditinstitute, Versicherungs- sowie Dienstlei-

stungsunternehmen sind in ihr nicht repräsentiert und müssen deshalb in der vorliegenden Untersuchung unberücksichtigt bleiben.

351. Die nach Berücksichtigung der obigen Überlegungen verbleibenden 78 Unternehmen hatten jeweils zum Bilanzstichtag

1980 142 964 Mio. DM und
1982 159 460 Mio. DM

an Sachanlagevermögen. Die sich daraus ergebende Wachstumsrate ist 11,5%, die damit gegenüber der entsprechenden Rate für die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße von 7,7% um über 4 Prozentpunkte höher liegt.

Diese Bezugsgröße, das Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfaßten Bereiche, wies

1980 564 200 Mio. DM und
1982 605 000 Mio. DM

auf. Der Anteil der 78 Unternehmen ist somit

1980 25,3% und
1982 26,4%.

Dieser gestiegene Anteil, im Verein mit der oben vermerkten größeren Wachstumsrate des Sachanlagevermögens der Großunternehmen verglichen mit der für die gesamtwirtschaftliche Größe, deutet darauf hin, daß diese Großunternehmen ihre Kapitalintensität gegenüber dem Durchschnitt aller Unternehmen im Berichtszeitraum erhöht haben.

352. Eine bereits bestehende relativ *höhere Kapitalintensität* der Großunternehmen käme durch einen geringeren Anteil der betreffenden 78 Unternehmen an der gesamten Wertschöpfung als am gesamten Sachanlagevermögen der einzubeziehenden Wirtschaftsbereiche zum Ausdruck. Leider konnte die gesamte Wertschöpfung für diese Bereiche nur für 1980 ermittelt werden. Daraus ergibt sich ein Wertschöpfungsanteil der 78 Unternehmen von

1980 25,2%.

Es ergibt sich somit kein nennenswerter Unterschied zum Anteil dieser Unternehmen am gesamten Sachanlagevermögen der einzubeziehenden Wirtschaftsbereiche. Ob der im Zeitraum 1980 bis 1982 gestiegene Anteil der Großunternehmen am gesamten Sachanlagevermögen eine relativ gestiegene Kapitalintensität dieser Unternehmen bedeutet, kann erst geprüft werden, wenn alle hierzu erforderlichen Wertschöpfungsdaten vorliegen.

353. Im Hauptgutachten IV war auf der Basis eines entsprechenden Vergleichs für 1978 ein höherer Anteil der betrachteten Unternehmen am gesamtwirtschaftlichen Sachanlagevermögen als an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ausgewiesen worden. Aufgrund einer Änderung in der Statistik der Deutschen Bundesbank, die nun für 1978 für das gesamtwirtschaftliche Sachanlagevermögen einen höheren Betrag ausweist als in der vorher zur Verfügung stehenden Version, muß diese Aussage korrigiert werden. Auch für 1978 besteht kein Unterschied zwischen dem Anteil der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen am gesamten Sachanlagevermögen und dem Anteil an der gesamten Wertschöpfung der Wirtschaftsbereiche, in denen diese Unternehmen tätig sind.

3.3.4 Cash-flow

354. Der Cash-flow, der die *Finanzkraft eines Unternehmens*¹⁾ widerspiegelt, setzt sich aus folgenden Positionen der Gewinn- und Verlust-Rechnung zusammen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

- + Abschreibungen
- + Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil gegenüber dem Vorjahr
- + Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Diese Größe wird ausschließlich für Industrie-, Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen erhoben, da sie bezüglich Kreditinstituten und Versicherungen keine sinnvolle Information vermittelt. Außerdem kann der Wert des Cash-flow für eine Anzahl von Unternehmen nicht ermittelt werden, weil mindestens eine für die Berechnung dieser Größe notwendige Komponente von den betreffenden Unternehmen nicht zur Verfügung gestellt wird. Es liegen für 78 Unternehmen sowohl in 1980 wie in 1982 Daten über den Cash-flow vor.

355. *Tabelle 12* enthält die 1982 nach Cash-flow zehn größten Unternehmen. Von diesen gehörten acht gleichzeitig zu den zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung; die zwei anderen befanden sich auf Rängen 12 und 17.

356. Für die weitere Betrachtung ist es zweckmäßig, wie bei den Beschäftigten und den Sachanla-

¹⁾ Zur Bedeutung der Finanzkraft vgl. Kapitel VIII, Abschnitt 5.2 dieses Gutachtens.

Tabelle 12

Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1982

Rang nach Cash-flow	Rang nach Wertschöpfung	Firma	Wirtschaftszweig ¹⁾	Cash-flow (Mio. DM)
1	2	Daimler-Benz AG	244	3 395
2	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	3 196
3	3	Volkswagenwerk AG	243, 244	3 128
4	9	VEBA AG	101, 200, 205, 40/41	2 156
5	1	Siemens AG	243, 250	2 134
6	8	BASF AG	200	1 995
7	12	IBM Deutschland GmbH	243	1 810
8	10	Hoechst AG	200	1 504
9	7	Bayer AG	200	1 162
10	17	Adam Opel AG	244	1 025

¹⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Unterstreichung den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgestellt werden kann, unterbleibt die Unterstreichung.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 13

Rechtsformen der „100 Größten“ 1980 und 1982

	Zahl der Unternehmen	
	1980	1982
Einzelunternehmen	0	0
AG	66	66
KGaA	3	3
GmbH	19	19
oHG	1	1
KG	7	7
GmbH & Co. KG	1	0
Sonstige (Stiftung, Anstalt des öffentlichen Rechts, Zuordnung nicht möglich)	3	4
	100	100

Quelle: Eigene Erhebungen

gen, nur Unternehmen, die sowohl 1980 wie 1982 in der Rangfolge der „100 Größten“ vertreten waren, in die Betrachtung einzubeziehen. Die 72 Unternehmen, die unter Berücksichtigung dieser Einschränkung für den Vergleich in Frage kommen, hatten einen Cash-flow von

1980 39 292 Mio. DM und
1982 43 225 Mio. DM.

Dies entspricht einer Steigerungsrate von 10%.

357. Die von den 72 Unternehmen erwirtschaftete Wertschöpfung betrug

1980 166 870 Mio. DM und
1982 179 340 Mio. DM,

woraus sich eine Steigerungsrate von 7,5% ergibt. Der Cash-flow ist somit während des Berichtszeitraums stärker gestiegen als die Wertschöpfung. Zu beachten ist jedoch hierbei, daß der Cash-flow der 72 Unternehmen für 1982 erheblich von einem der AEG-Telefunken gewährten Forderungserlaß von über 2 Mrd. DM und Betriebsbeihilfen der öffentlichen Hand an die ARBED-Saarstahl von 490 Mio. DM beeinflußt worden ist. Ohne diese beiden Unternehmen zugeflossenen Hilfen wäre der Cash-flow lediglich um ca. vier Prozent gestiegen.

358. Besonders bemerkenswert ist, daß der Cash-flow der in Tabelle 12 ausgewiesenen nach dieser Maßzahl zehn größten Unternehmen einen Anteil von 49% des Cash-flows aller betrachteten 72 Unternehmen auf sich vereinigte. Das Gefälle zwischen den ersten Zehn und den restlichen Rängen der „100 Größten“ ist nach Cash-flow noch größer als bezüglich der Maßzahl Wertschöpfung zu beobachten war (vgl. Tz. 342).

359. Für den Cash-flow existiert keine direkt vergleichbare gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, so daß der Anteil, den die 72 Unternehmen am Cash-flow aller Unternehmen innehatten, leider nicht zu ermitteln ist.

3.4 Rechtsformen der „100 Größten“

360. Tabelle 13 informiert über die Rechtsformen der jeweils zum Kreis der „100 Größten“ gehörenden Unternehmen. Bei Konzernen wurde die konsolidierende Obergesellschaft für die Auswertung herangezogen.

361. Die Aktiengesellschaft stellt durchgängig die häufigste Gesellschaftsform der Großunternehmen dar. Faßt man alle Kapitalgesellschaften (AG, KGaA und GmbH) zusammen, so wird deren dominierende Stellung mit 88 Fällen sowohl in 1980 wie in 1982 deutlich. Die neun bzw. acht Unternehmen, die in der Form der Personenhandelsgesellschaft geführt werden, stammen fast alle aus der unteren Hälfte der jeweiligen Rangliste. Dies zeigt, daß Konzernspitzen der Großunternehmen in der Regel als Kapitalgesellschaften organisiert sind.

3.5 Die „100 Größten“ im internationalen Vergleich

362. Zur Einschätzung der Entwicklung der „100 Größten“ ist es zweckmäßig, die nationale Sichtweite durch einen internationalen Vergleich zu ergänzen. Dies geschieht in Tabelle 14. Die Darstellung in dieser Tabelle beruht auf Listen, die in der Zeitschrift FORTUNE erscheinen:

- The FORTUNE Directory of the 500 Largest U.S. Industrial Corporations, verschiedene Jahrgänge, sowie
- The FORTUNE Directory of the 500 Largest Industrial Corporations Outside the U.S., verschiedene Jahrgänge.

Zur Bestimmung der Positionen der deutschen Unternehmen wurden diese beiden Listen zu einer „Weltliste“ integriert. Diese Vorgehensweise führt nicht zu einer homogenen Weltliste, weil in der USA-Liste die Töchter nichtamerikanischer Konzerne und in der Liste der größten Unternehmen außerhalb der Vereinigten Staaten die Töchter amerikanischer Konzerne enthalten sind. Sofern die jeweilige Muttergesellschaft eine Konsolidierung vornimmt, ergeben sich bei der Integration beider Listen Doppelzählungen. Zum Zweck der Abschätzung der Größenordnung deutscher Unternehmen im Weltmaßstab kann diese Ungenauigkeit jedoch hingenommen werden.

363. Tabelle 14 enthält den Weltrang der zehn größten Industrieunternehmen der Ranglisten 1980 und 1982 der Monopolkommission. Um einen absoluten Größenvergleich zu ermöglichen, sind die Umsätze der Unternehmen in US-Dollar angegeben und die Unternehmen an der Spitze der Weltliste mit aufgeführt.

Tabelle 14

Die zehn größten deutschen Industrieunternehmen 1980 und 1982 im internationalen Vergleich¹⁾

Unternehmen (Sitz) (Reihenfolge nach Weltrang 1982)	Umsatz ²⁾ (Mio. US-\$)		Weltrang	
	1980	1982	1980	1982
Exxon (USA)	103 143	97 173	1	1
Royal Dutch/Shell Group (GB/NL)	77 114	83 759	2	2
General Motors (USA)	57 729	60 026	4	3
Mobil (USA)	59 510	59 946	3	4
British Petroleum (GB)	48 036	51 322	5	5
Siemens	17 950	16 963	26	24
Daimler-Benz	17 108	16 023	27	29
Volkswagenwerk	18 339	15 417	24	36
Hoechst	16 481	14 409	29	42
Bayer	15 881	14 346	30	43
BASF	15 277	12 960	31	48
Thyssen	15 236	12 947	32	49
VEBA Oel	9 646	7 645	63	86
Ruhrkohle	9 047	7 246	68	91
Fried. Krupp	7 668	6 886	89	95

¹⁾ Enthält nicht Unternehmen, die, wie z. B. Deutsche BP AG, Teil eines ausländischen Konzerns sind. Enthält ferner nicht Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG und den gesamten VEBA-Konzern, da diese als Versorgungsunternehmen in der Quelle nicht berücksichtigt werden. Vom VEBA Konzern wird jedoch die Konzerngesellschaft VEBA Oel mit aufgeführt.

²⁾ Diese Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzung nicht mit den Umsatzangaben der Tabelle 1 überein.

Quelle: FORTUNE, 4. Mai 1981, S. 322ff.; 10. August 1981, S. 205ff.; 2. Mai 1983, S. 226ff.; 22. August 1983, S. 170ff.

Da in den FORTUNE-Listen *lediglich Industrieunternehmen mit ihren Weltumsätzen* vertreten sind, kann der Vergleich auch nur auf der Basis von Umsätzen vorgenommen werden. Zu beachten ist außerdem, daß die Umsätze der in dieser Statistik erfaßten deutschen Unternehmen in vielen Fällen von den in *Tabelle 1* aufgeführten Werten abweichen. Während die Monopolkommission in ihren Aufstellungen einheitlich den Außenumsatz der inländischen Konzerne zugrundelegt, werden in den internationalen Ranglisten — je nach Datenlage — Welt-, Gruppen-, Konzern- oder Einzelumsätze verwendet.

Die Konzerne der VEBA AG und der Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG werden nach der Abgrenzung der FORTUNE-Liste den Versorgungsunternehmen zugeordnet und sind somit dort nicht berücksichtigt. Vom VEBA-Konzern wird jedoch die Konzerngesellschaft VEBA Oel mit aufgeführt.

364. Im Vergleich zu 1980 macht sich in den Umsätzen der deutschen Unternehmen für 1982 der Kursverlust der Deutschen Mark gegenüber dem US-Dollar während des Berichtszeitraums stark bemerkbar. Der Durchschnitt des Wechselkurses des US-Dollars änderte sich von DM 1,8158 in 1980 auf DM 2,4287 in 1982.

Während Siemens seinen Rang noch vom 26. auf den 24. Platz verbessern konnte, sind bei den mei-

sten anderen deutschen Unternehmen Rangverringern zu verzeichnen. So haben die neben Siemens verbleibenden Unternehmen auf den ersten zehn Rängen der Liste der Monopolkommission zwischen zwei und 23 Plätze eingebüßt.

365. Verglichen mit dem jeweils größten Unternehmen der Weltliste erreichte das größte deutsche Unternehmen der Liste der Monopolkommission (Siemens)

1980 17,4% und
1982 17,5%

des Umsatzes dieses Unternehmens.

366. Eine langfristige Anhebung der Positionen einiger deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich zeigt die in *Tabelle 15* vorgenommene Fortschreibung einer Aufstellung der Konzentrationsenquete¹⁾. Die Größenunterschiede zwischen den aufgeführten deutschen und amerikanischen Unternehmen haben sich von 1972 bis 1982 erheblich verringert. Dies gilt durchgängig für den Umsatz und — mit Ausnahme der Unternehmen der Elektrotechnischen Industrie — auch für die Beschäftigten. Dieses Ergebnis deutet auf ein relativ stärkeres Wachstum der größten deutschen Unternehmen in dem Zeitraum von 1962 bis 1982 hin.

¹⁾ Vgl. Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drucksache IV/2320, S. 27.

Großunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige im internationalen Vergleich

Unternehmen	Umsatz (Mrd. US-\$)		Beschäftigte		Veränderung (%)	
	1982	1982	1982	1982	Umsatz	Beschäftigte
Kraftfahrzeugindustrie						
General Motors	14,7	60,0	605 000	657 000	+ 308	+ 9
Volkswagenwerk	1,4	15,4	90 000	239 116	+ 1 000	+ 166
Daimler-Benz	1,2	16,0	100 144	185 687	+ 1 233	+ 85
Elektrotechnische Industrie						
General Electric	4,8	26,5	258 000	367 000	+ 452	+ 42
Siemens	1,4	17,0	240 000	324 000	+ 1 114	+ 35
Chemische Industrie						
Du Pont	2,4	33,3	93 000	165 013	+ 1 288	+ 77
Bayer	1,0	14,3	76 000	179 463	+ 1 330	+ 136
Hoechst	0,9	14,4	¹⁾	182 154	+ 1 500	¹⁾

¹⁾ Zahl für 1982 nicht verfügbar.

Quelle: Konzentrationsenquete; FORTUNE, 2. Mai 1983, S. 226 ff.; 22. August 1983, S. 170 ff.

4. Verflechtungen der „100 Größten“

4.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten“

4.1.1 Methodische Vorbemerkungen

367. Der Anteilsbesitz an den „100 Größten“ wird nach einigen großen Gruppierungen aufgeschlüsselt. Diese sind

- Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“,
- ausländische Unternehmen mit wesentlichem Einzelbesitz,
- die öffentliche Hand,
- Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,
- Streubesitz,
- der Deutsche Gewerkschaftsbund und Einzelgewerkschaften und
- Sonstige.

Hierbei werden nicht nur direkte, sondern auch indirekte Beteiligungen, entsprechend den Anteilen an den zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften gewichtet, berücksichtigt. Unter der Kategorie „Sonstige“ sind neben einigen weniger häufig auftretenden Gruppierungen wie Genossenschaften, staatliche Stiftungen und Unternehmen, die

nicht zu den „100 Größten“ gehören, auch solche Beteiligungen aufgeführt, die nicht identifiziert werden können.

Die entsprechende Darstellung des Anteilsbesitzes der „100 Größten“ erfolgt in *Tabelle 16*.

368. Die Aufschlüsselung der Anteilseigner der einzelnen Unternehmen entsprechend den verschiedenen Gruppierungen ist nicht vollständig, da die verwendeten Quellen dazu nicht ausreichen. Bei der Interpretation der Ergebnisse der Analyse ist deshalb zu beachten, daß die Tabellen vermutlich in einigen Bereichen zu niedrige Zahlen aufweisen. Dies dürfte besonders für den Streubesitz gelten, der in der Regel nur vermerkt wird, wenn er gegenüber den übrigen Anteilseignern von nennenswerter Bedeutung ist. Der Anteilsbesitz institutioneller Anleger (wie Investmentfonds usw.) bleibt ganz unberücksichtigt, weil hierzu keine ausreichenden Informationen verfügbar sind. Außerdem ist es schwierig festzustellen, zu welchem Zeitpunkt genau Änderungen in Kraft getreten sind, so daß die angegebenen Beteiligungsverhältnisse in manchen Fällen nur annähernd als für Ende 1980 bzw. Ende 1982 geltend angesehen werden können.

369. Die nachfolgende Betrachtung besteht aus zwei Teilen. Zunächst erfolgt eine Analyse der Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“ im einzelnen. Anschließend werden die Beteiligungen aller Gruppierungen betrachtet.

Tabelle 18

Die Anteilseigner der „100 Größten“ 1980 und 1982 nach Gruppen ¹⁾

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						Sonstige
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	
(1)	1980	Siemens AG				ca. 11	ca. 89		
1	1982					ca. 11	ca. 89		
(2)	1980	Daimler-Benz AG...	ca. 44,9 I	ca. 14			ca. 22,3		ca. 18,8
2	1982		ca. 45,3 I	ca. 14			ca. 22,3		ca. 18,4
(3)	1980	Volkswagenwerk AG			40		60		
3	1982				40		60		
(4)	1980	Ruhrkohle AG	83,7 I	11,6 I					4,7
4	1982		83,7 I	11,6 I					4,7
(5)	1980	Thyssen AG	ca. 4,8 I			ca. 29,2	ca. 66		
5	1982		ca. 4,8 I			ca. 29,2	ca. 66		
(9)	1980	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG							
			1,8		31,4 ²⁾		66,8		
6	1982		1,8		31,4 ²⁾		66,8		
(6)	1980	Bayer AG					100		
7	1982						100		
(8)	1980	BASF AG					100		
8	1982						100		
(7)	1980	VEBA AG			43,75		56,25		
9	1982				43,75		56,25		
(10)	1980	Hoechst AG					100		
10	1982			über 24			unter 76		
(13)	1980	Mannesmann AG...					100		
11	1982						100		
(15)	1980	IBM Deutschland...		100 M					
12	1982			100 M					
(14)	1980	Robert Bosch GmbH				100 M			
13	1982					100 M			
(12)	1980	Fried. Krupp GmbH		25,01		74,99 M			
14	1982			25,01		74,99 M			
(17)	1980	Deutsche Bank AG .					100		
15	1982						100		
(16)	1980	Gutehoffnungshütte Aktienverein	über 20,3 I			ca. 25	unter 40		über 14,7
16	1982		über 20,3 I			ca. 25	unter 40		über 14,7
(19)	1980	Adam Opel AG		100 M					
17	1982			100 M					
(21)	1980	Ford-Werke AG		99,8 M					0,2
18	1982			99,8 M					0,2
(18)	1980	Salzgitter AG			100 M				
19	1982				100 M				

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“	Auslän- discher Einzel- besitz	Öffent- liche Hand	Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzel- gewerk- schaften	Sonstige
(11)	1980	AEG-Telefunken AG					100		
20	1982						100		
(22)	1980	Bayerische Motoren Werke AG				ca. 60	ca. 40		
21	1982					ca. 60	ca. 40		
(23)	1980	Friedrich Flick Indu- strieverwaltung KGaA				100 M			
22	1982					100 M			
(20)	1980	Karstadt AG	über 50				unter 50		
23	1982		über 50				unter 50		
(37)	1980	Messerschmitt- Bölkow-Blohm GmbH	34,8 I	10,7 I	45,5 I	9			
24	1982		34,8 I	10,7 I	38,6 I	9			6,9
(26)	1980	Dresdner Bank AG .					100		
25	1982						100		
(28)	1980	Deutsche Lufthansa AG			82,2 M				17,8
26	1982				82,2 M				17,8
(24)	1980	Hoesch AG ³⁾		ca. 57 I			ca. 43		
27	1982			14,5			85,5		
(25)	1980	Deutsche Unilever GmbH		100 M					
28	1982			100 M					
(32)	1980	Allianz Versicherungs-AG		6,3 I			74,7		19
29	1982			6,3 I			74,7		19
(43)	1980	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH..		100 M					
30	1982			100 M					
(31)	1980	Saarbergwerke AG .			100 M				
31	1982				100 M				
(27)	1980	Kaufhof AG	über 50			unter 25	ca. 25		
32	1982		ca. 12	17		unter 10	ca. 37		24
(30)	1980	Standard Elektrik Lorenz AG		85,9 M			14,1		
33	1982			85,9 M			14,1		
(29)	1980	Brown, Boveri & Cie AG....		über 56 M			ca. 44		
34	1982			über 56 M			ca. 44		

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“	Auslän- discher Einzel- besitz	Öffent- liche Hand	Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzel- gewerk- schaften	Sonstige
(35)	1980	Klöckner-Werke AG		7,7		über 50	unter 42,3		
35	1982			7,7		über 50	unter 42,3		
(39)	1980	Klöckner- Humboldt-Deutz AG.....				über 50	unter 50		
36	1982					über 50	unter 50		
(41)	1980	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH.....				97,5			2,5
37	1982					97,5			2,5
(33)	1980	Vereinigte Industrie- unternehmungen AG.....			100 M				
38	1982				100 M				
(42)	1980	Commerzbank AG..					100		
39	1982						100		
(40)	1980	Metallgesellschaft AG.....	über 41,6 I	20			unter 38,4		
40	1982		über 50,0 I	20			unter 30,0		
(36)	1980	Saint-Gobain-Pont-à- Mousson (Deutschland).....		über 90					unter 10
41	1982			über 90					unter 10
(74)	1980	co op AG.....		3				38,3	58,7 ⁴⁾
42	1982							48,8	51,2 ⁴⁾
(56)	1980	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG.....		4		96 M			
43	1982			4		96 M			
(47)	1980	Preussag AG.....	38,2				61,8		
44	1982		über 12,2 I				unter 75		über 12,8
(49)	1980	Carl-Zeiss-Stiftung..							100 ⁵⁾
45	1982								100 ⁵⁾
(52)	1980	Bertelsmann AG....				100 M			
46	1982					100 M			
(58)	1980	Eschweiler Berg- werks-Verein AG..		96,5 M			3,5		
47	1982			96,5 M			3,5		
(61)	1980	Vereinigte Elektrizi- tätswerke West- falen AG.....	31,9 I		42,1 I				26
48	1982		34,3 I		41,7 I				24

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“	Auslän- discher Einzel- besitz	Öffent- liche Hand	Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzel- gewerk- schaften	Sonstige
(45)	1980	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co. KG.....				100 M			
49	1982					100 M			
(51)	1980	Continental Gummi-Werke AG	22,5 I				70		7,5
50	1982		22,5 I				70		7,5
(79)	1980	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH.....		100 M					
51	1982			100 M					
(46)	1980	Henkel KGaA.....				100 M			
52	1982					100 M			
(69)	1980	Ruhrgas AG	unter 98,5 I						ca. 1,5
53	1982		unter 76,7 I						ca. 23,3
(38)	1980	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungs- gesellschaft mbH.						100	
54	1982							100	
(55)	1980	Degussa AG	ca. 29,5 I				ca. 63		ca. 7,5
55	1982		ca. 29,5 I				ca. 63		ca. 7,5
(60)	1980	Bayerische Vereins- bank AG.....					85,2		14,8
56	1982						86		14
(68)	1980	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG.							
57	1982						100		
(85)	1980	REWE Handels- gesellschaft Leibbrand oHG...					100		
58	1982					50			50 ⁶⁾
(65)	1980	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.				50			50 ⁶⁾
59	1982		39			58,0			3
(62)	1980	Linde AG	41,2 I			55,8			3
60	1982		ca. 22				ca. 78		
(57)	1980	Gustav Schickedanz KG — Groß- versandhaus Quelle —	ca. 22				ca. 78		
61	1982					100 M			
						100 M			

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“	Auslän- discher Einzel- besitz	Öffent- liche Hand	Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzel- gewerk- schaften	Sonstige
(63)	1980	Schering AG.....					100		
62	1982						100		
(82)	1980	Enka AG.....		97,2 M					2,8
63	1982			97,2 M					2,8
(59)	1980	Hochtief AG	über 57,0 I				unter 16,1		über 26,9
64	1982		über 62,1 I				unter 11,0		über 26,9
(73)	1980	C. & A. Brennink- meyer				100 M			
65	1982					100 M			
(53)	1980	Deutsche Babcock AG.....		über 25			ca. 65		ca. 10
66	1982			über 25			ca. 65		ca. 10
(70)	1980	Bayernwerk AG	40		60 M				
67	1982		40		60 M				
(50)	1980	Deutsche Shell AG..		100 M					
68	1982			100 M					
(—)	1980	Rheinmetall Berlin AG				—			—
69	1982					78			22
(87)	1980	Horten AG.....	25 I	über 25			unter 50		
70	1982		25 I	über 25			unter 50		
(88)	1980	Grundig AG.....		18,7 I		81,3 M			
71	1982			18,7 I		81,3 M			
(100)	1980	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH							
72	1982					100			
(72)	1980	Philipp Holz- mann AG.....	über 50				unter 50		
73	1982		über 60				unter 40		
(92)	1980	Hamburgische Electricitäts- Werke AG			71,4 M		28,6		
74	1982				71,4 M		28,6		
(80)	1980	Oetker-Gruppe.....				100 M			
75	1982					100 M			
(87)	1980	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH..	100						
76	1982		100						
(75)	1980	Axel Springer Verlag AG.....				100 M			
77	1982					100 M			
(78)	1980	Sachs AG	49,99			50,01			
78	1982		49,99			50,01			

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(76)	1980	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG.....							100 M ⁷⁾
79	1982								100 M ⁷⁾
(77)	1980	Freudenberg & Co. .				100 M			
80	1982					100 M			
(84)	1980	Rütgerswerke AG...	über 37,50				unter 50,00		über 12,50
81	1982		über 55,25				unter 38,50		über 6,25
(90)	1980	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	100						
82	1982		100						
(81)	1980	Westdeutsche Landesbank Girozentrale			66,7				33,3 ⁸⁾
83	1982				66,7				33,3 ⁸⁾
(98)	1980	Dornier GmbH.....				100 M			
84	1982					100 M			
(94)	1980	Hapag-Lloyd AG....	über 66,5 I						unter 33,5 I
85	1982		über 66,5 I						unter 33,5 I
(—)	1980	Nixdorf Computer AG.....	—			—	—		
86	1982		25			67	8		
(93)	1980	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH		100 M					
87	1982			100 M					
(64)	1980	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH.....						50	50 ⁹⁾
88	1982							50	50 ⁹⁾
(44)	1980	ARBED Saarstahl GmbH ¹⁰⁾		97,9 M					2,1
89	1982			100 M					
(83)	1980	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim ..				100 M			
90	1982					100 M			
(—)	1980	Unternehmensgruppe Volksfürsorge						—	
91	1982							100	

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“	Auslän- discher Einzel- besitz	Öffent- liche Hand	Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen	Streu- besitz	DGB und Einzel- gewerk- schaften	Sonstige
(—)	1980	Stadtwerke München			—				
92	1982				100 M				
(91)	1980	Strabag Bau-AG				über 25	unter 75		
93	1982					über 25	unter 75		
(95)	1980	Michelin Reifen- werke KGaA		96,3 M					3,7
94	1982			96,3 M					3,7
(—)	1980	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	—		—		—		
95	1982		17,2		58,8 M		ca. 24		
(—)	1980	Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwal- tungs- und Finan- zierungsgesell- schaft mbH.....							—
96	1982								100 M ¹¹⁾
(89)	1980	SKF Kugellager- fabriken GmbH...		99,9 M					0,1
97	1982			99,9 M					0,1
(—)	1980	Energie-Versorgung Schwaben AG			—				
98	1982				100				
(—)	1980	Deilmann AG	—			—			
99	1982		25,1			74,9			
(97)	1980	Wacker Chemie GmbH	50			50			
100	1982		50			50			
(34)	1980	ESSO AG		100					
—	1982			—					
(48)	1980	Beteiligungsge- sellschaft für Ge- meinwirtschaft AG						100	
—	1982							—	
(54)	1980	Mobil Oil AG Deutschland		100 M					
—	1982			—					
(66)	1980	Deutsche BP AG....		100 M					
—	1982			—					
(71)	1980	Deutsche Texaco AG.....		99,15 M					0,85
—	1982			—					—
(88)	1980	Flachglas AG		61,7 I, M					38,3
—	1982			—					—

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streu-besitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(96)	1980	Zentralgesellschaft VFW mbH	61,6 I						38,4
—	1982		—						—
(99)	1980	Diehl GmbH & Co...				100 M			
—	1982					—			

- 1) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.
- 2) Zusammen mit Stammaktien halten die öffentlichen Gebietskörperschaften die Stimmehrheit.
- 3) In 1980 Estel Hoesch Werke AG.
- 4) Deutsche und europäische Konsumgenossenschaften.
- 5) Die Carl-Zeiss-Stiftung ist eine staatlich verwaltete Stiftung.
- 6) REWE-Zentral-AG.
- 7) Mehrheit bei genossenschaftlichen Banken.
- 8) Sparkassen- und Giroverbände des Landes Nordrhein-Westfalen.
- 9) Deutscher Beamtenwirtschaftsbund.
- 10) In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.
- 11) Davon 95,55 % bei Deutscher Eigenheimverein Gemeinschaft der Freunde Wüstenrot e. V.
- Quelle: Eigene Erhebungen

4.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“

370. In Tabelle 17 werden die Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ detailliert dargestellt. Aus der Tabelle geht hervor, daß für 1980 78 Fälle und für 1982 83 Fälle von Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“ festgestellt werden konnten. Als Anteilseigner traten dabei sowohl 1980 wie 1982 32 Unternehmen und als Beteiligungsgesellschaften 1980 27 und 1982 29 Unternehmen auf. Es hielt somit häufig ein Unternehmen Beteiligungen an mehreren anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, und ebenfalls häufig wurden Anteile an einem Unternehmen von mehreren anderen Unternehmen aus diesem Kreis gehalten. Die häufigsten Anteilseigner sind drei Großbanken und die größte Versicherungsgesellschaft unter den „100 Größten“:

	Anzahl der Fälle	
	1980	1982
Allianz Versicherungs-AG (einschl. Allianz Lebensversicherungs-AG)	12	11
Deutsche Bank AG	8	9
Commerzbank AG	8	9
Dresdner Bank AG	5	5

Sowohl Beteiligungsgesellschaften wie Anteilseigner kommen aus allen Bereichen der Rangfolge der „100 Größten“, jedoch sind die Anteilseigner im Durchschnitt größer als die Gesellschaften, an denen sie beteiligt sind. Dies wird u. a. dadurch deutlich, daß die Anteilseigner 1982 einen durchschnittlichen Rang von 31, die Beteiligungsgesellschaften einen von 56 hatten.

371. Änderungen in den kapitalmäßigen Verflechtungen zwischen 1980 und 1982 ergaben sich zum einen durch Änderungen in der Zusammensetzung der „100 Größten“. Ein Unternehmen, an dem eine Beteiligung bestand,

— Zentralgesellschaft VFW mbH,

schied aus, und drei solcher Unternehmen,

— Nixdorf Computer AG,

— Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG und

— Deilmann AG,

traten neu ein. Ferner schieden vier Gesellschaften,

— ESSO AG,

— Mobil Oil AG Deutschland,

— Deutsche BP AG und

— Deutsche Texaco AG,

Tabelle 17

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1980 und 1982¹⁾

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1980	1982		1980	1982		1980	1982
2	2	Daimler-Benz AG	14	13	Robert Bosch GmbH	1,6 I	1,6 I
			17	15	Deutsche Bank AG	28,5	28,5
			23	22	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	10	10
			26	25	Dresdner Bank AG	1,6 I	1,6 I
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	1,6 I	1,6 I
			42	39	Commerzbank AG	1,6 I	1,6 I
			—	96	Wohnungswirtschaft Wü- stenrot Verwaltungs- und Finanzierungsge- sellschaft mbH	—	0,4 I
4	4	Ruhrkohle AG				44,9	45,3
			5	5	Thyssen AG	13,8	13,8
			7	9	VEBA AG	29,5	29,5
			13	11	Mannesmann AG	8,0	8,0
			12	14	Fried. Krupp GmbH	6,7	6,7
			18	19	Salzgitter AG	11,8	11,8
			24	27	Hoesch AG ²⁾	8,6	8,6
			35	35	Klöckner-Werke AG	5,1	5,1
5	5	Thyssen AG	61	48	Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG	0,2	0,2
						83,7	83,7
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz-Le- bensversicherungs-AG)	4,8 I	4,8 I
9	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	7	9	VEBA AG	1,8	1,8
16	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	über 14,1 I	über 14,1 I
			42	39	Commerzbank AG	über 6,2 I	über 6,2 I
20	23	Karstadt AG				über 20,3	über 20,3
			17	15	Deutsche Bank AG	über 25	über 25
			42	39	Commerzbank AG	über 25	über 25
37	24	Messerschmitt-Bölkow- Blohm GmbH				über 50	über 50
			1	1	Siemens AG	7,5 I	7,5 I
			5	5	Thyssen AG	7,5 I	7,5 I
			14	13	Robert Bosch AG	6,8 I	6,8 I
			12	14	Fried. Krupp GmbH	6,2 I	6,2 I

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1980	1982		1980	1982		1980	1982
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	6,8I	6,8I
27	32	Kaufhof AG	26	25	Dresdner Bank AG	34,8	34,8
			42	39	Commerzbank AG	über 25	ca. 9
						über 25	ca. 3
40	40	Metallgesellschaft AG				über 50	ca. 12
			1	1	Siemens AG		über 6,25I
			2	2	Daimler-Benz AG		über 6,25I
			17	15	Deutsche Bank AG	über 8,3I	über 6,25I
			26	25	Dresdner Bank AG	über 25,0	über 25,00
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	über 8,3I	über 6,25I
47	44	Preussag AG	81	83	Westdeutsche Landes- bank Girozentrale	über 41,6	über 50,00
61	48	Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG	4	4	Ruhrkohle AG	38,2	über 12,2I
			9	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	1,9I	1,9I
			17	15	Deutsche Bank AG	7,6I	7,6I
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	6,3I	6,3I
			70	87	Bayernwerk AG	5,7I	3,8I
			81	83	Westdeutsche Landes- bank Girozentrale		3,8I
51	50	Continental Gummi- Werke AG	6	7	Bayer AG	10,4I	10,9I
			17	15	Deutsche Bank AG	31,9	34,3
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	10	10
69	53	Ruhrgas AG	4	4	Ruhrkohle AG	10	10
			9	9	VEBA AG	2,5I	2,5I
			13	11	Mannesmann AG	22,5	22,5
			24	27	Hoesch AG ²⁾	unter 59,8I	unter 59,8I
			71	—	Deutsche Texaco AG		
			8	8	BASF AG	0,1I	0,1I
			47	44	Preussag AG	1,3I	1,3I
			50	68	Deutsche Shell AG	14,7I	14,7I
			—	99	Deilmann AG	—	0,8I

noch Tabelle 17

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1980	1982		1980	1982		1980	1982
			34	—	ESSO AG	14,7 I	—
			54	—	Mobil Oil AG	7,4 I	—
			66	—	Deutsche BP AG	0,5 I	—
55	55	Degussa AG	28	25	Dresdner Bank AG	unter 98,5 ca. 10,0 I	unter 76,7 ca. 10,0 I
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	ca. 2,5 I	ca. 2,5 I
			46	52	Henkel KGaA	ca. 17,0 I	ca. 17,0 I
65	59	Telefonbau und Normal- zeit Lehner & Co.	14	13	Robert Bosch GmbH	ca. 29,5	ca. 29,5 ca. 31,1 I
			11	20	AEG-Telefunken AG	39	ca. 10,1 I
62	60	Linde AG	32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	39	ca. 41,2
			42	39	Commerzbank AG	ca. 12	ca. 12
						ca. 10	ca. 10
59	64	Hochtief AG	9	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	ca. 22	ca. 22
			32	29	Allianz Versicherungs- AG (einschl. Allianz Le- bensversicherungs-AG)	über 38,9 I	über 44,0 I
			42	39	Commerzbank AG	über 5,6 I	über 5,6 I
						über 12,5 I	über 12,5 I
70	67	Bayernwerk AG	33	38	Vereinigte Industrieun- ternehmungen AG	über 57,0	über 62,1
67	70	Horten AG	17	15	Deutsche Bank AG	40	40
			42	39	Commerzbank AG	18,75 I	18,75 I
						6,25 I	6,25 I
72	73	Philipp Holzmann AG	17	15	Deutsche Bank AG	25,00	25,00
			42	39	Commerzbank AG	über 25	über 35
			59	64	Hochtief AG		5
			81	83	Westdeutsche Landes- bank Girozentrale		20
87	76	MTU Motoren- und Tur- binen-Union München GmbH	2	2	Daimler-Benz AG	über 25	über 60
			16	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	über 50	über 60
						50	50
						100	100

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1980	1982		1980	1982		1980	1982
78	78	Sachs AG	18	19	Salzgitter AG	24,98	24,98
			42	39	Commerzbank AG	25,01	25,01
84	81	Rütgerswerke AG	4	4	Ruhrkohle AG	49,99	49,99
			32	29	Allianz Versicherungs-AG (einschl. Allianz Lebensversicherungs-AG)	über 31,25 I	42,75 I
			70	67	Bayernwerk AG	über 6,25 I	über 12,50
90	82	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	1	1	Siemens AG	über 37,50	über 55,25
			14	13	Robert Bosch GmbH	50	50
94	85	Hapag-Lloyd AG	17	15	Deutsche Bank AG	100	100
			26	25	Dresdner Bank AG	über 25,0	über 25,0
			32	29	Allianz Versicherungs-AG (einschl. Allianz Lebensversicherungs-AG)	über 25,0	über 25,0
—	86	Nixdorf Computer AG	17	15	Deutsche Bank AG	über 16,5 I	über 16,5 I
—	95	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	7	9	VEBA AG	über 66,5	über 66,5
			33	38	Vereinigte Industrieunternehmungen AG	—	25
						—	8,6
—	99	Deilmann AG	47	44	Preussag AG	—	17,2
97	100	Wacker Chemie GmbH	10	10	Hoechst AG	—	25,1
96	—	Zentralgesellschaft VFW mbH	12	14	Fried. Krupp GmbH	50	50
						61,8 I ³⁾	

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

²⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.

³⁾ Nur vorübergehende Mehrheitsbeteiligung. Seit 1981 ist VFW ein Teil des Konzerns der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

die Anteilseigner sind, 1980 aus, während zwei solcher Unternehmen,

— Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwaltungs- und Finanzierungsgesellschaft mbH und

— Deilmann AG

1982 neu eintraten.

Zum anderen gab es Änderungen durch Erwerb und Veräußerung von Anteilen, bei denen die Unternehmen auf beiden Seiten der Transaktionen während 1980 und 1982 im Kreis der „100 Größten“

vertreten waren. Die Beteiligungsgesellschaften, für die dies zutrifft, sind

- Kaufhof AG,
- Metallgesellschaft AG,
- Preussag AG,
- Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG,
- Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.,
- Hochtief AG,
- Philipp Holzmann AG und
- Rütgers Werke AG.

In den 20 Fällen von erworbenen, erhöhten oder verringerten Anteilen an diesen Gesellschaften sind in drei Fällen die Allianz Versicherungs-AG und in fünf weiteren Fällen drei Großbanken als Beteiligte aufgetreten.

Am bedeutsamsten sind die Veräußerungen in den Beteiligungen an der Kaufhof AG. Die Dresdner Bank AG und die Commerzbank AG veräußerten im Berichtszeitraum Teile ihrer Anteile an diesem Unternehmen, wodurch diese Anteile von je über 25 % auf ca. neun bzw. drei Prozent reduziert wurden. Demgegenüber erwarben die Metro Vermögensverwaltungsgesellschaft und die Schweizerische Bankgesellschaft Anteile von je 24 %, von denen der Anteil der Schweizerischen Bankgesellschaft inzwischen auf 17 % verringert worden ist¹⁾. Beachtenswert ist auch die Transaktion, bei der 1981 Anteile der Westdeutschen Landesbank von 25 % an der Philipp Holzmann AG an die Hochtief AG (20 %) und an die Commerzbank AG (5 %) übergingen.

372. Bei einem der 26 Unternehmen in 1980, an denen andere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren, stellt eine einzige Beteiligung die Mehrheit dar. Es handelt sich hier um die Zentralgesellschaft VFW, an der der Krupp-Konzern eine Mehrheit von 61,6 % hielt. Das Unternehmen ist 1981 ein Teil des Messerschmitt-Bölkow-Blohm-Konzerns geworden.

Bei neun Unternehmen in 1980 und zehn in 1982 summieren sich die Anteile mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zu über 50 %. Diese sind in 1980 und 1982:

- Ruhrkohle AG,
- Karstadt AG,
- Ruhrgas AG,
- Hochtief AG,
- Philipp Holzmann AG,
- MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH,

1) Die Monopolkommission hat in ihrem Hauptgutachten IV zu diesem Vorgang unter dem Aspekt der Anwendung der Vorschriften der Fusionskontrolle Stellung genommen. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 546—555.

— Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH und

— Hapag Lloyd AG,

1980:

— Kaufhof AG,

1982:

— Metallgesellschaft AG und

— Rütgerswerke AG.

Bei der MTU und der Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH sind jeweils zwei Unternehmen aus demselben Wirtschaftszweig, mit je 50 %, die Anteilseigner.

373. Als Maß für die *durch Kapitalverflechtungen entstandene Interdependenz* kann der Anteil angesehen werden, den die Summe der mit den entsprechenden Kapitalanteilen gewichteten Wertschöpfungsbeträge der Beteiligungsgesellschaften an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ ausmacht. Den höchsten Wert von 100 % könnte dieser Anteil im theoretisch denkbaren (aber vollkommen unrealistischen) Fall der vollständigen Interdependenz, in dem die Kapitalanteile jedes Unternehmens unter den „100 Größten“ zu 100 % anderen Unternehmen aus diesem Kreis gehörten, erreichen. Dieser Anteil war

1980 11,4 % und

1982 11,3 %.

Nach diesen Maß hat sich somit der Grad der Interdependenz zwischen 1980 und 1982 nicht wesentlich verändert.

4.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten“

374. Eine Durchsicht von *Tabelle 16* zeigt, daß für den größten Teil der Unternehmen, die in beiden Jahren zum Kreis der „100 Größten“ gehörten, die *Beteiligungsverhältnisse zwischen 1980 und 1982 im wesentlichen stabil* geblieben sind. An den meisten Veränderungen, die stattfanden, waren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ als Anteilseigner beteiligt, und diese Fälle wurden bereits im vorangegangenen Abschnitt kommentiert. Es bleiben als sonstige nennenswerte Fälle

- die Veränderungen in dem Anteilsbesitz an der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH, die sich im Zuge der Übernahme der Zentralgesellschaft VFW durch diesen Konzern ergeben und zu einer Verringerung des Anteilsbesitzes der öffentlichen Hand geführt haben,
- die Veränderungen, die aus der Loslösung der Hoesch-Werke aus dem Estel-Konzern folgten und die ausländische Beteiligung an den Hoesch-Werken von ca. 57 auf 14,5 % verringerte, und
- der zusätzliche Erwerb durch die Beteiligungsgesellschaft für Gemeinschaft, d. h. indirekt durch die Deutschen Gewerkschaften, von ca. 10,5 % Anteilen an der co op AG.

375. *Tabelle 18* faßt die in *Tabelle 16* im einzelnen aufgeführten Angaben über Beteiligungen an den „100 Größten“ zusammen. Danach gab es vier ungefähr gleich große Gruppen mit zwischen 16 und 25 Unternehmen, bei denen galt, daß die Mehrheit

- in ausländischem Einzelbesitz oder
 - im Besitz von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen lag bzw.
 - über 50% Streubesitz oder
 - keine Mehrheit
- bestand, und es gab drei kleinere Gruppen, bei denen
- die öffentliche Hand,
 - der Deutsche Gewerkschaftsbund und seine Einzelgewerkschaften und
 - sonstige Institutionen

mehrheitlich beteiligt waren. Zu der mit „keine Mehrheit“ gekennzeichneten Gruppe gehörten Unternehmen, an denen mehrere wesentliche Minderheitsbeteiligungen bestanden, die sich zu über 50% addierten, so daß der Streubesitz unterhalb dieser Grenze blieb. Bemerkenswert ist hier, daß 17 von diesen Unternehmen zu jenen gehören, an denen andere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren und daß sich in neun bzw. zehn dieser Fälle, wie bereits im vorangegangenen Ab-

schnitt vermerkt, Beteiligungen von mehreren Unternehmen auf über 50% summierten.

376. Nach *Tabelle 18* haben Unternehmen, deren Aktienmehrheit sich in Streubesitz befindet, die durchschnittlich größte Wertschöpfung. Unternehmen mit der zweitgrößten durchschnittlichen Wertschöpfung waren 1980 solche im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand und 1982 solche ohne eine Mehrheitsbeteiligung. Die Verringerung des durchschnittlichen Wertschöpfungsbetrages der Unternehmen im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand von 1980 auf 1982 ist darauf zurückzuführen, daß drei dieser Unternehmen 1982 mit relativ geringen Wertschöpfungsbeträgen in den Kreis der „100 Größten“ eintraten.

Interessant ist die Veränderung bei den Unternehmen in ausländischem Mehrheitsbesitz. Ihr durchschnittlicher Wertschöpfungsbetrag stieg von 1980 auf 1982, und zwar einmal dadurch, daß fünf solcher Unternehmen, von denen vier eine unterdurchschnittliche Wertschöpfung aufwiesen, aus dem Kreis der „100 Größten“ ausschieden, und ferner, weil zwei der größten Unternehmen in ausländischem Besitz, Opel und Ford, 1982 außerordentlich gute Ergebnisse erzielten, die auch ihre Wertschöpfung beträchtlich erhöhten.

377. In zwei Fällen halten ausländische Muttergesellschaften direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligungen an jeweils zwei Unternehmen, die sowohl

Tabelle 18

Aufschlüsselung der „100 Größten“ 1980 und 1982 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse

Art der Beteiligungsverhältnisse	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“ (%)		Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. DM)	
	1980	1982	1980	1982	1980	1982
Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz ¹⁾	21	16	14,4	12,9	1 346	1 678
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand ²⁾	8	11	8,0	9,3	1 967	1 767
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen	23	25	15,3	16,2	1 305	1 355
Über 50% Streubesitz	22	23	39,1	39,3	3 496	3 570
Mehrheit im Besitz des DGB und seiner Einzelgewerkschaften ..	2	2	1,3	0,8	1 297	843
Sonstiger Mehrheitsbesitz ³⁾	3	3	1,2	1,2	813	832
Keine Mehrheit	21	20	20,7	20,3	1 934	2 113
zusammen	100	100	100,0	100,0		

¹⁾ Enthält für 1980 nicht die Estel Hoesch Werke AG, an der direkt und indirekt ein ausländischer Anteilsbesitz von über 50% bestand, der jedoch keine Stimmehrheit ermöglichte.

²⁾ Enthält die Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG, an der öffentliche Gebietskörperschaften zwar nicht die Anteils-, jedoch die Stimmehrheit halten.

³⁾ Enthält 1980 die Mehrheitsbeteiligung der Fried. Krupp GmbH an der Zentralgesellschaft VFW mbH, die wegen ihres vorübergehenden Charakters nicht besonders herausgehoben wird.

Quelle: Eigene Erhebungen

1980 wie 1982 zu den „100 Größten“ gehörten. Diese sind

- ITT International Telephone & Telegraph Corporation, New York, mit Mehrheitsbeteiligungen an
 - Standard Elektrik Lorenz AG und
 - ITT Gesellschaft für Beteiligungen GmbH,
- sowie
- ARBED S. A., Luxemburg, mit Mehrheitsbeteiligungen an
 - Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH und
 - Eschweiler Bergwerks-Verein AG.

Vorausgesetzt, daß die ausländischen Muttergesellschaften eine einheitliche Leitung über jeweils beide in der Bundesrepublik tätigen Unternehmen ausüben, wird durch die Nichtkonsolidierung der zusammengehörenden Unternehmen die aggregierte Konzentration unterschätzt.

378. Für eine Beurteilung der Bedeutung ausländisch kontrollierter Großunternehmen ist ihr Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik von besonderem Interesse. Er betrug

1980 2,8% und
1982 2,4%.

In der Verringerung des Anteils von 1980 auf 1982 spiegelt sich das bereits erwähnte Ausscheiden in 1982 aus dem Kreis der „100 Größten“ von fünf Unternehmen, die von ausländischen Unternehmen kontrolliert werden, wider. Ohne das in 1982 gegenüber 1980 sehr gute Ergebnis von Opel und Ford wäre der Anteil noch tiefer gesunken.

4.2 Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

4.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen

379. In der folgenden Untersuchung ist die *direkte oder indirekte Kapitalbeteiligung von zwei oder mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in 1980 und 1982 mit je mindestens 25% das Kriterium zur Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen*. Bei einer indirekten Beteiligung müssen die zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften von dem betreffenden Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beherrscht sein.

380. Grundlage für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind die Geschäftsberichte der „100 Größten“ und die Loseblattsammlungen des Hoppenstedt-Verlags „Konzerne in Schaubildern“ und „Konzerne aktuell“. Bei gegebenenfalls voneinander abweichenden Angaben, die sich in Einzelfällen durch den unterschiedlichen Stand ergeben, wurde stets die Angabe des Geschäftsberichtes zugrunde gelegt.

Das verwendete Datenmaterial läßt *keine lückenlose Erfassung aller Beteiligungen der „100 Größten“ zu*. Nur wenige Gesellschaften veröffentlichen in ihren Geschäftsberichten eine vollständige Übersicht über ihre Beteiligungen. In vielen Fällen werden neben dem Konsolidierungskreis nur wenige ausgewählte Beteiligungen angegeben. Lücken ergeben sich insbesondere bei einigen Unternehmen, die nur dem Publizitätsgesetz unterliegen. Die Beschränkung auf Beteiligungen von mindestens 25% berechtigt jedoch zu der Annahme, daß die Zahl der nicht erfaßten Gemeinschaftsunternehmen gering ist.

381. Hinzuweisen ist weiterhin auf eine methodische Begrenzung, die darin besteht, daß das gesamte Untersuchungsprogramm der „100 Größten“ sich auf Unternehmen mit Sitz im Inland beschränkt. Hierdurch werden alle Gemeinschaftsunternehmen aus der Untersuchung ausgeklammert, die — obwohl im Ausland ansässig — der Kooperation deutscher und ausländischer Partner auf dem deutschen Markt dienen.

382. Die Analyse der Beteiligungen an den „100 Größten“ im Abschnitt 4.1.2 hat gezeigt, daß Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ Anteile an anderen Unternehmen aus diesem Kreis hielten. Nach den oben festgelegten Abgrenzungen zählten von den „100 Größten“ in 1980 sechs und in 1982 vier Unternehmen zu den Gemeinschaftsunternehmen. Unternehmen, an denen diese als Gemeinschaftsunternehmen identifizierten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zusammen mit ihren Anteilseignern, durch die sie zu Gemeinschaftsunternehmen werden, mit mehr als 25% beteiligt waren, werden ihrerseits nicht als Gemeinschaftsunternehmen gewertet.

383. Unter den ausgewiesenen Beteiligungen der „100 Größten“ wurden nach der oben gegebenen Abgrenzung 207 Gemeinschaftsunternehmen für 1980 und 193 für 1982 registriert. Die geringere Zahl für 1982 ist darauf zurückzuführen, daß die aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschiedenen Unternehmen, insbesondere die der Mineralölverarbeitung, an einer größeren Zahl von Gemeinschaftsunternehmen beteiligt waren als die, die an ihrer Stelle in diesen Kreis eingetreten sind.

Um einen Eindruck von der Größe dieser Unternehmen zu gewinnen, wurde das Nominalkapital derjenigen in 1982 erhoben. Das durchschnittliche Nominalkapital betrug 1982 42 Mio. DM, wobei die einzelnen Beträge zwischen 0 (bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts) und 500 Mio. DM streuten. Bei einem durchschnittlichen Nominalkapital der „100 Größten“ in 1982 von 530 Mio. DM wird das erwartete Größengefälle zwischen den Unternehmen aus diesem Kreis und ihren Gemeinschaftsunternehmen deutlich.

384. Die *vorherrschende Rechtsform* bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 70% der Gemeinschaftsunternehmen waren 1982 in dieser Form organisiert, 20% in der Form der Aktiengesellschaft, 5% in der

Form der GmbH & Co. KG und 5% in sonstigen Rechtsformen.

4.2.2 Verflechtung der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen

385. Tabelle 19 zeigt, daß die 207 Gemeinschaftsunternehmen in 1980 68 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zuzurechnen waren. Die 193 Gemeinschaftsunternehmen in 1982 waren 65 Unternehmen zuzurechnen. Diese Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ besaßen insgesamt in 1980 425 Beteiligungen und in 1982 402 Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen. Aus den letztgenannten Zahlen geht hervor, daß in beiden Jahren an einer Anzahl von Gemeinschaftsunternehmen jeweils mehr als zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren.

386. Bei einer Betrachtung der Beteiligungen der „100 Größten“ an Gemeinschaftsunternehmen nach Rangstufen der Unternehmen zeigt sich, daß sowohl für 1980 wie für 1982 die Unternehmen an der Spitze der Rangfolge in der Regel besonders häufig an Gemeinschaftsunternehmen beteiligt waren. Von den 34 bzw. 35 Unternehmen, für die keine Beteiligung an Gemeinschaftsunternehmen ermittelt werden konnte, befinden sich mit 23 bzw. 20 Unternehmen mehr als 50% auf der zweiten Hälfte der Rangliste der „100 Größten“.

387. Die Übersicht hinter Tabelle 19 zeigt an, wie viele der 68 Unternehmen in 1980 und 65 in 1982 jeweils über Gemeinschaftsunternehmen mit 1 bis 2, 3 bis 5, 6 bis 10 usw. anderen Unternehmen zusammengearbeitet haben:

Tabelle 19

Die Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ 1980 und 1982 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)¹⁾

Rang	Jahr	Firma	Wirtschaftszweig ²⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
(1)	1980	Siemens AG	243, 250	12	10
1	1982			12	12
(2)	1980	Daimler-Benz AG	244	3	2
2	1982			4	3
(3)	1980	Volkswagenwerk AG	243, 244	2	2
3	1982			2	2
(4)	1980	Ruhrkohle AG	101, 110	13	8
4	1982			15	9
(5)	1980	Thyssen AG	230—232, 240 242, 245, 246	23	13
5	1982			20	11
(4)	1980	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	12	8
6	1982			15	10
(6)	1980	Bayer AG	200	7	4
7	1982			5	5
(8)	1980	BASF AG	200	15	9
8	1982			11	8
(7)	1980	VEBA AG	001, 200, 205 40/41	44	23
9	1982			40	20
(10)	1980	Hoechst AG	200	10	11
10	1982			8	8
(13)	1980	Mannesmann AG	230—232, 242 40/41	10	7
11	1982			9	6
(15)	1980	IBM Deutschland GmbH	243	0	0
12	1982			0	0

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ¹⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet
(14)	1980	Robert Bosch GmbH	242, 244, 250	5	5
13	1982			8	5
(12)	1980	Fried. Krupp GmbH	230—232, 240, 242, 248	13	7
14	1982			13	7
(17)	1980	Deutsche Bank AG	601	24	7
15	1982			22	9
(16)	1980	Gutehoffnungshütte Aktienverein	233, 240, 242, 244	9	8
16	1982			7	5
(19)	1980	Adam Opel AG	244	0	0
17	1982			0	0
(21)	1980	Ford-Werke AG	244	0	0
18	1982			0	0
(18)	1980	Salzgitter AG	230—232, 240, 246, 40/41	7	6
19	1982			9	7
(11)	1980	AEG-Telefunken AG	243, 250	5	4
20	1982			5	3
(22)	1980	Bayerische Motoren Werke AG	244	1	1
21	1982			1	1
(23)	1980	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	200, 230—232, 242, 264	3	3
22	1982			3	3
(20)	1980	Karstadt AG	43	0	0
23	1982			0	0
(37)	1980	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH ..	248	3	2
24	1982			1	1
(26)	1980	Dresdner Bank AG	601	11	4
25	1982			13	6
(28)	1980	Deutsche Lufthansa AG	51	1	1
26	1982			1	1
(24)	1980	Hoesch AG ³⁾	230—232, 237, 238, 40/41	10	5
27	1982			10	5
(25)	1980	Deutsche Unilever GmbH	28/29	0	0
28	1982			0	0
(32)	1980	Allianz-Versicherungs-AG (einschließl. Allianz-Lebensversiche- rungs-AG)	61	8	6
29	1982			12	11
(43)	1980	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	250	1	1
30	1982			3	2
(31)	1980	Saarbergwerke AG	110	6	5
31	1982			7	5
(27)	1980	Kaufhof AG	43	2	2
32	1982			1	1

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ¹⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet
(30)	1980	Standard Elektrik Lorenz AG	250	1	1
33	1982			1	1
(29)	1980	Brown, Boveri & Cie AG	250	0	0
34	1982			0	0
(35)	1980	Klöckner-Werke AG	<u>230—232</u> , 237, 238, 242	3	3
35	1982			2	2
(39)	1980	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	240, <u>242</u> , 244	0	0
36	1982			0	0
(41)	1980	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH ...	43	0	0
37	1982			0	0
(33)	1980	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	101, 200, 233	5	5
38	1982			5	4
(42)	1980	Commerzbank AG	601	19	5
39	1982			19	6
(40)	1980	Metallgesellschaft AG	<u>233</u> , 40/41	12	5
40	1982			11	5
(36)	1980	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	227, 234	4	3
41	1982			4	2
(74)	1980	co op AG	<u>43</u> , 40/41	0	0
42	1982			0	0
(56)	1980	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	242, <u>244</u>	0	0
43	1982			1	1
(47)	1980	Preussag AG	116, 200, <u>233</u>	10	7
44	1982			8	6
(49)	1980	Carl-Zeiss-Stiftung	252	2	2
45	1982			2	2
(52)	1980	Bertelsmann AG	76	0	0
46	1982			0	0
(58)	1980	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	<u>110</u> , 230—232	0	0
47	1982			0	0
(61)	1982	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	2	2
48	1982			3	2
(50)	1980	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.	242, <u>244</u>	0	0
49	1982			0	0
(51)	1980	Continental Gummi-Werke AG	213	1	1
50	1982			2	2
(79)	1980	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	242, 244, 40/41	0	0
51	1982			0	0
(46)	1980	Henkel KGaA	200	1	1
52	1982			2	3

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ¹⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet
(69)	1980	Ruhrgas AG	103	2	3
53	1982			1	1
(38)	1980	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Woh- nungs- und Siedlungsgesellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städ- tebau GmbH)	794	1	1
54	1982			2	2
(55)	1980	Degussa AG	<u>200, 233, 40/41</u>	10	7
55	1982			9	7
(60)	1980	Bayerische Vereinsbank	601	6	5
56	1982			8	7
(68)	1980	Bayerische Hypotheken- und Wechsel- bank AG	601	8	6
57	1982			9	6
(85)	1980	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	43	0	0
58	1982			0	0
(65)	1980	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	250	0	0
59	1982			0	0
(62)	1980	Linde AG	242	2	2
60	1982			1	1
(57)	1980	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	5	3
61	1982			5	3
(63)	1980	Schering AG	200	1	1
62	1982			1	1
(82)	1980	Enka AG	200	0	0
63	1982			0	0
(59)	1980	Hochtief AG	30	0	0
64	1982			1	1
(73)	1980	C. & A. Brenninkmeyer	43	0	0
65	1982			0	0
(53)	1980	Deutsche Babcock AG	<u>240, 241, 242</u>	0	0
66	1982			0	0
(70)	1980	Bayernwerk AG	101	4	3
67	1982			6	3
(50)	1980	Deutsche Shell AG	205	7	4
68	1982			2	2
(—)	1980	Rheinmetall Berlin AG	<u>242, 256</u>	—	—
69	1982			0	0
(67)	1980	Horten AG	43	2	2
70	1982			2	2
(86)	1980	Grundig AG	250	0	0
71	1982			0	0
(100)	1980	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH .	<u>293, 299</u>	1	1
72	1982			1	1

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ²⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet
(72)	1980	Philipp Holzmann AG	30	4	2
73	1982			4	2
(92)	1980	Hamburgische Electricitäts-Werke AG .	101	5	1
74	1982			5	1
(80)	1980	Oetker-Gruppe	28/29	1	1
75	1982			3	3
(87)	1980	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH	242, 246, 247, 248	0	0
76	1982			0	0
(75)	1980	Axel Springer Verlag AG	76	0	0
77	1982			0	0
(78)	1980	Sachs AG	242, 244	0	0
78	1982			0	0
(76)	1980	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG	608	0	0
79	1982			0	0
(77)	1980	Freudenberg & Co.	210	0	0
80	1982			0	0
(84)	1980	Rütgerswerke AG	200	2	2
81	1982			2	2
(90)	1980	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	0	0
82	1982			0	0
(81)	1980	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	602	4	4
83	1982			5	5
(98)	1980	Dornier GmbH	248	0	0
84	1982			0	0
(94)	1980	Hapag-Lloyd AG	51	1	1
85	1982			1	1
(—)	1980	Nixdorf Computer AG	243	—	—
86	1982			0	0
(93)	1980	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	1	1
87	1982			0	0
(64)	1980	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH	608	0	0
88	1982			0	0
(44)	1980	ARBED Saarstahl GmbH ⁴⁾	230—232	1	1
89	1982			3	2
(83)	1980	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	200	0	0
90	1982			0	0
(—)	1980	Unternehmensgruppe Volksfürsorge ...	61	—	—
91	1982			0	0
(—)	1980	Stadtwerke München	101, 107, 51	—	—
92	1982			1	1
(91)	1980	Strabag Bau-AG	30	1	1
93	1982			1	1

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts- zweig ¹⁾	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet
(95)	1980	Michelin Reifenwerke KGaA	213	0	0
94	1982			0	0
(—)	1980	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG .	101	—	—
95	1982			0	0
(—)	1980	Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwal- tungs- und Finanzierungsgesellschaft mbH	608	—	—
96	1982			4	3
(89)	1980	SKF Kugellagerfabriken GmbH	242, <u>244</u>	0	0
97	1982			0	0
(—)	1980	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	—	—
98	1982			3	2
(—)	1980	Deilmann AG	110	—	—
99	1982			4	4
(97)	1980	Wacker Chemie GmbH	200	2	2
100	1982			1	2
(34)	1980	ESSO AG	205	7	4
—	1982			—	—
(48)	1980	Beteiligungsgesellschaft für Gemein- wirtschaft AG	60, 61	2	2
—	1982			—	—
(54)	1980	Mobil Oil AG Deutschland	205	6	3
—	1982			—	—
(66)	1980	Deutsche BP AG	205	12	7
—	1982			—	—
(71)	1980	Deutsche Texaco AG	205	1	1
—	1982			—	—
(88)	1980	Flachglas AG	227	1	1
—	1982			—	—
(96)	1980	Zentralgesellschaft VFW mbH	248	3	2
—	1982			—	—
(99)	1980	Diehl GmbH & Co.	233, 243, 250, 253	2	2
—	1982			—	—

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

²⁾ Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe mehrerer Nummern bedeutet Unterstreichen den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt die Unterstreichung.

³⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.

⁴⁾ In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

	1980	1982
1 bis 2	31	30
3 bis 5	20	17
6 bis 10	14	14
11 bis 15	2	3
16 bis 20	0	1
über 20	1	0
Insgesamt	68	65

In 46% der Fälle in beiden Jahren fand somit eine Zusammenarbeit mit 1 bis 2 und in 29% bzw. 26% der Fälle mit 3 bis 5 anderen Unternehmen statt. Die Unternehmen mit der größten Anzahl von Verflechtungen dieser Art waren VEBA mit 23 in 1980 und 20 in 1982, Thyssen mit 13 und 11, Siemens mit 10 und 12, Hoechst mit 11 und 8 und Allianz mit 6 und 11.

388. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen war

1980 275 und
1982 268

Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ 9 900 ist (jedes der 100 Unternehmen wäre mit allen anderen 99 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Möglichkeiten an dieser Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtung dar. Der Anteil war

1980 2,8%
1982 2,7%.

389. Die Wirtschaftszweige, in denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ am intensivsten mit anderen Unternehmen aus demselben Wirtschaftszweig über Gemeinschaftsunternehmen zusammenarbeiteten sind

- Elektrizitätsversorgung,
- Chemische Industrie,
- Eisenschaffende Industrie,
- Mineralölverarbeitung und
- Kreditgewerbe.

In jedem dieser Wirtschaftszweige waren drei oder mehr Unternehmen jeweils mit mindestens drei anderen Unternehmen aus derselben Branche an Gemeinschaftsunternehmen beteiligt. Dies gilt für 1980 sowohl wie 1982 mit Ausnahme bezüglich 1982 der Mineralölverarbeitenden Industrie, da vier Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges in diesem Jahr aus dem Kreis der „100 Größten“ ausschieden.

4.3 Personelle Verflechtungen

4.3.1 Methodische Vorbemerkungen

390. Die Erhebung der personellen Verflechtungen beruht in erster Linie auf den Geschäftsberichten der Großunternehmen. 92 Unternehmen der „100 Größten“ in 1980 und 91 in 1982 unterscheiden

in ihren Geschäftsberichten zwischen Geschäftsführung und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuß, Vermittlungsausschuß, Unternehmensrat etc.) und geben die personelle Besetzung dieser geschäftsführenden und kontrollierenden Gremien an. Für die deutsche Saint-Gobain-Pont-à-Mousson-Gruppe gibt es neben dem Verwaltungsrat der französischen Obergesellschaft kein Kontrollgremium, die 1980 bestehende Verflechtung durch das deutsche Mitglied in diesem Verwaltungsrat wird jedoch mitberücksichtigt.

Die Monopolkommission erkennt nicht, daß die Befugnisse der Kontrollorgane vor allem nach den Rechtsformen und Gesellschaftsverträgen der Unternehmen inhaltlich unterschiedlich zu bestimmen sind. Nach der Intention dieser Erhebung kommt es jedoch nicht primär auf die Befugnisse dieser Organe im einzelnen an, sondern darauf, daß über sie Kontaktmöglichkeiten auf hoher Ebene der Unternehmenshierarchie geschaffen werden können.

391. Für eine *gruppenspezifische Aufschlüsselung* der Mitglieder der Kontrollorgane wird insbesondere danach unterschieden, ob der Mandatsträger

- Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“,
- Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung oder
- Gewerkschaftsvertreter

ist. Als Repräsentanten von Banken bzw. Versicherungen werden Mitglieder der Geschäftsleitung, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung, sofern sie noch Mitglied des Aufsichtsrats sind, sowie Mitarbeiter von Banken bzw. Versicherungen gewertet. Gewerkschaftsvertreter sind in dieser Untersuchung hauptamtliche Organisationsvertreter, die aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung auf Arbeitnehmerseite neben Arbeitnehmern der betreffenden Unternehmen Mandate in Kontrollorganen innehaben.

392. In den Fällen, in denen eine Gruppenzuordnung von Kontrollorganmitgliedern nach Banken- und Versicherungsrepräsentanten aufgrund der Geschäftsberichte nicht möglich war, wurde bei der Erhebung ergänzend auf das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“, Ausgaben 1981 und 1983, des Hoppenstedt-Verlags zurückgegriffen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden aufgrund einer Befragung des Deutschen Gewerkschaftsbundes ermittelt.

Die Unvollständigkeit der Geschäftsberichte in bezug auf die Herkunft der Mitglieder ihrer Kontrollorgane macht eine weitergehende gruppenspezifische Auswertung der personellen Verflechtungen (z. B. Ermittlung der Vertreter staatlicher Institutionen) unmöglich.

4.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“

393. Die Darstellung der personellen Verflechtungen in *Tabelle 20* unterscheidet danach, ob sie durch

Tabelle 20

Die personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ 1980 und 1982¹⁾

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(1)	1980	Siemens AG	10	5 (3)	24
1	1982		8	5 (3)	26
(2)	1980	Daimler-Benz AG	8	6 (3)	29
2	1982		8	6 (4)	31
(3)	1980	Volkswagenwerk AG	7	3 (1)	19
3	1982		2	4 (2)	26
(4)	1980	Ruhrkohle AG	8	5 (0)	30
4	1982		8	5 (0)	29
(5)	1980	Thyssen AG	5	3 (2)	26
5	1982		6	2 (2)	31
(9)	1980	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	6	3 (3)	21
6	1982		6	3 (3)	22
(6)	1980	Bayer AG	7	3 (2)	22
7	1982		9	3 (2)	25
(8)	1980	BASF AG	2	2 (1)	14
8	1982		2	2 (1)	13
(7)	1980	VEBA AG	7	3 (3)	25
9	1982		7	2 (1)	19
(10)	1980	Hoechst AG	8	1 (0)	19
10	1982		7	1 (0)	18
(13)	1980	Mannesmann AG	9	3 (2)	29
11	1982		9	2 (1)	23
(15)	1980	IBM Deutschland GmbH	0	0	1
12	1982		0	0	0
(14)	1980	Robert Bosch GmbH	10	1 (0)	11
13	1982		12	2 (1)	12
(12)	1980	Fried. Krupp GmbH	0	5 (1)	29
14	1982		1	4 (1)	28
(17)	1980	Deutsche Bank AG	40	2 (0)	23
15	1982		38	2 (0)	25
(16)	1980	Gutehoffnungshütte Aktienverein	5	3 (1)	20
16	1982		5	2 (1)	19
(19)	1980	Adam Opel AG	0	0	2
17	1982		0	0	1
(21)	1980	Ford-Werke AG	0	1 (1)	3
18	1982		0	1 (1)	4
(18)	1980	Salzgitter AG	3	5 (2)	22
19	1982		3	4 (2)	26
(11)	1980	AEG-Telefunken AG	3	5 (4)	22
20	1982		2	4 (4)	17

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(22)	1980	Bayerische Motoren Werke AG	2	2 (0)	8
21	1982		1	2 (0)	5
(23)	1980	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	11	0	9
22	1982		8	0	8
(20)	1980	Karstadt AG	1	7 (3)	19
23	1982		1	7 (3)	22
(37)	1980	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH ..	1	2 (0)	4
24	1982		2	3 (0)	4
(26)	1980	Dresdner Bank AG	18	2 (0)	27
25	1982		19	3 (0)	23
(28)	1980	Deutsche Lufthansa AG	0	2 (2)	16
26	1982		0	0	12
(24)	1980	Hoesch AG ³⁾	3	4 (1)	8
27	1982		3	4 (0)	7
(25)	1980	Deutsche Unilever GmbH	0	1 (0)	6
28	1982		0	0	5
(32)	1980	Allianz Versicherungs-AG	13	6 (3)	39
29	1982		18	6 (3)	37
(43)	1980	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	0	0	3
30	1982		0	0	1
(31)	1980	Saarbergwerke AG	0	2 (1)	14
31	1982		0	1 (0)	8
(27)	1980	Kaufhof AG	0	6 (3)	19
32	1982		0	5 (3)	17
(30)	1980	Standard Elektrik Lorenz AG	0	3 (1)	14
33	1982		0	3 (1)	14
(29)	1980	Brown, Boveri, & Cie AG	0	5 (2)	21
34	1982		0	4 (2)	25
(35)	1980	Klöckner-Werke AG	0	2 (1)	11
35	1982		0	4 (3)	11
(39)	1980	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	2	3 (1)	22
36	1982		2	4 (1)	22
(41)	1980	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH ...	0	1 (0)	4
37	1982		0	2 (0)	4
(33)	1980	Vereinigte Industrieunternehmungen AG	2	5 (3)	27
38	1982		4	5 (3)	20
(42)	1980	Commerzbank AG	14	6 (1)	17
39	1982		14	5 (1)	20
(40)	1980	Metallgesellschaft AG	2	5 (3)	25
40	1982		2	5 (3)	25

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(36)	1980	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	0	1 (1)	7
41	1982		0	0	0
(74)	1980	co op AG	0	0	12
42	1982		0	1 (1)	13
(56)	1980	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	1	2 (0)	0
43	1982		1	0	0
(47)	1980	Preussag AG	1	4 (2)	14
44	1982		3	6 (3)	11
(49)	1980	Carl-Zeiss-Stiftung	0	5 (2)	12
45	1982		0	6 (2)	14
(52)	1980	Bertelsmann AG	0	5 (2)	12
46	1982		1	5 (2)	11
(58)	1980	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	0	3 (1)	5
47	1982		0	3 (1)	5
(61)	1980	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	0	3 (2)	11
48	1982		0	3 (2)	9
(50)	1980	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co. ⁴⁾	0	0	0
49	1982		0	0	0
(51)	1980	Continental Gummi-Werke AG	0	4 (1)	15
50	1982		0	5 (1)	16
(79)	1980	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH ⁴⁾	0	0	0
51	1982		0	0	0
(46)	1980	Henkel KGaA	1	3 (2)	18
52	1982		0	3 (2)	16
(69)	1980	Ruhrgas AG	2	8 (0)	16
53	1982		2	7 (0)	15
(38)	1980	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH	0	0	16
54	1982		0	0	12
(55)	1980	Degussa AG	0	2 (1)	12
55	1982		0	3 (1)	14
(60)	1980	Bayerische Vereinsbank AG	4	2 (0)	9
56	1982		4	2 (0)	10
(68)	1980	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	0	3 (1)	4
57	1982		0	3 (1)	5
(85)	1980	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG ⁴⁾	0	0	0
58	1982		0	0	0

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ¹⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(65)	1980	Telefonbau und Normalzeit			
		Lehner & Co.	0	1 (0)	5
59	1982		1	2 (0)	11
(62)	1980	Linde AG	2	5 (3)	15
60	1982		2	4 (2)	16
(57)	1980	Gustav Schickedanz KG			
		— Großversandhaus Quelle — ⁴⁾	0	0	0
61	1982		0	0	0
(63)	1980	Schering AG	0	4 (3)	13
62	1982		0	4 (3)	15
(82)	1980	Enka AG	0	1 (1)	7
63	1982		0	1 (1)	8
(59)	1980	Hochtief AG	0	2 (0)	12
64	1982		0	3 (1)	13
(73)	1980	C. & A. Brenninkmeyer ⁴⁾	0	0	0
65	1982		0	0	0
(53)	1980	Deutsche Babcock AG	0	5 (0)	22
66	1982		2	4 (0)	21
(70)	1980	Bayernwerk AG	1	2 (1)	8
67	1982		1	3 (1)	8
(50)	1980	Deutsche Shell AG	1	3 (1)	6
68	1982		1	2 (0)	6
(—)	1980	Rheinmetall Berlin AG	—	—	—
69	1982		0	2 (2)	5
(67)	1980	Horten AG	0	3 (2)	6
70	1982		0	2 (1)	6
(88)	1980	Grundig AG	0	0	7
71	1982		0	0	7
(100)	1980	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH .	0	1 (1)	17
72	1982		0	1 (1)	11
(72)	1980	Philipp Holzmann AG	0	5 (2)	15
73	1982		0	4 (1)	14
(92)	1980	Hamburgische Electricitäts-Werke AG .	0	3 (1)	5
74	1982		0	1 (0)	8
(80)	1980	Oetker Gruppe ⁴⁾	3	0	0
75	1982		3	0	0
(87)	1980	MTU Motoren- und Turbinen-Union			
		München GmbH	0	1 (0)	13
76	1982		0	1 (0)	12
(75)	1980	Axel Springer Verlag AG	0	0	0
77	1982		0	0	0
(78)	1980	Sachs AG	0	2 (1)	13
78	1982		0	2 (1)	12

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(76)	1980	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG	0	0	2
79	1982		0	0	2
(77)	1980	Freudenberg & Co. ⁴⁾	0	0	0
80	1982		0	0	0
(84)	1980	Rütgerswerke AG	0	5 (3)	13
81	1982		0	5 (3)	13
(90)	1980	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	0	2 (0)	10
82	1982		0	2 (0)	14
(81)	1980	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	10	0	3
83	1982		7	2 (0)	5
(98)	1980	Dornier GmbH	0	0	2
84	1982		0	0	2
(94)	1980	Hapag-Lloyd AG	2	5 (3)	28
85	1982		0	5 (3)	27
(—)	1980	Nixdorf Computer AG	—	—	—
86	1982		1	3 (2)	2
(93)	1980	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	0	0	3
87	1982		0	0	3
(64)	1980	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH	0	0	1
88	1982		0	0	3
(44)	1980	ARBED Saarstahl GmbH ⁵⁾	2	3 (2)	13
89	1982		1	3 (2)	13
(83)	1980	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	0	0	2
90	1982		0	2 (2)	0
(—)	1980	Unternehmensgruppe Volksfürsorge ...	—	—	—
91	1982		0	0	16
(—)	1980	Stadtwerke München ⁴⁾	—	—	—
92	1982		0	0	0
(91)	1980	Strabag Bau-AG	0	3 (2)	17
93	1982		0	3 (2)	15
(95)	1980	Michelin Reifenwerke KGaA	0	1 (0)	0
94	1982		0	0	0
(—)	1980	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG .	—	—	—
95	1982		0	3 (0)	6
(—)	1980	Wohnungswirtschaft Wüstenrot Verwaltungs- und Finanzierungsgesellschaft mbH	—	—	—
96	1982		0	2 (1)	5
(89)	1980	SKF Kugellagerfabriken GmbH	0	2 (0)	7
97	1982		0	1 (0)	8

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(—)	1980	Energie-Versorgung Schwaben AG	—	—	—
98	1982		0	0	0
(—)	1980	Deilmann AG	—	—	—
99	1982		0	1 (0)	3
(97)	1980	Wacker Chemie GmbH	0	2 (1)	7
100	1982		0	2 (1)	7
(34)	1980	ESSO AG	2	1	13
—	1982		—	—	—
(48)	1980	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	2	0	14
—	1982		—	—	—
(54)	1980	Mobil Oil AG Deutschland	1	4 (1)	9
—	1982		—	—	—
(66)	1980	Deutsche BP AG	1	3 (1)	13
—	1982		—	—	—
(71)	1980	Deutsche Texaco AG	0	2 (2)	8
—	1982		—	—	—
(88)	1980	Flachglas AG	0	1 (1)	1
—	1982		—	—	—
(96)	1980	Zentralgesellschaft VFW mbH	0	2 (0)	2
—	1982		—	—	—
(99)	1980	Diehl GmbH & Co.	0	1 (0)	6
—	1982		—	—	—

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

²⁾ Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl der Banken und Versicherungen an, die in der erstgenannten Zahl mit enthalten sind.

³⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.

⁴⁾ Für dieses Unternehmen konnte kein Kontrollorgan festgestellt werden.

⁵⁾ In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

- Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollorganmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wahrnehmen, oder
- Mandatsträger, die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind (wobei unberücksichtigt bleibt, ob sie Geschäftsführungsmitglied eines verflochtenen Unternehmens sind oder nicht)

entstanden sind.

394. Tabelle 20 zeigt, daß in 1980 43 Unternehmen und in 1982 42 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis entsandten. Demgegenüber waren 1980 in 77 und 1982 in 73 Kontrollorganen der zu den „100 Größten“ gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer solcher Unternehmen vertreten. Es zeigt sich, daß die Unternehmen, die Geschäftsführungsmitglieder in Kontrollorgane entsenden, eine geringere Zahl ausmachen als die Unternehmen, in deren Kontrollorgane Geschäftsführungsmitglieder anderer Unternehmen entsandt werden. Dies ist darauf zurückzuführen, daß Mitglieder der Geschäftsführung der zu den „100 Größten“ gehörenden Banken und der sich an der Spitze der Rangfolge befindlichen Konzerne vielfach mehrere Kontrollorganmandate gleichzeitig wahrnehmen.

Als herausragendes Beispiel ist hier die Deutsche Bank zu nennen, die Mitglieder ihres Vorstandes 1980 in 40 Kontrollorgane der „100 Größten“ und 1982 in 36 entsandte, während in beiden Jahren jeweils nur zwei Unternehmen über ihre Geschäftsführung im Aufsichtsrat der Deutschen Bank vertreten waren. Ferner entsandten die zehn Unternehmen an der Spitze der Rangfolge 1980 und 1982 im Durchschnitt sieben bzw. sechs Mitglieder des Vorstandes in Kontrollorgane anderer Unternehmen, während in beiden Jahren jeweils im Durchschnitt nur drei Unternehmen über Geschäftsführungsmitglieder in den Aufsichtsräten dieser zehn größten Unternehmen vertreten waren. Demgegenüber gilt für die letzten Zehn der Rangfolge, daß 1980 nur eins und 1982 keins dieser Unternehmen Geschäftsführungsmitglieder in Kontrollorgane anderer Unternehmen entsandte, während in ihren Kontrollorganen im Durchschnitt zwei bzw. ein Unternehmen mit Geschäftsführungsmitgliedern repräsentiert waren bzw. war.

395. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollorganen war

1980 248 und
1982 234.

Davon wurden von den acht unter den „100 Größten“ befindlichen Banken und Versicherungskonzernen

1980 101 und
1982 98

wahrgenommen.

396. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von besonderem Interesse, ob durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführung und Kontrollorganen Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden.

Es konnten in beiden Jahren zehn Fälle dieser Art festgestellt werden. Bei sechs dieser Fälle galt jedoch, daß das Unternehmen, welches Geschäftsführungsmitglieder in das Kontrollorgan des anderen Unternehmens entsandte, gleichzeitig einen wesentlichen Kapitalanteil an diesem Unternehmen hielt. Die verbleibenden vier Fälle von Verflechtungen dieser Art — alle vier sowohl in 1980 wie auch in 1982 — kamen in der Chemischen Industrie und im Maschinenbau vor, und zwar zwischen¹⁾

- Bayer und Degussa,
- Flick und Henkel,
- Mannesmann und Deutsche Babcock und
- Deutsche Babcock und Klöckner-Humboldt-Deutz.

Nach den vorliegenden Informationen bestanden zwischen diesen Unternehmen keine Kapitalverflechtungen.

397. Aus der letzten Spalte von Tabelle 20 geht hervor, daß von den 93 Unternehmen in 1980 und 92 in 1982, deren Kontrollorgane für diese Untersuchung erfaßt wurden, 90 bzw. 85 über Mandatsträger in diesen Kontrollorganen mit anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verbunden waren. Das Unternehmen mit der größten Anzahl von Verflechtungen dieser Art ist die Allianz Versicherung-AG mit 39 in 1980 und 37 in 1982.

Die folgende Übersicht zeigt an, für wie viele Unternehmen jeweils Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollorganen mit 1 bis 5, 6 bis 10, 11 bis 15 usw. anderen Unternehmen bestanden:

	1980	1982
1 bis 5	19	18
6 bis 10	18	14
11 bis 15	23	23
16 bis 20	10	11
21 bis 25	12	10
über 25	8	9
Insgesamt	90	85

Die Verteilung ist von 1980 auf 1982 im wesentlichen stabil geblieben.

¹⁾ Das Unternehmen, welches das Geschäftsführungsmitglied in das Kontrollorgan des anderen Unternehmens entsandte, wird zuerst genannt.

398. Die Gesamtzahl der Verflechtungen zwischen Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen war

1980 1204 und
1982 1153.

Die Verringerung dieser Anzahl von 1980 auf 1982 ist in erster Linie auf das Ausscheiden eines Mandatsträgers, der 1980 acht Mandate hielt, aus sechs dieser Aufsichtsräte zurückzuführen.

399. Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ 9900 ist (jedes der 100 Unternehmen wäre mit allen anderen 99 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Kontakte an dieser möglichen Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar. Dieser Anteil war

1980 12,2 % und
1982 11,6 %.

Der Grad der Verflechtungen ist somit von 1980 auf 1982 leicht gesunken.

400. In *Tabelle 21* werden die über Kontrollorganmitglieder zustandekommenen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen in 1970, 1980 und 1982 dargestellt. Es zeigt sich, daß der Grad der Verflechtungen (bei einer höchstmöglichen Zahl der Kontakte von 90)

1970 40,0 %,
1980 48,9 % und
1982 51,1 %

war. Er ist demnach um mehr als ein vierfaches höher als der Verflechtungsgrad zwischen den „100 Größten“ und dabei zwischen 1970 und 1982 um 11,1 Prozentpunkte gestiegen.

401. Wie in Tz. 390 bis 392 vermerkt, sind die Kontrollorgane von 92 bzw. 91 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1980 und 1982 erhoben und, soweit dies möglich war, entsprechend der Gruppenzugehörigkeit der Mandatsträger aufgeschlüsselt worden.

Die Gesamtzahl der Kontrollorganmandate war

1980 1624 und
1982 1635.

402. Das Ergebnis der Aufschlüsselung der Mandatsträger entsprechend der Zugehörigkeit zu verschiedenen Gruppen erscheint in *Tabelle 22*. Die einzige hervorhebenswerte Änderung zwischen 1980 und 1982 ist die Verringerung des Anteils der Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ von 16,6 auf 15,6 %.

403. Das Ausmaß, in dem Vertreter der verschiedenen, in *Tabelle 22* vertretenen Gruppen Mandate in Kontrollorganen mehrerer Unternehmen der

Tabelle 21

Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1980 und 1982 über Kontrollorgane¹⁾

Rang			Firma	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1980	1982		1970	1980	1982
2	1	1	Siemens AG	6	5	5
4	2	2	Daimler-Benz AG	5	5	5
3	3	3	Volkswagenwerk AG	3	4	4
1	4	4	Ruhrkohle AG	6	7	7
7	5	5	Thyssen AG	3	6	8
10	9	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	4	4	4
9	6	7	Bayer AG	3	4	5
8	8	8	BASF AG	1	2	2
—	7	9	VEBA AG	—	4	3
6	10	10	Hoechst AG	4	3	3
5	—	—	AEG-Telefunken AG	1	—	—
Insgesamt				36	44	46

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 22

**Aufschlüsselung der Mandatsträger
in den Kontrollorganen der „100 Größten“
1980 und 1982 nach Gruppenzugehörigkeit**

	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%)	
	1980	1982
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	18,8	15,6
davon Vertreter		
von Banken	5,9	5,1
von Versicherungen	0,7	1,0
Vertreter		
von Banken, ...	2,5	2,3
von Versicherungen,	0,5	0,6
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind ¹⁾		
Gewerkschaftsvertreter ..	15,3	15,2
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte) ..	33,0	33,5
Nicht zuzuordnen	32,1	32,8
Insgesamt	100,0	100,0

- ¹⁾ — Vertreter von Banken oder Versicherungen, die nicht zu den „100 Größten“ gehören
 — ehemalige Geschäftsführungsmitglieder von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“, sofern sie noch Mitglieder des Aufsichtsrates sind
 — nicht zur Geschäftsführung gehörende Mitarbeiter von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“.

Quelle: Eigene Erhebungen

„100 Größten“ gleichzeitig wahrnehmen, ist unterschiedlich. Die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate beträgt in beiden Jahren für Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 2,3, für sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen 1,6 und für Gewerkschaftsvertreter 1,2. Die höchste Zahl an Mandaten, die ein Vertreter der jeweiligen Gruppe innehatte, war bei den Geschäftsführungsmitgliedern 1980 acht und 1982 neun, bei den sonstigen

Vertretern von Banken und Versicherungen in beiden Jahren sechs und bei den Gewerkschaftsvertretern in beiden Jahren fünf. In 1980 hielten insgesamt vierzehn und 1982 insgesamt elf Mitglieder der ersten Gruppe jeweils mehr als fünf Mandate, in beiden Jahren zwei der zweiten Gruppe sechs Mandate, während in beiden Jahren nur ein Gewerkschaftsvertreter fünf hielt und kein weiterer mehr als drei.

5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

404. Die Monopolkommission setzt die seit dem Hauptgutachten 1973/1975 durchgeführten Untersuchungen über die unmittelbare oder mittelbare Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen fort. Sie weist damit auf die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten“ hin, die eine besondere Erscheinungsform der Unternehmenskonzentration ist.

405. Im Berichtszeitraum 1982/1983 sind dem Bundeskartellamt 1109 Zusammenschlüsse angezeigt worden. An 381 dieser Fälle, d.h. 34,4 % waren Unternehmen beteiligt, die 1982 zum Kreis der „100 Größten“ gehörten. Im Vergleich dazu waren Unternehmen, die 1980 zum Kreis der „100 Größten“ gehörten, an 42,1 % der 1254 im Berichtszeitraum 1980/81 dem Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüsse beteiligt. Die Verringerung des Anteils ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß vier Unternehmen der Mineralölverarbeitenden Industrie, die im Berichtszeitraum 1980/81 zusammen an 92 Zusammenschlüssen beteiligt gewesen waren, 1982 aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden sind.

Ein genauer Überblick über die Häufigkeit, mit der die einzelnen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an den angezeigten Zusammenschlüssen 1982/83 beteiligt waren, kann aus Tabelle 23 gewonnen werden.

406. Auf der Erwerberseite waren 88 Unternehmen (gegenüber 78 im Berichtszeitraum 1980/81) aus dem Kreis der „100 Größten“ an den Unternehmenszusammenschlüssen unmittelbar oder mittelbar beteiligt. In der Gruppe der 25 größten Unternehmen haben sich lediglich die Unternehmen IBM Deutschland GmbH, Adam Opel AG, Ford-Werke AG und Karstadt AG nicht mit anderen Unternehmen zusammengeschlossen. IBM und Ford waren auch schon im Berichtszeitraum 1980/81 nicht an Zusammenschlüssen beteiligt.

Tabelle 23

Die Beteiligung der „100 Größten“ 1982 an den dem Bundeskartellamt 1982/83 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

Rang 1982	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		absolut	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	Siemens AG	23	2
2	Daimler-Benz AG	6	0
3	Volkswagenwerk AG	4	0
4	Ruhrkohle AG	17	1
5	Thyssen AG	23	1
6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG .	17	2
7	Bayer AG	5	0
8	BASF AG	6	0
9	VEBA AG	40	14
10	Hoechst AG	4	0
11	Mannesmann AG	10	0
12	IBM Deutschland GmbH	0	0
13	Robert Bosch GmbH	12	0
14	Fried. Krupp GmbH	10	0
15	Deutsche Bank AG	9	0
16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	11	0
17	Adam Opel AG	0	0
18	Ford-Werke AG	0	0
19	Salzgitter AG	6	0
20	AEG-Telefunken AG	5	1
21	Bayerische Motoren Werke AG	3	0
22	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	5	0
23	Karstadt AG	0	0
24	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	1	0
25	Dresdner Bank AG	9	1
26	Deutsche Lufthansa AG .	3	0
27	Hoesch AG	5	0
28	Deutsche Unilever GmbH	3	0
29	Allianz Versicherungs-AG einschl. Allianz-Lebensversicherungs-AG	15	0
30	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH ..	5	0

noch Tabelle 23

Rang 1982	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		absolut	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
31	Saarbergwerke AG	11	2
32	Kaufhof AG	0	0
33	Standard Elektrik Lorenz AG	0	0
34	Brown, Boveri & Cie AG	2	0
35	Klöckner-Werke AG	13	0
36	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	0	0
37	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	0	0
38	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	2	0
39	Commerzbank AG	3	0
40	Metallgesellschaft AG ...	12	0
41	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	7	4
42	co op AG	11	0
43	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	1	0
44	Preussag AG	3	0
45	Carl-Zeiss-Stiftung	0	0
46	Bertelsmann AG	3	0
47	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	0	0
48	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG ..	4	0
49	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co. ..	0	0
50	Continental Gummi-Werke AG	0	0
51	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	0	0
52	Henkel KGaA	2	1
53	Ruhrgas AG	3	0
54	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH)	1	0
55	Degussa AG	4	0
56	Bayerische Vereinsbank AG	3	0

noch Tabelle 23

Rang 1982	Unternehmen	Zahl der Zusammen- schlüsse	
		absolut	davon An- schluß- fälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
57	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG .	5	0
58	REWE Handelsgesell- schaft Leibbrand oHG	26	12
59	Telefonbau und Normal- zeit Lehner & Co.	0	0
60	Linde AG	5	0
61	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	4	1
62	Schering AG	3	0
63	Enka AG	0	0
64	Hochtief AG	5	0
65	C. & A. Brenninkmeyer .	0	0
66	Deutsche Babcock AG ...	1	0
67	Bayernwerk AG	6	0
68	Deutsche Shell AG	11	11
69	Rheinmetall Berlin AG ..	1	0
70	Horten AG	2	0
71	Grundig AG	0	0
72	Reemtsma Cigaretten- fabriken GmbH	0	0
73	Philipp Holzmann AG ...	0	0
74	Hamburgische Electrici- täts-Werke AG	1	0
75	Oetker-Gruppe	6	1
76	MTU Motoren- und Tur- binen-Union München GmbH	2	0
77	Axel Springer Verlag AG	2	0
78	Sachs AG	0	0
79	Bausparkasse Schwä- bisch Hall AG	0	0
80	Freudenberg & Co.	1	0
81	Rütgerswerke AG	9	1

noch Tabelle 23

Rang 1982	Unternehmen	Zahl der Zusammen- schlüsse	
		absolut	davon An- schluß- fälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
82	Bosch-Siemens Hausge- räte GmbH	2	0
83	Westdeutsche Landes- bank Girozentrale	9	0
84	Dornier GmbH	0	0
85	Hapag-Lloyd AG	0	0
86	Nixdorf Computer AG ...	0	0
87	Nestlé-Gruppe Deutsch- land GmbH	4	0
88	Beamtenheimstätten- werk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH	1	0
89	ARBED Saarstahl GmbH	1	0
90	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	3	1
91	Unternehmensgruppe Volksfürsorge	0	0
92	Stadtwerke München ...	0	0
93	Strabag Bau-AG	2	0
94	Michelin Reifenwerke KGaA	0	0
95	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	0	0
96	Wohnungswirtschaft Wü- stenrot Verwaltungs- und Finanzierungsge- sellschaft mbH	0	0
97	SKF Kugellagerfabriken GmbH	0	0
98	Energie-Versorgung Schwaben AG	6	2
99	Deilmann AG	0	0
100	Wacker Chemie GmbH ..	0	0
	Insgesamt	460 ¹⁾	58

¹⁾ Die Summe stimmt deswegen nicht mit der absoluten Zahl der Zusammenschlüsse von 381, an denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren, überein, weil bei einem Zusammenschluß, an dem mehrere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren, dieser jedem der beteiligten Unternehmen zugerechnet wurde.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

**Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1982, die im Berichtszeitraum 1982/83
an mehr als zehn Unternehmenszusammenschlüssen beteiligt waren**

Lfd. Nr.	Rang nach Wert- schöpfung 1982	Unternehmen	Zahl der Beteili- gungen im Berichts- zeitraum	davon An- schlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	9	VEBA AG	40	14
2	58	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	26	12
3	1	Siemens AG	23	2
4	5	Thyssen AG	23	1
5	4	Ruhrkohle AG	17	1
6	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	17	2
7	29	Allianz Versicherungs-AG	15	0
8	35	Klöckner-Werke AG	13	0
9	13	Robert Bosch GmbH	12	0
10	40	Metallgesellschaft AG	12	0
11	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	11	0
12	31	Saarbergwerke AG	11	2
13	42	co op AG	11	0
14	68	Deutsche Shell AG	11	11

Quelle: Eigene Erhebungen

407. Wie aus *Tabelle 24* hervorgeht, nahm unter den Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die sich am häufigsten an den Zusammenschlüssen beteiligt haben, die VEBA AG mit 40 Beteiligungen die erste und die REWE Handelsgesellschaft Leibbrand OHG, ein Handelsunternehmen aus der zweiten Hälfte der Rangfolge der „100 Größten“, mit 26 Beteiligungen die zweite Stelle ein. Im Berichtszeitraum 1980/81 hatte VEBA hinter der Deutschen BP AG an zweiter und REWE Leibbrand an sechster Stelle gelegen.

408. *Tabelle 25* zeigt die Häufigkeit der Beteiligung der Unternehmen der verschiedenen 25er-Ranggruppen der Rangfolge der „100 Größten“ an den Zusammenschlußfällen an.

Tabelle 25

**Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen
aus dem Kreis der „100 Größten“ 1982
an Unternehmenszusammenschlüssen 1982/83
nach Ranggruppen**

Die auf Platz ... bis ... stehenden Unternehmen	waren ... mal an Zusammen- schlüssen beteiligt	Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamt- zahl
1 bis 25	226	49,1
26 bis 50	103	22,4
51 bis 75	89	19,4
76 bis 100	42	9,1
Insgesamt ...	460 ¹⁾	100,0

¹⁾ Diese Zahl stimmt nicht mit der Gesamtzahl der Zusammenschlüsse, an denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren, überein.
Vgl. Fn. 1 zu *Tabelle 23*.

Quelle: Eigene Erhebungen

Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle

1. Die Anwendung der Vorschriften zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen

409. Im Berichtszeitraum 1982/1983 wurden vom Bundeskartellamt 69 Verfahren wegen des Verdachts eines Mißbrauchs nach § 22 GWB eingeleitet. Dies stellt zwar eine Steigerung gegenüber der Zahl der im Berichtszeitraum 1980/1981 eingeleiteten Verfahren von 48 dar. Die Zahl entspricht aber etwa der des Berichtszeitraumes 1976/1977 (68 Verfahren). Im Berichtszeitraum 1973/1975 belief sich die Zahl der eingeleiteten Verfahren dagegen noch auf insgesamt 341.

1.1 Behinderungsmißbräuche

1.1.1 Rabattgestaltung

410. Das Bundeskartellamt hat bei seinem Vorgehen gegen Behinderungsmißbräuche wieder in erster Linie Verfahren wegen mißbräuchlicher Rabattgestaltung marktbeherrschender Unternehmen eingeleitet¹⁾.

In einem Fall ging das Bundeskartellamt gegen ein Umsatzsteigerungsrabattsystem vor, bei dem bei Gewährung von Prämien auf die Umsätze des jeweils um ein ganzes Jahr zurückliegenden Halbjahreszeitraumes abgestellt wurde. Dieses sogenannte Leistungsprämienystem hatte im einzelnen folgenden Inhalt:

1. Basisprämie

1% auf den gesamten erreichten Nettowarenwert (Preis ohne MWSt) des jeweiligen Abrechnungszeitraumes, wenn u. a. das Gesamtvolumen des entsprechenden Vorjahreszeitraumes (Umsatz-Basis) erreicht wird.

2. Umsatz-Prämie

ab 3 % Zuwachs 1,3 % Prämie
ab 6 % Zuwachs 1,7 % Prämie
ab 9 % Zuwachs 2,3 % Prämie.

Somit erhält der Abnehmer ausschließlich dann eine Prämie (Basisprämie), wenn er mindestens die Umsatz-Basis des entsprechenden Vorjahreszeitraumes erreicht. Darüber hinaus setzt die Gewährung einer zusätzlichen Umsatz-Prämie perma-

nente Umsatzsteigerungen bei jeweils steigenden Ausgangswerten voraus.

Das Bundeskartellamt sieht in diesem Umsatzsteigerungsrabatt eine unabhängig vom Einzelauftrag bestehende wirtschaftliche Bezugsbindung. Das Rabattsystem zwingt Abnehmer, überwiegend oder ausschließlich beim Marktbeherrscher zu beziehen, da ansonsten die Gefahr des Ausschlusses oder die eines Nachteils beim Bezug bestehe.

411. In Verhandlungen zwischen dem Bundeskartellamt und dem betroffenen Unternehmen wurde dann eine Lösung erarbeitet, die zwei Kernpunkte enthielt:

1. Der Bezug zum Vorperiodenumsatz entfällt.
2. Die Umsatzrückvergütung bezieht sich auf drei Monate.

Diese Praxis steht in Übereinstimmung mit früheren Äußerungen des Bundeskartellamtes, ein Umsatzrabattsystem bezogen auf ein Quartal nicht zu beanstanden¹⁾. Die Monopolkommission begrüßt das Vorgehen des Amtes gegen Umsatzsteigerungsrabatte, da es sich hierbei wirtschaftlich um Treuerabatte handelt. Dieses Rabattsystem führt aufgrund des von ihm ausgehenden Anreizes zur Bezugskonzentration, in der eine wirtschaftlich nicht gerechtfertigte Beeinflussung des Abnehmers wie auch eine Bestrafung bei Wechsel des Marktpartners liegt.

Eine breite Streuung der Bezugsquellen wird verhindert, und auf diesem Wege werden die Auswahlmöglichkeiten der Verbraucher reduziert. Praktizieren marktbeherrschende Unternehmen derartige Systeme, führt dies zur Abschottung und Erstarrung der Märkte und zur Schwächung des Wettbewerbs.

1.1.2 Koppelungspraktiken

412. In den Berichtszeitraum fällt die Entscheidung des Bundesgerichtshofes „Gemeinsamer Anzeigenteil“²⁾. Die Landeskartellbehörde hatte der Stuttgarter Zeitung und den Stuttgarter Nachrichten untersagt, ihre Anzeigenteile dergestalt zu vereinigen, daß Anzeigen nur noch gemeinsam in dem gemeinsamen Anzeigenteil dieser Zeitungen möglich sind.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 492.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 494.

²⁾ BGH, WuW/E BGH 1985.

Das Oberlandesgericht Stuttgart¹⁾ hatte die Untersagungsverfügung der Landeskartellbehörde aufgehoben. Die Zusammenlegung der Anzeigenteile unter Ausschluß der Einzelbelegung weiche zwar von den Geschäftsbedingungen ab, die sich bei wirksamem Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden (§ 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB). Die sachliche Rechtfertigung ergebe sich jedoch daraus, daß ohne diese Maßnahmen das Erscheinen der verlustträchtigen Stuttgarter Nachrichten in absehbarer Zeit eingestellt werde. Ein Behinderungsmissbrauch (§ 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB) scheide angesichts der günstigen Entwicklung des Anzeigenvolumens der Mitbewerber aus.

Der Bundesgerichtshof bestätigte die Entscheidung des Oberlandesgerichts Stuttgart und verneinte einen Behinderungsmissbrauch. Der gemeinsame Anzeigenteil habe die Wettbewerbsmöglichkeiten der Mitbewerber auf dem Anzeigenmarkt nicht in einer für den Wettbewerb erheblichen Weise beeinträchtigt, da sich der Anzeigenumfang bei konkurrierenden Zeitungen besser entwickelt habe als bei der Stuttgarter Zeitung. Schließlich verneinte der Bundesgerichtshof auch einen Ausbeutungsmissbrauch (§ 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB), da die Zusammenlegung der beiden Anzeigenteile sachlich gerechtfertigt sei. Der Marktbeherrscher müsse auch gegenüber der Marktgegenseite seine wirtschaftlichen Möglichkeiten nutzen können, soweit besondere Gründe vorlägen und die Abwägung der widerstehenden Interessen ergäbe, daß sein Verhalten zum Schutz vorrangiger Interessen sachlich gerechtfertigt sei. Im Rahmen des zu berücksichtigenden Interesses der Inserenten ergäben sich Bedenken gegen den Anzeigentarif, weil den Abnehmern mit einer unverzichtbaren Leistung zugleich eine unerwünschte aufgedrängt werde. Auf seiten der Beschwerdeführer bestehe aber ein Rationalisierungsinteresse. Dieses sei schon deshalb billigenswert, weil der jetzige Gesamtpreis noch unter demjenigen für die frühere freiwillige Anzeigenkombination liege. Zudem sei ein Sanierungsinteresse vorhanden, da ohne die Anzeigenkombination die Stuttgarter Nachrichten aus wirtschaftlichen Gründen eingestellt werden müßten. Demgegenüber habe das Interesse der Inserenten an der Einzelbelegung zu dem entsprechenden Einzelpreis zurückzutreten, zumal sie durch den gemeinsamen Anzeigenteil eine zusätzliche Verbreitung der Anzeige an einen ähnlichen Leserkreis erhalten und durch den niedrigeren Gesamtpreis an den Rationalisierungsvorteilen teilhaben.

413. Die Beurteilung des Behinderungsmissbrauchs durch den Bundesgerichtshof ist nach Auffassung der Monopolkommission nicht überzeugend. Koppelungspraktiken marktbeherrschender Unternehmen, insbesondere Zwangskombinationstarife, sind nach ihrer Auffassung generell mißbräuchlich. Koppelungen widersprechen prinzipiell dem der Wettbewerbsordnung immanenten Leistungsprinzip, da das gekoppelte Produkt der Notwendigkeit entzogen ist, sich als solches gegenüber Konkurrenzprodukten durchzusetzen. Auch bewir-

ken sie eine Beschränkung des freien Zugangs zum Markt der gekoppelten Produkte. Marktchancen aktueller und potentieller Wettbewerber werden behindert, insbesondere werden die Marktzutrittsmöglichkeiten für kleinere und mittlere Mitbewerber erschwert. Die Möglichkeit zu Koppelungspraktiken sollte daher einem Marktbeherrscher grundsätzlich genommen sein. Dies gilt um so mehr, als die Wettbewerbsverhältnisse in den betroffenen Anzeigenmärkten regelmäßig durch eine geringe Anzahl von konkurrierenden Zeitungen gekennzeichnet sind, so daß eine „erhebliche Beeinträchtigung“ der dortigen Wettbewerbslage im Sinne des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB fast definitionsgemäß eintritt. Diese kann nicht deshalb schon allein verneint werden, weil sich der Anzeigenumfang bei den als benachteiligt in Betracht kommenden Zeitungen zunächst besser entwickelt hat als bei der Stuttgarter Zeitung. Bei der Entwicklung des Anzeigenumfangs konkurrierender Zeitungen handelt es sich zwar um ein gewisses Indiz, das aber für sich allein die aus der Lebenserfahrung folgende Erwartung negativer Auswirkungen von Koppelungen nicht ohne weiteres zu entkräften vermag, da die Gründe für eine bestimmte Entwicklung des Anzeigenvolumens vielfältig sein können und die Auswirkungen einzelner Ursachen sich im Regelfall nicht isolieren lassen. Abgesehen davon greift bei entsprechender Zielsetzung des Mißbrauchs auch der Tatbestand des Behinderungsmissbrauchs nicht erst dann ein, „wenn eine Beeinträchtigung der Marktstrukturen der beanstandeten Verhaltensweisen bereits eingetreten ist. Vielmehr kommt es darauf an, präventiv gegen ein Verhalten von Marktbeherrschern vorzugehen, das erfahrungsgemäß nach Art und Ausmaß, insbesondere wegen der in der Ausnutzung von Marktmacht generell liegenden Risiken für den Wettbewerb, eine weitere Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen für andere Unternehmen als naheliegend erscheinen läßt“¹⁾.

414. Im Rahmen der Beurteilung des Ausbeutungsmissbrauchs nimmt der Bundesgerichtshof in Anlehnung an die Valium-Entscheidung²⁾ eine Prüfung vor, ob eine wirtschaftliche Rechtfertigung für die Preisgestaltung vorhanden ist. Die in diesem Zusammenhang vorgenommene Interessenabwägung ist nach Meinung der Monopolkommission bedenklich. Eine Bewertung der Interessen der Beteiligten vom Kriterium der Wettbewerbsfreiheit her erweist, daß solche Zwangskombinationen die Inserenten dazu nötigen könnten, Blätter zu belegen und damit eine Leistung abzunehmen, an der ihnen im Einzelfall überhaupt nichts liegt. Demgegenüber sind die Interessen des koppelnden Unternehmens als nachrangig einzustufen. Rationalisierungseffekte und auf diesem Wege ermöglichte Verbilligung der Gesamtbelegung rechtfertigen keinen Zwang. Beide Leistungen können getrennt und gebündelt und im letzteren Fall mit einer entsprechenden Preisreduzierung angeboten werden. Die Rechtfertigung von Koppelungen mit der Übernahme schwacher Verlage, die redaktionell selb-

¹⁾ OLG Stuttgart, WuW/E OLG 2624.

¹⁾ Bericht des Wirtschaftsausschusses, BT-Drucksache 8/3690, S. 25.

²⁾ BKartA, WuW/E BGH 1445, 1454.

ständig bleiben und auf diese Weise saniert werden sollen, stellt nach Auffassung der Monopolkommission einen Zwangssanierungsbeitrag dar, der bei den Inserenten als Marktgegenseite ausschließlich aufgrund von Marktmacht erhoben werden kann. Grundsätzlich wird ihrer Meinung nach die Bedeutung der „wirtschaftlichen Rechtfertigung“ als normatives Abwägungselement im Rahmen des Ausbeutungsmissbrauchs vom Bundesgerichtshof zu hoch veranschlagt. Eine Interessenabwägung sollte besser in § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB erfolgen, der das Merkmal „ohne sachlich gerechtfertigten Grund“ schon vom Wortlaut her aufweist.

1.2 Ausbeutungsmissbräuche

415. Im Berichtszeitraum 1982/83 ermittelte das Bundeskartellamt gegen die Pharmaunternehmen Boehringer Mannheim GmbH und Hoechst AG wegen mißbräuchlich überhöhter Preise für das Gemeinschaftspräparat „Euglucon“. Die Unternehmen hatten die Preise nach dem Auslaufen der Patente bereits dreimal ermäßigt. Nach einer weiteren Abmahnung des Amtes nahmen die Unternehmen erneut eine Preissenkung in Höhe von 30 % vor. Daraufhin führte das Amt das Verfahren nicht weiter.

Ausgangspunkt der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung war eine langjährige, auch unter besonderen Bedingungen des Pharmamarktes nach Meinung des Bundeskartellamtes ungewöhnliche Kosten-/Erlösrelation. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist es ausgeschlossen, daß in einer späten Marktphase bei wesentlichem Wettbewerb sich noch Preise durchsetzen lassen, die überproportionale Deckungsbeiträge für die Forschungskosten zu erbringen vermögen. Die Unternehmen hätten mit ihrem seit mittlerweile 14 Jahren auf dem Markt befindlichen Präparat von Anfang an bei hohen Umsätzen und hohen Preisen einen großen Innovationsgewinn erzielt und diesen bei stärkeren Umsätzen durch Preissteigerungen laufend erhöht. Der hiervon ausgehende Gewinnanreiz für Konkurrenten hätte „— auch unter Berücksichtigung des Patentschutzes, der Preiswettbewerb mit heterogenen Produkten nicht ausschließt — unter Bedingungen wirksamen Preiswettbewerbs zu verhältnismäßig raschen und starken Preissenkungen führen müssen“. Bei der Ermittlung des wettbewerbsanalogen Preises ging das Amt von den selbstangegebenen Gewinnen und von der angegebenen eigenen Kostenstruktur des Unternehmen aus und ermittelte einen außerordentlich hohen Reingewinn für jedes Unternehmen. Nach Auffassung des Amtes sind Preise mit derartigen Gewinnspannen unter Bedingungen wirksamen Preiswettbewerbs in einer späten Marktphase nicht erzielbar.

416. Die Monopolkommission ist mit dem Kammergericht in einem zu diesem Verfahren ergangenen Auskunftsbeschuß¹⁾ der Meinung, daß es sich bei der vom Bundeskartellamt vorgenommenen Gewinnüberprüfung im Rahmen der Feststellung des wettbewerbsanalogen Preises um eine in rechti-

cher Hinsicht grundsätzlich zulässige Methode handelt. Nach dem Wortlaut des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB ist die Vergleichsmarktbetrachtung zwar ein besonders wichtiger, aber nicht der einzige Maßstab für die Ermittlung des wettbewerbsanalogen Preises („... hierbei sind insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamem Wettbewerb zu berücksichtigen...“).

Gegen eine ausschließliche Verwendung des Vergleichsmarktkonzeptes spricht ihrer Meinung nach auch die Begründung des Wirtschaftsausschusses¹⁾ für § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB: „Der Tatbestand in Nr. 2 oben umschreibt als primären Grundsatz für die Feststellung eines Mißbrauchs beim Fordern von Entgelten... das sogenannte Als-ob-Wettbewerbsprinzip, für dessen Anwendung der Vergleich mit wettbewerblich strukturierten Märkten (Vergleichsmarktkonzept) als ein besonders wichtiger Maßstab ausdrücklich angeführt wird.“ Demzufolge darf das Bundeskartellamt grundsätzlich von der Kosten- und Ertragslage eines Unternehmens bei der Feststellung des wettbewerbsanalogen Preises ausgehen.

417. Nach Auffassung der Monopolkommission führt eine Verwendung des Konzepts der Gewinnüberprüfung auf Pharmafälle zumindest zu den gleich großen Unsicherheiten in der Beurteilung der mißbräuchlichen Preishöhe wie das Vergleichsmarktkonzept²⁾. Aufgrund des hohen Fixkostenanteils an den Produktionskosten, insbesondere an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F + E) sind bei der für Arzneimittelproduzenten typischen Produktvielfalt die insgesamt entstandenen Kosten den einzelnen Produkten nur willkürlich zurechenbar. Abgesehen davon kann der Beitrag einzelner Produkte zur Deckung der Kosten und Gewinnerzielung in einer Mehrproduktunternehmung durchaus unterschiedlich sein. Normalerweise wird deshalb die Produktpalette Güter mit verschiedenen Deckungsbeiträgen umfassen, die wiederum abhängen von den jeweiligen Marktkonstellationen und bis hin zu Verlusten bei einem Produkt führen können.

2. Die Anwendung der Fusionskontrollvorschriften

418. Die Monopolkommission hat sich im Berichtszeitraum 1982/1983 anhand der Verfahrensakten des Bundeskartellamtes über dessen Verwaltungspraxis unterrichtet. In Gesprächen mit Vertretern des Bundeskartellamtes wurde diesen Gelegenheit gegeben, aktuelle Probleme der Mißbrauchsaufsicht und der Zusammenschlußkontrolle vorzutragen und zu den von der Monopolkommission aufgeworfenen Fragen aus der Zusammenschlußkontrolle Stellung zu nehmen. Die Darstel-

¹⁾ BT-Drucksache 8/3690 S. 25.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 370 ff.

¹⁾ KG, WuW/E OLG 2892.

lung soll keine Würdigung von Einzelfällen sein, sondern vielmehr generell die Anwendung der §§ 22 bis 24 a GWB beurteilen.

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

419. Im Berichtszeitraum 1982/1983 sind 1109 Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt angezeigt worden¹⁾. Damit ist die Gesamtzahl der Zusammenschlüsse verglichen mit dem Berichtszeitraum 1980/1981, in dem 1253 Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt angezeigt wurden, rückläufig. Nach Auffassung der Monopolkommission kann nicht ausgeschlossen werden, daß der Höhepunkt der Zusammenschlußaktivitäten auch längerfristig überschritten ist. Es ist aber auch davon auszugehen, daß die Fusionskontrolle im Vorfeld greift. Das gilt einmal für die Vorhaben, die nach Diskussion im Bundeskartellamt von den Unternehmen nicht weiter verfolgt wurden²⁾. Darüber hinaus werden Zusammenschlußvorhaben im Hinblick auf die bisherige Entscheidungspraxis von vornherein aufgegeben.

420. Im Berichtszeitraum wurden vom Bundeskartellamt zehn Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben untersucht. Es handelt sich hierbei um folgende Fälle:

- Philip Morris/Rothmans
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 24. Februar 1982, B6-49/81, WuW/E BKartA 1943 bis 1956
- Co op/Supermagazin
(Vorhaben aufgegeben)
Beschuß v. 23. März 1982, B9-2002/82, WuW/E BKartA 1970 bis 1982
- Schaper/„Zum bösen Wolf“
(vom Kammergericht bestätigt)
Beschuß v. 17. Februar 1983, B9-2054/82, WuW/E BKartA 2022 bis 2028
- Oberbergische Asphaltmischwerke (OAM)/Deutag
(vom Kammergericht bestätigt)
Beschuß v. 21. Februar 1983, B1-34/82, WuW/E BKartA 2077 bis 2086

¹⁾ Diese Zahl betrifft nur die Anzeigen vollzogener Zusammenschlüsse. Soweit Zusammenschlußvorhaben angemeldet, aber nicht vollzogen wurden, finden diese keine Berücksichtigung. Das Vorhaben eines Zusammenschlusses muß bei Vorliegen der Voraussetzungen des § 24 a Abs. 1 S. 2 GWB angemeldet werden. Darüber hinaus können Zusammenschlußvorhaben auch freiwillig nach § 24 a Abs. 1 S. 1 GWB angemeldet werden. Vollzogene Zusammenschlüsse sind unverzüglich anzuzeigen (§ 23 GWB). Auch angemeldete Zusammenschlußvorhaben müssen nach Vollzug angezeigt werden (§ 24 a Abs. 3).

²⁾ Vgl. Tz. 421.

— Stadtwerke Bremen AG/Gasversorgung Schwanewede
(ohne Rechtsmittel rechtskräftig)
Beschuß v. 28. Februar 1983, B8-183/82, WuW/E BKartA 3007

— Metro/Kaufhof
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 20. Juni 1983, B9-2056/82, WuW/E BKartA 2060 bis 2077

— Co op Schleswig-Holstein e.G./Deutscher Supermarkt
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 23. August 1983, B9-2037/82, WuW/E BKartA 3014

— Thüringer Gas/Stadtwerke Westerland
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 9. September 1983, B8-79/83, WuW/E BKartA 3010

— Süddeutscher Verlag/Donau-Kurier
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 24. Oktober 1983, B6-7/83, WuW/E BKartA 3003 bis 3006

— Panorama Anzeigenblatt bzw. Rhein-Erft GmbH/Verschiedene Anzeigenblätter
(nicht rechtskräftig)
Beschuß v. 22. Dezember 1983, B6-96/82, AG 1983, S. 164

421. Seit Beginn der Fusionskontrolle (1974) wurden insgesamt 56 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Bis zum Ende des Berichtszeitraumes (1983) wurde folgender Verfahrensstand erreicht¹⁾:

- 18 Untersagungen sind rechtskräftig geworden, sechs davon im Berichtszeitraum.
- Sieben Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen oder in sonstiger Weise erledigt. Für den Berichtszeitraum betrifft dies einen Beschuß.
- 13 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben, davon sechs im Berichtszeitraum.
- Fünf Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt.
- Gegen neun Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht.
- Vier Verfahren sind beim Bundesgerichtshof anhängig.

96 Zusammenschlußvorhaben wurden nach Angaben des Bundeskartellamtes nach Einführung der Zusammenschlußkontrolle aufgegeben, davon 15 allein im Berichtszeitraum 1982/1983. Einige Zusammenschlußvorhaben wurden nach Abmahnung durch das Bundeskartellamt so abgeändert, daß rechtliche Bedenken entfielen.

422. Nach Auffassung der Monopolkommission lassen die obigen Zahlen den Schluß zu, daß sich für

¹⁾ Siehe die ausführliche Übersicht im Anhang unter C.

das Bundeskartellamt wie für die beteiligten Unternehmen in ständiger Praxis bestimmte Grundsätze der Rechtsanwendung für die Zusammenschlußkontrolle herausgebildet haben. Die Zahl der Untersagungen in dem Berichtszeitraum 1982/1983 (10) hat sich gegenüber dem Berichtszeitraum 1980/1981 deutlich verringert, in dem 21 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen worden waren¹⁾. Bis Ende 1983 waren dem Bundeskartellamt 5302 vollzogene Zusammenschlüsse angezeigt worden.

Tabelle 1

Übersicht der Zahl der Anzeigen vollzogener Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission

Berichtszeitraum	Anzeigen vollzogener Zusammenschlüsse	Zahl der Untersagungen
1973/1975	773	4
1976/1977	1 007	7
1978/1979	1 160	14
1980/1981	1 253	21
1982/1983	1 109	10

Quelle: Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamtes

Der Schwerpunkt der Untersagungen liegt im Bereich der präventiven Zusammenschlußkontrolle. Bei der Aktendurchsicht hat die Monopolkommission den Eindruck gewonnen, daß die Amtspraxis sich in vielen Bereichen auf inzwischen gesicherte Rechtsauffassungen stützen kann. Damit ist dem Interesse der Beteiligten an Rechtssicherheit gedient. Offene Fragen treten in geringerer Zahl auf. Die wesentlichen Weichenstellungen sind erfolgt. Die Monopolkommission begrüßt, daß damit die Ansatzpunkte ihrer Würdigung der Kartellamtspraxis verringert werden. Das schließt allerdings nicht aus, daß nach Auffassung der Kommission begonnene Fehlentwicklungen, wie z.B. in der Zusagenpraxis²⁾, fortgeführt werden.

2.2 Die sachliche Marktabgrenzung

423. In den Berichtszeitraum fallen bedeutende Entscheidungen des Kammergerichts zur sachlichen Marktabgrenzung. Zu nennen sind die Beschlüsse *Holtzbrinck/Rowohlt*³⁾ und *Rheinmetall/WMF*⁴⁾. Während im ersten Fall die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes⁵⁾ aufgehoben

wurde, hat das Kammergericht im Fall *Rheinmetall/WMF* die Beschwerden gegen den Beschluß des Bundeskartellamtes¹⁾ zurückgewiesen.

424. In dem Zusammenschlußfall *Rheinmetall/WMF* hatte das Bundeskartellamt seine Untersagung mit der durch den Zusammenschluß zu erwartenden Verstärkung der überragenden Marktstellung von WMF auf den Märkten für Bestecke aus rostfreiem Edelstahl, Tafelgeräte aus rostfreiem Edelstahl und Großkaffeemaschinen begründet. Das Kammergericht ist in seiner Beschwerdeentscheidung nur auf die nach Auffassung des Bundeskartellamtes zu erwartende Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von WMF auf dem Markt für Bestecke aus rostfreiem Edelstahl eingegangen.

Im Gegensatz zum Bundeskartellamt bezieht es aber Bestecke aus Materialkombinationen in den sachlich relevanten Markt mit ein, da sie nicht nur denselben Bedarf des Verbrauchers deckten, sondern auch derselben Preisklasse angehörten. Für die Abgrenzung des Marktes für Bestecke aus Silber und mit einer Silberauflage bzw. Goldauflage zum Markt für Edelstahlbestecke stellt es neben dem unterschiedlichen Verwendungszweck — Edelstahlbesteck ist der Dauerbeanspruchung besser gewachsen — auch auf die Preisunterschiede ab.

425. Im Gegensatz zum Bundeskartellamt, das im Zusammenschlußfall *Holtzbrinck/Rowohlt* als sachlich relevanten Markt den für Taschenbücher annahm und diesen zum Markt der gebundenen Bücher (hard-cover), der Roman- und Taschenhefte abgrenzt, hat das Kammergericht in der Entscheidung auf den Markt für Taschenbücher abgestellt, die einem allgemeinen Unterhaltungs- und Informationsbedürfnis dienen, zu denen es auch die Billigpreisbücher zählt. Das Bundeskartellamt hatte die Austauschbarkeit anhand der unterschiedlichen Preise, Aufmachung, Vertriebssysteme und angesprochenen Zielgruppen ermittelt. Demgegenüber hat das Kammergericht die fehlende Austauschbarkeit von Taschenbüchern mit anderen Bucharten vorrangig über den Preis festgestellt. Wohl hat es bei der Abgrenzung des Taschenbuches zu anderen Bucharten auch auf die Einschätzung der Marktteiligten, sein äußeres Erscheinungsbild und seine Ausstattung abgestellt, doch heißt es in dem Beschluß, daß „auch bei vom Verwendungszweck her gesehen gleichartigen Waren... erhebliche Preisunterschiede zwischen ihren Kategorien ein Hinderungsgrund für ihre Austauschbarkeit“ sind²⁾. Daraus erklärt sich, daß das Kammergericht die Billigpreisbücher mit in den sachlich relevanten Markt einbezogen hat.

426. Die Monopolkommission erhebt sowohl gegen die sachliche Marktabgrenzung des Bundeskartellamtes wie des Kammergerichtes im Fall *Holtzbrinck/Rowohlt* Bedenken. Während das Bundeskartellamt mit der Annahme eines selbständigen Taschenbuchmarktes als sachlich relevanten Markt

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 513.

²⁾ Vgl. Tz. 500 ff.

³⁾ KG, WuW/E OLG 2825.

⁴⁾ Beschluß vom 9. September 1983; Kart 19/81 (nicht veröffentlicht).

⁵⁾ AG 1982, S. 79.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1867.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2825, 2833.

für die Abgrenzung zu anderen Märkten des Verlagswesens auf die Aufmachung und den Preis abstellte, hat das Kammergericht als entscheidendes Kriterium den Preis gewählt. Nach Auffassung der Monopolkommission berücksichtigen beide Entscheidungen aber die inhaltlichen Unterschiede bei Büchern zu wenig. Das Kammergericht hat diesem Gesichtspunkt nur insoweit Rechnung getragen, als es in der genannten Entscheidung auf den Markt für Taschenbücher und Billigpreisbücher abstellte, die einem allgemeinen Unterhaltungs- und Informationsbedürfnis dienen. Die grobe Abgrenzung der Unterhaltungs- und Informationsliteratur zu anderer Literatur ist nicht hinreichend, da diese Gruppe Sachgebiete enthält, die aus der Sicht des Verbrauchers nicht untereinander austauschbar sind. So haben Kriminalromane und Kunstbände Unterhaltungs- bzw. Informationswert und würden gleichwohl nach der Entscheidung des Kammergerichts zu einem sachlich relevanten Markt gehören. Nach Auffassung der Monopolkommission hätte das Kammergericht den sachlich relevanten Markt nicht nur über den Preis, sondern auch anhand von Sachgebieten ermitteln müssen. Dabei hätte es sich an der Einteilung orientieren können, die Buchhandlungen für ihre einzelnen Abteilungen bzw. Verlage für ihre Kataloge wählen. Dies führt zwangsläufig zu einer engeren Marktabgrenzung, als sie vom Bundeskartellamt und Kammergericht gewählt wurde. Soweit Verlage auf mehreren Sachgebieten tätig sind und ihnen damit Verbundvorteile zuwachsen, sind diese im marktnahen Bereich zu berücksichtigen¹⁾.

Die Monopolkommission nimmt in diesem Kapitel nicht ausführlich zur sachlichen Marktabgrenzung Stellung. Vielmehr verweist sie auf das gleichnamige Kapitel in diesem Hauptgutachten²⁾.

2.3 Der Zusammenschlußtatbestand

427. Die Monopolkommission hat den Eindruck gewonnen, daß Fragen des Zusammenschlußtatbestandes nach wie vor nicht an Aktualität verloren haben. Sie sieht sich daher veranlaßt, bei diesem Kapitel einen gewissen Schwerpunkt zu setzen.

2.3.1 Auseinanderfallen von Kapitalanteilen und Stimmrechten

428. In den Berichtszeitraum fällt der Beschluß des Bundesgerichtshofes zu dem Zusammenschlußfall „Springer/az Anzeigenblatt“³⁾. Hier ging es um die Frage, unter welchen Voraussetzungen in einem Anteilerwerb der Erwerb stimmberechtigten Kapitals gesehen werden kann, wenn der Erwerber selbst mit dem Kapitalanteil zwar kein unmittelbares Stimmrecht, wohl aber ein Verfügungs- und Gestaltungsrecht mit der Folge erlangt, daß der Rechtsnachfolger ein Stimmrecht erhält.

Die Ullstein GmbH, eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Axel Springer Verlag AG, hatte durch

Kaufvertrag jeweils 49,5 % der Kommanditeinlagen an der az Allgemeine Berliner Bezirkszeitung GmbH & Co. Verlags KG und des Stammkapitals ihrer Komplementär-GmbH erworben. § 8 des Gesellschaftsvertrages der az Allgemeine Berliner Bezirkszeitung GmbH & Co. Verlags KG und § 11 der Satzung der Komplementär-GmbH hatten folgenden Wortlaut:

„Die Gesellschaft hat kein stimmberechtigtes Kapital. Die Kommanditisten haben insgesamt 1000 Stimmen. Davon entfallen 751 auf Herrn K. und 249 Stimmen auf die Ullstein GmbH. Sollten die einer den Kommanditeinlagen entsprechenden Stimmrechtsverteilung entgegenstehenden Gründe entfallen oder die Ullstein GmbH ihre über 24,9 % des Kommanditkapitals hinausgehenden Gesellschaftsanteile veräußern, so hat die Gesellschaft vom Eintritt dieser Bedingung an stimmberechtigtes Kapital und die Stimmrechtsverteilung richtet sich nach den Anteilen am Kommanditkapital. Die Komplementärin nimmt an den Abstimmungen in der Gesellschafterversammlung nicht teil. Sie hat kein Stimmrecht.“

Die Ullstein GmbH erwarb also einen Kapitalanteil von 49,5 %, der aber nur mit 24,9 % an Stimmrechten ausgestattet ist, solange die Ullstein GmbH auch ihre über 24,9 % des Kommanditanteils hinausgehenden Geschäftsanteile hält und nicht an einen Dritten veräußert.

429. Der Bundesgerichtshof hat die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes¹⁾ und die dagegen von den beteiligten Unternehmen beim Kammergericht eingelegten Beschwerden²⁾ bestätigt. Der Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB sei erfüllt. Diese Bestimmung erfasse nicht nur den Erwerb von (stimmberechtigten) Anteilen an Kapitalgesellschaften, sondern auch den Anteilerwerb an Personengesellschaften. Im konkreten Fall habe der Mitkommanditist aufgrund der Stimmrechtsverteilung bei der Beschlußfassung in der Gesellschaft ein derartiges Übergewicht, daß er alle für die Geschäftsführung bedeutsamen Beschlüsse gegen die Stimmen der Ullstein GmbH fassen könne. Die Ullstein GmbH könne jedoch ohne Zustimmung des Mitkommanditisten den über 24,9 % des Kommanditanteils hinausgehenden Anteil auf einen genehmen Dritten übertragen und damit das Stimmrecht des Mitkommanditisten im Kern treffen. Der Bundesgerichtshof hat ausdrücklich offen gelassen, ob ganz allgemein in einem Anteilerwerb schon dann ein Erwerb stimmberechtigten Kapitals gesehen werden kann, wenn der Erwerber mit dem Kapitalanteil zwar kein unmittelbares, wohl aber ein Verfügungs- und Gestaltungsrecht mit der Folge erlangt, daß bei dem Rechtsnachfolger das Stimmrecht entsteht.

430. Die Monopolkommission stimmt den Ausführungen des Bundesgerichtshofes zu. Eine solche Rechtsprechung verhindert Umgehungsmöglichkeiten durch formale Stimmrechtsbeschränkungen. Für den Begriff des stimmberechtigten Kapitals ge-

¹⁾ Vgl. Tz. 638 ff.

²⁾ Vgl. Tz. 606 ff.

³⁾ BGH, WuW/E BGH 1954.

¹⁾ AG 1981, S. 260.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2527.

nügt es, wenn dem Erwerber das für den Zusammenschlußtatbestand erforderliche Stimmrecht gesellschaftsvertraglich abgesichert zukommen kann.

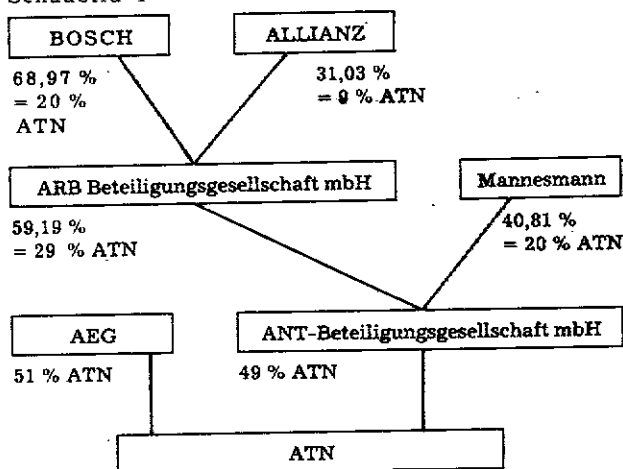
2.3.2 Der Zusammenschlußtatbestand bei Kapital- bzw. Gesellschafterveränderungen

431. Das Bundeskartellamt hatte zu beurteilen, ob bei Kapital- bzw. Gesellschafterveränderungen ein Zusammenschluß im Sinne des GWB gegeben ist. Diese Frage stellt sich bei der Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH, beim ersatzlosen Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer GmbH oder Personengesellschaft und beim Erwerb eigener Anteile durch die GmbH. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß diese Fragen auch in der zukünftigen Zusammenschlußkontrolle eine Rolle spielen werden.

432. Das Bundeskartellamt hat sich im Berichtszeitraum mit Fällen beschäftigt, in denen es um die *Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH* ging. Eine Einziehung (Amortisation) von Geschäftsanteilen darf nach § 34 GmbHG nur erfolgen, soweit sie im Gesellschaftsvertrag zugelassen ist. Mit der Einziehung geht der Geschäftsanteil unter. Unterschieden wird zwischen der freiwilligen und der Zwangsamortisation. Letztere ist nur zulässig, sofern im Gesellschaftsvertrag die Voraussetzungen dafür schon vor dem Erwerb des Geschäftsanteils durch den betroffenen Gesellschafter festgesetzt wurden (§ 34 Abs. 2 GmbHG).

433. Die Robert Bosch GmbH, die Mannesmann AG und die Allianz Versicherungs-AG haben das Vorhaben angemeldet, den 51 %igen Geschäftsanteil von AEG an der AEG-Telefunken-Nachrichtentechnik GmbH (ATN) einzuziehen¹⁾. An der ATN bestanden vor Einziehung des AEG-Geschäftsanteils folgende Beteiligungsverhältnisse:²⁾

Schaubild 1



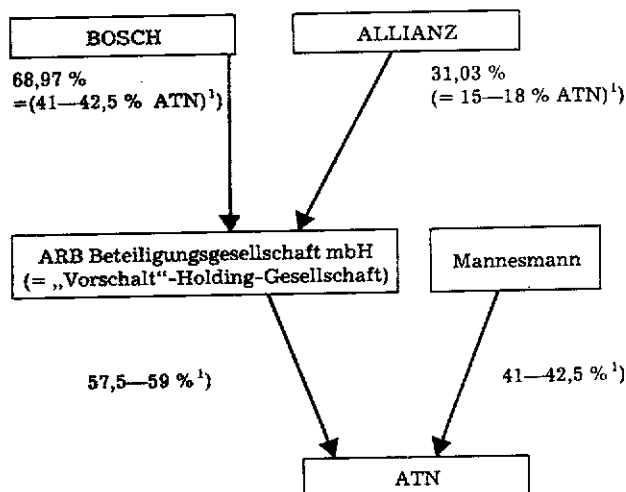
Quelle: Verfahrensakte des Bundeskartellamtes

¹⁾ Das Kommissionsmitglied Murawski hat wegen seiner Zugehörigkeit zu einem der beteiligten Unternehmen an der Beratung dieses Falles nicht teilgenommen.

²⁾ Siehe auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 560.

Nach Einziehung des AEG-Geschäftsanteiles sollte die künftige Beteiligungsstruktur folgendermaßen aussehen:

Schaubild 2



¹⁾ Die endgültige Beteiligungshöhe war zum Zeitpunkt der Anmeldung von den Beteiligten noch nicht vereinbart worden.

Quelle: Verfahrensakte des Bundeskartellamtes

Die Anmeldung wurde von den beteiligten Unternehmen wie im *Schaubild 2* gezeigt vorgenommen. Der Zusammenschluß wurde jedoch anders vollzogen als angemeldet. Die materiell-rechtliche Beurteilung durch das Bundeskartellamt änderte sich dadurch nicht. Unter Zugrundelegung der Anmeldung erhöhten sich nach Einziehung des AEG-Geschäftsanteils an der ATN die Beteiligungen der verbleibenden ATN-Gesellschafter Mannesmann und ARB Beteiligungsgesellschaft mbH auf über 25 % bzw. über 50 %.

Die zuständige Beschlußabteilung ist im Verhältnis Mannesmann und ATN vom Erwerb einer Minderheitsbeteiligung (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB) ausgegangen, während es im Verhältnis ARB Beteiligungsgesellschaft mbH und ATN § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. c GWB (Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung) als erfüllt ansah.

434. In einem anderen Fall wurde das Stammkapital der GmbH auf die Hälfte herabgesetzt, und die Geschäftsanteile von vier Gesellschaftern wurden eingezogen. Dadurch erhöhten sich die Anteile der vier verbliebenen Gesellschafter auf jeweils 25 %. Die Beschlußabteilung hat offengelassen, ob die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB erfüllt sind. Einer der verbliebenen Gesellschafter, der schon bisher mehr oder weniger bestimmend in der GmbH gewesen sei, erlange jedoch durch das Ausscheiden von vier Gesellschaftern bei gleichzeitigem Einzug der Geschäftsanteile endgültig einen beherrschenden Einfluß, so daß ein Fall des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB vorliege.

435. Zu der Frage, inwieweit bei Einziehung von Geschäftsanteilen der GmbH ein Zusammenschluß-

tatbestand erfüllt ist, hat das *Bundeskartellamt* im Rahmen einer internen *Koordinierung* grundsätzlich Stellung genommen. Die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB (die Vorschrift erfaßt alle denkbaren Gestaltungsformen von Zusammenschlüssen, durch die ein beherrschender Einfluß auf ein anderes Unternehmen begründet werden kann) seien erfüllt, wenn durch die Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH eine Mehrheitsbeteiligung verbunden mit der Möglichkeit, beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben zu können, erreicht werde. Soweit aber als Folge der Einziehung von Geschäftsanteilen Beteiligungsschwellen unterhalb der Mehrheitsbeteiligung erreicht würden, sei der Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB erfüllt. Dieser Auffassung stehe nicht der Begriff des Anteilserwerbs in der genannten Vorschrift entgegen, da das Gesetz sowohl den originären als auch den derivativen Erwerb umfasse.

436. Die Monopolkommission stimmt dem *Bundeskartellamt* zu, wenn es bei der Einziehung von Geschäftsanteilen einer GmbH einen Zusammenschlußtatbestand bejaht. Ein anderes Ergebnis würde dem Sinn und Zweck des GWB widersprechen. Die Monopolkommission erhebt allerdings Bedenken gegen die Auffassung des Amtes, den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB anzunehmen, wenn durch Einziehung der Geschäftsanteile und der damit verbundenen Möglichkeit, beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben zu können, eine Mehrheitsbeteiligung erreicht wird. Dem ist entgegenzuhalten, daß diese Vorschrift nur ein Auffangtatbestand zu § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 GWB ist¹⁾. Daher müßte zunächst geprüft werden, ob nicht die Nrn. 1 bis 4 des § 23 Abs. 2 GWB zutreffen.

Bei Einziehung von GmbH-Geschäftsanteilen ist ein Zusammenschluß nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB anzunehmen, sofern die in der Vorschrift genannten Beteiligungsstufen erreicht werden. Der Erwerbsbegriff dieser Vorschrift ist nicht rechtsgeschäftlich zu verstehen, sondern extensiv und entsprechend dem Sinn und Zweck des GWB auszulegen.

437. Das gleiche Ergebnis gilt, sofern sich die Anteile von Gesellschaftern in einer GmbH durch das *ersatzlose Ausscheiden von Gesellschaftern* bei gleichzeitiger Kapitalherabsetzung erhöhen. Wie bei der Einziehung der GmbH-Anteile geht der Geschäftsanteil des ausscheidenden Gesellschafters unter.

438. Nichts anderes kann gelten, soweit es um die *Anwachsung von Mitgliedschaftsrechten in Personengesellschaften* geht. Scheidet in einer Personengesellschaft ein Gesellschafter ohne Nachfolger aus, wächst ein Anteil am Gesellschaftsvermögen den übrigen Gesellschaftern zu. Es handelt sich um einen gesetzlichen, quasi-originären Anteilserwerb, in dessen Folge die Rechtspositionen der verblei-

benden Gesellschafter gestärkt werden. Die Anwachsung im Sinne des § 738 Abs. 1 S. 1 BGB führt unmittelbar eine Veränderung in der Gesamthandsberechtigung herbei und wirkt sich damit auf den Umfang der Mitgliedschaftsrechte der verbleibenden Gesellschafter aus. Es würde dem Sinn und Zweck des Gesetzes widersprechen, die verstärkte Einflußmöglichkeit nicht als Zusammenschlußtatbestand zu erfassen, sofern die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB im übrigen vorliegen.

439. Im Berichtszeitraum hat auch die Frage eine Rolle gespielt, inwieweit der *Erwerb eigener Anteile durch die GmbH* einen Zusammenschluß im Sinne des GWB darstellt. Eine GmbH kann eigene Geschäftsanteile erwerben, sofern auf diese die Einlagen vollständig geleistet sind (§ 33 Abs. 1 GmbHG) und der Erwerb aus dem über den Betrag des Stammkapitals hinaus vorhandenen Vermögen geschehen kann (§ 33 Abs. 2 S. 1 GmbHG). Erwirbt eine GmbH eigene Anteile, so ruht das Stimmrecht an ihnen. Häufig ist der Erwerb eigener Anteile durch die GmbH als Zwischenlösung gedacht, um Zeit für das Auffinden eines neuen und allen Beteiligten genehmen Gesellschafters zu gewinnen.

440. Das *Bundeskartellamt* hatte einen Fall zu beurteilen, in dem eine GmbH bisher drei gleich stimmberechtigte Gesellschafter hatte. Mit dem Erwerb von 33 1/3 % der Stammeinlagen von einem Gesellschafter durch die GmbH erhöhten sich infolge Ruhens der Stimmrechte der von der GmbH erworbenen eigenen Anteile die Stimmengewichte der verbliebenen Gesellschafter am stimmberechtigten Kapital auf 50 %.

441. Die zuständige Beschlussabteilung hatte einen Zusammenschluß nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. b GWB verneint, da die beteiligten Gesellschafter keine Kapitalanteile an der GmbH erworben hätten. Zudem mache die Subsumierung unter den Erwerbsbegriff Schwierigkeiten, da den Gesellschaftern nur eine sehr labile zusätzliche Rechtsposition zuwachsen. Die Gesellschafter, deren Stimmengewicht mit dem Erwerb eigener Anteile durch die GmbH geändert worden sei, könnten über den Verlust dieser Position nicht mitentscheiden, weil ihre Zustimmung zur Weiterveräußerung der eigenen Anteile der GmbH nicht erforderlich sei. Über die Aufrechterhaltung dieser Rechtsposition entscheide der Vorstand.

Auch eine Heranziehung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 S. 5 GWB scheidet nach Auffassung der Beschlussabteilung aus, da es infolge des Ruhens der Stimmrechte der im Eigenbesitz der GmbH befindlichen Kapitalanteile an einem Stimmrechtserwerb der Gesellschafter fehle. Der Erwerb faktischer Stimmrechte, welche durch das Ruhen der eigen erworbenen Anteile entstanden seien, werde von § 23 Abs. 2 Nr. 2 S. 5 GWB nicht erfaßt. Die Beschlussabteilung bejahte die Voraussetzung des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB, da die Gesellschafter durch das Ruhen der Stimmrechte der von der GmbH selbst übernommenen Anteile gemeinsam einen beherrschenden Einfluß auf die GmbH ausüben könnten. Probleme mit dem

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 538.

Begriff des Erwerbs entstünden nicht, da die Vorschrift „jede sonstige Vereinbarung“ erfasse.

442. Das *Bundeskartellamt* hat in einem Grundsatzzapier zu erkennen gegeben, daß es die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a bzw. b GWB bejahen würde, wenn die verbliebenen Gesellschafter dem Erwerb eigener Anteile zugestimmt hätten und die Weiterveräußerung ihrer erneuten Zustimmung bedürfte.

Gegen die Annahme des *Bundeskartellamtes*, daß ein Zusammenschluß nach § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB vorliegt, spricht, daß diese Vorschrift Auffangtatbestand zu den Nummern 1 bis 4 des § 23 Abs. 2 GWB ist¹⁾ und nur Anwendung findet, wenn die genannten Vorschriften ausscheiden. Zudem versagt diese Möglichkeit, wenn die verbliebenen Gesellschafter keinen beherrschenden Einfluß erlangen.

443. Nach Auffassung der Monopolkommission ist der Fall des *Erwerbs eigener Anteile durch die GmbH nicht im gleichen Sinne wie der der Einziehung von GmbH-Anteilen zu behandeln*. Vielmehr ist eine differenzierte Lösung zu wählen. Während bei der Einziehung die Anteile vernichtet werden, ruht das Stimmrecht lediglich, solange die Geschäftsanteile bei der GmbH liegen. Mit der Einziehung wird eine Dauerlösung verwirklicht, während beim Erwerb eigener Geschäftsanteile diese auf Dritte übertragen werden können mit der Folge, daß die Stimmrechte wieder aufleben.

444. Wie bei der Einziehung werden die Stimmengewichte der verbliebenen Gesellschafter bei unverändert bleibenden Kapitalanteilen gestärkt. Maßgeblich ist, ob die Stimmverschiebung von den Betroffenen gesichert werden kann. Nach Auffassung der Monopolkommission kommt ein Zusammenschlußtatbestand im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB in Betracht, wenn der Erwerb der eigenen Anteile durch die GmbH und damit das Ruhen der Stimmrechte im Belieben der verbliebenen Gesellschafter steht. Sie haben es dann in der Hand, über den Charakter des Erwerbs eigener Anteile als Zwischen- oder Dauerlösung zu verfügen. Das kann sich zum einen aus einer Vereinbarung zwischen den Gesellschaftern, aber auch aus den Mehrheitsverhältnissen ergeben. So ist an den Fall zu denken, daß nach dem Erwerb der eigenen Anteile durch die GmbH nur noch ein Gesellschafter verblieben ist.

2.4 Die Zusammenschlußwirkungen

2.4.1 Verstärkung bei geringem Zuerwerb

445. Der Beschluß des Bundesgerichtshofes „*Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen (VEW)/Gelsenwasser*“²⁾ enthält wichtige Ausführungen zum Erwerb einer Minderheitsbeteiligung.

VEW hatte Ende 1979 zu seiner ursprünglich unmittelbar bestehenden Beteiligung von 0,43% an Gelsenwasser einen Anteil in Höhe von 16,59% hinzu erworben. Im August 1980 wurde die daneben über eine Zwischenholding bestehende mittelbare Beteiligung in eine weitere unmittelbare Beteiligung in Höhe von 7,97% überführt, so daß seit diesem Zeitpunkt eine Direktbeteiligung von 24,99% bestand. VEW wollte nun zur Erlangung des steuerrechtlichen Schachtelprivilegs 0,01% hinzu erwerben. Das *Bundeskartellamt* untersagte das Vorhaben, da die marktbeherrschenden Stellungen von VEW auf dem Stromletzverbrauchermarkt, dem Gasverteilermarkt und dem Gasletzverbrauchermarkt verstärkt würden¹⁾.

446. Das *Kammergericht* hob die Untersagungsverfügung des *Bundeskartellamtes* auf²⁾. Es bejahte die Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes durch Erreichen einer Beteiligung von 25% zum Erwerb der Schachtelbeteiligung. Außerdem wurde anerkannt, daß auch eine Beteiligung von 25% und damit noch unterhalb einer echten Sperrminorität im Falle von Streubesitz erheblichen unternehmerischen Einfluß vermitteln kann. Für den zu entscheidenden Fall wurde jedoch eine rechtlich abgesicherte Einflußmöglichkeit seitens VEW auf die Geschäftspolitik von Gelsenwasser und damit eine Verstärkung der bisherigen Stellung verneint.

447. Der *Bundesgerichtshof* hat den Beschluß des *Kammergerichts* bestätigt. Im Unterschied zum *Kammergericht* sah sich der *Bundesgerichtshof* jedoch nur in der Lage, das angemeldete Zusammenschlußvorhaben, nämlich die Erhöhung der Beteiligung von 24,99% um 0,01% zu beurteilen, da das *Bundeskartellamt* in seiner Untersagungsverfügung nur darauf abgestellt hatte. Das Gericht hätte es bei anderer verfahrensrechtlicher Ausgangslage jedoch für möglich gehalten, die Zusammenschlußkontrolle auf mehrere Erwerbsvorgänge zu erstrecken, soweit sie sich bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise als einheitlichen Vorgang darstellten.

Die Erhöhung der Beteiligung um 0,01% stelle im konkreten Fall nach Auffassung des *Bundesgerichtshofes* keine Verstärkung der bestehenden marktbeherrschenden Stellung von VEW dar, da es an einem weiteren Anwachsen bzw. Verfestigen der wettbewerblichen Stellung des erwerbenden Unternehmens fehle. Dazu bedürfe es eines Vergleichs der Wettbewerbslage vor und nach dem Zusammenschluß, d. h. im konkreten Fall bei einer Beteiligung von 24,99% und 25%. Die Einflußmöglichkeiten von VEW bei Gelsenwasser würden aus durch den Zusammenschluß neu entstandenen rechtlichen Befugnissen oder sonstigen tatsächlichen Auswirkungen nicht gesteigert.

448. Die Entscheidung des *Bundesgerichtshofes* kann die zukünftige Praxis des *Bundeskartellamtes* erheblich beeinflussen. Hervorzuheben ist zunächst, daß im Ergebnis ein Zusammenschlußtatbestand auch für den Fall angenommen wird, daß ein

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 538.

²⁾ BGH, WuW/E BGH 2013.

¹⁾ AG 1981, S. 314.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2877.

aufgrund einer Beteiligung bereits bestehender Einfluß nicht durch die Aufstockung um 0,01% verstärkt wird. Das entspricht der Auffassung der Monopolkommission, da das Erreichen aktienrechtlicher Schwellenwerte grundsätzlich für das Vorliegen eines Zusammenschlußtatbestandes erheblich ist¹⁾. Für die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung i. S. des § 24 Abs. 1 GWB fordert der Bundesgerichtshof eine Steigerung der Einflußmöglichkeiten auf das Beteiligungsunternehmen, die zu einem erweiterten wettbewerblichen Verhaltensspielraum des Erwerbers führt.

449. Die Monopolkommission kann nicht der Auffassung folgen, daß § 24 Abs. 1 GWB die Stärkung des Einflusses auf das Unternehmen voraussetzt, an dem die Beteiligung erhöht wird. Für die Durchführung der Zusammenschlußkontrolle ist vielmehr lediglich erforderlich, daß ein *wettbewerblich erheblicher Einfluß* ausgeübt wird, was unter Umständen bei Minderheitsbeteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen im Einzelfall zu prüfen sein kann²⁾. Auf eine Verstärkung dieses Einflusses kann es jedoch nicht ankommen.

450. Verstärkt werden oder entstehen muß vielmehr eine *marktbeherrschende Stellung des Erwerbers*. Hierfür muß der Zusammenschluß kausal sein. Der Bundesgerichtshof betrachtet lediglich den Vorgang, der zur Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes führt und lehnt insoweit folgerichtig eine Verstärkungswirkung ab. Gegenstand der Zusammenschlußkontrolle ist dann bei bereits bestehender Unternehmensverbindung ausschließlich jenes Element, das kraft gesetzlicher Formulierung als Zusammenschlußtatbestand diese Verbindung strukturell verfestigt. Die Unternehmensverbindung als solche bleibt weiterhin kontrollfrei. Hiervon ausgehende Marktwirkungen werden bei der Prüfung, ob eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, nicht erfaßt. Die Zusammenschlußkontrolle muß sich jedoch gerade auf die von Unternehmensverbindungen ausgehenden, die Marktstruktur verändernden Wirkungen beziehen. Die strukturelle Änderung der Wettbewerbsbedingungen auf einem Markt ist maßgeblich und bei bereits eingetretenen Änderungen nicht nur deren strukturelle Verfestigung. Der Gegenstand der Zusammenschlußkontrolle läßt sich mit anderen Worten nicht davon abhängig machen, ob die wettbewerblich erhebliche Unternehmensverbindung mit der Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes eintritt oder bereits — ausnahmsweise — vorher bestanden hat. Im letzteren Fall bleibt die Unternehmensverbindung bei ihrer Entstehung nur kontrollfrei, weil das deutsche Recht den Zusammenschlußtatbestand formalisiert und mit quantitativen Grenzen umschrieben hat.

451. Legt man der Kausalitätsbetrachtung bei der Ermittlung von Zusammenschlußwirkungen diese Gesamtbeurteilung zugrunde, so kann es nicht dar-

auf ankommen, wie vom Kammergericht und vom Bundesgerichtshof für möglich gehalten wurde, ob einem sukzessiven Beteiligungserwerb ein Gesamtplan zugrundeliegt. Im Ergebnis wird bei der Gesamtbetrachtung die gebotene Gleichstellung mit der Beurteilung eines Paketerwerbs erreicht. Umgehungsmöglichkeiten werden ausgeschlossen.

452. Die Einbeziehung der Unternehmensverbindung als Ganzes in die materielle Prüfung kann jedoch beim Stufenerwerb nicht zur Untersagung der gesamten Unternehmensverbindung führen. Eine Untersagungsverfügung kann sich vielmehr nur auf den letzten Vorgang beziehen, der den Zusammenschlußtatbestand verwirklicht hat. Die Zusammenschlußkontrolle erfordert lediglich, daß eine Beteiligung unter die *maßgeblichen Schwellenwerte* des § 23 Abs. 2 GWB *abgesenkt* wird. Das hat der Bundesgerichtshof jetzt auch in anderem Zusammenhang festgestellt¹⁾. Diese allein auf die Vermeidung des Zusammenschlußtatbestandes gerichtete Untersagung hat auch materielle Bedeutung. Die mit der Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes gegebene strukturelle Verfestigung einer Unternehmensverbindung wird aufgehoben.

453. Der Bundesgerichtshof hat wie auch das Kammergericht unberücksichtigt gelassen, daß aufgrund der rechtlichen Struktur der Zusammenschlußkontrolle nach der Zulassung des Erwerbs von 25% *eine weitere Erhöhung der Beteiligung auf 49,9% ohne Kontrollmöglichkeit* erfolgen kann. Das Gericht hat vielmehr darauf abgestellt, daß im gegebenen Fall keine konkreten Anhaltspunkte für eine derartige Erhöhung der Beteiligung vorlägen. Es sei auch zu berücksichtigen, daß VEW in einer Zusage an das Bundeskartellamt auf den Erwerb weiterer Anteile an Gelsenwasser verzichtet hätte.

Diese Rechtsauffassung kann zu erheblichen Schwierigkeiten bei der Rechtsanwendung führen. Der Bundesgerichtshof vertraut hier auf Zusagen der Unternehmen, deren Einhaltung nicht durch Klage gesichert werden kann. Es kann danach künftig nicht ausgeschlossen werden, daß Unternehmen, die ihre bisherige Beteiligung von knapp unter 25% auf diesen Anteil erhöhen wollen, dem Bundeskartellamt Nichtaufstockungszusagen abgeben. Die bereits bestehende Problematik der Zusageregelungen würde damit verschärft. Die Monopolkommission ist daher der Auffassung, daß auch bei einem Erwerb von lediglich 25% in jedem Fall die Auswirkungen einer Aufstockung der Beteiligung bis auf 49,9% in die Beurteilung einzubeziehen sind.

2.4.2 Verstärkung bei bestehenden vertraglichen Beziehungen

454. In dem Zusammenschlußfall „*Braun/Almo*“²⁾ werden vom Bundesgerichtshof Ausführungen zu der Frage der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch Erwerb einer Minderheitsbeteiligung gemacht.

¹⁾ Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 479.

²⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 571.

¹⁾ BGH, WuW/E BGH 2031.

²⁾ BGH, WuW/E BGH 1949.

Die Braun AG, die Einmalspritzen vertreibt, hat im Januar 1979 beim Bundeskartellamt angezeigt, 25% des Stammkapitals der Almo-Erzeugnisse Erwin Busch GmbH erworben zu haben. Der Gesellschaftsvertrag sieht vor, daß Verfügungen über einen Geschäftsanteil der Zustimmung von 75% der Stimmen der Gesellschafterversammlung bedürfen.

455. Der Bundesgerichtshof hat den die Untersagung des Bundeskartellamtes¹⁾ aufhebenden Beschluß des Kammergerichts²⁾ bestätigt. Braun habe auf dem Markt für Einmalspritzen keine marktbeherrschende Stellung im Sinne des § 22 Abs. 1 Nr. 1 GWB, da das Unternehmen einem intensiven Preiswettbewerb ausgesetzt sei. Dieses Wettbewerbsmoment habe eine entscheidende Bedeutung, da es sich bei den Einmalspritzen um ein homogenes Massengut handle. Der Bundesgerichtshof läßt wie das Kammergericht dahingestellt, ob Braun eine marktbeherrschende Stellung wegen überraschender Marktstellung gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB habe. Es fehle nämlich an einer Verstärkung der Marktstellung der beteiligten Unternehmen, da die Gesellschafterrechte von Braun durch den Vertrag so eingeschränkt worden seien, daß das Unternehmen keinen Einfluß auf das „geschäftliche Vorgehen“ der Almo GmbH bekomme. Deshalb fehle es an einer spürbaren Verfestigung oder Absicherung der Marktstellung von Braun. Zudem seien die beteiligten Unternehmen wegen der 15jährigen guten Lieferbeziehungen mit den sich daraus ergebenden wirtschaftlichen Abhängigkeiten ohnehin schon keine potentiellen Wettbewerber mehr gewesen. Es fehle an einem Zuwachs von wettbewerblichem Verhaltensspielraum.

456. Der Aspekt „langjährige Lieferbeziehungen“ hat auch in der Praxis des Bundeskartellamtes Bedeutung gehabt. Bei der Aktendurchsicht haben sich Zusammenschlußfälle gefunden, in denen das Bundeskartellamt eine Verbesserung der Marktstellung des erwerbenden Unternehmens mit der Begründung abgelehnt hat, daß mit dem Zusammenschluß schon bestehende vertragliche Beziehungen zwischen erwerbendem und erworbenem Unternehmen gesellschaftsrechtlich abgesichert werden.

457. Dazu gehört der Fall, daß ein Unternehmen seine *Minderheitsbeteiligung* an einem anderen Unternehmen auf eine *Mehrheitsbeteiligung* aufstockt und das Bundeskartellamt eine Verbesserung der Marktstellung des erwerbenden Unternehmens mit dem Hinweis ablehnt, daß es schon vor dem Zusammenschluß die Möglichkeit zur Einflußnahme hatte. Diese sei entweder durch Verträge abgesichert, könne sich aber auch aus tatsächlichen Umständen ergeben.

458. In den Berichtszeitraum fällt die Anmeldung der Triumph-Adler AG (TA), ihre Minderheitsbeteiligung an der Triumph-Adler Büromatic Büromaschinen Vertriebs GmbH & Co. KG (TABB) auf eine

100%ige Beteiligung zu erhöhen. Das erworbene Unternehmen vertreibt, vermietet, wartet und repariert die Büromaschinen der TA im Regionalmarkt Südbayern. Im Abschlußvermerk des Bundeskartellamtes heißt es, daß sich die wettbewerbsrechtliche Relevanz des Vorhabens aus der nunmehr vollständigen vertikalen Integration der TABB in die TA und den sich daraus ergebenden Auswirkungen auf die Marktstellung der TA ergäbe. Bisher habe TABB schon Vertriebsfunktionen ausschließlich für TA ausgeübt. Durch die Erhöhung der Beteiligung verbessere sich daher der Zugang der TA zu den Absatzmärkten nicht. Vielmehr stelle das Vorhaben eine unternehmensrechtliche Absicherung eines bereits vorher bestehenden Zustandes dar.

459. Ferner hatte das Bundeskartellamt auch Fälle zu beurteilen, in denen vor dem in Frage stehenden *Zusammenschluß* zwischen erwerbendem und erworbenem Unternehmen *keine gesellschaftsrechtliche Verbindung* bestand. Sofern zwischen diesen Unternehmen seit langem Lieferbeziehungen bestanden, verneinte es eine Verbesserung der Marktposition des erwerbenden Unternehmens durch den Zusammenschluß.

Ein Unternehmen mit einem Umsatz von über 2 Mrd. DM, dessen Geschäftsgegenstand die Herstellung von Körperpflegemitteln, medizinischen und pharmazeutischen Produkten, Klebebändern und Industrieklebern ist, meldete dem Bundeskartellamt das Vorhaben an, eine Mehrheitsbeteiligung an einem Unternehmen, das Seifen produziert, zu erwerben. Das Bundeskartellamt untersagte das Zusammenschlußvorhaben nicht, da der Erwerber sich an seinem bisherigen Lieferanten von Rohseifen beteiligte, dem er vor dem Zusammenschluß mehr als die Hälfte der Produktion abgenommen hatte. Angesichts der vorhandenen Überkapazitäten beim erworbenen Unternehmen hätte der Erwerber mit Sicherheit auch ohne den Erwerb der Mehrheitsbeteiligung die entsprechenden Produktionskapazitäten in Zukunft zur Verfügung gestellt bekommen.

460. Die in diesen Entscheidungen erkennbare Tendenz des Bundeskartellamtes, einem Beteiligungserwerb die Marktwirkung abzusprechen, wenn er *bestehende Lieferbeziehungen verfestigt*, hat die Monopolkommission bereits in anderen Hauptgutachten kritisiert¹⁾. Zu beachten bleibt, daß die Ursächlichkeit des Zusammenschlusses für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung in der Regel durch den gesellschaftsrechtlichen und damit strukturellen Charakter einer Unternehmensverbindung begründet wird. Schuldrechtliche Beziehungen haben diese strukturelle Wirkung grundsätzlich nicht.

Wird eine bereits bestehende Minderheitsbeteiligung auf eine Mehrheitsbeteiligung erhöht, so liegt hierin regelmäßig eine strukturelle Änderung, die

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1853.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2539.

¹⁾ Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 882; Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, a.a.O., Tz. 476 ff.

nicht durch bestehende intensive Beziehungen zwischen den Unternehmen herbeigeführt werden und daher Verstärkungen des Einflusses sowie einer Marktstellung bewirken kann.

461. Der Bundesgerichtshof im *Braun-Almo-Fall* und im Anschluß daran das Bundeskartellamt gehen darüber hinaus von einer fehlenden Kausalität des Zusammenschlusses für die zu beurteilenden Marktwirkungen aus, *wenn bereits vor Verwirklichung des Zusammenschlußtatbestandes ein wettbewerbserheblicher Einfluß zwischen den Unternehmen bestand*. Diese Auffassung entspricht rechtssystematisch der des Bundesgerichtshofs im oben wiedergegebenen Fall VEW/Gelsenwasser, daß die Erhöhung einer Beteiligung von 24,99 % auf 25 % keine Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bedeuten kann, wenn dadurch die bereits bestehenden Einflußmöglichkeiten des Minderheitsaktionärs nicht vergrößert werden¹⁾.

462. Auch hier gilt jedoch, daß die bestehende Unternehmensverbindung mit der Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes zu einer *strukturellen Änderung der Marktverhältnisse* führt; denn das Gesetz hat mit den in § 23 Abs. 2 GWB im einzelnen genannten Grenzen ausgedrückt, daß deren Überschreitung grundsätzlich diese Änderung anzeigt.

Aufgabe der Zusammenschlußkontrolle ist es dann, die entstehenden Wettbewerbsbedingungen zu beurteilen. Dabei ist nicht nur auf die Veränderungen abzustellen, die die bestehende Unternehmensverbindung als strukturell qualifizieren. Es kommt also nicht darauf an, ob der in Frage stehende Beteiligungserwerb den Einfluß auf das andere Unternehmen verstärkt oder die Marktstellung des Erwerbers verbessert. Als für die Marktverhältnisse kausaler Zusammenschluß gilt vielmehr die wettbewerblich erhebliche Unternehmensverbindung als Ganzes. Sie ist mit der Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes aus dem kontrollfreien Raum herausgetreten. Zu würdigen ist daher, ob durch die als strukturell festgeschriebene Unternehmensverbindung eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird.

2.4.3 Verstärkung bei vertraglicher Bindung von Ressourcen gegenüber Dritten

463. Das Bundeskartellamt hatte auch Zusammenschlußfälle zu beurteilen, in denen das erworbene Unternehmen durch Verträge mit Dritten in seinen Dispositionsmöglichkeiten über Ressourcen beschränkt war und daher eine Verbesserung der Marktposition des Erwerbers durch den Zusammenschluß zu verneinen sei.

464. Ein auf dem Markt für Tonträger tätiges Unternehmen, für das die Voraussetzungen der Vermutung des § 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB vorlagen, hatte über eine Tochtergesellschaft den Tonträgerkatalog eines anderen Unternehmens erworben. Die Ermittlungen des Bundeskartellamtes hatten ergeben,

daß der Katalog im Inland auf der Grundlage eines Lizenzvertrages durch einen Dritten ausgewertet wird. Das Bundeskartellamt hat eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Erwerbers mit dem Hinweis verneint, daß der Vertrag unbefristet sei und auch keine ordentliche Kündigungsmöglichkeit enthalte. Zudem sei er vor dem Zusammenschluß abgeschlossen worden. Damit sei die Auswertung des Katalogs dem Erwerber kurz- und mittelfristig verwehrt. Das Bundeskartellamt erkannte wohl, daß die Möglichkeit der außerordentlichen Kündigung des Lizenzvertrages bei den Vertragspartnern verblieben war, doch sah es für die Ausübung des Kündigungsrechts derzeit keine Gründe. Auch in Zukunft sei damit nicht zu rechnen. Außerdem werde wegen der technischen Entwicklung die Marktbedeutung des Tonträgerkatalogs mit der Zeit abnehmen.

In einem anderen Zusammenschlußfall erwarb ein Kraftwerksunternehmen ein Blockkraftwerk. Die Verwendung der in dem Blockkraftwerk erzeugten Energie war durch langfristige Lieferverträge mit Dritten festgelegt. Die Erwerberin ist daher nach Auffassung des Bundeskartellamtes nicht in der Lage, die Marktverhältnisse durch gezielten Einsatz dieser Energie zu ihren Gunsten zu verändern.

465. In den dargestellten Fällen wird die Nichtuntersagung damit begründet, daß das erworbene Unternehmen zumindest mittelfristig obligatorisch Dritten gegenüber verpflichtet ist und das erwerbende Unternehmen diese Verpflichtungen mit übernehmen muß. Nach dem Sinn und Zweck der Zusammenschlußkontrolle sind *mit obligatorischen Rechten zugunsten Dritter belastete Ressourcen grundsätzlich dem Erwerber zuzurechnen*. Anderenfalls wäre es den betreffenden Unternehmen möglich, die Zusammenschlußkontrolle zu umgehen, indem sie Ressourcen, die zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen könnten, in schuldrechtlichen Vereinbarungen für einige Zeit dritten Unternehmen zur Nutzung überlassen. Selbst wenn die schuldrechtliche Verpflichtung einmal vor dem Zusammenschluß, ferner unbefristet und ohne ordentliche Kündigungsmöglichkeit versehen eingegangen wurde, so verbleibt immer noch das Recht der außerordentlichen Kündigung, das vertraglich nicht ausgeschlossen werden kann. Außerdem besteht die Möglichkeit der einvernehmlichen Beendigung des Vertrages. Weiter ist zu bedenken, daß derartige Verträge auch ausgehöhlt werden können. Für den oben dargestellten Tonträgerfall könnte dies so aussehen, daß Künstler, die bisher bei dem erworbenen Unternehmen unter Vertrag standen, veranlaßt werden könnten — nicht zuletzt durch den Zusammenschluß —, ihre Verträge aufzulösen und mit dem Erwerber neue einzugehen.

Eine Zusammenschlußkontrolle ist auf langfristige Wirkungen angelegt und hat daher diese Gesichtspunkte zu beachten. Wenn das Bundeskartellamt bereits kurz- und mittelfristige Wirkungen ausreichend sein läßt, so ist eine wirksame Zusammenschlußkontrolle gefährdet.

¹⁾ Vgl. Tz. 445 ff.

2.5 Verhaltens- und Strukturkriterien in der Zusammenschlußkontrolle

466. Zu Grundsatzfragen der Zusammenschlußkontrolle führt der Zusammenschlußfall Bergmann/Garbe, Lahmeyer & Co. AG. Dem Bundeskartellamt wurde das Vorhaben der Bergmann Elektrogesellschaft mbH vorgelegt, eine Beteiligung in Höhe von 79 % an der Garbe, Lahmeyer & Co. AG zu erwerben. Die Bergmann-Gruppe als Erwerberin ist mit dem Siemens-Konzern verbunden. Siemens ist zwar an der Holdinggesellschaft Bergmann-Elektricitäts-Werke AG neben der Deutschen Bank (38,5 %) und der Bayerischen Vereinsbank (25,8 %) nur mit 36,7 % beteiligt. Siemens ist in diesem Konsortium jedoch die Federführung übertragen.

Auswirkungen dieses Zusammenschlusses wurden für den Markt für Hochspannungsmotoren untersucht. Hier wurde der Siemens zuzurechnende Marktanteil von etwa einem Drittel erheblich erhöht. Im Verhältnis zum nächsten Wettbewerber bestand ein großer Abstand. Der Produktionsanteil des zusammengeschlossenen Unternehmens lag um mehr als das Dreifache über dem des nächstfolgenden Anbieters. Diese Differenz erklärt sich durch die hohe Exportquote von Siemens. Dieses Produktionsvolumen führte zu erheblichen Kostenvorteilen (economies of scale). Das Bundeskartellamt konnte ferner hohe technische und finanzielle Ressourcen von Siemens im Vergleich zu den übrigen Anbietern feststellen. Außerdem wurde auf Marktzutrittsschranken verwiesen, da die Herstellung von Hochspannungsmotoren technisches Know-how und Erfahrung voraussetzte. Ungeachtet dieser Strukturbedingungen wurde wesentlicher Wettbewerb auf dem relevanten Markt festgestellt, der die Verhaltensspielräume der Anbieter begrenze. Eine Ursache für die Wettbewerbsverhältnisse wurde in der *schlechten Kapazitätsauslastung* als Folge weltweiten Nachfragerückgangs gesehen. Es wurde nicht angenommen, daß der wesentliche Wettbewerb durch den Zusammenschluß abgeschwächt werde. Im Ergebnis wurde daher die Entscheidung einer marktbeherrschenden Stellung verneint.

Darüber hinaus waren für die Nichtuntersagung *Sanierungsaspekte* verantwortlich. Das Bundeskartellamt ging aufgrund des Vortrags der Beteiligten davon aus, daß das zu erwerbende Unternehmen seit Jahren mit Verlust arbeitete und ohne den Zusammenschluß kurzfristig stillgelegt werden würde. In diesem Fall würde ohnehin etwa die Hälfte des Marktanteils von Garbe, Lahmeyer & Co. AG auf Siemens übergehen. Außerdem war nach Auffassung des Bundeskartellamts zu erwarten, daß im Falle einer Stilllegung Siemens nur besonders attraktive Tätigkeitsbereiche der Garbe, Lahmeyer & Co. AG übernehmen werde, ohne daß hiergegen kartellrechtliche Einwände erhoben werden können.

467. Im Vordergrund des Verfahrens stand die *Bedeutung von Marktstruktur und Marktverhalten in der Zusammenschlußkontrolle*. Das Bundeskartellamt hat dem festgestellten wesentlichen Wettbewerb entscheidende Bedeutung gegenüber den

wettbewerbsbeschränkenden Strukturbedingungen auf dem Markt zugemessen. Die hiermit aufgeworfenen Fragen sind durch zunehmende Unsicherheiten gekennzeichnet, die auf die Entwicklung der Rechtsprechung, aber auch auf die Wirtschaftswissenschaften zurückzuführen sind.

468. Auszugehen ist mit dem Bundesgerichtshof von einer Alternativität der gesetzlichen Merkmale zur Begründung einer marktbeherrschenden Stellung nach § 22 Abs. 1 Nr. 1 und 2 GWB¹⁾. Danach kann auch dann eine überragende Marktstellung im Sinn der Nr. 2 bestehen, wenn es am *wesentlichen Wettbewerb i. S. der Nr. 1* nicht fehlt. Allerdings hat das Gericht diese Aussage später abgeschwächt und eine Berücksichtigung der auf dem relevanten Markt herrschenden *Wettbewerbsverhältnisse* gefordert²⁾. Ausdrücklich für die Zusammenschlußkontrolle wurde in der GKN/Sachs-Entscheidung des Bundesgerichtshofs auf deren Aufgabe hingewiesen, eine strukturelle Verschlechterung der *Wettbewerbsbedingungen* auf dem Markt zu verhindern. Dabei käme dem Merkmal der überragenden Marktstellung besondere Bedeutung zu. Bei ihm müsse die entscheidungserhebliche Minderung des wirksamen Wettbewerbs nicht mehr am *Marktverhalten* nachgewiesen werden³⁾. Eine deutliche Modifikation bringt demgegenüber die Entscheidung im Falle Klöckner/Becorit⁴⁾, die Marktstruktur und Marktverhalten als zwei Betrachtungsweisen des Marktgeschehens begreift und beide zur Prüfung heranzieht, ob die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs ernstlich gefährdet wird. Daher wird bei Feststellung wesentlichen Wettbewerbs vor dem Zusammenschluß die Auseinandersetzung mit der Frage verlangt, ob die Wettbewerbsbedingungen sich durch den Zusammenschluß dergestalt ändern, daß ein solcher Wettbewerb nicht mehr entscheidend zum Tragen kommen wird. Diese Auffassung des Bundesgerichtshofs, die für das Bundeskartellamt zu erheblichen Nachweisschwierigkeiten führt, wird als *Gesamtbeurteilungslehre* bezeichnet.

469. In den Wirtschaftswissenschaften ist die Beurteilung des Zusammenhangs von Marktstruktur und Marktverhalten nicht einheitlich. Ursprünglich bestand ein weitgehender Konsens über die Bestimmung des Wettbewerbs auf einem Markt durch dessen Struktur. Inzwischen ist anerkannt, daß hier zirkuläre Kausalabläufe bestehen können und Machtstellungen längerfristig erodieren. Darüber hinaus wird von der sogenannten Chicago School dem Wettbewerb die Wirkung zugeschrieben, die dem jeweiligen Markt optimale Struktur zu entwickeln.

470. *Die Monopolkommission sieht in den Strukturdaten eines Marktes die maßgeblichen Determinanten für die Wettbewerbsverhältnisse*. Die Kriterien der überragenden Marktstellung nach § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB stehen danach im Vordergrund

1) BGH, WuW/E BGH 1435, 1439 „Vitamin-B-12“.

2) BGH, WuW/E BGH 1445, 1449 „Valium“.

3) BGH, WuW/E BGH 1501, 1506 „Kfz-Kupplungen“.

4) BGH, WuW/E BGH 1749 ff., insbesondere 1755.

bei der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung im Zusammenschlußkontrollverfahren. Die Berücksichtigung tatsächlichen wesentlichen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt ist damit jedoch nicht ausgeschlossen. Diese Berücksichtigung ist nur erforderlich, wenn dadurch der Verhaltensspielraum des marktüberragenden Unternehmens gegenüber den Wettbewerbern begrenzt wird. Liegt wesentlicher Wettbewerb vor, ist zu untersuchen, ob er seinerseits strukturbedingt ist. Die auf langfristige Wirkungen abzielende Zusammenschlußkontrolle darf nicht nur durch temporäres Wettbewerbsverhalten beeinflusst werden.

Damit ist z. B. bei einem Zusammentreffen von hohen Marktanteilen mit wesentlichem Wettbewerb auf einem Markt umfassend zu prüfen, welche Strukturmerkmale das Wettbewerbsverhalten bedingen und welche es gefährden. Diese Prüfung muß von den Marktbedingungen nach dem Zusammenschluß ausgehen und Bestandteile der Prognoseentscheidung werden. Diese Aufgabe läßt sich auch der Entscheidung des Bundesgerichtshofs im Fall Klöckner/Becorit¹⁾ entnehmen.

471. Darüber hinaus sind jedoch nach Auffassung der Monopolkommission besonders hohe Anforderungen an den Nachweis zu stellen, daß die Marktstruktur auch nach dem Zusammenschluß noch Wettbewerb zuläßt, wenn an sich die Merkmale einer überragenden Marktstellung gegeben sind. Denn auszugehen ist von der Aufgabe der Zusammenschlußkontrolle, die Verschlechterung von Marktverhältnissen durch Strukturveränderungen zu verhindern. Auf den Nachweis der Wettbewerbsbeeinträchtigung kommt es dann nicht mehr an. Diese Bedeutung der Strukturdaten liegt auch den Vermutungen in § 22 Abs. 3 und § 23a Abs. 1 GWB zugrunde. Soll eine anhand der Marktdaten gegebene überragende Marktstellung durch Wettbewerbsverhalten nicht die Qualifikation der Marktbeherrschung erhalten, so bedarf es konkreter Anhaltspunkte, daß besondere Bedingungen struktureller Natur dieses Wettbewerbsverhalten auch in Zukunft erwarten lassen. Dieser Nachweis ist in der Weise zu führen, daß diese besonderen Bedingungen stärker wirken werden als die Merkmale der überragenden Marktstellung. Damit ist ausgeschlossen, daß bereits die Feststellung wesentlichen Wettbewerbs die Annahme einer Marktbeherrschung ausschließt.

472. Die Monopolkommission kann den Akten zu dem Zusammenschlußfall Bergmann/Garbe, Lahmeyer & Co. AG nicht entnehmen, daß das festgestellte Wettbewerbsverhalten auf dem Markt für Hochspannungsmotoren eindeutig auf strukturelle Ursachen zurückgeführt werden konnte, die Wettbewerb auch angesichts des hohen absoluten und relativen Marktanteils, des Ressourcenvorsprungs und der Marktzutrittschranken langfristig erwarten lassen. Der Hinweis auf bestehende Überkapazitäten genügt diesen Anforderungen nicht²⁾.

2.6 Die Sanierungsfusion

473. In dem Zusammenschlußfall Bergmann/Garbe, Lahmeyer & Co. AG haben, wie oben dargelegt¹⁾, auch Sanierungsaspekte eine Rolle gespielt. Das Bundeskartellamt hat berücksichtigt, daß bei einem angenommenen Ausscheiden von Garbe, Lahmeyer & Co. AG deren Marktanteile ohnehin Siemens zumindest zum Teil zugekommen wären. Gleichwohl ist die Kausalität des Zusammenschlusses für eine etwaige Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung gegeben, da dieser zur Übertragung des gesamten Marktanteils des zu sanierenden Unternehmens führt. Auch eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im Sinne der Abwägungsklausel kann nicht angenommen werden, da hier mit Siemens das marktstärkste Unternehmen als Erwerber auftritt. Das Bundeskartellamt selbst hat für diesen Fall in allgemeinen Grundsätzen zur Beurteilung von Sanierungsfusionen die Annahme verbesserter Wettbewerbsbedingungen verneint²⁾. Ferner ist zu beachten, daß bei einer Liquidation nicht nur Siemens als Erwerber der Ressourcen in Betracht gekommen wäre, da der Kreis der Interessenten für Anlagen, Maschinen etc. über den Kreis der Wettbewerber regelmäßig hinausgeht.

474. Entscheidend auf den Charakter als Sanierungsfusion wurde auch in dem Zusammenschlußfall *Petroleos de Venezuela S. A./VEBA Oel AG* abgestellt. Das Bundeskartellamt hatte die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens der genannten Unternehmen zu beurteilen, das schwerpunktmäßig der Kooperation bei der Verarbeitung venezolanischen schweren und besonders schweren Erdöls dienen sollte. Das Amt ging von der Zugehörigkeit der VEBA Oel zu einem marktbeherrschenden Oligopol auf dem Markt für leichtes Heizöl aus³⁾ und sah eine Verstärkung dieses Oligopols insbesondere in dem verbesserten Zugang der VEBA Oel zu den Beschaffungsmärkten. Da eine Sanierungssituation für die VEBA Oel angenommen wurde, ist die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens nicht untersagt worden. Hierzu wurde auf die negativen Auswirkungen eines Rückzugs der VEBA Oel aus der Mineralölverarbeitung für deren auf Chemiemärkten tätige Schwestergesellschaft hingewiesen.

Der Argumentation ist hier im einzelnen nicht nachzugehen. Bemerkenswert ist jedoch, daß der Fortbestand der VEBA Oel als Raffineriegesellschaft als ernstlich gefährdet angesehen wurde, obwohl es sich hier um die 100 %ige Tochtergesellschaft des umsatzstärksten deutschen Unternehmens, der VEBA, handelt. Nach Auffassung der Monopolkommission hätte zumindest geprüft werden müssen, ob eine Sanierungsbedürftigkeit überhaupt für eine Gesellschaft gegeben sein kann, deren Ver-

¹⁾ Vgl. Tz. 466 ff.

²⁾ Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit im Jahre 1976 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), BT-Drucksache 8/704, S. 22 ff.

³⁾ Das Bestehen des Oligopols wurde inzwischen vom Bundesgerichtshof verneint; vgl. BGH, WuW/E BGH 2025 „Texaco/Zerssen“.

¹⁾ BGH, WuW/E BGH 1749.

²⁾ Vgl. Tz. 496 f.

luste von der Muttergesellschaft regelmäßig übernommen werden.

2.7. Die Marktbeherrschungsvermutungen

2.7.1 Die Anwendung der Eindringungsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB

475. Im Berichtszeitraum spielte die Frage eine Rolle, inwieweit die Eindringungsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB Anwendung findet, wenn auch nach dem Zusammenschluß *dem eindringenden Unternehmen* mindestens ein weiteres *Großunternehmen gegenübersteht*, das marktanteilmäßig und/oder hinsichtlich der Ressourcen das eindringende Unternehmen überträgt.

476. In einem Fall hatte ein amerikanisches Unternehmen beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, an einem deutschen Unternehmen, das sich als Anbieter auf dem Gesamtmarkt für Druckfarben und Hilfsmittel sowie auf dem Teilmarkt für Tiefdruck-Spezial/Flexodruck betätigt, eine Mehrheitsbeteiligung zu erwerben.

Das erworbene Unternehmen hielt auf dem Gesamtmarkt für Druckfarben und Hilfsmittel 1981 einen Anteil von rd. 9,2 %. Für den Teilmarkt Tiefdruck-Spezial/Flexodruck lag der Marktanteil 1981 bei 16,5 %. Der Erwerber hat auf dem inländischen Gesamtmarkt für Druckfarben und Hilfsmittel bislang nur geringfügige Importe (0,1 %).

Das Bundeskartellamt ermittelte, daß auf dem deutschen Druckfarbenmarkt etwa 35 überwiegend mittelständische Unternehmen tätig seien. Außerdem gebe es bereits ein weiteres Großunternehmen, dessen Marktanteil auf dem Teilmarkt Tiefdruck-Spezial/Flexodruck unter, auf dem Gesamtmarkt für Druckfarben zumindest nicht deutlich über dem des erworbenen Unternehmens liege. Das betreffende Großunternehmen sei nicht nur Anbieter auf dem Druckfarbenmarkt, sondern zugleich wichtiger Rohstoff-Vorlieferant für die übrigen deutschen Druckfarbenhersteller. Auf Marktanteilsverluste auf dem Druckfarbenmarkt und auf wesentlichen Teilmärkten habe es bisher nicht ernsthaft reagiert. Der Grund sei darin zu sehen, daß es Gewinne als Rohstoff-Vorlieferant erziele.

477. Ein anderer Zusammenschlußfall betraf den Markt für Druckfarben für die Siebdruckindustrie einschließlich der beim Siebdruck benötigten Hilfsmittel. Hier wollte ein ausländisches Unternehmen sämtliche Geschäftsanteile an einem deutschen Unternehmen erwerben. Das Zusammenschlußvorhaben bedeutete materiell den Einstieg des Erwerbers in den deutschen Markt für Siebdruck-Farben und Hilfsmittel.

Auch hier ermittelte das Bundeskartellamt, daß kleinere und mittlere Unternehmen einen Marktanteil von mindestens zwei Dritteln halten. Doch sei auch nach dem Zusammenschluß mindestens ein weiteres Großunternehmen am Markt, das marktanteils- und ressourcenmäßig das erwerbende Unternehmen übertrage.

478. In beiden Fällen stellte sich die Frage, ob die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des erwerbenden Unternehmens gegenüber allen Wettbewerbern — auch dem am Markt befindlichen Großunternehmen — zu prüfen sei oder ob die überragende Marktstellung nur gegenüber den kleinen und mittleren Unternehmen bestehen müsse und das schon am Markt befindliche Großunternehmen in die Betrachtung nicht einbezogen wird. Die zuletzt dargestellte Möglichkeit würde bedeuten, daß ein relatives Marktmachtkonzept analog § 37 a GWB im Rahmen der Prüfung nach den §§ 22, 24 GWB Anwendung finden würde.

Das Bundeskartellamt vertrat in beiden Zusammenschlußfällen die Auffassung, daß bei der Eindringungsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB das eindringende Unternehmen gegenüber allen Wettbewerbern — also auch dem schon am Markt befindlichen Großunternehmen — eine marktbeherrschende Stellung nach dem Zusammenschluß einnehmen müsse. Stehe ein weiteres Großunternehmen, das marktanteils- und ressourcenmäßig das erwerbende Unternehmen übertrage, letzterem gegenüber, so sei trotz Vorliegens der Voraussetzungen der Eindringungsvermutung diese widerlegt. Im ersten Fall vertrat die Beschlussabteilung zudem die Auffassung, daß das schon am Markt befindliche Großunternehmen früher oder später mit dem vollen Einsatz einer Ressourcen reagieren werde, wenn das eindringende Großunternehmen eine auf Marktanteilsgewinne ausgerichtete Unternehmenspolitik betreibe.

479. Die Monopolkommission stimmt der vom Bundeskartellamt vertretenen Ansicht zur Widerlegung der Eindringungsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB zu. Zur Anwendung der Vorschrift hat sie bereits in ihrem Vierten Hauptgutachten¹⁾ ausführlich Stellung genommen. § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB findet auch dann Anwendung, wenn bereits einzelne Großunternehmen auf dem betroffenen Markt tätig sind²⁾. In der Regierungsbegründung heißt es dazu:

„Es kann nicht davon ausgegangen werden, daß eine überragende Marktstellung gegenüber den übrigen mittelständischen Konkurrenten nur deshalb nicht entsteht oder verstärkt wird, weil bereits andere oder das am Zusammenschluß beteiligte Großunternehmen selbst auf dem relevanten Markt tätig sind. Nicht nur der erste, sondern auch weitere Zusammenschlüsse unter Beteiligung von Großunternehmen auf mittelständischen Märkten verschlechtern nachhaltig die Wettbewerbsstruktur zu Lasten der kleinen und mittleren Wettbewerber. In der Regel wird allerdings die Feststellung einer überragenden Marktstellung des hinzutretenden Großunternehmens scheitern, wenn das oder die auf dem relevanten Markt bereits tätigen Unternehmen vergleichbarer Größe schon einen deutlich höheren Marktanteil als das hinzutretende Großunternehmen errungen haben.“

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 588 ff.

²⁾ BT-Drucksache 8/2136, S. 20 r. Sp.

Dem letzten Satz dieses Zitats ist zu entnehmen, daß der Gesetzgeber sehr wohl eine Widerlegung der Vermutung ins Auge gefaßt hat, wenn die auf dem Markt befindlichen Großunternehmen einen höheren Marktanteil als das hinzutretende haben. Gleiches muß aber auch gelten, wenn bei etwa gleich hohem Marktanteil das bereits am Markt tätige Unternehmen über die höheren Ressourcen verfügt.

2.7.2 Die Handhabung der Kombinationsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB

480. Wie im Berichtszeitraum 1980/1981¹⁾ hat auch in den Jahren 1982/1983 die Kombinationsvermutung *keine große Bedeutung* in der Praxis des Bundeskartellamtes gehabt. Sinn der Vermutung ist, die Erfassung von Marktmachtverstärkung zu erleichtern, die bei marktbeherrschenden Unternehmen durch zusätzliche Finanzkraft generell eintritt.

481. In einem Zusammenschlußfall, der zwei ausländische Unternehmen betraf, sah das Bundeskartellamt die Voraussetzungen der Vorschrift formell als erfüllt an, doch nannte es als Widerlegungsgründe das Fehlen von Marktanteilsadditionen und marktnahen Aktivitäten sowie die sich im Umsatz von 4,5 Mrd. DM widerspiegelnde erhebliche wettbewerbliche Potenz des erworbenen Unternehmens, die durch den nunmehr möglichen Rückgriff auf die Ressourcen des erwerbenden Unternehmens keine Verstärkung im Sinne einer Verbesserung des wettbewerblichen Spielraums erfahre.

482. Die Monopolkommission steht diesen Überlegungen des Bundeskartellamtes kritisch gegenüber. Die Kombinationsvermutung hebt nicht auf Marktanteilsadditionen ab und geht mit der Nichtberücksichtigung des Merkmals Marktnähe auch über die in der GKN/Sachs-Entscheidung des Bundesgerichtshofs²⁾ festgelegten Grundsätze hinaus. Vielmehr soll mit der Vorschrift die Verbindung von Marktbeherrschung und Unternehmensgröße erfaßt werden, aus der wettbewerbswidrige Wirkungen gefolgert werden. Daher ist eine Widerlegungsmöglichkeit aus diesen Gründen ausgeschlossen.

Die Monopolkommission ist außerdem der Auffassung, daß die Kombinationsvermutung auch anwendbar ist, wenn die marktbeherrschende Stellung des einen Zusammenschlußpartners auf anderen Merkmalen als auf Marktanteilen (z. B. überragende Finanzkraft) beruht. Es kann hier zu einer Bündelung von Ressourcen kommen, die durchaus die Wirkungen zur Folge haben können, die mit der Vermutung erfaßt werden sollen.

2.7.3 Die Anwendung der Größenvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 2 GWB

483. Im Berichtszeitraum erging die *erste Untersagungsverfügung* des Bundeskartellamtes, die sich

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 599.

²⁾ BGH, WuW/E BGH 1501 „Kfz-Kupplungen“.

auf die Größenvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 2 GWB stützt. Es handelt sich um das Zusammenschlußvorhaben *Metro/Kaufhof*¹⁾. Die Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG beabsichtigt, ihren knapp unter 25% liegenden Anteil an der Kaufhof AG auf diese Höhe aufzustocken. Die nach § 23 Abs. 1 Satz 6 GWB gekürzten Umsatzerlöse hätten 1982 für die Kaufhof AG und die mit ihr im Sinne von § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB verbundenen Unternehmen 6 343,5 Mio. DM betragen. Für den Metro-Konzern betrügen die Umsatzerlöse der inländischen Betriebsgesellschaften sowie derjenigen ausländischen Betriebsgesellschaften, an denen der Metro-Konzern eine Mehrheitsbeteiligung halte, bei Anwendung des § 23 Abs. 1 Satz 6 GWB 6 422,5 Mio. DM. Beide am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen hätten damit im Jahre 1982 Umsatzerlöse von mindestens 12 Mrd. DM erreicht.

484. Das Bundeskartellamt sah die Größenvermutung nicht als widerlegt an, vielmehr sprächen die Umstände über die Vermutung hinaus für die Verstärkung der marktbeherrschenden Nachfragegruppe, zu der auch der Metro-Konzern gehöre, und der überragenden Marktstellung des Metro-Konzerns als Anbieter auf den C+C-Großhandelsmärkten.

Das Bundeskartellamt hat in seiner Untersagungsverfügung über die Vermutung hinaus auch noch Einzelmarkt Betrachtungen angestellt. Nach Auffassung der Monopolkommission impliziert die Größenvermutung keine Aufgabe der Einzelmarkt Betrachtung. Es wird jedoch davon ausgegangen, daß Finanzkraft grundsätzlich auf *allen* Märkten eingesetzt werden kann, auf denen das Unternehmen tätig ist, und es wird vermutet, daß ein Zusammenschluß in der bezeichneten Größe zu einer Konzentration von Finanzmacht führt, die dem Unternehmen auf einem der betroffenen Märkte eine beherrschende Position einräumt. Daher kann eine Widerlegung der Größenvermutung nur durch den Nachweis erfolgen, daß die Konzentration von Finanzkraft und Ressourcen auf keinem Markt diese Wirkung hat.

485. Die Größenvermutung spielte auch in dem Zusammenschluß B.A.T. Industries Plc. mit der Eagle Star Holdings Plc. eine Rolle. Beide Unternehmen hatten im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr insgesamt einen Umsatz bzw. Prämieinnahmen von mehr als 12 Mrd. DM. Das Bundeskartellamt sah die Vermutung als widerlegt an, weil der relevante Markt bereits durch ähnlich große oder noch größere Unternehmen geprägt sei bzw. die relevanten Umsätze überwiegend nicht im Inland erzielt würden.

486. Die Monopolkommission stimmt dem Bundeskartellamt zu, wenn es die bisherige Struktur des Marktes in die Betrachtung miteinbezieht. Das Vorhandensein eines oder mehrerer Großunternehmen auf dem relevanten Markt kann die Größenvermutung widerlegen. Sie sieht aber kein Widerlegungskriterium darin, daß die Unternehmen die re-

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 2080.

levanten Umsätze überwiegend nicht im Inland erzielen. Sinn der Größenvermutung ist es, auch solche Zusammenschlüsse von Großunternehmen zu verhindern, deren Ressourcen sich am deutschen Markt erst nach dem Zusammenschluß auswirken können.

2.7.4 Die Prüfung der Widerlegung der Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 GWB

487. Die Monopolkommission hat in ihrem Hauptgutachten 1980/1981 ausführlich zur Frage der Anzahl von Mitgliedern in einem Oligopol¹⁾, zu den Kriterien für wesentlichen Binnenwettbewerb im Oligopol²⁾, zum Nachweis einer marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit³⁾, zur Aufholfusion und Ausschlussklausel des § 23a Abs. 2 Satz 2 GWB⁴⁾ Stellung genommen. Die Amtspraxis des Bundeskartellamtes und die Rechtsprechung geben keinen Anlaß, diese Probleme nochmals aufzugreifen. Dies gilt insbesondere insofern, als zwischen den Ausführungen des Bundesgerichtshofes im Zusammenschlußfall Texaco/Zerßen⁵⁾ und den Aussagen der Monopolkommission in ihrem Hauptgutachten 1980/1981⁶⁾ inhaltlich Übereinstimmung besteht. Beide gehen davon aus, daß die Anzahl der nach § 22 Abs. 2 GWB an einem Oligopol beteiligten Unternehmen nicht von vornherein beschränkt ist. Doch sei bei einer zunehmenden Anzahl von Unternehmen zu beachten, daß die ein Oligopol charakterisierende Reaktionsverbundenheit aller Wahrscheinlichkeit nach abnehme. Für den Nachweis bestehenden Binnenwettbewerbs verlangt der Bundesgerichtshof neben der Prüfung der strukturellen Wettbewerbsbedingungen eine darüber hinausgehende Gesamtbetrachtung aller maßgebenden Umstände. Soweit es sich um homogene Güter handle, sei das Wettbewerbsverhalten der Unternehmen auf dem relevanten Markt miteinzubeziehen⁷⁾.

488. Die Aktendurchsicht beim Bundeskartellamt hat ergeben, daß die Widerlegung der Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 GWB in der Amtspraxis einen großen Raum einnimmt. Nach dieser Vorschrift ist die Marktbeherrschungsvermutung widerlegt, wenn die Unternehmen nachweisen, daß die Wettbewerbsbedingungen auch nach dem Zusammenschluß zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen oder die Gesamtheit der Unternehmen im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung hat. Einzelnen Abschlußvermerken konnte nicht entnommen werden, aus welchem Grund das Amt die Oli-

gopolvermutung als widerlegt ansah. Vertreter des Bundeskartellamtes haben in Gesprächen diese Praxis damit begründet, daß auf eine ausführliche Begründung in den Fällen verzichtet wurde, in denen offensichtlich auch nach dem Zusammenschluß wesentlicher Wettbewerb zwischen den Oligopolmitgliedern zu erwarten ist.

Das Bundeskartellamt hat inzwischen eine Reihe von Kriterien anerkannt, die nach seiner Auffassung wesentlichen Wettbewerb zwischen den Unternehmen vor und nach dem Zusammenschluß begründen. Diese Kriterien sollen im folgenden übersichtsweise dargestellt werden. Die Monopolkommission sieht diesen Teil als Berichterstattung an. Soweit sie Fehlentwicklungen in der Amtspraxis befürchtet, wird sie dazu Stellung nehmen.

489. Das Bundeskartellamt sieht die Oligopolvermutung durch bestehenden *Qualitätswettbewerb* zwischen den am Oligopol beteiligten Unternehmen als widerlegt an. Im Berichtszeitraum wurden dem Bundeskartellamt zwei Zusammenschlüsse angezeigt, die die Märkte für die Herstellung und den Großhandel von Geldspielgeräten betrafen. In beiden Fällen erfüllte der Erwerber mit zwei anderen Unternehmen auf den betreffenden Märkten die Voraussetzungen der Vermutung des § 23a Abs. 2 Nr. 1 GWB. Das Bundeskartellamt vertrat die Ansicht, daß auf dem Gebiet der Modellpolitik ein intensiver Wettbewerb herrsche. Die Hersteller seien durch die Benutzer der Apparate gezwungen, ständig neue Modelle mit veränderten Gewinnmöglichkeiten und anderen Anforderungen an die Spielraffinesse auf den Markt zu bringen. Dies schlage auch auf die Großhandelsstufe durch.

490. Nach Auffassung der Monopolkommission ist Qualitätswettbewerb als wesentlicher Wettbewerb anzusehen. Soweit die strukturellen Voraussetzungen dafür sich durch den Zusammenschluß nicht erheblich ändern, kann die Oligopolvermutung als widerlegt angesehen werden.

491. Als weitere Widerlegungsmöglichkeit für die Oligopolvermutung sieht das Bundeskartellamt das Bestehen *niedriger Marktzutrittsschranken* an. Diese bejaht es dann, wenn es in der Vergangenheit Unternehmen gelungen ist, auf dem sachlich relevanten Markt Fuß zu fassen. Nach Auffassung der Monopolkommission ist auch dieses Kriterium für eine Widerlegung geeignet. Liegen die Marktzutritte allerdings einige Jahre zurück, so ist zu prüfen, ob im Zeitpunkt des Zusammenschlusses diese Voraussetzungen auch noch vorliegen.

492. Dem Bundeskartellamt wurde das Vorhaben eines ausländischen Erzbergbauunternehmens angemeldet, 50% an einem Unternehmen, das Zink produziert, sowie 33 1/3% an einem Unternehmen, das Zink verarbeitet, über eine Holdinggesellschaft zu erwerben. Das Amt sah auf dem Markt für Zink-Metall die Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 Nr. 1 GWB als erfüllt an. Zwei inländische Unternehmen hielten je 30% Marktanteil, während die restlichen 40% auf Importe entfielen. Das Bundeskartellamt sah die Vermutung durch umfangreichen *Import-*

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 812 ff.

²⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 819 ff.

³⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 823 ff.

⁴⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 830 ff.

⁵⁾ BGH, WuW/E BGH 2025.

⁶⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 612 ff.

⁷⁾ BGH, WuW/E BGH 2025, 2027; vgl. auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 615, 622.

und Exportwettbewerb als widerlegt an. So seien knapp 40% der inländischen Hüttenproduktion exportiert, während umgekehrt der Inlandsbedarf in gleicher Höhe importiert worden sei.

Etwa gleich hohe Importe und Exporte auf einem Markt deuten auf einen räumlich realen Markt hin, der über die Bundesrepublik hinausgeht. Dieser internationale Wettbewerb ist zur Widerlegung der Oligopolvermutung geeignet.

493. In demselben Zusammenschlußfall hat das Bundeskartellamt auch intensiven Preiswettbewerb auf dem Zinkmarkt als Widerlegungsmöglichkeit angeführt.

In einem anderen Fall wertete es den Übergang von Listenpreisen zum Nettopreissystem als Preiswettbewerb. auf Preislisten würde dann verzichtet, wenn ihre Einhaltung vom Wettbewerbsdruck so weitgehend ausgeschaltet würde, daß sie für die Hersteller ohne Wert und für den Kunden ohne Orientierungsfunktion seien. Auf die Problematik, wesentlichen Wettbewerb mit diesem Kriterium zu begründen, hat die Monopolkommission bereits in ihrem Hauptgutachten 1980/1981 hingewiesen¹⁾. Es kommt darauf an nachzuweisen, daß die marktstrukturellen Voraussetzungen für den bestehenden Preiswettbewerb durch den Zusammenschluß nicht aufgehoben werden.

494. Das Bundeskartellamt prüfte im Berichtszeitraum ein Zusammenschlußvorhaben, das den Markt für Arzneimittel betraf. Bezüglich der Indikationsgruppe „topische Corticoide rein“ sah es die an und für sich nach § 23a Abs. 2 Nr. 1 GWB erfüllte Oligopolvermutung wegen starken Substitutionswettbewerbs als widerlegt an. Gegenüber der Verwendung von Cortison und cortisonhaltigen Präparaten bestehe wegen der bekannten Nebenwirkungen aus der Sicht der Ärzte und auch der Patienten erhebliche Zurückhaltung, so daß eine hohe Austauschbarkeit mit anderen Präparaten zu erwarten sei.

495. Ein Zusammenschlußvorhaben betraf den Markt für Gerätebatterien. Das Bundeskartellamt sah die qualifizierte Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 in Nr. 1 und Nr. 2 GWB als erfüllt an. Es ging jedoch davon aus, daß auch nach dem Zusammenschluß die Wettbewerbsbedingungen wesentlichen Wettbewerb zwischen den Unternehmen erwarten lassen. Begründet hat es dies u. a. damit, daß erheblicher Wettbewerb auf der Herstellerstufe auf die Nachfragemacht der Großformen des Handels zurückzuführen sei.

Die Monopolkommission schließt nicht aus, daß marktmächtige Nachfrager durch ein „Gegeneinanderausspielen“ der Anbieter den Oligopolfrieden auf der Angebotsseite stören oder sogar verhindern. Sie hält es aber für bedenklich, auf den Fortbestand von Strukturen und Verhaltensweisen auf der Marktgegenseite zu vertrauen. Der Wettbewerb auf

der Angebotsseite sollte vielmehr durch die Marktstruktur auf der Angebotsseite gesichert sein. Für diese Auffassung spricht auch bereits der Wortlaut des § 23a Abs. 2 Satz 1 2. Hlfs. GWB, in dem es heißt: „es sei denn, die Unternehmen weisen nach, daß die Wettbewerbsbedingungen auch nach dem Zusammenschluß zwischen ihnen erheblichen Wettbewerb erwarten lassen“¹⁾.

496. Häufig findet sich in den Abschlußvermerken des Bundeskartellamtes der Hinweis, daß wegen bestehender Überkapazitäten auf dem Markt von wesentlichem Wettbewerb ausgegangen werden kann. Die Thomson-Brandt S.A. meldete im Berichtszeitraum an, eine Mehrheitsbeteiligung an der Telefunken Fernseh- und Rundfunk GmbH zu erwerben. Auf dem Markt für Farbfernsehgeräte lagen nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes schon vor dem Zusammenschluß die Voraussetzungen des § 23a Abs. 2 GWB vor. Wesentlicher Wettbewerb sei zwischen den Unternehmen aber wegen bestehender Überkapazitäten (verursacht durch zunehmende Produktionssteigerungen bei nur noch geringem Marktzuwachs) auch nach dem Zusammenschluß zu erwarten. Die Vertreter des Bundeskartellamtes haben der Monopolkommission vorgetragen, daß der Hinweis auf bestehende Überkapazitäten bei der Widerlegung der Oligopolvermutung in der Gesamtbetrachtung des Zusammenschlußfalles nur einen Teilaspekt ausmache. Daneben seien Marktzutrittschranken, Marktanteil und andere Kriterien zu beachten.

497. Die Monopolkommission hat bereits in ihrem Hauptgutachten 1976/1977²⁾ darauf hingewiesen, daß die Berufung auf bestehende Überkapazitäten für die Bejahung wesentlichen Wettbewerbs im Oligopol bedenklich ist. Überkapazitäten können konjunkturell und strukturell begründet sein. Eine Unterscheidung beider Arten ist in der Regel erst nachträglich möglich. Vor allem aber lassen sich die Auswirkungen von Überkapazitäten auf das Wettbewerbsverhalten nicht mit hinreichender Sicherheit voraussagen. Nachlassende Kapazitätsauslastung verstärkt einerseits die Neigung der Unternehmen, durch Preisunterbietung der Konkurrenten die eigene Kapazitätsauslastung zu steigern. Handeln alle Unternehmen so, so wird der Preiswettbewerb zu Preissenkungen, aber kaum zu einer Mehrauslastung der Kapazitäten führen, es sei denn, Grenzanbieter würden zum Ausscheiden aus dem Markt gezwungen.

Die Einsicht in diese Zusammenhänge verstärkt andererseits die Neigung der Unternehmen, diese für alle ungünstige Entwicklung durch abgestimmte Preisstabilität zu vermeiden. Welche dieser beiden Tendenzen sich durchsetzen wird, läßt sich generell nicht vorhersagen. Im Einzelfall hängt dies vor allem von den Möglichkeiten gegenseitiger Kontrolle ab, also von der Zahl der Konkurrenten, der Markt-

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 627.

¹⁾ Zu diesem Problem wird die Monopolkommission bei Erörterung der Nachfragemacht in einem Sondergutachten Stellung nehmen.

²⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1976/1977, a. a. O., Tz. 420.

transparenz und ähnlichen Marktstrukturkomponenten.

498. Als Widerlegungsmöglichkeit wurde vom Bundeskartellamt auch ein bestehender *Konditionenwettbewerb* angesehen, der nach dem Zusammenschluß weiter wirkt. Dieser könne in der unterschiedlichen Ausgestaltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, der Differenzierung bei der Übernahme von Transportkosten und der unterschiedlichen Beratung und Vermittlung von Know-how bestehen.

499. In einem Fall würde sich nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes der Zusammenschluß auf dem Markt für den Verkauf technischer Gase in Flaschen und Behältern auswirken. Das Bundeskartellamt sah die Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 GWB wegen seit einigen Jahren bestehender *Kundenfluktuation* als widerlegt an. Wohl seien die Gründe für den Kundenwechsel im einzelnen nicht nachweisbar, doch könne man davon ausgehen, daß nicht wettbewerbsbezogene Ursachen die Ausnahme seien. Unabhängig von Marktanteilsverschiebungen kann nach Auffassung der Monopolkommission die Kundenfluktuation ein Zeichen für wesentlichen Wettbewerb sein.

2.8 Die Zusagenpraxis

500. Dem Bundeskartellamt wurde Anfang 1984 die geplante *Neuordnung der Grundig-Gruppe* zur Beurteilung von den beteiligten Unternehmen unterbreitet. Danach soll die Max Grundig Stiftung als persönlich haftender Gesellschafter aus der Firma Grundig E. M. V. Elektro-Mechanische Versuchs-Anstalt Max Grundig & Co. KG (im folgenden „EMV KG“ genannt) ausscheiden. An ihre Stelle soll eine GmbH treten, die den Namen Grundig Verwaltungs GmbH erhält und an der EMV KG kapitalmäßig nicht beteiligt ist. Ihre einzige Aufgabe ist, die Geschäfte der EMV KG zu führen.

An der Grundig Verwaltungs GmbH werden Philips mit einem Geschäftsanteil von 40% und mehrere Banken mit Beteiligungen von jeweils unter 25% beteiligt sein. Die unternehmerische Verantwortung wird bei Philips liegen. Die Grundig Verwaltungs GmbH wird allein das Stimmrecht aus den der EMV KG gehörenden Aktien der Grundig AG ausüben. Sie wird aufgrund eines Beherrschungsvertrages zwischen der Grundig AG und der EMV KG dem Vorstand der Grundig AG Weisungen erteilen können. Der Philips-Konzern wird damit über die Grundig Verwaltungs GmbH als Komplementärin der EMV KG allein das Stimmrecht aus den der EMV KG gehörenden Aktien (76,5%) der Grundig AG ausüben. Die Max Grundig Stiftung wird Kommandistin der EMV KG und ihre kapitalmäßige Mehrheit in der EMV KG behalten. Die Philips Beteiligungs GmbH bleibt Kommanditistin der EMV KG unverändert mit dem gleichen Kapitalanteil. Von den außenstehenden Aktionären der Grundig AG wird die Philips Beteiligungs GmbH Aktien erwerben und damit direkt an der Grundig AG beteiligt sein. Der Philips-Konzern ist außerdem mit 15%

an dem Unternehmen Loewe Opta beteiligt, das auf dem Markt für Farbfernsehgeräte vertreten ist.

501. Das Bundeskartellamt prüfte, welche Auswirkungen der Einstieg von Philips bei Grundig auf den Märkten für Diktiergeräte, Farbfernseher und Videorecorder haben wird.

Auf dem *Diktiergerätemarkt* entstehe durch den Zusammenschluß Philips/Grundig eine überragende Marktstellung, da beide Unternehmen zusammen einen Marktanteil von 56% erreichten, während der nächstgrößere Wettbewerber einen Marktanteil von 12% halte. Andere Strukturmerkmale wie z. B. Finanzkraft und starke Geltung der Marken stabilisieren den Vorsprung der beteiligten Unternehmen. Zur Vermeidung der Untersagung des Zusammenschlusses durch das Bundeskartellamt verpflichten sich die beteiligten Unternehmen in einem Zusagenvertrag¹⁾ dem Bundeskartellamt gegenüber, in mehreren inhaltlich und zeitlich definierten Schritten den Inlandsvertrieb des jetzt unselbständigen Betriebsteils „Diktiergeräte“ auf eine selbständige Vertriebsgesellschaft auszugliedern und bis spätestens Ende 1985 auf Dritte zu übertragen. Damit sollte die wettbewerbliche Selbständigkeit des Geschäftsbereichs Diktiergeräte des Grundig-Konzerns im Inland gegenüber dem Philips-Konzern erhalten bleiben.

Auf dem Markt für Farbfernsehgeräte bringe der Zusammenschluß die beiden Unternehmen mit einem Marktanteil von 32,4% an die Spitze vor Thomson Brandt mit 23,1%. Die Vermutung des § 23a Abs. 2 Nr. 1 GEW sei erfüllt. Ob sie allerdings widerlegt sei, kann nach Auffassung des Bundeskartellamtes nicht eindeutig geklärt werden, da nicht sicher sei, ob auch nach dem Zusammenschluß noch wesentlicher Wettbewerb zwischen den Unternehmen zu erwarten sei. Der bisherige Wettbewerb sei im wesentlichen von Grundig ausgegangen. Mit SEL und Blaupunkt verbliebe wohl ein finanzkräftiges und zumindest bei SEL auch technologisch starkes Gegengewicht gegen die beiden führenden Anbieter. Zum anderen vergrößere sich aber durch den Zusammenschluß der relative Wettbewerbsnachteil von SEL und Blaupunkt, der mit dem vergleichsweise geringen Umfang ihrer Produktion zusammenhänge, der es nicht erlaube, die durch die technische Entwicklung zunehmenden Kostenvorteile einer Fertigung in sehr großen Stückzahlen auszunutzen, wie dies Philips/Grundig und Thomson Brandt möglich sei. Diesen Mangel versuche Loewe Opta durch eine innovative Produktpolitik auszugleichen. Doch sei für die Zukunft ein wettbewerblicher Einfluß des Philips-Konzerns nicht auszuschließen.

Um die verbliebenen Zweifel gegen die Widerlegung der Oligopolvermutung auszuräumen, hat Philips sich dem Bundeskartellamt gegenüber in einem zweiten Zusagenvertrag²⁾ bereit erklärt, seine Geschäftsanteile an der Loewe Opta GmbH, Kronach, an einen oder mehrere mit dem Philips-Konzern nicht verbundene Dritte bis spätestens

¹⁾ Bundesanzeiger Nr. 77 vom 18. 4. 1984.

²⁾ Bundesanzeiger Nr. 77 vom 18. 4. 1984.

31. Dezember 1985 zu veräußern. Damit soll die Selbständigkeit der Loewe Opta GmbH gegenüber dem Philips-Konzern abgesichert werden.

502. Die Realisierung derartiger Entflechtungszusagen ist nach den bisher gemachten Erfahrungen äußerst ungewiß. Häufig finden sich keine Erwerber für die auszugliedernden Teile bzw. aufzugeben den Beteiligungen des Unternehmens.

Das Bundeskartellamt ist in diesem Fall von seiner im vergangenen Berichtszeitraum vorherrschenden Praxis abgewichen, in Zusagenverträgen eine *Regelung für den Fall* aufzunehmen, daß die *Zusagen von den beteiligten Unternehmen nicht eingehalten werden*. Angeboten hätte sich, mit den Unternehmen zu vereinbaren, bei Nichterfüllung der Zusagen entweder keine Ansprüche auf Erfüllung geltend zu machen, sondern in das Untersagungsverfahren einzutreten bzw. es wieder aufzunehmen oder die Auflösung des Zusammenschlusses ohne erneute Prüfung nach § 24 Abs. 1 GWB unmittelbar mit den Zwangsmitteln des § 24 Abs. 7 GWB zu betreiben, wobei die Monopolkommission der zweiten Alternative den Vorzug gibt. Wenn sich das Bundeskartellamt schon im Zusagenvertrag der Möglichkeit begibt, die Einhaltung der abgegebenen Zusagen durch die beteiligten Unternehmen zu erzwingen, so verstärken sich die Zweifel an der Realisierung der abgegebenen Zusagen.

503. Nach Auffassung der Monopolkommission kann durch strukturelle Maßnahmen der beteiligten Unternehmen die Untersagung eines Zusammenschlusses verhindert werden. Sind die beteiligten Unternehmen dazu bereit, wäre es sachgerechter, wenn das Bundeskartellamt über die Möglichkeit verfügen könnte, den Unternehmen Auflagen aufzugeben. Die Monopolkommission wiederholt daher ihre Empfehlung aus dem Hauptgutachten 1973/1975¹⁾, dem Bundeskartellamt eine Auflagenkompetenz zur Vermeidung der Untersagung eines Zusammenschlusses zu verleihen.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist hier ein wettbewerbspolitisch bedeutendes Verfahren durch eine problematische Zusage beendet worden. Die Kommission schließt nicht aus, daß die Regelung einer Unternehmensnachfolge im Ergebnis zu Lasten der Wettbewerbspolitik getroffen wurde.

2.9 Die Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen

504. In den Berichtszeitraum fällt der Beschluß des Kammergerichts²⁾ und des Bundesgerichtshofs³⁾ zu dem Entflechtungsverfahren „*Springer/Elbe-Wochenblatt*“. Die Monopolkommission hat bereits in ihrem Hauptgutachten 1980/1981⁴⁾ ausführ-

lich zu der Problematik der Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen Stellung genommen und sich auch zu diesem Entflechtungsfall geäußert.

505. Mit Beschluß vom 18. Januar 1978 hatte das Bundeskartellamt den Anteilserwerb vom 23. August 1976 der Bergedorfer Buchdruckerei, einer Tochtergesellschaft der Axel Springer Gesellschaft für Publizistik, in Höhe von 50% an der Elbe-Wochenblatt Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG untersagt¹⁾. Die dagegen eingelegte Beschwerde²⁾ und Rechtsbeschwerde³⁾ blieben erfolglos.

Durch Vertrag vom 14. Dezember 1979⁴⁾ haben die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen die Gesellschaftsverträge der Elbe-Wochenblatt KG und ihrer Komplementärin dergestalt geändert, daß eine Kündigung der Gesellschaften frühestens zum Jahresende 1984 möglich war, die Kapitalbeteiligungen in Höhe von 50% jedoch beibehalten und lediglich die Stimmrechte der zum Axel Springer-Konzern gehörenden Unternehmen auf 24,9% reduziert wurden. Die Gesellschafterbeschlüsse sollten mit einfacher Mehrheit zustande kommen; die Gesellschafterversammlung sollte beschlußfähig sein, wenn 800 Stimmen vertreten sind. Änderungen des Gesellschaftsvertrages sowie bedeutende Beschlüsse (u. a. Erwerb anderer Unternehmen; Gründung, Auflösung oder Veräußerung von Tochtergesellschaften; Festsetzung oder Änderung der Anzeigen- und Vertriebspreise für das Verlagsprogramm) bedurften jedoch eines einstimmigen Beschlusses.

506. Das Bundeskartellamt sah in der Vertragsänderung keine Auflösung des Zusammenschlusses und ordnete diese deshalb durch Beschluß⁵⁾ dergestalt an, daß den Erwerbern aufgegeben wurde, die aufgrund des Zusammenschlusses entstandenen Gesellschaften zu kündigen und aus ihnen auszuscheiden. Die übrigen Gesellschafter wurden verpflichtet, diese Kündigung anzunehmen. Teile des Gesellschaftsvertrages wurden für unwirksam erklärt.

Während des Beschwerdeverfahrens vor dem Kammergericht wurden die Gesellschaftsverträge erneut geändert, indem nun außer den Stimmrechten auch die Kapitalbeteiligung auf 24,9% abgesenkt wurde. Der Gegenstand des Unternehmens wurde auf den „Verlag und die Herausgabe eines Wochenblattes unter der Bezeichnung Elbe-Wochenblatt“ beschränkt, und für die Beschlußfassung genügte nunmehr die einfache Mehrheit.

Das Kammergericht⁶⁾ hat die Auflösungsverfügung des Bundeskartellamtes im Ergebnis bestätigt, da es auch nach der zweiten Änderung der Gesellschaftsverträge einen Zusammenschlußtatbestand

¹⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975, a. a. O., Tz. 950.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2753.

³⁾ BGH, WuW/E BGH 2031.

⁴⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 661ff.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1700.

²⁾ KG, WuW/E OLG 2109.

³⁾ BGH, WuW/E BGH 1685.

⁴⁾ Die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes wurde vom Bundesgerichtshof erst am 18. Dezember 1979 bestätigt.

⁵⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1888.

⁶⁾ KG, WuW/E OLG 2753.

— und zwar den Auffangtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB — bejahte.

507. Der Bundesgerichtshof¹⁾ hat auf die Rechtsbeschwerden der Betroffenen den *Beschluß* des Kammergerichts und des Bundeskartellamtes im wesentlichen *aufgehoben*. Er ist darin auf bedeutende Fragen zur Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen eingegangen, die nunmehr eine höchstrichterliche Klärung gefunden haben.

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, daß die Auflösung eines Zusammenschlusses vom Bundeskartellamt dann nicht mehr angeordnet werden kann, wenn die Betroffenen ihre Beteiligung freiwillig so geändert haben, daß ein Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 5 GWB nicht mehr gegeben ist, da die durch die Untersagungsverfügung unzulässig gewordene Wettbewerbsbeschränkung beseitigt worden sei. Für eine Auflösungsverfügung des Bundeskartellamtes fehle es an der Erforderlichkeit, und diese würde auch dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz des § 24 Abs. 6 Satz 3 GWB widersprechen.

508. Die Monopolkommission hat in ihrem Hauptgutachten 1980/1981²⁾ als Ziel der Auflösung die *Wiederherstellung des früheren Zustandes* vor dem Zusammenschluß angesehen. Die Restitutionslösung ist insbesondere dann am Platze, wenn die betroffenen Unternehmen nach Rechtskraft der Untersagung keine hinreichenden freiwilligen Auflösungsmaßnahmen ergriffen haben. Die Besonderheit in dem Zusammenschlußfall „Springer/Elbe-Wochenblatt“ lag aber darin, daß die Betroffenen *freiwillig* die Wettbewerbsbeschränkung auf die kontrollfreie Höhe von 24,9% abgesenkt hatten. Würde auch in diesem Fall die Restitutionslösung verlangt werden, widerspräche dies dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz. Den Betroffenen stände es nämlich nach der Aufgabe der Beteiligung frei, sich erneut in einer Form „zusammenzuschließen“, die keinen der gesetzlichen Zusammenschlußtatbestände verwirklicht.

2.10 Verfahrensfragen

509. Wie schon im letzten Hauptgutachten³⁾ sieht sich die Monopolkommission auch in diesem Gutachten veranlaßt, zu Verfahrensfragen Stellung zu nehmen, die sich auf die materiell-rechtliche Zusammenschlußkontrolle auswirken. Zu kritisieren ist insbesondere, wenn das Bundeskartellamt von den anmeldenden bzw. anzeigenden Unternehmen *weniger Angaben verlangt, als das Gesetz vorschreibt*.

510. Der Rechtsvertreter eines ausländischen Unternehmens teilte dem Bundeskartellamt das Vorhaben seiner Mandantin mit, unmittelbar oder mit-

telbar sämtliche Geschäftsanteile eines deutschen Unternehmens zu erwerben. Das Bundeskartellamt vertrat die Auffassung, daß *das unmittelbar erwerbende Unternehmen* (eine deutsche Tochter des ausländischen Unternehmens) *nicht unbedingt benannt* werden müsse.

511. Diese Vorgehensweise des Amtes ist nach Auffassung der Monopolkommission bedenklich. Für die Anzeige *widerspricht dies eindeutig dem GWB*, das in § 23 Abs. 4 Nr. 2 lit. a GWB verlangt, daß die Inhaber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen nach Vollzug zur Anzeige verpflichtet sind. Bezüglich der Angaben bei der präventiven Anmeldung gilt diese Vorschrift entsprechend (§ 24 a Abs. 1 S. 3 GWB). Im Ergebnis könnte eine derartige Praxis verhindern, daß die Wettbewerber umfassend über den vollzogenen Zusammenschluß unterrichtet werden, der nach § 10 Abs. 1 Nr. 5 GWB im Bundesanzeiger zu veröffentlichen ist. Die Veröffentlichung im Bundesanzeiger dient der umfassenden Publizität, insbesondere auch der Information der durch den Zusammenschluß betroffenen Wettbewerber. Wenn diese nicht den unmittelbaren Erwerber kennen, so ist es ihnen nur begrenzt möglich, die Folgen des Zusammenschlusses in ihre zukünftigen Unternehmensentscheidungen einzubeziehen.

512. Eine Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens betraf den Großhandelsmarkt für Pharmazeutika. Den Unternehmen war vor Ablauf der Frist von einem Monat seit Eingang der Anmeldung mitgeteilt worden, daß das Zusammenschlußvorhaben die Untersagungs Voraussetzungen des § 24 Abs. 1 GWB nicht erfülle (§ 24 a Abs. 4 1. Halbs. GWB). Auf Bitten der beteiligten Unternehmen sah das Bundeskartellamt zunächst davon ab, *Unterrichtungsschreiben an den Bundesminister für Wirtschaft und an die Landeskartellbehörden in Niedersachsen, Stuttgart und Bremen zu richten*. Die Unternehmen waren daran interessiert, daß das Zusammenschlußvorhaben bis zu seinem Vollzug keinem größeren Personenkreis bekannt würde, da sonst der Wert des zu veräußernden Unternehmens in der Branche erheblich absinken würde. Dem Bundeskartellamt erschien es glaubhaft, daß den Unternehmen wegen des zu befürchtenden Kundenverlustes daraus ein Schaden entstehe.

513. Kritik verdient die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes insofern, als die Benachrichtigung der Landeskartellbehörden vom Bundeskartellamt verzögert wurde. § 45 Abs. 1 GWB schreibt dem Bundeskartellamt vor, bei Einleitung von Verwaltungsverfahren (§§ 51 bis 58 GWB) die örtlich zuständigen oberste Landesbehörde zu benachrichtigen. Der Sinn dieser Mitteilungspflicht liegt darin, die *Landeswirtschaftsminister bzw. Wirtschaftssekretäre von wirtschaftlich relevanten Vorgängen in ihrem Land zu unterrichten*, damit diese ihre Wirtschaftspolitik entsprechend ausrichten können. Dies ist ihnen jedoch nur möglich, wenn sie frühzeitig benachrichtigt werden. Gegenüber diesem öffentlichen Interesse muß das Privatinteresse der Unternehmen an der Geheimhaltung des Zusammenschlusses zurücktreten.

¹⁾ BGH, WuW/E BGH 2031.

²⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 870.

³⁾ Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 891 ff.

Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft

1. Die empirische Erhebung der Monopolkommission bei Presseunternehmen 1983

1.1 Einführende Bemerkungen

514. Die Bundesregierung ersuchte im Jahre 1977 die Monopolkommission, ein *Gutachten über „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Presse unter besonderer Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse bei Presseunternehmen“* zu erstatten. Die Monopolkommission führte daraufhin in der zweiten Hälfte 1977 eine empirische Erhebung durch, über die sie in ihrem Zweiten Hauptgutachten berichtete¹⁾. Eine Auswertung des erhobenen Datenmaterials erfolgte damals wegen der für den vorgesehenen Zweck zu geringen Beteiligung der Presseunternehmen an der Erhebung und des sich daraus ergebenden unzureichenden Repräsentationsgrades nicht.

515. Die Monopolkommission hat im Jahre 1983 erneut eine Erhebung durchgeführt. Um ein Höchstmaß an Beteiligung von Seiten der Presseunternehmen zu gewährleisten, wurde der Fragebogen in enger Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger (BDZV) entworfen. Dabei wurde besonderer Wert darauf gelegt, Doppelerhebungen zwischen den Fragebogen der Pressestatistik und der Monopolkommission möglichst zu begrenzen sowie für die Presseunternehmen besonders sensible Fragen zu vermeiden.

516. Die Fragen der Erhebung betrafen insbesondere

- die nach wirtschaftlichen Sparten getrennten Umsatzerlöse von Verlagsunternehmen sowie von Konzernen, die Verlagsunternehmen konsolidieren,
- die Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse bei Verlagsunternehmen und Konzernen,
- die nach Erlösarten getrennten objektbezogenen Umsätze und Auflagenziffern der Zeitungen und
- Aspekte bezüglich der Kooperation und der redaktionellen Selbständigkeit von Zeitungsverlagen.

1.2 Durchführung der Erhebung

517. Ende August 1983 informierte der BDZV in einem Rundschreiben seine Mitgliedsverlage von der bevorstehenden Erhebungsaktion der Monopolkommission und wies darauf hin, daß der BDZV die Erhebung unterstütze. Danach wurden von der Monopolkommission *Erhebungsbogen an die Verlage von 385 Tageszeitungen und 13 Wochenzeitungen* versandt mit der Bitte, diese innerhalb von sechs Wochen ausgefüllt zurückzusenden. Als Quelle hat die Kommission dabei veröffentlichte Erhebungen zugrunde gelegt¹⁾. In der Quelle für die Tageszeitungen sind alle Periodika erfaßt, die mindestens zweimal wöchentlich erscheinen und einen politisch aktuellen Teil mit inhaltlich unbegrenzter (universeller) Nachrichtenübermittlung enthalten. Die 13 Wochenzeitungen dagegen stellen eine Auswahl dar, bei der das Auswahlkriterium das einer universellen Berichterstattung war. Einmal wöchentlich erscheinende unpolitische Wochenblätter wurden bei dieser Erhebung nicht erfaßt. Insofern ist bei der Auswahl der Wochenzeitungen im wesentlichen nach den Kriterien — mit Ausnahme der Erscheinungshäufigkeit, die den Grad der Aktualität wiedergibt — vorgegangen worden, die den Tageszeitungen zugrunde liegen.

518. Da zum Rücksendetermin die *Rücklaufquote unbefriedigend* war, wurden die nicht reagierenden Verlage in einem *Erinnerungsschreiben* gebeten, die Fragebogen zu beantworten. Diesem schloß sich später noch ein zweites Rundschreiben des BDZV mit der Bitte an, eine Beteiligung an der Erhebung nochmals zu überdenken.

519. Aus einer Anzahl von Meldungen der sich beteiligenden Verlage von Tageszeitungen ging hervor, daß die Grundgesamtheit der Adressaten, von der die Monopolkommission ausgegangen war, eine Anzahl von Zeitungen enthielt, die sich als nicht selbständig und als Unterausgaben von größeren Zeitungen bezeichneten. Auf der anderen Seite wurden von Mehrzeitungs-Verlagen für drei als selbständig bezeichnete Zeitungen, die nicht in der ursprünglichen Grundgesamtheit erfaßt waren, die erbetenen Daten zur Verfügung gestellt. Unter Berücksichtigung dieser Änderungen reduziert sich die Grundgesamtheit, die bei der statistischen Aus-

¹⁾ Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 684—698.

¹⁾ Für die Tageszeitungen: Schütz, Walter J., Die redaktionelle und verlegerische Struktur der deutschen Tagespresse 1983, in: Media Perspektiven 3/83, S. 216—229; für die Wochenzeitungen: Auflagenliste 4/82 der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (IVW).

wertung des Rücklaufs zugrunde gelegt werden muß, von 385 auf 361. Die Eigenzuordnung der Zeitungsverlage entspricht somit nicht den Erhebungskriterien der benutzten Quelle, welche zur Feststellung der Anzahl der Verlage als Herausgeber die Angaben des Impressums heranzieht. Allerdings wird dort bereits darauf hingewiesen, daß in vereinzelten Fällen das Impressum nur auf eine scheinbare verlegerische Selbständigkeit schließen läßt, die aber auf ein Agenturverhältnis reduziert ist oder nur lokale Gebundenheit vortäuschen soll.

1.3 Rücklauf der Erhebungsbogen

520. *Tabelle 1* enthält einen Gesamtüberblick über den Rücklauf der Erhebungsbogen zusammen mit entsprechenden Angaben für die Erhebung von 1977. Es fällt auf, daß die absolute Zahl der ausgefüllt zurückgesandten Erhebungsbogen gegenüber 1977 praktisch unverändert geblieben ist: bei den Tageszeitungen 189 im Vergleich zu 184, bei den Wochenzeitungen 10 wie auch bereits 1977. Wegen der gegenüber 1977 geringeren Grundgesamtheiten ergeben sich allerdings höhere Rücklaufquoten. Die Verringerung der Grundgesamtheit ist bei den Tageszeitungen auf das Ausgrenzen einer Anzahl von Zeitungen zurückzuführen (vgl. vorangegangene Tz.) und bei den Wochenzeitungen auf eine von vornherein engere Auswahl der angeschriebenen Verlage, in der zum größten Teil solche Verlage enthalten sind, die sich an der Erhebung 1977 bereits beteiligt hatten. Während somit die Rücklaufquoten bei den Wochenzeitungen um 36,9 Prozentpunkte gestiegen ist, beläuft sich dieser Anstieg bei den Tageszeitungen lediglich auf 2,8 Prozentpunkte. Die aktive Unterstützung durch den BDZV hat eine nur geringfügige Verbesserung des Rücklaufergebnisses bewirken können.

Tabelle 1

Gesamtübersicht des Rücklaufs der Presseerhebung und Vergleich mit der Erhebung von 1977

	Tageszeitungen		Wochenzeitungen	
	1983	1977	1983	1977
Grundgesamtheit	361	371	13	25
Verweigerung der Teilnahme oder ohne Reaktion	172	187	3	15
Verlage, die an der Erhebung teilnahmen	189	184	10	10
Rücklauf der Gesamtheit (%)	52,4	49,6	76,9	40,0

Quelle: Eigene Erhebungen

521. In Tabelle 2 ist der Rücklauf bei den Tageszeitungen nach Auflagenklassen aufgeschlüsselt dargestellt. Es zeigt sich, daß in den Klassen mit den auflagenschwächeren Zeitungen — wie schon 1977 — die Rücklaufquote besonders gering ist. Von den 236 Zeitungen mit einer Auflage von unter 25 000, die somit den überwiegenden Teil der Grundgesamtheit ausmachen, liegen lediglich für 44,5 % die ausgefüllten Erhebungsbogen vor. Dabei ist es für eine Beurteilung z. B. der Verflechtung zwischen den Presseunternehmen besonders wichtig, ein möglichst umfassendes Bild über die Besitzverhältnisse gerade bei den kleineren Verlagen vorliegen zu haben.

Tabelle 2

Rücklauf bei den Tageszeitungen nach Auflagengrößeklassen (auf der Basis der Auflagen im 4. Quartal 1982)

Auflagengrößeklassen	Grundgesamtheit ¹⁾ (Anzahl der Tageszeitungen)	Anzahl des Rücklaufs	Rücklauf der Grundgesamtheit (%)
bis 5 000 ...	63	19	30,2
5 000—10 000 ...	78	34	44,7
10 000—25 000 ...	97	52	53,6
25 000—50 000 ...	43	27	62,8
50 000—75 000 ...	19	12	63,2
75 000—100 000 ...	10	8	80,0
100 000—125 000 ...	11	8	72,7
über 125 000 ...	42	29	71,4
Insgesamt	361	189	52,4

¹⁾ Für die Einteilung in Auflagengrößeklassen und die Feststellung der Grundgesamtheit wurde Schütz, Walter J., Die redaktionelle und verlegerische Struktur der deutschen Tagespresse 1983, in: Media Perspektiven 3/83, S. 216—229 verwendet. Abweichungen zu den Zahlen dieser Veröffentlichung ergeben sich aus der Eigenzuordnung der Verlagsunternehmen, die anderen Kriterien als denjenigen der Erhebung von Schütz folgte.

Quelle: Eigene Erhebungen

522. Ein noch ungünstigeres Bild des Rücklaufs ergibt sich, wenn die Qualität einzelner zurückgesandter Erhebungsbogen mitberücksichtigt wird. Es fehlen für die Tageszeitungen in 22 Fällen die Angaben zum Unternehmen und in fünf Fällen die Angaben zu den Zeitungen selber ganz oder zumindestens teilweise. Bei den teilweise ausgefüllten Fragebogen bezüglich der Unternehmensdaten sind insbesondere die Fragen zu den Beteiligungsverhältnissen nicht beantwortet worden. Dadurch reduziert sich die Rücklaufquote für eine Untersuchung der Verflechtung zwischen den Presseunternehmen auf 46,3 %.

1.4 Wertung der Ergebnisse

523. Trotz der aktiven Unterstützung durch den BDZV haben sich wie 1977 die Presseunternehmen nur sehr unvollständig an der empirischen Erhebung der Monopolkommission beteiligt.

524. In ihrer Berichterstattung über die Erhebung 1977 im Zweiten Hauptgutachten wies die Monopolkommission auf folgende Umstände hin:

- Bei einer Erhebung, die die Verflechtung zwischen den Presseunternehmen zum Gegenstand hat, ist ein hoher Repräsentationsgrad erforderlich, da anderenfalls die große Gefahr besteht, daß durch einige fehlende, aber zentrale Verknüpfungsglieder der Grad der Verflechtung ganz erheblich verzerrt geschätzt wird.
- Ein schwacher Rücklauf bereits bei der ersten Erhebung läßt die Fortschreibungsfähigkeit selbst des vorhandenen Datenmaterials zweifelhaft erscheinen. Da zu erwarten ist, daß bei zukünftigen Erhebungen die Beteiligung der Presseunternehmen gering bleibt, dabei die Zusammensetzung der antwortenden Verlage sich gleichzeitig ändert, muß mit einem ständig geringer werdenden Repräsentationsgrad der Daten, die fortgeschrieben werden können, gerechnet werden.

525. Unter Berücksichtigung dieser Umstände ist die Monopolkommission seinerzeit zu der Auffassung gelangt, daß die unbefriedigenden Untersuchungsergebnisse der empirischen Erhebung keine schlüssigen Aussagen über pressestrukturelle Gegebenheiten zuließen, und hat daher eine Auswertung der Erhebungsunterlagen nicht für zweckmäßig gehalten. Aufgrund gleicher Überlegungen angesichts des schwachen Rücklaufs bei der erneuten Erhebung kommt die Monopolkommission auch diesmal zu dem Schluß, daß *eine Auswertung nicht zweckmäßig* erscheint.

526. Die erneute, mit Unterstützung des BDZV durchgeführte Erhebung hat die bereits seinerzeit geäußerte Auffassung der Monopolkommission bestätigt, daß *ohne Enquête-Recht eine auswertbare statistische Erfassung von Besitz- und Beteiligungsverhältnissen im Pressebereich nicht möglich* ist. Aufgrund der Erfahrungen mit Erhebungen bei Presseunternehmen beabsichtigt die Monopolkommission daher in nächster Zeit nicht, eine Wiederholung der Befragungen vorzunehmen. Sie hält eine erneute Erhebung insbesondere auch gegenüber denjenigen Presseunternehmen für nicht mehr zumutbar, die in der Vergangenheit Mühen und Kosten zur Beantwortung des Pressefragebogens aufgewendet haben, ohne daß ein auswertungsfähiges Ergebnis dabei herausgekommen wäre. Die Kommission wird jedoch auch in Zukunft ihre Berichterstattung auf der Grundlage der vom Statistischen Bundesamt aufbereiteten Konzentrationsdaten im Pressewesen (entsprechend Abschnitt 2 dieses Kapitels) fortschreiben.

Die Kommission sieht den Gutachtenauftrag als un erfüllbar an. Eine Untersuchung der Beteiligungs-

struktur erscheint nur dann erfolgversprechend, wenn sie Teil der durch das Statistische Bundesamt erhobenen Pressestatistik wäre, für die eine Auskunftspflicht besteht. Falls die Regierung weiterhin daran interessiert ist, daß eine solche Untersuchung durchgeführt wird, gibt die Kommission zu erwägen, das Pressestatistik-Gesetz vom 1. April 1975 um diesen Untersuchungsbereich zu ergänzen.

2. Die Struktur der Pressewirtschaft

2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung des Pressebereichs

527. Der Erfahrungszeitraum der 1975 zum erstenmal erhobenen *Pressestatistik* des Statistischen Bundesamtes umfaßt mittlerweile sieben Berichtsjahre. Die amtliche Erhebung von Strukturdaten über Presseunternehmen und über die von ihnen verlegten Objekte bildet die Grundlage für die im Zweiten Hauptgutachten begonnene Berichterstattung der Monopolkommission zur Pressekonzentration. Durch eine Sonderauswertung des Statistischen Bundesamtes werden Konzentrationsraten der jeweils größten Unternehmen bzw. der größten Presseobjekte ermittelt. Hierbei sind nach Maßgabe des Gesetzes über eine Pressestatistik (vom 1. April 1975)¹⁾ alle Unternehmen einbezogen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen. Die Adressateneigenschaft verlangt nicht, daß diese Verlagstätigkeit den Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit darstellt. Beim Abgehen vom Schwerpunktprinzip handelt es sich insofern bei der Pressestatistik-Berichterstattung um einen Ausnahmefall gegenüber der Berichterstattung der Statistik der Wirtschaftszweige. Als Unternehmen gilt die kleinste rechtliche Einheit, die aus handels- bzw. steuerrechtlichen Gründen Bücher führt. Unternehmensverflechtungen wirtschaftlicher Art (entsprechend der Untersuchung der aggregierten Konzentration in Kapitel III), auf die der ursprüngliche Untersuchungsauftrag der Monopolkommission insbesondere ausgerichtet war, können gegenwärtig nicht untersucht und ausgewiesen werden.

528. Die Pressestatistik weist für den 31. Dezember 1981 311 *Zeitungsverlage* aus und damit einen geringen Anstieg seit 1979. Aus den leichten Schwankungen seit 1975 lassen sich keine generellen Tendenzen ablesen. Diese Verlage geben mit 334 *Zeitungen* wiederum über 90 % der insgesamt 365 Hauptausgaben heraus. Im Vergleich dazu gab es 1975 312 Zeitungsverlage mit 333 Zeitungen von insgesamt 375 Hauptausgaben. Anders als bei den Unternehmen zeigt sich bei den Hauptausgaben seit 1975 somit ein gleichmäßiger Rückgang.

Die *Zeitschriftenverlage* und ihre Objekte setzen dagegen den Aufwärtstrend, der seit 1975 besteht, weiter fort. 1981 wurden 6 486 *Zeitschriften* gezählt, davon 4 167 bei den 1 386 Zeitschriftenverlagen. Die restlichen Zeitschriften werden somit von Unter-

¹⁾ BGBl. I S. 777.

nehmen verlegt, deren Umsatzschwerpunkt nicht im Verlag von Zeitschriften liegt¹⁾. Mit der Anzahl stieg auch die Auflage der Zeitschriften stetig auf 251,9 Mio. Exemplare, wovon auf die 1 284 Publikumszeitschriften (deren Anzahl und Auflage seit 1975 gleichfalls beständig zunahm) 99,1 Mio. Exemplare entfielen. Aus Tabelle 3 läßt sich die durchschnittliche Verkaufsauflage pro Objekt errechnen. Sie ist bei Publikumszeitschriften von 110 000 pro Objekt im Jahre 1975 auf 77 000 im Jahre 1981 zurückgegangen, bei der Gesamtheit der Zeitschriften seit 1975 schwankt sie.

529. Die 311 Zeitungsunternehmen erzielten 1981 mit 10,9 Mrd. DM einen höheren Umsatz als die mehr als vierfache Anzahl von Zeitschriftenunternehmen (8,5 Mrd. DM Umsatz). Die Umsätze der Zeitschriftenverlage haben ebenso wie die der Zeitungsverlage von Jahr zu Jahr zugenommen. Wie früher sind auch 1981 in den Umsatzgrößenklassen oberhalb der Größenordnung von 25 Mio. DM Jah-

resumsatz Zeitungsverlage häufiger vertreten als Zeitschriftenverlage. Die Umsätze pro Objekt liegen bei den Zeitungen mit fast 24 Mio. DM pro Ausgabe 18mal höher als gegenüber den Zeitschriften und sechsmal höher als, speziell gegenüber den Publikumszeitschriften.

530. Bei den *Beschäftigtenzahlen* zeigen die Zeitschriftenverlage eine kontinuierliche Zunahme, während sie bei den Zeitungsverlagen Schwankungen unterworfen sind. Grundsätzlich gleichgeblieben ist jedoch aus den bereits früher angeführten Gründen (hoher Anteil eigener Druckleistung und personalintensive Zustellung bei den Zeitungen) die Divergenz bei der Anzahl der Beschäftigten, die in den (wesentlich weniger) Zeitungsverlagen 2,5mal so hoch ist gegenüber den Zeitschriftenunternehmen.

531. *Tabelle 3* enthält eine Übersicht der wesentlichsten unternehmens- und objektbezogenen Kennziffern der Pressestatistik seit 1975.

¹⁾ Zur Abgrenzung der Unternehmen vgl. Fn. 1 zu Tz. 535.

Tabelle 3

Ausgewählte Strukturdaten der Pressewirtschaft für 1975 bis 1981

1. Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen

	Anzahl ¹⁾						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Unternehmen insgesamt	1 881	2 111	2 265	2 321	2 386	2 417	2 493
davon: Verlagsunternehmen	1 538	1 703	1 828	1 879	1 943	1 964	2 043
— davon: Zeitungsverlage	312	309	311	308	307	309	311
— davon: Zeitschriftenverlage .	955	1 074	1 181	1 228	1 279	1 312	1 386

	Umsatz (Mio. DM)						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Unternehmen insgesamt	16 374	18 610	20 346	21 290	23 452	24 320	25 608
davon: Verlagsunternehmen	13 604	15 344	17 153	18 465	20 261	21 207	22 682
— davon: Zeitungsverlage	6 590	7 326	8 277	8 802	9 688	10 565	10 894
— davon: Zeitschriftenverlage .	4 861	5 723	6 350	6 946	7 704	7 486	8 513

	Beschäftigte ¹⁾						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Unternehmen insgesamt	202 043	202 210	209 647	212 273	219 684	227 538	219 169
davon: Verlagsunternehmen	173 088	169 244	177 840	179 254	187 077	197 323	192 800
— davon: Zeitungsverlage	119 741	116 043	119 670	117 754	122 967	131 221	124 297
— davon: Zeitschriftenverlage .	35 245	35 398	40 340	42 667	45 356	47 002	49 793

2. Verlegte Zeitungen und Zeitschriften

	Anzahl ¹⁾						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Hauptausgaben von Tageszeitungen	375	374	372	371	370	368	365
(zugeordnete Nebenausgaben) ..	(811)	(813)	(830)	(827)	(847)	(854)	(851)
davon:							
— Abonnementszeitungen	356	356	354	353	352	350	348
— Straßenverkaufszeitungen ..	19	18	18	18	18	18	17
Zeitschriften insgesamt	3 838	4 704	5 087	5 268	6 042	6 243	6 486
davon:							
Publikumszeitschriften	590	807	850	986	1 020	1 071	1 284

	Verkaufte Auflage ^{2) 3)} (1 000 Stück)						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Hauptausgaben von Tageszeitungen	22 702	23 464	23 983	24 176	25 016	25 103	25 094
davon:							
— Abonnementszeitungen	14 235	14 509	14 573	14 707	15 339	15 885	15 969
— Straßenverkaufszeitungen ..	8 467	8 955	9 409	9 470	9 677	9 218	9 125
Zeitschriften insgesamt	118 690	206 372	207 561	223 553	237 425	245 864	251 900
davon:							
Publikumszeitschriften	65 224	77 043	79 055	80 862	82 513	85 284	99 066

	Redaktionelle Einheiten ¹⁾						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Hauptausgaben von Tageszeitungen	120	127	121	124	126	127	128
davon:							
— Abonnementszeitungen	107	114	109	111	114	114	116
— Straßenverkaufszeitungen ..	13	13	12	13	12	13	12
Zeitschriften insgesamt	3 548	2 034	3 301	3 295	3 686	3 785	4 170
davon:							
Publikumszeitschriften	513	669	681	752	814	852	994

	Objektbezogener Umsatz (Mio. DM)						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Hauptausgaben von Tageszeitungen	5 393	6 036	6 714	7 270	8 034	8 574	8 723
davon:							
— Abonnementszeitungen	4 676	5 248	5 782	6 300	6 961	7 469	7 609
— Straßenverkaufszeitungen ..	717	787	933	970	1 073	1 105	1 114
Zeitschriften insgesamt	4 766	5 630	6 312	6 894	7 535	8 115	8 495
davon:							
Publikumszeitschriften	2 790	3 372	3 742	4 025	4 340	4 670	4 947

1) Angaben für den 31. Dezember.

2) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag im 4. Quartal (bei Zeitschriften einschließlich der unentgeltlich abgegebenen Auflage). Angaben für die Gesamtausgabe.

3) Bei Zeitungen: Herstellung des Zeitungsmantels vollständig in eigener Redaktion.
Bei Zeitschriften: verlagseigene Redaktion.

Quelle: Pressestatistik

2.2 Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage im Pressebereich

2.2.1 Methodische Vorbemerkungen

532. Die Monopolkommission hat wiederholt auf die *Einschränkungen der Aussagekraft* von Sonderaufbereitungen der Konzentrationsraten aus amtlichen Statistiken hingewiesen, denen auch die Darstellung der Pressekonzentration unterliegt. Dies betrifft zunächst die Grenzen, die für die amtliche Pressestatistik generell gelten, unabhängig von der Darstellung in Form von Konzentrationsraten. Einmal handelt es sich dabei um Abgrenzungsprobleme bei den einzelnen Arten von Presseobjekten und hier insbesondere bei der sehr heterogen zusammengesetzten Kategorie der Zeitschriften, die sowohl politische Wochenblätter, Publikums- und Fachzeitschriften wie auch Kundenzeitschriften, Amts- und Anzeigenblätter enthält. Dazu gehören zum anderen aber auch Zuordnungsprobleme, die durch eine den Verlagen überlassene Selbsteinstufung innerhalb des Pressestatistikfragebogens verstärkt werden. Trotz dieser — auch mit anderen Statistiken vergleichbaren — Einschränkungen verbleibt nach Auffassung der Monopolkommission ein Aussagewert der Pressestatistik insbesondere im Hinblick auf die zeitliche Entwicklung der Pressekonzentration.

533. Neben den Problemen der Statistik bestehen außerdem *Grenzen der Aussagefähigkeit durch die Verwendung von Konzentrationsraten*. Hierzu kann ganz allgemein auf die methodischen Vorbemerkungen im Zusammenhang mit Sonderaufbereitungen der Industriestatistik im Ersten bis Fünften Hauptgutachten verwiesen werden. Für den Pressebereich besonders hervorzuheben sind:

— Die *räumliche Abgrenzung der Erhebung* ist so weit, daß sie vielfach keinen Bezug zur räumli-

chen Marktabgrenzung aufweist. Dies gilt insbesondere für die in der Mehrzahl lokal oder höchstens regional verbreiteten Tageszeitungen. Die in der Konzentrationsrate enthaltene Messung bezieht somit häufig mehrere unterschiedliche wirtschaftliche und publizistische Teilmärkte ein.

— Die Zuordnung der Merkmalsträger in der Pressestatistik zu *rechtlichen Unternehmenseinheiten* läßt wesentliche Formen der wirtschaftlichen bzw. publizistischen Konzentration unberücksichtigt. Konzentrationsphänomene und wirtschaftliche Vorgänge, die sich nicht als Veränderung bei den rechtlichen Einheiten auswirken, lassen sich aus der Statistik nicht erkennen. Damit können auch nicht die intermediale und die konglomerate Konzentration der Presseunternehmen statistisch ausgewiesen werden.

534. Die Darstellung in Form von Konzentrationsraten hat jedoch auch einige *Vorteile* im Vergleich zu einer Einteilung nach Größenklassen von Umsatz und Auflage. An dieser Stelle hervorzuheben sind:

— Die willkürliche Einteilung der Ranggrößenklassen und daneben die unterschiedlichen Klassenbreiten ermöglichen Zufälligkeiten in der Besetzung der Klassen und ihrer Dichte. Bei den Konzentrationsraten wird dagegen die Besetzungsdichte durch die Abstufung vorgegeben, und dadurch ergibt sich die Klassenbreite der verschiedenen Schichten, die den Konzentrationsstand beschreibt. Im zeitlichen Vergleich wird immer die gleiche Anzahl von — rangmäßig geordneten — Merkmalsträgern gegenübergestellt.

— Die offene obere Rangklasse ist vielfach zu dicht besetzt, so daß beim Konzentrationsgrad gerade

der größten Einheiten nicht genau genug differenziert werden kann. Zudem kann kein die Gleichverteilung charakterisierender Mittelwert in dieser Klasse berechnet werden.

- Die Konzentrationsraten weisen die Merkmale prozentual zur Gesamtgröße aus. Insofern werden die für monetäre Angaben (z. B. Umsatzerlöse) problematischen inflationsbedingten Aufblähungen vermieden, die im Falle der festen Klasseneinteilung auch bei konstanten Realgrößen scheinbare Veränderungen in der Größenverteilung anzeigen.

2.2.2 Die Umsatzkonzentration in der Presse

535. Die Umsatzkonzentration bei Presseunternehmen kann — mit den erwähnten Einschränkungen — als Grobindikator für die *wirtschaftliche Konzentration* aufgefaßt werden.

In *Tabelle 4* sind die Umsatzanteile der jeweils größten nach den verschiedenen Tätigkeitsschwerpunkten typisierten¹⁾, rangmäßig gegliederten Unternehmensgruppen in der Entwicklung seit 1975 dargestellt. In *Tabelle 5* werden die entsprechenden Angaben für 1981 weiter differenziert nach Umsatzarten ausgewiesen.

536. Bei *Anzahl* und *Umsatz* von Presseunternehmen gibt es in allen in der Pressestatistik erfaßten Unternehmenskategorien jährliche Zuwächse mit Ausnahme der Zahl der Zeitungsunternehmen, die bei geringen Schwankungen annähernd konstant

¹⁾ Innerhalb der Pressestatistik und der darauf aufbauenden Sonderauswertung werden Unternehmen aufgrund ihrer Umsatzstruktur klassifiziert und bestimmten Unternehmenstypen zugeordnet, deren Differenzierung (5 Gruppen) sich im einzelnen aus der Tabelle ergibt. Zunächst werden alle Unternehmen erfaßt, die als selbständige rechtliche Einheiten Zeitungen oder Zeitschriften herausgeben (1). Ein großer Teil dieser Unternehmen ist dem Verlagsgewerbe zuzuordnen (2); es handelt sich dabei um eine Zuordnung nach dem Schwerpunktprinzip, wonach Unternehmen, die mindestens die Hälfte ihres gesamten Umsatzes aus dem Verlag von Presseerzeugnissen (Bücher, Zeitungen, Zeitschriften) erzielen, als Verlagsunternehmen eingestuft werden. Von dieser Kategorie werden als Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen (3) solche Verlage bezeichnet, bei denen innerhalb des Umsatzschwerpunktes „Verlagstätigkeit“ der Zeitungs- und/oder Zeitschriftenumsatz überwiegt, aber nicht notwendigerweise innerhalb des gesamten Unternehmens. Diese Unternehmen lassen sich aufspalten in solche mit überwiegend Umsatz im Zeitungsbereich (4) und solche mit vergleichsweise höherem Umsatz im Zeitschriftenbereich (5). Bedingt durch diese Zuordnung nach dem Schwerpunktprinzip könnten sich scheinbare strukturelle Änderungen unter Umständen schon dann ergeben, wenn — bei unterschiedlicher Entwicklung der Tätigkeitsbereiche von Unternehmen — der Unternehmensschwerpunkt (ggf. nur kurzfristig) wechselt, wie dies insbesondere bei Unternehmen mit mehreren Tätigkeitsbereichen von gleicher Größenordnung wahrscheinlich ist. In solchen Fällen würde bei Gleichbleiben der übrigen Bedingungen ein Unternehmen beispielsweise einmal zu den Verlagsunternehmen und ein anderes Mal zu den Druckereien gezählt.

ist. Die Wachstumsraten des Umsatzes bei Zeitungsunternehmen sind trotz der Unterschiede bei der Entwicklung der Unternehmensanzahl in der Höhe mit denjenigen bei Zeitschriftenverlagen vergleichbar. In den letzten beiden Berichtsjahren haben sich die Umsatzzuwächse gegenüber den vorherigen Jahren, in denen die Jahresdurchschnitte des Wachstums bei etwa 10% lagen, in allen Unternehmenskategorien in etwa halbiert.

537. Die Entwicklung der *Konzentrationsraten* ist bei keiner der Unternehmenskategorien durch bedeutende Änderungen gekennzeichnet. Durchgängig ist bei allen Konzentrationsraten der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen die Tendenz zu einem leichten Rückgang der Umsatzkonzentration feststellbar, der bei den Zeitschriftenunternehmen deutlicher als bei den Zeitungsunternehmen ausfällt. Für die Zeitungsunternehmen deutet dies eine Trendumkehr innerhalb des jüngsten Berichtszeitraums an, da die Entwicklung bisher stetige, wenn auch geringe Zuwächse bei allen Konzentrationsraten aufwies.

538. Die Umsatzkonzentration der einzelnen Unternehmensgruppen lag — wie auch in den früheren Berichtsjahren — mit Ausnahme der Zeitschriftenunternehmen dicht zusammen. Mit Konzentrationsraten der jeweils drei größten Unternehmen zwischen 16,0 und 22,7% sind diese Unternehmensgruppen entsprechend der in Kapitel I und II aufgestellten Klassifizierung als mäßig konzentriert anzusehen. Die Zeitschriftenverlage wären danach mit 34,7% als hoch konzentriert zu bezeichnen. Diese Klassifizierung trifft jedoch nur bei Presseobjekten mit einer im wesentlichen nationalen Verbreitung zu. Bei den Zeitungen ist dies nur für wenige überregionale Objekte der Fall, meistens findet man lediglich eine lokale oder regionale Verbreitung mit hoch konzentrierten Anbieterstellungen vor.

Entsprechend den Angaben der Pressestatistik sind die Zeitschriften zu 60% (Publikumszeitschriften sogar zu 78%) überregional verbreitet. Insofern haben für diese Produkte die Angaben zur Umsatzkonzentration (und gleichermaßen natürlich auch für die Auflagenkonzentration, die im nächsten Abschnitt behandelt wird) einen höheren Grad an Marktbezogenheit im Vergleich zu den Zeitungen. Der Anteil der überregional verbreiteten Zeitschriften (auch bei den Publikumszeitschriften) hat aber seit 1975 ständig abgenommen.

539. Bei der Aufgliederung der Umsätze in *Tabelle 5* ist wie auch in früheren Berichtsjahren der Zeitschriftenumsatz bei allen Unternehmenskategorien — mit Ausnahme der Zeitschriftenunternehmen — höher konzentriert als die übrigen Umsätze. Dies gilt uneingeschränkt für die Konzentrationsraten der 3, 6, 10 und 25 umsatzstärksten Unternehmen, bei den 50 größten Unternehmen dagegen nur noch für die Zeitungsverlage. Damit weist auch die Zusammensetzung der nach Umsatzarten aufgegliederten Konzentrationsraten eine hohe Stabilität und Konstanz aus.

Tabelle 4

Unternehmen, die Zeitungen und Zeitschriften verlegen (Stand 31. Dezember)
nach Umsatzarten von 1975 bis 1981 im Vergleich
(Anteil der größten Unternehmen am Gesamtumsatz)

Jahr	Gesamtumsatz (Mio. DM)	Anteil der					Anzahl der Unter- nehmen
		3	6	10	25	50	
		größten Unternehmen (%)					
1. Alle Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen							
1975	16 374	16,0	22,9	26,9	39,0	51,0	1 881
1976	18 610	16,5	23,6	27,5	39,2	50,8	2 111
1977	20 346	16,6	23,2	26,9	38,6	50,2	2 265
1978	21 290	16,8	22,0	25,8	37,3	48,6	2 321
1979	23 452	16,6	21,9	25,7	36,9	48,3	2 386
1980	24 822	15,8	21,1	25,0	36,3	47,8	2 417
1981	25 608	16,0	21,2	25,0	35,9	47,2	2 493
2. Unternehmen des Verlagsgewerbes							
1975	13 604	19,3	25,1	29,6	42,0	54,4	1 538
1976	15 344	20,0	25,9	30,3	42,6	54,6	1 703
1977	17 153	19,7	25,6	29,9	42,3	54,4	1 828
1978	18 465	19,4	25,4	29,8	42,2	53,8	1 879
1979	20 261	19,2	25,3	29,7	42,0	53,6	1 943
1980	21 709	18,1	24,2	28,6	40,9	52,9	1 964
1981	22 682	18,1	24,0	28,2	40,2	52,3	2 043
3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen							
1975	11 451	22,9	29,9	35,2	48,6	61,0	1 267
1976	13 049	23,5	30,4	35,6	48,9	60,9	1 383
1977	14 627	23,2	30,1	35,1	48,4	60,3	1 492
1978	15 748	22,7	29,8	34,8	48,0	60,0	1 536
1979	17 382	22,4	29,5	34,6	47,7	59,7	1 586
1980	18 554	21,2	28,3	33,5	46,8	58,9	1 621
1981	19 407	21,1	28,0	32,9	45,9	58,1	1 697
4. Zeitungsunternehmen							
1975	6 580	22,8	29,7	37,7	55,5	72,2	312
1976	7 326	23,2	30,0	37,9	55,4	71,9	309
1977	8 277	23,4	30,0	37,7	55,3	71,7	311
1978	8 802	23,4	30,0	38,0	55,3	71,8	308
1979	9 688	23,8	30,5	38,8	56,0	72,6	307
1980	10 565	23,1	29,7	37,8	55,4	72,0	309
1981	10 894	22,7	29,1	37,0	54,4	71,1	311
5. Zeitschriftenunternehmen							
1975	4 861	39,5	47,2	52,6	63,8	72,0	955
1976	5 723	39,7	47,6	53,1	63,1	70,7	1 074
1977	6 350	38,7	46,8	52,1	61,7	69,2	1 181
1978	6 946	37,7	45,6	51,1	61,3	69,0	1 228
1979	7 704	36,5	44,0	49,6	60,3	68,3	1 279
1980	7 988	35,0	42,6	48,6	58,9	66,7	1 312
1981	8 513	34,7	41,9	48,1	58,2	66,3	1 386

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle 5

Unternehmen, die Zeitungen und Zeitschriften verlegen (Stand 31. Dezember 1981)
nach Umsatzarten
(Anteil der größten Unternehmen am Gesamtumsatz und an einzelnen Umsatzarten)¹⁾

Umsatzart	Gesamtumsatz (Mio. DM)	Anteil der					Anzahl der Unternehmen
		3	6	10	25	50	
		größten Unternehmen (%)					
1. Alle Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen							
Gesamtumsatz	25 608	16,0	21,2	25,0	35,9	47,2	2 493
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	8 724	— ²⁾	— ²⁾	22,8	37,7	52,8	
Zeitschriften	8 519	28,9	37,8	38,0	43,5	50,6	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	17 243	20,5	26,3	30,3	40,6	51,7	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	3 130	3,2	3,4	8,0	21,1	32,4	
2. Unternehmen des Verlagsgewerbes							
Gesamtumsatz	22 882	18,1	24,0	28,2	40,2	52,3	2 043
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	8 518	— ²⁾	— ²⁾	23,3	40,2	57,4	
Zeitschriften	8 259	29,8	39,0	39,2	44,7	51,9	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	16 778	21,1	27,0	31,2	42,4	54,7	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	3 027	3,3	3,5	8,3	21,7	33,2	
3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	19 407	21,1	28,0	32,9	45,9	58,1	1 697
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	8 511	— ²⁾	— ²⁾	25,9	41,6	62,2	
Zeitschriften	7 706	31,9	41,8	42,0	50,2	55,1	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	16 217	21,8	27,9	33,6	45,7	58,8	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	730	13,6	14,6	15,2	27,7	32,3	
4. Zeitungsunternehmen							
Gesamtumsatz	10 894	22,7	29,1	37,0	54,4	71,1	311
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	8 510	18,2	25,9	33,5	52,1	70,6	
Zeitschriften	707	77,0	78,9	81,1	83,1	91,9	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	9 217	22,7	30,0	37,2	54,5	72,2	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	136	— ²⁾	63,1	63,1	63,2	69,6	
5. Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	8 513	34,7	41,9	48,1	58,2	66,3	1 386
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	(0,4)	—	—	—	—	—	
Zeitschriften	6 999	34,5	42,8	48,6	58,3	65,7	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	6 999	34,5	42,8	48,6	58,3	65,7	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	594	4,2	8,9	20,5	42,1	59,6	

¹⁾ Die Zuordnung der Anteile für alle Konzentrationsraten einer Gruppe (d. h. innerhalb von jedem der fünf Tabellenabschnitte) erfolgt aufgrund der Rangfolge beim Gesamtumsatz (jeweils in der ersten Zeile), die auch für die Konzentrationsraten der Unterkategorien (z. B. „Umsatz aus sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen“) maßgeblich ist. Somit sind die Konzentrationsraten der Unterkategorien nicht mehr notwendigerweise nach Ranggrößen für das zugehörige Merkmal gruppiert.

²⁾ Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Bei den Zeitschriftenverlagen dominieren die Konzentrationsraten des Gesamtumsatzes für die 3 und für die 50 größten Unternehmen gegenüber den übrigen auf einzelne Umsatzarten bezogene Konzentrationsraten. Besonders hoch sind auch die Konzentrationsraten der Umsätze aus sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen bei den größten Zeitungsverlagen, während diese bei den größten Zeitschriftenverlagen sehr niedrig liegen. Den Erläuterungen im Pressestatistik-Fragebogen zufolge handelt es sich bei dieser Kategorie z. B. um „Bücher, Kalender, Plakate, Karten, Formulare, Kunstdrucke sowie alle periodischen Druckwerke, die nicht als Zeitschriften im Sinne der Pressestatistik gelten“.

540. Wie in den früheren Berichtsjahren zeigen sich auch diesmal bedeutende Unterschiede zwischen Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen bei der Betrachtung der *relativen Umsatzkonzentration*. Die drei größten Unternehmen der Zeitungsverlage (Zeitschriftenverlage) vereinigen mit je durchschnittlich 7,6% (11,6%) das über 3,5fache (das 4,8fache) des Umsatzes der drei nächstgrößeren auf

sich; gegenüber den Unternehmen von Rang 7 bis 10 liegt diese Relation beim 3,8fachen (7,5fachen). Hierin zeigt sich gegenüber den früheren Berichtsjahren ein leichter Rückgang. Die drei umsatzstärksten Zeitungsunternehmen erzielten im Vergleich zu allen übrigen Unternehmen im Durchschnitt 30fach höhere Umsätze. Bei den Zeitschriftenunternehmen betrug dieses Verhältnis sogar das 245fache. Damit setzte sich der in den vorigen Berichten festgestellte Trend fort: die relative Konzentration des Umsatzes nahm bei den drei größten Unternehmen im Verhältnis zu allen übrigen Unternehmen geringfügig ab soweit die Zeitungsverlage betroffen waren; bei den Zeitschriftenverlagen zeigte sich eine geringfügige Zunahme.

2.2.3 Die Auflagenkonzentration in der Presse

541. Die Zeitungen werden als Abonnements- oder als Straßenverkaufszeitungen eingestuft, je nachdem, welcher der beiden Vertriebswege einen höheren Anteil am Absatz hat. *Tabelle 6* weist die Auflagenanteile der jeweils größten dieser Zeitungstypen

Tabelle 6

Konzentrationsraten der Zeitungen (Hauptausgaben) nach der Verkaufsauflage¹⁾ im 4. Quartal von 1975 bis 1981 im Vergleich

Jahr	Verkaufs- auflage (1000 Stück)	Anteil der					Anzahl der Zeitungen
		3	6	10	25	50	
		größten Unternehmen (%)					
1. Alle Zeitungen							
1975	22 702	30,1	34,6	39,8	54,8	71,3	375
1976	23 484	30,8	35,1	40,2	54,5	70,9	374
1977	23 983	31,8	36,1	41,2	55,5	71,6	372
1978	24 178	31,9	36,1	41,3	55,3	71,4	371
1979	25 016	31,4	35,7	40,8	55,0	70,9	370
1980	25 103	31,9	36,2	41,3	55,3	71,4	368
1981	25 094	31,9	36,2	41,3	55,3	71,4	365
2. Abonnementszeitungen							
1975	14 235	7,6	13,7	20,8	41,2	63,2	356
1976	14 509	7,1	13,2	19,8	39,7	61,8	356
1977	14 573	7,1	13,2	19,9	39,9	61,9	354
1978	14 707	7,1	13,1	19,8	39,6	61,7	353
1979	15 339	7,5	13,7	20,4	40,1	61,9	352
1980	15 885	9,9	16,1	22,6	41,7	63,1	350
1981	15 969	9,9	16,1	22,6	41,5	62,9	348
3. Straßenverkaufszeitungen							
1975	8 467	80,0	89,6	96,9	—	—	19
1976	8 955	80,4	90,0	97,3	—	—	18
1977	9 409	81,1	90,5	97,6	—	—	18
1978	9 470	81,1	90,7	97,6	—	—	18
1979	9 677	80,3	89,6	96,6	—	—	18
1980	9 218	81,4	90,9	97,7	—	—	18
1981	9 125	82,0	91,5	98,3	—	—	17

¹⁾ Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag.

Quelle: Statistisches Bundesamt

in der Entwicklung seit 1975 aus. Die Auflagenhöhe läßt sich als Grobindikator für die *publizistische Konzentration* auffassen, wobei sich in den Konzentrationsraten jedoch nicht die publizistischen Verflechtungen über redaktionelle Zusammenarbeit (Gemeinschaftsredaktionen, Maternlieferungen) niederschlagen.

542. Der leichte, aber gleichmäßige Rückgang der Anzahl der Tageszeitungen (Hauptausgaben) seit 1975 hat sich auch im Berichtszeitraum fortgesetzt. Erstmals hat sich im Jahre 1981 durch den Wegfall einer Zeitung auch bei den Straßenverkaufszeitungen seit 1978 eine Änderung ergeben. Die Auflagenhöhe hat bei den Abonnementszeitungen dem bisherigen Trend folgend auch 1980 und 1981 zugenommen. Dagegen ist bei den Straßenverkaufszeitungen 1980 erstmals ein Auflagenrückgang zu verzeichnen, der sich auch 1981 fortsetzte.

Bei den Konzentrationsraten der 3, 6 und 10 größten Zeitungen zeigen sich in den letzten beiden Berichtsjahren Zunahmen bei den Straßenverkaufszeitungen. Der leichten Zunahme der Konzentrationsraten der 3, 6 bzw. 10 größten Abonnementszeitungen im Jahre 1980 folgte 1981 ein Verbleiben auf exakt dem gleichen Niveau, obwohl die Gesamtzahl der Zeitungen rückläufig war. Bei den größten 25 bzw. 50 Abonnementszeitungen waren die Konzentrationsraten gegenüber 1980 leicht rückläufig.

Aus der Kombination der Konzentrationsraten mit der Verkaufsauflage läßt sich ablesen, daß die Auflagenhöhe aller Gruppen der Abonnementszeitungen im Berichtszeitraum zugenommen hat. Dies gilt auch für die Gruppe der 25 und 50 größten Abonnementszeitungen, obwohl deren Anteil (Konzentrationsrate) 1981 leicht rückläufig ist. Genau umgekehrt verhält es sich bei den Straßenverkaufzeitungen, wo die Auflagenhöhe der 3, 6 und 10 größten Objekte zurückging, obwohl die Konzentrationsraten zugenommen haben. Die prozentuale Zunahme ihrer zugehörigen Konzentrationsrate liegt somit unterhalb der prozentualen Abnahme der Verkaufsauflage insgesamt.

543. Entsprechend *Tabelle 7* ist die Konzentration bei den *Straßenverkaufszeitungen* mit 82,0% der Verkaufsauflage von 9,1 Mio. Exemplaren, die auf die drei größten Objekte entfällt, außerordentlich hoch. Dagegen liegt bei den drei größeren *Abonnementszeitungen* mit einem Anteil von 9,9% und einer Auflage von gut 1 Mio. Exemplaren entsprechend der Klassifizierung von Kapitel I ein niedriger Konzentrationsgrad vor. Dabei muß wiederum in Rechnung gestellt werden, daß die räumliche Verbreitung der Abonnementszeitungen in den meisten Fällen enger begrenzt ist als diejenige der Straßenverkaufszeitungen. Ein Indiz hierfür ist die fast 12mal größere Durchschnittsauflage der Straßenverkaufszeitungen.

544. Die nach Vertriebsarten getrennten Konzentrationsraten weisen allesamt eine höhere Konzentration bei den Einzelverkaufs- gegenüber den Abonnentenexemplaren und der gesamten Verkaufsauflage aus. Die drei größten Abonnementszei-

tungen setzten 15,7% des Einzelverkaufs ihrer Gruppe ab. Gegenüber dem — vom Umfang wesentlich bedeutsameren — primären Vertriebsweg ist der Konzentrationsgrad fast 1,7mal so hoch. Bei den Straßenverkaufszeitungen ist der Konzentrationsgrad des Einzelverkaufs mit 82,7% erheblich höher.

545. Die *relative Konzentration der Verkaufsauflage* innerhalb der gesamten Verkaufsauflage der größten sechs Objekte ist bei den Abonnementszeitungen wesentlich ausgeglichener als bei den Straßenverkaufszeitungen, wo die drei auflagenstärksten durchschnittlich etwa 8,6mal so groß sind, wie die drei nächstgrößeren (bei den Abonnementszeitungen ist die entsprechende Relation knapp 1,6). Gegenüber den restlichen 14 haben die drei größten Straßenverkaufszeitungen durchschnittlich eine etwa 20mal so hohe Auflage. Die relative Konzentration der Gesamtauflage der Abonnementszeitungen ist dagegen mit der fast 12,6fachen höheren Auflage der drei größten gegenüber den restlichen 345 deutlich niedriger.

546. Bei den *Zeitschriften*¹⁾ wird als Merkmalsgröße nicht nur die verkaufte Auflage, sondern auch die verbreitete Auflage angegeben. Diese beinhaltet neben der durchschnittlich verkauften auch die unentgeltlich abgegebene Auflage je Erscheinungstag. Bei den Zeitschriften ist dies von Bedeutung, weil eine Vielzahl unentgeltlich abgegebener Exemplare nur an Mitglieder einer Organisation zugestellt wird, die somit ein (mittelbares) Entgelt in ihrem Mitgliedsbeitrag entrichtet haben. Diese unentgeltlich abgegebene Auflage von Zeitschriften kann daher mit den Freiexemplaren der Zeitungen, die z. B. zu Werbezwecken verteilt werden, nicht verglichen werden.

In *Tabelle 8* wird die Auflagenkonzentration der Zeitschriften, untergliedert nach der Erscheinungshäufigkeit, ausgewiesen.

547. Die Zahl der Zeitschriften insgesamt ist ebenso wie ihre Auflage seit 1975 kontinuierlich angestiegen. Auch bei den nach Erscheinungsweise unterteilten Zeitschriften²⁾ liegt durchgängig eine Zunahme der Anzahl seit 1978 vor, wobei die Anzahl der zweimal wöchentlich erscheinenden Zeitschriften seit 1979 stagniert. Der stetigen Zunahme der Anzahl entspricht im allgemeinen die Entwicklung der Auflage der Zeitschriften in den verschiedenen Gruppen, nur bei den monatlich und den halbmonatlich erscheinenden Zeitschriften ist die Auflagenentwicklung der drei größten Objekte schrumpfend und verläuft damit der Entwicklung der Anzahl entgegen.

¹⁾ Die Zeitschriften bilden in der Pressestatistik eine sehr heterogene Gruppe, die alle periodischen Druckwerke mit kontinuierlicher Stoffdarbietung erfaßt, welche nicht zu den Zeitungen gerechnet werden. Dazu gehören Politische Wochenblätter, Konfessionelle, Publikums-, Fach-, Kunden- und Verbandzeitschriften sowie Anzeigen-, Amts- und sonstige (überregionale, regionale oder lokale) Blätter, auch wenn sie die Bezeichnung „Zeitung“ führen.

²⁾ Vgl. Fn. 2 zu *Tabelle 8*.

Tabelle 7

Konzentrationsraten der Zeitungen (Hauptausgaben) nach der Verkaufsauflage¹⁾ im 4. Quartal 1981

	Verkaufsauflage (1 000 Stück)	Anteil der					Anzahl der Zeitungen
		3	6	10	25	50	
		größten Zeitungen (%)					
1. Alle Zeitungen							
Abonnentenexemplare	14 674	— ²⁾	11,2	15,3	33,7	55,8	365
Einzelverkauf	10 421	68,8	71,4	77,9	85,7	93,3	
Verkaufsauflage insgesamt	25 094	31,9	36,2	41,3	55,3	71,4	
darunter:							
Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5 x wöchentlich und mehr							
— zusammen	20 649	— ²⁾	26,2	30,8	47,9	66,1	327
— Abonnentenexemplare	13 190	—	4,5	8,6	29,0	51,8	
2. Abonnementszeitungen							
Abonnentenexemplare	14 528	9,4	15,0	21,4	39,9	61,6	348
Einzelverkauf	1 444	15,7	26,3	35,0	57,6	76,3	
Verkaufsauflage insgesamt	15 969	9,9	16,1	22,6	41,5	62,9	
darunter:							
Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5 x wöchentlich und mehr							
— zusammen	14 324	— ²⁾	9,3	16,6	37,6	59,7	314
— Abonnentenexemplare	13 110	— ²⁾	8,6	15,6	36,1	58,5	
3. Straßenverkaufszeitungen							
Abonnentenexemplare	148	— ²⁾	77,5	91,9	—	—	17
Einzelverkauf	8 977	82,7	91,8	98,4	—	—	
Verkaufsauflage insgesamt	9 125	82,0	91,5	98,3	—	—	
darunter:							
Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5 x wöchentlich und mehr							
— zusammen	6 325	— ²⁾	88,4	98,1	—	—	13
— Abonnentenexemplare	80	—	66,9	93,5	—	—	

¹⁾ Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag bei Hauptausgaben mit zugeordneter Nebenausgabe.²⁾ Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle 8

**Konzentrationsraten der Zeitschriften nach der Erscheinungsweise und der Auflage¹⁾ im 4. Quartal
von 1978 bis 1981 im Vergleich**

Jahr	Verkaufs- auflage (1000 Stück)	Anteil der					Anzahl der Zeitschriften
		3	6	10	25	50	
		größten Zeitschriften (%)					
1. Vierteljährlich erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	23 602	31,9	45,5	57,0	75,1	85,1	713
1979	23 888	32,4	45,9	56,8	73,1	83,5	785
1980	25 080	32,3	45,6	56,5	71,9	81,8	829
1981	26 087	31,9	44,4	53,1	69,8	81,2	855
2. 6- bis 8mal jährlich erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	24 255	44,8	54,6	62,2	72,9	81,3	720
1979	28 087	44,9	56,2	62,7	74,1	82,2	764
1980	23 752	48,6	56,8	63,4	75,5	82,7	780
1981	30 061	48,3	55,5	62,2	74,7	82,2	807
3. Monatlich erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	72 496	14,5	20,0	25,1	37,5	49,7	2 047
1979	76 289	14,2	20,6	26,0	38,5	50,5	2 109
1980	82 036	14,0	20,1	25,8	37,8	49,7	2 191
1981	81 291	13,9	20,0	25,2	36,8	48,7	2 240
4. 14täglich/halbmonatlich erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	20 455	20,3	34,9	46,4	64,1	76,5	470
1979	20 426	18,1	33,1	44,9	60,5	72,7	518
1980	17 254	20,0	34,6	44,4	58,9	70,1	534
1981	19 250	20,5	34,0	45,9	64,4	73,9	542
5. Wöchentlich erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	82 010	11,2	18,7	26,9	48,3	62,7	1 255
1979	87 995	10,4	17,6	25,4	45,9	60,0	1 790
1980	91 990	9,9	16,9	24,5	44,1	58,4	1 834
1981	94 448	9,7	16,8	24,3	43,7	57,8	1 965
6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Zeitschriften ²⁾							
1978	734	40,4	52,7	64,0	85,3	97,5	63
1979	740	41,5	52,3	63,3	84,1	95,6	76
1980	752	46,9	57,1	67,3	85,3	96,2	75
1981	764	46,1	56,2	66,6	84,7	95,7	77
7. Zeitschriften insgesamt							
1975	194 352	6,5	12,2	17,7	31,1	44,0	3 838
1976	206 372	6,6	11,7	17,0	29,3	41,8	4 704
1977	207 561	7,0	11,4	16,1	28,0	40,7	5 087
1978	223 553	7,2	11,3	15,8	26,7	38,9	5 268
1979	237 425	7,6	11,5	15,8	26,6	38,5	6 042
1980	245 864	8,0	11,9	16,1	26,6	38,0	6 243
1981	251 900	8,1	11,9	16,1	26,4	37,6	6 486

¹⁾ Durchschnittlich verkaufte und/oder unentgeltlich abgegebene Auflage je Erscheinungstag.

²⁾ Ab 1978 geänderte Erfassung der Erscheinungsweise, daher sind die Angaben mit den Ergebnissen von 1975 bis 1977 nicht vergleichbar. Die frühere Erscheinungsweise entspricht der Untergliederung in den entsprechenden Tabellen im Zweiten und Dritten Hauptgutachten.

Quelle: Statistisches Bundesamt

548. Die Konzentration der drei größten Zeitschriften insgesamt ist seit 1975 ständig angestiegen. Bei den sechs und den zehn größten Zeitschriften folgte auf die Abnahme der Konzentration im Zeitraum von 1975 bis 1978 ein erneuter Anstieg. Die Auflagenkonzentration der größten 25 und 50 Zeitschriften hat dagegen stetig abgenommen.

Bei den nach Erscheinungsweise aufgegliederten Zeitschriften schwankt die Auflagenkonzentration der drei größten Objekte zwischen 9,7 und 48,3% (nach Kapitel I als gering bis hoch konzentriert einzustufen). Die Entwicklung der Konzentrationsraten seit 1978 läßt ebenfalls keine systematische Entwicklung erkennen. Eine Ausnahme bilden die Gruppen der 10, 25 und 50 größten vierteljährlich erscheinenden Zeitschriften, der drei größten monatlich erscheinenden Zeitschriften, deren Auflagenkonzentration seit 1978 ständig abgenommen hat.

549. In *Tabelle 9* wird die Auflagenkonzentration der Publikumszeitschriften für 1981 insgesamt und nach Erscheinungshäufigkeit gegliedert ausgewiesen. Dies entspricht nicht der früheren Berichterstattung des Zweiten bis Vierten Hauptgutachtens, wo die Konzentrationsraten der verbreiteten und der verkauften Auflage für die Zeitschriften insgesamt ausgewiesen wurden. Wegen der Heterogenität der Zeitschriften hielt die Monopolkommission hier eine Beschränkung auf die Publikumszeitschriften für aussagefähiger. Die Monopolkommission nimmt den Mangel an Fortschreibungsfähigkeit im Vergleich zur früheren Berichterstattung zugunsten einer Präzisierung des Berichtsgegenstands in Kauf.

Die Zuordnung der Rangfolge der 3, 6 usw. auflagenstärksten Zeitschriften erfolgt nach dem Kriterium der verbreiteten Auflage aller einer Gruppe (d. h. dem entsprechenden Tabellenabschnitt) zugehörigen Zeitschriften. Diese Rangfolge der Zeitschriften wird bei der verbreiteten Auflage einzelner Arten von Publikumszeitschriften beibehalten. Das heißt, daß diese Unterkategorien nicht mehr notwendigerweise nach Ranggrößen gruppiert sind¹⁾.

550. Die Auflagenkonzentration der nach Erscheinungsweise untergliederten Publikumszeitschriften liegt bei den drei größten Objekten mit zwei Ausnahmen zwischen 25 und 50% und damit im Bereich hoher Konzentration. Lediglich die drei größten wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften sind mit 21,7% als mäßig konzentriert und die drei

größten der zweimal wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften (wegen ihrer sehr geringen Anzahl) mit 85,9% als sehr hoch konzentriert einzustufen. Geringe Konzentration liegt (wegen der sehr großen Anzahl) auch bei der Gesamtheit der Publikumszeitschriften vor.

Im Verhältnis von verbreiteter und verkaufter Auflage weisen die Konzentrationsraten einen unterschiedlichen Verlauf aus. Bei den vierteljährlich erscheinenden Zeitschriften sind die Konzentrationsraten der verbreiteten Auflage durchgängig höher als bei der verkauften Auflage. Das Umgekehrte ist bei den 6- bis 8mal und den halbmonatlich erscheinenden Publikumszeitschriften der Fall¹⁾. Aus der Untergliederung nach Arten von Publikumszeitschriften ergeben sich keine Hinweise für systematische Zusammenhänge.

551. Die relative Konzentration der verbreiteten Auflage der drei größten gegenüber den restlichen Objekten ist (mit Ausnahme der sieben zweimal wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften) in allen Gruppen von *Tabelle 9* größer als bei Abonnements- und Straßenverkaufszeitungen. Die monatlich erscheinenden und die Publikumszeitschriften insgesamt sind dabei besonders hoch konzentriert.

552. Stand und Entwicklung der Konzentration im Zeitungs- und im Zeitschriftenbereich lassen sich nur bedingt miteinander vergleichen. Ein Vergleich steht einmal unter dem Vorbehalt der unterschiedlichen Eigenarten der Unternehmen, die Zeitungen bzw. Zeitschriften herstellen; dazu gehören verschiedene Erlös- und Kostenstrukturen, die im Ergebnis zu Unterschieden in der Betriebsgröße und des Personaleinsatzes führen. Zum anderen gibt es objekttypische Abweichungen, aus denen sich Unterschiede in der Verbreitung oder der Zusammensetzung von Anzeigen- und Vertriebs Erlösen ergeben.

Generell läßt sich feststellen, daß sich seit 1975 die Zahl der Zeitungsunternehmen kaum und die Zahl der Hauptausgaben von Zeitungen geringfügig verändert haben bei einer Stabilisierung der zugehörigen Auflage. Dieser relativen Strukturkonstanz im Zeitungsbereich steht eine seit 1975 beständige Zunahme von Zeitschriftenunternehmen, verlegten Zeitschriften (auch speziell der Publikumszeitschriften) und ihrer Auflage gegenüber. Da beide Trends sich bisher als außerordentlich stabil erwiesen haben, liegt die Vermutung nahe, daß sich in näherer Zukunft diese Entwicklung fortsetzen wird.

¹⁾ Dies zeigt sich z. B. bei der Verkaufsauflage der vierteljährlich erscheinenden Publikumszeitschriften, bei denen die drei größten Objekte nur 0,3%, die drei nächstgrößeren dagegen 21,0% der Auflage auf sich vereinen.

¹⁾ Die zweimal wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften bleiben wegen ihrer geringen Anzahl außer Betracht.

Tabelle 9

**Konzentrationsraten der Publikumszeitschriften nach der Erscheinungsweise und der Auflage¹⁾
im 4. Quartal 1981**

	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der					Anzahl der Zeit- schriften
		3	6	10	25	50	
		größten Zeitschriften (%)					
1. Vierteljährlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	5 030	38,8	50,6	61,6	80,8	91,1	187
— verkaufte Auflage	2 831	0,3	21,3	40,9	70,6	87,4	
Illustrierte, Magazine u. ä.	1 853	88,8	88,8	88,8	92,3	99,0	11
Motor, Reise u. ä.	765	—	—	34,0	80,6	88,2	35
Frauen, Familie u. ä.	667	—	— ²⁾	78,0	87,0	98,2	10
2. 6- bis 8mal jährlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	5 531	25,9	41,2	53,9	74,3	88,9	187
— verkaufte Auflage	5 348	26,8	42,6	55,6	75,9	89,8	
Illustrierte, Magazine u. ä.	532	—	—	— ²⁾	62,4	82,2	17
Motor, Reise u. ä.	1 946	— ²⁾	— ²⁾	44,4	73,3	91,8	48
Frauen, Familie u. ä.	1 108	—	76,4	76,4	95,9	99,4	8
3. Monatlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	39 177	28,9	36,6	42,9	58,4	71,9	543
— verkaufte Auflage	36 975	30,6	36,4	43,0	59,4	73,1	
Illustrierte, Magazine u. ä.	5 462	—	— ²⁾	— ²⁾	44,3	73,2	59
Motor, Reise u. ä.	12 231	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	73,7	115
Frauen, Familie u. ä.	12 551	36,5	42,9	57,8	88,7	92,2	32
4. 14tägig/halbmonatlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	7 110	46,7	61,5	69,4	83,3	94,0	110
— verkaufte Auflage	6 991	47,0	62,1	70,1	84,2	94,5	
Illustrierte, Magazine u. ä.	603	—	— ²⁾	77,2	92,0	98,9	6
Motor, Reise u. ä.	1 397	—	52,0	73,1	95,6	98,8	13
Frauen, Familie u. ä.	3 594	92,4	92,4	96,0	—	—	6
5. Wöchentlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	42 192	21,7	36,4	49,9	81,3	91,1	250
— verkaufte Auflage	40 395	22,6	37,9	48,6	81,2	90,7	
Illustrierte, Magazine u. ä.	29 591	31,0	51,9	61,1	95,4	99,8	34
Motor, Reise u. ä.	160	—	—	—	—	— ²⁾	3
Frauen, Familie u. ä.	5 302	—	—	56,3	90,7	99,9	7
6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	26	65,9	92,5	—	—	—	7
— verkaufte Auflage	26	66,2	92,5	—	—	—	
Illustrierte, Magazine u. ä.	—	—	—	—	—	—	—
Motor, Reise u. ä.	—	—	—	—	—	—	—
Frauen, Familie u. ä.	—	—	—	—	—	—	—

noch Tabelle 9

	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der					Anzahl der Zeit- schriften
		3	6	10	25	50	
		größten Zeitschriften (%)					
7. Publikumszeitschriften insgesamt							
— verbreitete Auflage	99 066	13,5	21,4	28,6	46,9	61,5	1 284
— verkaufte Auflage	92 565	14,5	22,9	30,6	46,2	61,8	
Illustrierte, Magazine u. ä.	38 040	— ²⁾	30,8	40,4	69,4	81,0	127
Motor, Reise u. ä.	16 498	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	46,8	214
Frauen, Familie u. ä.	23 221	— ²⁾	— ²⁾	26,8	48,1	78,5	63

¹⁾ Durchschnittlich verkaufte und/oder unentgeltlich abgegebene Auflage je Erscheinungstag.

²⁾ Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Wettbewerbsprobleme bei der Verbreitung der Neuen Medien

1. Einführung

553. Die Monopolkommission hat in ihrem Gutachten über „Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen“ (Sondergutachten 11¹⁾), wiederabgedruckt im Anhang des Vierten Hauptgutachtens der Monopolkommission) das FRAG-Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 16. Juni 1981²⁾ zum Anlaß genommen, um auf mögliche Fehlentwicklungen innerhalb des Medienbereichs hinzuweisen. Aufgrund des Urteils ist — eine entsprechende Landesgesetzgebung vorausgesetzt — die Zulassung privaten Rundfunks möglich. Die Monopolkommission ging von einer entsprechenden Entwicklung mit dem Vordringen privater Unternehmen innerhalb der elektronischen Medien aus. In ihrem Sondergutachten 11 hat sie auf zwei Problembereiche der zukünftigen Entwicklung aufmerksam gemacht:

- die Sicherung von Wettbewerb im Medienbereich und damit die Voraussetzung zur Meinungsvielfalt,
- die möglichen wettbewerbsschädlichen Effekte durch eine Finanzierung von elektronischen Medien durch Werbeeinnahmen.

554. Im vorliegenden Gutachten greift die Monopolkommission die Fragestellung des Sondergutachtens 11 erneut auf, weil die Entwicklung der Neuen Medien rasch voranschreitet. Die Kommission sieht Einflüsse auf die klassischen Medien, vornehmlich die Printmedien, die von Kabelfernsehen, Satellitenfernsehen, Bildschirmtext und Videotext ausgehen. Sie äußert sich daher erneut zu den ordnungspolitischen Entscheidungen, die von Bund und Ländern vor der Ausbreitung der Neuen Medien mit der Herausbildung von Märkten zu treffen sind.

2. Entwicklungsphase der Neuen Medien

2.1 Kabelfernsehen

555. Mit dem *Kabelfernsehen* läßt sich die Knappheit der international zugeteilten Frequenzen überwinden, die drahtlos die Übertragung nur weniger Fernsehprogramme zuläßt. Der Ursprung dieser neuen Übertragungsform lag in der Einrichtung von Gemeinschaftsantennenanlagen zur Verbesse-

rung des Empfangs in den „topographischen Lücken“, d. h. Regionen, die für den Empfang von Funkwellen ungünstig gelegen waren. Der Nutzen der Verkabelung ist zuerst einmal in einem gegenüber der Funkübertragung relativ störungsfreien Empfang bei hoher Bildqualität zu sehen. Der Einsatz von *Breitbandkabelsystemen* erhöht zudem die Übertragungskapazität. Die Breitbandverteilnetze bieten die Möglichkeit einer (einseitigen) Verteilung von bis zu 30 Fernsehprogrammen. In einem Breitbandvermittlungsnetz ist darüber hinaus eine gegenseitige Kommunikation von Teilnehmern möglich (z. B. Fernsehzugriff mit Rückkanälen oder Bildfernsprechen); Verteilnetze lassen dagegen nur den Dialog mit der Zentrale zu.

556. Derzeit sind vier Kabelfernseh-Pilotprojekte (Dortmund, München, Berlin, Ludwigshafen) entsprechend einer Vereinbarung der Ministerpräsidenten der Länder vom 11. Mai 1978 in Planung bzw. Erprobung. Die Grundlage dieser Vereinbarung läßt sich zurückführen auf eine Empfehlung der „Kommission für den Ausbau des technischen Kommunikationssystems“ aus dem Jahre 1976, in der wegen der hohen Investitionskosten bei gleichzeitig unsicherer Nachfrage zunächst Modellversuche mit Breitbandkabelsystemen vorgeschlagen wurden¹⁾. Die Bundespost fördert gegenwärtig den zügigen Ausbau des Kommunikationsnetzes durch die Verlegung von Kupfer-Koaxialkabeln. Insofern ist die ursprünglich vorgesehene Zielsetzung der Modellversuche bereits überholt, durch die die Zweckmäßigkeit einer bundesweiten Verkabelung für die Einführung der neuen Kommunikationstechniken untersucht werden sollte.

Somit hat sich der Versuchscharakter der Pilotprojekte gewandelt, und sie sind zur Erprobungsphase für eine breite Einführung der neuen Technik ohne Rücknahmefähigkeit geworden. Diese Auffassung wird dadurch bestärkt, daß die Projekte — mit Ausnahme desjenigen von Dortmund — in der Öffentlichkeit vielfach als medienpolitische Demonstrationsobjekte für die Funktionsfähigkeit des privaten Rundfunks aufgefaßt und vorgestellt werden.

557. Das *Kabelfernsehprojekt Dortmund*²⁾, das unter der Verantwortung des Westdeutschen Rundfunks

¹⁾ Monopolkommission, Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen, Sondergutachten 11, Baden-Baden 1981.

²⁾ BVerfGE 57, 295.

¹⁾ Vgl. Kommission für den Ausbau des technischen Kommunikationssystems, Telekommunikationsbericht, Bonn 1976, S. 119.

²⁾ Vgl. Gesetz über die Durchführung eines Modellversuchs mit Breitbandkabel (Kabelversuchsgesetz NW — KabVersG NW) vom 20. Dezember 1983, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen — Nr. 66 vom 30. Dezember 1983, S. 640 ff.

Köln steht, ist der einzige der vier Modellversuche, bei dem privaten Anbietern prinzipiell keine Sendezeiten zur eigenverantwortlichen Gestaltung überlassen werden. Die Zielgröße des Projekts läßt sich den Förderungsgrundsätzen entnehmen, die Zuschüsse für höchstens 10 000 Haushalte (davon 3 000 mit Empfangsmöglichkeiten für Videotext und Kabeltext) vorsehen. Der Versuch, bei dem Werbung ausgeschlossen ist, soll 1985 beginnen und ist auf drei Jahre befristet. Wissenschaftliche Untersuchungsschwerpunkte des Versuchs sind die Nutzungsmöglichkeiten und die Wirkungen bei der Anwendung der neuen Technik

- auf den einzelnen, die Familie und das gesellschaftliche Leben,
- auf die bestehende Medienstruktur, insbesondere auf Presse und Film,
- auf die bestehende Wirtschaftsstruktur, den Arbeitsmarkt und die Entwicklung der Informationsbeziehungen,
- hinsichtlich neuer Organisations- und Finanzierungsformen.

Das Kabelpilotprojekt Dortmund bedeutet einen Einstieg des Rundfunks in die lokale Publizistik, bei dem Bürgergruppen in einem offenen Kanal Gelegenheit zur Selbstdarstellung gegeben wird. Das Angebot des Modellversuchs umfaßt besondere Programmbeiträge gegen zusätzliche Pauschal- oder Einzelgebühr (Spartenprogramme) und läßt damit Untersuchungsergebnisse für die Erschließung von Ressourcen für Pay-TV erwarten.

558. Das Kabelpilotprojekt München¹⁾ startete am 1. April 1984. Die Münchener Pilot-Gesellschaft für Kabel-Kommunikation mbH, die als Betriebszentrale für die Organisation, die technische Einrichtung und die Vergabe der Kabelkapazität zuständig ist, plante die Einbeziehung von 10 000 Haushalten, wobei aber bis Ende 1983 erst etwa 1 200 Anschlußwünsche vorlagen. Ziel des auf drei Jahre angesetzten Versuchs ist die Erprobung der technischen und inhaltlichen Möglichkeiten der Breitbandkommunikation und die Erforschung der wirtschaftlichen Akzeptanz bei den Teilnehmern. Untersucht werden sollen auch die Wirkungen auf die bestehenden Medien. Die Großanbieter Bayerischer Rundfunk und Zweites Deutsches Fernsehen (als zwei der Vertragspartner des Grundvertrages für das Kabelpilotprojekt²⁾) sind aufgefordert, Dritte

¹⁾ Vgl. Entwurf eines Gesetzes über die Erprobung und Entwicklung neuer Rundfunkangebote und anderer Mediendienste in Bayern (Medienerprobungs- und -entwicklungsgesetz — MEG), abgedruckt in Media Perspektiven, Heft 2/1984, S. 140 ff.

²⁾ Vgl. Grundvertrag für das Kabelpilotprojekt München vom 18. Juli 1982, abgedruckt in Media Perspektiven, Heft 8/1982, S. 531 ff. Die übrigen Vertragspartner und Träger des Versuchs sind

- der Freistaat Bayern,
- die Landeshauptstadt München,
- die Bayern-Tele-GmbH (ein Zusammenschluß von Zeitschriftenverlagen),
- die Mediengesellschaft der Bayerischen Tageszeitungen für Kabelkommunikation mbH (ein Zusammenschluß von Zeitungsverlagen),
- die Interessengemeinschaft Neue Medien GmbH (ein Zusammenschluß von Film- und AV-Unternehmen).

in breitem Maße (unter Einschluß der Presse) zu beteiligen. Neben den üblichen Programmen (ARD, ZDF, BR III, ORF I und II) werden Süddeutscher Rundfunk III und das Schweizer SRG I eingespeist. Daneben bestehen viele Programme aus Wiederholungen, so bei den Übertragungen von zeitversetzten ZDF-Sendungen (ZDF II) und der Ludwigshafener Programmgesellschaft für Kabel- und Satellitenrundfunk. Über Satelliten werden die Programme Sky-Channel und TV 5 eingespeist, außerdem sind — von Nachrichtenbeiträgen der Zeitung unterbrochene — Musikprogramme (Music-Box und ZDF-Musikkanal) sowie ein Filmkanal (Movie Channel I) angeschlossen. Im Herbst soll mit dem Teleclub Zürich ein erstes und später von Bertelsmann produziert ein zweites Pay-TV-Programm hinzukommen. Für Werbung (als Blockwerbung, nicht mitten im Programm) sind sieben Minuten je Stunde Sendezeit zulässig. Ein Rückkanal ist erst für eine spätere Projektphase vorgesehen.

559. Im Kabelpilotprojekt Berlin¹⁾ ist mit einem Sendebeginn bei dem fünf Jahre dauernden Versuch nicht vor 1985 zu rechnen. Die Voraussetzungen scheinen günstig, da bereits 130 000 Haushalte verkabelt sind (1985 sollen es sogar fast 300 000 Haushalte sein). Der Versuch soll insbesondere Aufschlüsse geben über

- die technischen Möglichkeiten der Breitbandkommunikation, auch in Verbindung mit anderen Techniken (Satelliten) oder Kommunikationsdiensten,
- die Akzeptanz sowie die gesellschaftlichen Wirkungen einer Programmweiterung,
- die Auswirkungen der Breitbandkommunikation auf die Presse, die Rundfunkanstalten und den Film,
- die wirtschaftlichen und finanziellen Voraussetzungen neuer Angebote (einschließlich der Finanzierung durch Entgelte),
- die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie und deren Anwendung,
- die Auswirkungen der Breitbandkommunikation auf die Wirtschaftsstruktur und den Arbeitsmarkt,
- die Erfordernisse des Datenschutzes,
- die Möglichkeiten der Breitbandkommunikation im Bereich der Kultur und des Bildungswesens.

Nach der gegenwärtigen Konzeption sollen verschiedene Formen von Pay-TV angeboten werden. Die Finanzierung kann aus dem Rundfunkgebühren

tungen für Kabelkommunikation mbH (ein Zusammenschluß von Zeitungsverlagen),

- die Interessengemeinschaft Neue Medien GmbH (ein Zusammenschluß von Film- und AV-Unternehmen).

¹⁾ Vgl. Vorlage — zur Beschlußfassung — über Gesetz über die Durchführung des Kabelpilotprojekts Berlin (Kabelpilotprojektgesetz — KPPG), Drucksache 9/1718 des Abgeordnetenhauses von Berlin vom 30. März 1984.

renaufkommen, Entgelten der Anbieter (einschließlich von Anteilen aus dem Werbeaufkommen), Teilnehmerentgelten und Leistungen der Gesellschafter der Projektgesellschaft, die für die technische Organisation und Durchführung des Projekts zuständig ist, erfolgen.

560. Das *Kabelpilotprojekt Ludwigshafen*¹⁾ hat bereits seit 1. Januar 1984 den Betrieb aufgenommen. Anfang Januar waren 1 400 Wohnungen verkabelt, und es lagen 3 800 Anträge auf Anschluß an das Pilotprojekt vor. Geplant ist die Einbeziehung von mindestens 30 000 Haushalten, die einen repräsentativen Querschnitt durch die Bevölkerung darstellen sollten. In dem drei Jahre dauernden Versuch²⁾ sollen untersucht werden

- das Nutzungsverhalten der Teilnehmer,
- die Auswirkungen auf den einzelnen und das gesellschaftliche Leben, vor allem auf die Familie und die örtliche Gemeinschaft,
- die Auswirkungen auf die bestehenden Rundfunkanstalten des öffentlichen Rechts, die Presse und den Film,
- Möglichkeiten künftiger Organisationsformen für den Rundfunk und andere Kommunikationsdienste,
- wirtschaftliche und finanzielle Fragen der Kabelkommunikation,
- die Kosten und die Finanzierung bei Veranstaltern und Teilnehmern.

561. In den Versuch sollen Rundfunk- und andere Kommunikationsdienste einbezogen werden (Breitbanddienste, Videotext, Kabeltext, Bildschirmtext, Rückkanaldienste, Satellitenrundfunk). Zwingend vorgeschrieben ist mindestens ein (werbefreier) offener Kanal. Werbung ist zulässig bis maximal 20% der Sendezeit (außer an Sonn- und Feiertagen). Lokale Werbung darf nur von lokalen Programmveranstaltern angeboten werden. Rundfunkprogramme können über 23 Hörfunk- und 19 Fernsehkanäle angeboten werden.

Die *Anstalt für Kabelkommunikation*, die den Modellversuch koordinieren und kontrollieren soll, betreut selbst (neben vier Hörfunkkanälen) folgende acht Fernsehkanäle, in denen *starke Medienverflechtungen* sichtbar werden:

- SWF (Der schlaue Kanal),
- ZDF (Musikkanal),
- Erste Private Fernsehgesellschaft mbH — EPF (64% Zeitungsverlag der Rheinpfalz, 26% Neue

¹⁾ Vgl. Landesgesetz über einen Versuch mit Breitbandkabel vom 4. Dezember 1980, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Rheinland-Pfalz, Nr. 24 (15. Dezember 1980) und Landesverordnung zur Durchführung des Landesgesetzes über einen Versuch mit Breitbandkabel vom 31. August 1983, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Rheinland-Pfalz Nr. 21 (9. September 1983).

²⁾ Die Versuchsdauer kann von der Landesregierung bis zu zwei Jahren verlängert werden, wenn der Versuchszweck noch nicht hinreichend erfüllt ist.

Medien GmbH der Deutschen Tageszeitungsverleger, 10% Baden-Württembergische Zeitungsverlegergruppe); Kooperation mit Evangeliums-Rundfunk (Kinderprogramm), ZDF (zeitversetztes Programm ZDF II) und Landessportbund Rheinland-Pfalz (Sportsendungen),

- Programmgesellschaft für Kabel- und Satellitenrundfunk mbH (PKS), eine Gründung des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbands (Zusammenschluß der Volks- und Raiffeisenbanken, Rewe, Edeka; Schwäbisch-Hall); weitere Programmveranstalter auf diesem Kanal sind die Frankfurter Allgemeine Zeitung (Nachrichten), der Otto-Maier-Verlag (Kinderprogramm) und die in der Allfunk GmbH zusammengeschlossenen Zeitungen Rheinpfalz, Mainzer Allgemeine und Rhein-Zeitung Koblenz (Regionalmagazin Tele-Südwest),
- Satellite-Television GmbH (65% gehören dem „Zeitungszaar“ Rupert Murdoch) mit weltweit verbreitetem Programm (Sky Channel),
- Kooperationsgemeinschaft Bürgerservice mit 20 heterogenen Einzelanbietern (u. a. die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte, die Diözese Speyer, die Landeszentrale für Gesundheitserziehung, der Sparkassen- und Giroverband Rheinland-Pfalz, die Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz sowie der Verband der Volkshochschulen Rheinland-Pfalz),
- Mischkanal mit zwölf Einzelanbietern (darin eingeschlossen auch die Allfunk GmbH und die Mediengesellschaft der Bayerischen Zeitungsverleger für Kabelkommunikation mbH & Co.),
- offener Kanal.

Die übrigen Kanäle werden von zusätzlichen Programmen aus dem öffentlich-rechtlichen Bereich und den französischen Sendern TF 1, A 2 und FR 3 belegt.

Bislang noch keine konkreten Programmvorhaben im Rahmen des Kabelpilotprojekts Ludwigshafen liegen von den großen Medienkonzernen (Bertelsmann/Gruner + Jahr, Bauer, Burda, Springer, Holtzbrinck und WAZ-Gruppe) vor, die zunächst den Einstieg über das Satelliten-Fernsehen suchen.

2.2 Satellitenfernsehen

562. Das *Satellitenfernsehen* kann direkt empfangen wie auch durch Einspeisung in Breitbandkabelnetze übertragen werden. Die Direktfunk-Satelliten werden in eine „geostationäre“ Umlaufbahn gebracht, d. h. sie bewegen sich synchron zur Erddrehung und scheinen daher, von der Erde aus betrachtet, stillzustehen. Aufgrund der Leistungsstärke dieser Satelliten können ihre Signale über Einzel-Parabolantennen (von ca. 1 m Durchmesser) drahtlos empfangen werden. Im Gegensatz zu den Direktfunksatelliten haben die herkömmlichen Fernmel-

desatelliten eine geringere Abstrahlungsenergie, die einen Direktempfang über Antennen unmöglich macht und die Rundfunknutzung auf die Einspeisung in Kabelanlagen beschränkt. Die Verkabelungspolitik der Deutschen Bundespost mit dem zügigen Ausbau des Kabelnetzes kann dazu führen, daß das Interesse an dem (im Hinblick auf Vielseitigkeit und Kapazität der Übertragungsmöglichkeiten) weniger leistungsfähigen Direktfunksatelliten abnimmt und vorrangig Fernmeldesatelliten für die Rundfunkübertragung eingesetzt werden.

563. Auf der Internationalen Funkverwaltungs-konferenz 1977 in Genf wurden jedem europäischen Land fünf Satellitenkanäle zugeteilt. Gleichzeitig wurden die Abstrahlungskegel (beams) der Satelliten für die einzelnen Staaten so festgelegt, daß sie das Gebiet der angrenzenden Nachbarstaaten weder insgesamt noch größtenteils erfassen. Da aber trotz der scharfen Bündelung der von den Direktfunksatelliten ausgesendeten Strahlungen geographische Überschneidungen unvermeidbar sein werden und somit nationales Recht tangiert wird, ist eine internationale Koordinierung auf europäischer Ebene erforderlich.

564. Die hohen Forschungs- und Entwicklungskosten sowie die Nutzung raumfahrttechnischer Verbundbeziehungen führt ebenfalls zu einer Koordinierung innerhalb der europäischen Länder bei der Vorbereitung des Satellitenfernsehens. Nach dem deutsch-französischen Abkommen über die technisch-industrielle Zusammenarbeit auf dem Gebiet von Rundfunk-Satelliten (vom 29. April 1980)¹⁾ soll ein *Direktfunksatellit* (TV-Sat) gebaut werden. Sein Start ist für Ende 1985 vorgesehen. In einer zweijährigen Versuchsphase kann über drei Kanäle (jeweils mit einem Fernseh- oder bis zu 16 Hörfunkprogrammen in Stereo-Qualität) gesendet werden. Absprachen über eine geplante längerfristige Zusammenarbeit nach diesem Versuchszeitraum bestehen gegenwärtig nicht.

Ein weiterer *Direktfunksatellit* *L-Sat* (Large Satellite) soll 1988 gestartet werden. L-Sat ist ein Versuchssatellit der Europäischen Weltraumbehörde mit zwei für Rundfunkprogramme nutzbaren Kanälen. Ein Kanal ist für drei Jahre der Weltraumbehörde der Europäischen Rundfunkunion zur kostenlosen Nutzung angeboten worden. Die Nutzung des anderen Kanals wurde Italien übertragen, das ihn der Europäischen Rundfunkunion für die Sendung eines europäischen Gemeinschaftsprogramms angeboten hat.

565. Als Experimentiersatellit der Europäischen Weltraumbehörde wurde 1978 der *Fernmeldesatellit* OTS (Orbital Test Satellite) gestartet. Die experimentelle Phase des Satelliten ist abgeschlossen und er wird nunmehr von einem britischen Rundfunkveranstalter kommerziell genutzt.

1983 startete der erste von zwei *ECS-Satelliten* (European Communication Satellite I), der über zwölf

Kanäle verfügt, von denen neun gleichzeitig genutzt werden können. Auf ECS-1 verfügt die Deutsche Bundespost über zwei Kanäle für die Abstrahlung von Rundfunkprogrammen. Der sog. Ost-Beam des ECS-Satelliten wurde entsprechend einer Empfehlung der Ministerpräsidenten der Länder¹⁾ von der Deutschen Bundespost dem ZDF zur Nutzung zugewiesen, für den West-Beam schlug die Vereinbarung eine Nutzung durch die Ludwigshafener Anstalt für Kabelkommunikation vor. Am 1. April 1984 gab die Bundespost den Satelliten zur Nutzung frei. Die Programme können vorerst nur in die Kabelpilotprojekte Ludwigshafen und München eingespeist werden. Programmveranstalter des West-Beam ist ein Konsortium, dem unter anderem in der Aktuell Presse-Fernseh GmbH & Co. KG die Verleger von 165 Zeitungen, die Allfunk GmbH (sechs Zeitungsverlage aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland) und einige große Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen (Axel Springer, Bauer, Burda, Holtzbrinck sowie die Frankfurter Allgemeine Zeitung, die Rheinpfalz, die Mainzer Allgemeine/Wiesbadener Kurier und die Rhein-Zeitung Koblenz) angehören. Dem Antrag von Bertelsmann auf Zulassung wurde durch die Anstalt für Kabelkommunikation nicht stattgegeben, da es sich an einem konkurrierenden Fernsehprogramm (RTL plus) beteiligen wolle. Bertelsmann hat Klage gegen diese Entscheidung angekündigt.

1987 soll der *Deutsche Fernmeldesatellit (DFS) Kopernikus* starten, bei dem elf Kanäle vorgesehen sind, sieben davon für die Verteilung von Rundfunkprogrammen. Zwischenzeitlich sollen ab 1985 sechs durch die Deutsche Bundespost angemietete Rundfunkkanäle zur Verfügung stehen, für deren Nutzung die Länder Bayern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein sich interessieren.

2.3 Bildschirmtext

566. Bildschirmtext ist eine in Großbritannien entwickelte Dialogkommunikationsform („Viewdata“), bei der über das Fernsprechnetz (oder das Fernschreibnetz) Informationen abgerufen und auf den Fernsehbildschirm übertragen werden können. Wegen des Anschlusses an externe Speicher ist die Datenkapazität praktisch unbegrenzt. Zu den vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten gehören der Abruf von Nachrichten und aktuellen Informationen aus Datenspeichern, von Service-Informationen (lokale Veranstaltungen, Einzelhandelsangebote) und die geschäftliche Kommunikation (Ferneinkauf, Bankverkehr).

567. Von der Deutschen Bundespost sind 1980 zwei *Bildschirmtext-Feldversuche* mit einer Versuchsdauer von drei Jahren initiiert und in Abstimmung mit der jeweiligen Landesregierung betrie-

¹⁾ Vgl. Gemeinsames Satelliten-Nutzungskonzept der Länder, vorläufiges Ergebnisprotokoll der Besprechung der Ministerpräsidenten der Länder am 23. Februar 1984 in Bonn, abgedruckt in Media Perspektiven, Heft 2/1984, S. 152.

¹⁾ BGBl. II 1981 S. 49.

ben worden. Ein Projekt wurde in Berlin¹⁾ gestartet, das andere erstreckte sich über Düsseldorf/Neuss und einige angrenzende Fernsprechnetze²⁾. Die Bundespost war in beiden Fällen gehalten, strikte Neutralität zu wahren und keine eigenen Informationen oder Dienste anzubieten; sie durfte dementsprechend auch keine an inhaltlichen Kriterien ausgerichtete Auswahl von Anbietern treffen. Werbung war bei den Versuchen als solche zu kennzeichnen und durfte nicht unverlangt oder gleichzeitig mit anderen Diensten und Informationen übermittelt werden.

568. Aufgrund der Abschlußergebnisse der Begleitforschung der beiden Bildschirmtext-Feldversuche³⁾ hat die Monopolkommission den Eindruck gewonnen, daß Bildschirmtext in der Anfangszeit seiner Verbreitung insbesondere für die *gewerbliche Kommunikation* (organisationsintern oder im Dialog mit Kunden) Bedeutung haben wird. Längerfristig könnten sich daraus erhebliche Einflüsse auf Dienstleistungsbereiche (insbesondere bei Handel, Banken, Versicherungen, Touristik und Verkehr) ergeben, zumal wenn sich die Verbreitung dieses Mediums auch im privaten Sektor fortsetzt, für den gegenwärtig noch die stärksten Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Verbreitung bestehen. Daraus läßt sich ableiten, daß eine Verdrängungswirkung auf die Printmedien nicht unmittelbar erwartet werden kann.

569. Aufgrund des *Staatsvertrages über Bildschirmtext*⁴⁾ ist die Beteiligung sowohl für Teilnehmer wie auch für Anbieter keinen wesentlichen (wirtschaftlichen) Beschränkungen unterworfen. Anders als bei den Pilotprojekten ist also auch der Deutschen Bundespost nicht mehr untersagt, eigene Informationen oder Dienste anzubieten. Die Bildschirmtextzentrale in Ulm ist der zentrale Informationsspeicher des Systems, der von der Deutschen Bundespost organisiert und betreut wird. Der bundesweite Start des Mediums Bildschirmtext ist auf Mitte 1984 festgesetzt worden.

¹⁾ Vgl. Gesetz über die Erprobung von Bildschirmtext in Berlin (Bildschirmtexterprobungsgesetz — BiTEG) vom 22. Mai 1980, abgedruckt in Media Perspektiven, Heft 5/1980, S. 330 ff.

²⁾ Vgl. Gesetz über die Durchführung eines Feldversuchs mit Bildschirmtext (Bildschirmtextversuchsgesetz NW) vom 18. März 1980, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen — Nr. 16 vom 19. März 1980.

³⁾ Für Berlin vgl. — Vorlage zur Kenntnisnahme — Nr. 54 des Senats von Berlin über wissenschaftliche Begleitung der Bildschirmtext-Erprobung in Berlin, Drucksache 9/1095 des Abgeordnetenhauses von Berlin vom 5. April 1983 (insbesondere im Zweiten Teil den Bericht des Heinrich-Hertz-Instituts) sowie für Nordrhein-Westfalen den vom Land herausgegebenen Abschlußbericht Wissenschaftliche Begleituntersuchung Feldversuch Bildschirmtext Düsseldorf/Neuss, Mai 1983.

⁴⁾ Wiederabgedruckt im Entwurf der Landesregierung Nordrhein-Westfalen des Gesetzes zum Staatsvertrag über Bildschirmtext (Bildschirmtext-Staatsvertrag) — Btx-Zustimmungsgesetz NW — Drucksache 9/2510 des Landtags Nordrhein-Westfalen vom 20. April 1983.

570. Die meisten *großen Informationsanbieter* haben eigene Bildschirmtext-Redaktionen oder arbeiten auf diesem Sektor mit anderen Verlagen zusammen. Zu den größten Anbietern gehört der Axel Springer-Verlag, der mit 5 300 Seiten acht „elektronische Ausgaben“ seiner Zeitungen und Zeitschriften erstellt. Täglich aktualisiert werden davon ca. 100 bis 120 Seiten, einige davon auch mehrmals täglich. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung setzte den Schwerpunkt ihrer 4 000 Seiten umfassenden „Bildschirm-Zeitung“ auf aktuelle Informationen, Archiv und Dokumentation sowie Annoncen. Auch der ADAC (mit etwa 1 000 Bildschirm-Seiten, deren Inhalt sich stark am redaktionellen Teil der Mitgliederzeitschrift „ADAC Motorwelt“ ausrichtet) und dpa gehören beispielsweise zu den Bildschirmtext-anbietern.

2.4 Videotext

571. Videotext war ursprünglich als Serviceleistung für Gehörlose gedacht, für die Untertitel in laufende Fernsehprogramme eingeblendet werden sollten. In Großbritannien gibt es seit 1974 Videotextnetze der Rundfunkgesellschaften BBC (unter dem Namen „CEEFAX“, d. h. see facts) und IBA (unter dem Namen „ORACLE“¹⁾). Das Signal des Videotextes wird im „Huckepack-Verfahren“ mit dem Signal des Fernsehbildes übertragen; daher ist diese Kommunikationsform auf die Ausstrahlungszeit des Fernsehprogramms angewiesen. Das Signal nutzt die sogenannte „Austastlücke“ (25 Zeilen von insgesamt 625 Bildzeilen), die bei der Aufzeichnung des Fernsehbildes durch den Rücklauf des aufzeichnenden Elektronenstrahls vom unteren bis zum oberen Bildrand entsteht. Die Signale können mit einem Zusatzgerät (Decoder) sichtbar gemacht und durch einen Selektor beliebig lange (im Rahmen der Sendezeit) festgehalten werden. Gegenwärtig lassen sich in einer zumutbaren Zugriffszeit etwa 100 Videotext-Seiten (bei denen eine Aktualisierung durch Austausch jederzeit möglich ist) mit 24 Zeilen zu je 40 Zeichen (Text und simple Graphiken, die in sechs verschiedenen Farben dargestellt werden können) pro Fernseekabel übertragen. Alle zu übertragenden Seiten werden in einem Zyklus zusammengefaßt, der ständig wiederholt wird.

572. Neben den technischen Tests, die von den Rundfunkanstalten zur Erprobung von Videotext durchgeführt wurden, haben die neun Landesrundfunkanstalten der ARD, der Deutschlandfunk und das ZDF einen *bundesweiten Feldversuch* vereinbart, um die Rolle des Neuen Mediums im Kommunikationsverhalten der Fernsehbenutzer zu untersuchen. Der Versuch begann am 1. Juni 1980 und sollte auf zwei bis drei Jahre begrenzt sein. Es schloß sich ein viertes Versuchsjahr an, das als Übergangsphase zur endgültigen Einführung von Videotext anzusehen ist.

573. Seit Beginn des Versuchs wurden die *Zeitungsverleger am Videotext-Angebot beteiligt*. In ei-

¹⁾ Optional Reception of Announcements by Coded Line Electronics.

ner Vereinbarung zwischen dem BDZV und den Rundfunkanstalten¹⁾ werden für titelbezogene Pressevorschauen insgesamt 15 Grundtafeln unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Je drei Grundtafeln, davon eine mit bis zu fünf Mehrfachtafeln, erhalten die überregionalen Zeitungen

- Frankfurter Allgemeine Zeitung,
- Süddeutsche Zeitung,
- Die Welt,
- Frankfurter Rundschau,
- Handelsblatt.

Eine Einbeziehung lokaler Pressevorschauen war in der Vereinbarung ebenfalls vorgesehen. Dazu hatten die fünf überregionalen Zeitungen auf die Nutzung je einer Grundtafel zu verzichten. Bei den Nutzer-Befragungen ergab sich, daß den Pressevorschauen in der Anfangszeit nur geringes Interesse entgegengebracht wurde.

574. Nach Schätzungen der Geräteindustrie war bis Ende 1983 Videotext von etwa 500 000 Haushalten (gebührenfrei) zu empfangen. Die Verbreitung von videotext-tauglichen Fernsehgeräten nimmt weiterhin zu. Vermutungen gehen dahin, daß Videotext-Decoder in absehbarer Zukunft zur Standardausrüstung von Fernsehgeräten gehören werden. Die bisher geringe Resonanz bei den Videotext-Nutzern läßt sich darauf zurückführen, daß die Nutzungsmöglichkeiten dieses Mediums (in erster Linie wegen der Unsicherheiten über die zukünftige technische Norm) in der Vergangenheit weder von der Geräteindustrie noch von den Rundfunkanstalten besonders herausgestellt worden sind.

3. Wirtschaftliche und publizistische Konzentration bei Beteiligung der Printmedien

3.1 Auswirkungen auf die klassischen Medien

575. Sowohl für die klassischen wie auch die Neuen Medien müssen die Wirkungen der zukünftigen Entwicklung für den publizistischen Bereich und den Werbebereich getrennt betrachtet werden, da sich in beiden Bereichen unterschiedlich gearbete Konkurrenzbeziehungen feststellen lassen. Bei der Frage, ob die zunehmende Verbreitung einzelner Medien andere Medien vom Markt verdrängt, ist auf bestehende Substitutions- oder Komplementärbeziehungen abzustellen. Die Monopolkommission hält es wegen der Eigenarten der einzelnen Medien nicht für wahrscheinlich, daß die Printmedien als Ergebnis der publizistischen Konkurrenz verdrängt werden. Die Beziehungen zwischen Print- und elektronischen Medien haben *weniger substitutiven als vielmehr komplementären oder additiven* Charakter. Dafür ist einerseits die Ortsungebundenheit der Printmedien ursächlich und

andererseits die sehr viel höhere Aktualität bei der Übermittlung von Nachrichten und Meinungen durch die elektronischen Medien. Insofern ist zu vermuten, daß die Zeitungen die Nachteile ihrer geringeren Aktualität durch Detaillierung und Vertiefung der in den elektronischen Medien zwangsläufig knapperen Information und durch Verstärkung der Kommentierung wettmachen. Die Kommission hält auch gegenüber den Neuen Medien die Herausbildung von Komplementärbeziehungen für wahrscheinlich, wie sie bereits beim Vordringen des öffentlichen Rundfunks (z. B. auch durch Integration der Programmvorschau und der Aufnahme der Fernsehkritik in die Zeitungen) festzustellen waren. Soweit die elektronischen Medien gedruckte Informationen verbreiten (Bildschirmtext, Videotext), besteht ohnehin eine Überlegenheit der Printmedien bei einer intensiven Informationsdarbietung, da der Bildschirm für das Lesen umfangreicherer Stoffsammlungen (wie z. B. der Abhandlungen in Fachzeitschriften) ungeeignet ist.

576. Beim Kabelfernsehen, insbesondere wenn es in der Form von Pay-TV konzipiert wird, ist die inhaltliche Nähe zu den *Filmtheatern* offenkundig. In diesem Bereich sind daher auch wesentliche Auswirkungen zu erwarten, zumal auch die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten das Angebot von Pay-TV als zusätzliche Einnahmequelle erkannt haben, um schwer durchsetzbaren Erhöhungen der Gebühren oder der Werbevolumina aus dem Wege zu gehen. Für die Filmtheater dürften sich weitere Verdrängungswirkungen durch die Ausbreitung des Videomarktes ergeben. Da sich die Filmindustrie dennoch ihre Attraktivität insbesondere gegenüber den jüngeren Altersgruppen erhalten hat, lassen sich daraus auch Hoffnungen für das Überleben des Mediums Kino in der Zukunft ableiten.

577. Gegenüber den Auswirkungen im publizistischen Bereich scheinen die *Veränderungen auf den Werbemärkten* viel bedeutsamer für die weitere Entwicklung der Medienlandschaft zu sein. Hier muß einmal das Verbreitungsgebiet der verschiedenen Medien berücksichtigt werden. Zum anderen ist auch auf die Eigenarten der einzelnen Medien abzustellen, die sich in den medienzugehörigen Ausdrucksmöglichkeiten niederschlagen, wie dies bereits die „Kommission zur Untersuchung der Wettbewerbsgleichheit von Presse, Funk/Fernsehen und Film“ (Michel-Kommission) in ihrem Bericht an den Deutschen Bundestag ausgeführt hatte¹⁾. Die Michel-Kommission hatte hierin eine Begrenzung der Austauschbarkeit von Werbeträgern gesehen.

578. Die *Abstrahlung von Programmen über Satellit* ist — soweit Fernmeldesatelliten betroffen sind — bereits in den Wirkungen des privaten Kabelfernsehens erfaßt, in welches die Programme eingespeist werden. Satellitenprogramme, die durch Direktfunk übermittelt werden, sind nicht lokal be-

¹⁾ Abgedruckt in Media Perspektiven, Heft 5/1980, S. 340 f.

¹⁾ Vgl. BT-Drucksache V/2120 vom 28. September 1987, S. 182.

grenzt und liefern insofern keine neuen Argumente für qualitative Änderungen der Werbebeziehungen innerhalb der Medien, weil sie wie zusätzliche bundesweite Fernsehprogramme wirken. So dürfte denn bei der Konkurrenz um Werbekunden durch Direktsatelliten in erster Linie ein Effekt auf die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten und gegebenenfalls auf die bundesweit verbreiteten Zeitschriften ausgehen.

Von Videotext sind kaum gravierende wirtschaftliche Auswirkungen auf den Werbebereich der Printmedien zu erwarten, weil dieses Medium entsprechend seiner gegenwärtigen Gestaltung vornehmlich als Serviceleistung für die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten ausgelegt ist. Wegen der durch technische Vorgaben bedingten geringen Kapazität von Videotext kann dieses Medium nach Auffassung der Monopolkommission ohnehin bei der Konkurrenz um größere Werbeeinnahmen keine bedeutende Rolle spielen.

579. Wenn die Verbreitung des *Kabelfernsehens* vorrangig im lokalen oder regionalen Bereich stattfindet, so ergibt sich in erster Linie hieraus ein Konkurrenzverhältnis zu den Zeitungen. Bei den Umverteilungseffekten der Werbeaufwendungen muß aber berücksichtigt werden, daß nicht nur die Zeitungen, sondern auch (und vielleicht in besonders hohem Maße) der öffentlich-rechtliche Rundfunk von dieser neuen Konkurrenz betroffen sein würde. Wie bei der publizistischen Konkurrenz ist auch bei dem Wettbewerb auf den Werbemärkten die Herausbildung einer Komplementarität zwischen Presse und lokalem Fernsehen möglich. Danach könnten Anzeigen mit Selektionswirkung¹⁾ vorrangig den Zeitungen vorbehalten bleiben, während die Anzeigen mit Massenwirkung und die Imagewerbung noch stärker zu den elektronischen Medien übergehen würden. Eine solche Schwerpunktverteilung deutet sich insbesondere wegen der in den Zeitungen besser zu verarbeitenden Vielzahl oder Intensität von Einzelinformationen gegenüber den elektronischen Medien an. Ebenso wie beim publizistischen Wettbewerb sprechen auch beim Werbewettbewerb plausible Gründe dafür, daß sich die umfangreichen und intensiven Informationen (bei allen Arten von Werbung) besser für eine Präsentation in den Zeitungen als in den elektronischen Medien eignen.

580. Eine intensive Konkurrenzbeziehung im Bereich der Werbung kann sich zwischen *Bildschirmtext* und den Printmedien, insbesondere den Zeitungen herausbilden. Die typischerweise gezielte Nutzung von Bildschirmtext, seine Unbeschränktheit bei der Informationsspeicherung und die durch den Einsatz von Elektronik in besonderem Maße zu verfeinernde Rubrizierung machen dieses Medium zu einem unmittelbaren Konkurrenten gegenüber dem Bereich der selektiven Werbung der Tageszei-

tungen oder auch der Fachzeitschriften. Die Printmedien werden sich nach Einschätzung der Monopolkommission bei einer intensiven Werbetätigkeit von verlagsfremden Anbietern innovativ an die neue Situation anpassen müssen, wobei dies in besonderem Maße für nachrangige Tageszeitungen mit lokaler Verbreitung erforderlich sein könnte. Bei Extrapolation der Untersuchungsergebnisse der Feldversuche¹⁾ läßt sich jedoch erwarten, daß Bildschirmtext auch nach einer breiten Einführung vorrangig geschäftlich genutzt wird und die sich durch Überschneidungen im Werbebereich ergebenden Effekte nur in geringem Umfang eintreten werden.

581. Durch die Verbreitung der Neuen Medien wird sich eine *geänderte Schwerpunktverteilung* zwischen klassischen und Neuen Medien im intermediären Wettbewerb herausbilden. Insbesondere im Hinblick auf die Erfahrungen in der Vergangenheit glaubt die Monopolkommission, daß die vom Wettbewerb durch die Neuen Medien ausgehenden Wirkungen jedoch nicht zu einer Verdrängung bisheriger Medien vom Markt führen werden.

Wenn auch die Erhaltung der Printmedien als solche nicht gefährdet ist, so dürften sich doch die Werbeeinnahmen der Presseverlage erheblich verringern. Insbesondere kleinere Unternehmen, die nicht über lokale oder regionale Monopolstellungen verfügen, würden dadurch in wirtschaftliche Schwierigkeiten gebracht. Insoweit sind die von den Verlegerverbänden geäußerten Befürchtungen zumindest teilweise begründet, daß von den Neuen Medien bedrohende Wirkungen ausgehen können, die zu einem erneuten Anstieg der zuletzt zum Stillstand gekommenen Konzentration der Tageszeitungen führen würden.

Die Zeitungsverleger haben mit Hinweis auf die Gefährdung ihrer wirtschaftlichen Existenz den Zugang zu den Neuen Medien gefordert. Sie wollen erwartete Einnahmeverluste bei dem Werbeaufkommen der Zeitungen durch die Beteiligung an den Werbeeinnahmen der elektronischen Medien ausgleichen und somit die Grundlage für die Erhaltung der Zeitungen schaffen.

582. Die Monopolkommission hält diese Argumentation der Zeitungsverleger *nicht für stichhaltig*. Von den Neuen Medien gegebenenfalls ausgehende wirtschaftliche Verdrängungswirkungen treten in *Abhängigkeit von der Eigenart der Medien*, aber *unabhängig von ihren Eigentumsverhältnissen* ein. Wenn z. B. Zeitungen infolge des Vordringens der Neuen Medien unwirtschaftlich würden, so würde sich ihre Wirtschaftlichkeit nicht allein dadurch erhöhen, daß die Zeitungsverleger zusätzlich die Neuen Medien betreiben oder daran beteiligt werden. Es wäre allenfalls denkbar, daß innerhalb der so entstehenden Medienkonglomerate unrentable

¹⁾ Das sind solche Anzeigen, die nicht generell zum Kauf auffordern, sondern durch Einzelangebote gezielt ein spezielles Kaufinteresse innerhalb eines lokal begrenzten Marktes ansprechen (z. B. Kfz-Anzeigen, lokaler Stellenmarkt, Immobilienverkauf).

¹⁾ Vgl. dazu den Bericht des Heinrich-Hertz-Instituts im Auftrag des Berliner Senats für Wissenschaft und kulturelle Angelegenheiten („Wissenschaftliche Begleituntersuchung zur Bildschirmtext-Erprobung in Berlin“), a. a. O., S. 80 ff.

Printmedien mit Hilfe der Gewinne aus elektronischen Medien finanziert und erhalten würden. Eine solche Entwicklung, die dem wirtschaftlichen Eigeninteresse der Verleger widersprechen würde, wird von der Monopolkommission weder für wahrscheinlich noch für wünschenswert gehalten.

Kostenvorteile und damit *Wettbewerbsvorteile* gegenüber nichtdiversifizierten Medienunternehmen können Medienkonglomerate jedoch unter Umständen durch *Verbundvorteile* realisieren. Diese treten insbesondere dann auf, wenn es dem Konglomerat möglich ist, die gleichen Programminhalte über unterschiedliche Medien zu verbreiten. Ein Beispiel dafür ist die zusätzliche Nutzung des Korrespondentennetzes der Frankfurter Allgemeinen Zeitung für die von ihr produzierten aktuellen Nachrichten und Informationen auf dem Kanal der Programmgesellschaft für Kabel- und Satellitenrundfunk (Ludwigshafen).

Bei der wettbewerbs- und medienpolitischen Beurteilung derartiger Verbundvorteile ist jedoch zu berücksichtigen, daß durch sie zwar eine kostengünstige Ausweitung des Medienangebots, aber keine Erweiterung der Meinungsvielfalt erreicht wird. Die Monopolkommission steht deshalb der Entwicklung von Medienkonglomeraten skeptisch gegenüber.

583. Eine Beteiligung der Printmedien, insbesondere der Tageszeitungen am privaten Rundfunk bringt nach Auffassung der Monopolkommission *erhebliche Gefahren für den publizistischen Wettbewerb der verschiedenen Medien untereinander* und damit für die verfassungsrechtlich geschützte Meinungsfreiheit und Meinungsvielfalt mit sich. Auf diese Möglichkeit hat die Kommission in ihrem Sondergutachten 11 hingewiesen.

Diese Gefahr entsteht vor allem in Regionen, in denen nur eine Tageszeitung mit örtlicher bzw. regionaler Berichterstattung erscheint. Schon heute ist dies in 46,8% der Kreise der Bundesrepublik der Fall¹⁾. Es muß damit gerechnet werden, daß sich diese Zahl noch vergrößert, wenn die Konkurrenz von privatem Rundfunk und Bildschirmtext auf dem Werbemarkt die Einnahmen der Zeitungsverlage verringert. Betroffen davon würden, wegen der ausgeprägten Größenvorteile bei Zeitungsverlagen, vor allem die sog. Zweitzeitungen.

584. Für diese Regionen könnte der private Rundfunk eine *alternative Informationsquelle* für regionale und lokale Nachrichten bilden und damit zur Erhaltung der Meinungsvielfalt beitragen. Voraussetzung ist allerdings, daß die Anbieter der regionalen Rundfunkprogramme wirtschaftlich unabhängig bleiben von den regionalen Monopolzeitungen.

Die Monopolkommission geht bei diesen Überlegungen von der Vermutung aus, daß in absehbarer Zukunft in jeder Region zwar eine Vielzahl von Hörfunk- und Fernsehprogrammen empfangen

werden kann, daß von diesen aber wegen der hohen Kosten eigenständiger Programmgestaltung kaum mehr als eines eine umfassende lokale und regionale Berichterstattung enthalten wird.

Bei dieser Berichterstattung könnten lokale und regionale Zeitungsverlage zwar erhebliche Kostenvorteile realisieren. Erkauft würden diese wirtschaftlichen Verbundvorteile aber durch einen Verzicht auf wirtschaftlichen und damit vermutlich auch *publizistischen Wettbewerb*. Auch auf den lokalen bzw. regionalen Werbemärkten würde das Auftreten eines einheitlichen Anbieters in beiden Medien einen Ausschluß von Wettbewerbsmöglichkeiten bedeuten.

585. Angesichts der ausgeprägten Kostenvorteile zunehmender Unternehmensgrößen sind die Möglichkeiten, *innerhalb* der einzelnen Medien einen funktionsfähigen wirtschaftlichen und publizistischen Wettbewerb zu erhalten, beschränkt. Um so wichtiger ist es für die Erhaltung der verfassungsmäßig geschützten Meinungsvielfalt, den Wettbewerb *zwischen* den verschiedenen Medien unbeschränkt zu erhalten. Die Aussichten hierfür sind wesentlich günstiger, da, wie im einzelnen ausgeführt, die einzelnen Medien sich nicht vollständig ersetzen können und sich deshalb nicht verdrängen werden. Die Offenhaltung des Wettbewerbs zwischen den Medien erfordert jedoch ein entschlossenes Vorgehen gegen medienübergreifende Kapitalverflechtungen marktbeherrschender Unternehmen.

3.2 Zusammenschlußkontrolle im Bereich der Neuen Medien

586. Das Bundeskartellamt hat sich in jüngster Zeit mit fünf *Zusammenschlußfällen* aus dem Bereich der Neuen Medien befaßt, an denen Verlagsunternehmen beteiligt waren:

- Rheinpfalz/Neue Medien GmbH (EPF),
- Gründung der Dialog Medien GmbH,
- Allfunk/EPF,
- Bertelsmann/CLT (RTL plus),
- Gründung der Badischer Lokal-Versuch GmbH.

587. Die *Erste Private Fernsehgesellschaft (EPF)* wurde zunächst von der Rheinpfalz GmbH, Ludwigshafen (Tageszeitung mit marktbeherrschender Stellung auf dem Leser- und Anzeigenmarkt innerhalb des Versuchsgebiets des Kabelpilotprojekts Ludwigshafen) als 100%ige Tochtergesellschaft gegründet. Zweck der EPF ist die Herstellung und Ausstrahlung eines Fernsehprogramms im Rahmen des Kabelpilotprojekts Ludwigshafen. Die Neue Medien GmbH (gemeinsame Gründung von Landesverbänden der Zeitungsverleger unter Federführung des BDZV), an der eine große Zahl von Zeitungsverlagen mit Anteilen von jeweils weit unter 25% beteiligt ist, beabsichtigte den Erwerb von 26% an der EPF. Zweck der Neuen Medien GmbH ist die unmittelbare oder mittelbare Beteiligung an

¹⁾ Vgl. Schütz, Walter J., Deutsche Tagespresse 1983, in: Media Perspektiven, Heft 3/1983, S. 195.

Pilotprojekten und ähnlichen Versuchsvorhaben im Bereich elektronischer Kommunikationsmittel. Im Hinblick auf den vom Zusammenschluß betroffenen Markt für privates Fernsehen, der zur Zeit der Prüfung durch das Bundeskartellamt noch nicht existierte, sah sich das Amt zu einer abschließenden Würdigung der Marktverhältnisse und der Wettbewerbssituation nicht in der Lage. Derzeit war die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu begründen. Hinzu kam die Erwägung, daß es sich zunächst nur um ein Versuchsprojekt handele. Auf dem Markt der Tageszeitungen im Versuchsgebiet des Pilotprojektes erwartete das Kartellamt keine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von Rheinpfalz.

Das Bundeskartellamt sah sich im Fall Rheinpfalz/Neue Medien GmbH vor die schwierige Aufgabe gestellt, Wettbewerbsverhältnisse innerhalb eines Marktes (sowie Rückwirkungen auf andere Märkte) zu würdigen, den es noch gar nicht gab. Das Amt schloß Austauschbeziehungen zwischen Fernseh- und Printmedienmarkt, die eine bestehende marktbeherrschende Stellung absichern könnten, nicht aus. Eine abschließende Würdigung dieses Sachverhalts im vorliegenden Fall unterblieb jedoch, weil das Kartellamt angesichts der Fallkonstellation¹⁾ eine Untersagung nicht in Betracht zog.

588. Die grundsätzliche Problematik der im Bereich der Neuen Medien unzureichend wirkenden Fusionskontrolle wird am Beispiel Rheinpfalz/Neue Medien GmbH deutlich. Nach gegenwärtiger Rechtslage (bei der die Erteilung von Rundfunklizenzen an sich keinen Zusammenschlußtatbestand darstellt) ist das Vordringen einzelner großer Zeitungsverlage auf den Markt des privaten Fernsehens nicht zu verhindern. Wenn sich mehrere kleine Zeitungen, die privates Fernsehen alleine nicht betreiben können, unmittelbar zusammenschließen wollen, wäre eine Untersagung dagegen möglich und wegen eines Gruppeneffekts unter Umständen auch geboten. Damit würde das wirtschaftliche Ungleichgewicht zwischen großen und kleinen Zeitungsverlagen aber noch vergrößert und Existenzsorgen von kleinen Verlagen aufgrund der Bedrohung der Neuen Medien verstärkt. Zeitungsverlage könnten schließlich die Zusammenschlußkontrolle vermeiden, wenn sich nach Ausgründung eines Unternehmens, das als Rundfunkbetreiber eine Lizenz beantragt, mehrere Zeitungsverleger an diesem Unternehmen mit Kapitalanteilen unterhalb der Kontrollschwelle beteiligen.

589. Der Bildschirmtextgesellschaft *Dialog Medien GmbH & Co. KG* (unter ihrer Komplementär-GmbH) gehören als Kommanditisten bzw. Gesellschafter die Madsack GmbH & Co. KG (Hannoversche Allgemeine Zeitung/Neue Presse Hannover) und vier kleinere Zeitungsverlage an. Nach dem

Ausscheiden der zu Beginn ebenfalls beteiligten größeren Zeitungsverlage der Neuen Osnabrücker Zeitung, der Bremer Nachrichten und des Weser-Kurier, deren Anteile von Madsack übernommen wurden, sah das Bundeskartellamt den Zusammenschlußtatbestand als nicht mehr gegeben an. Die vier kleineren Zeitungsverlage halten zusammen nur 16,11% an der Dialog KG und 16% an der GmbH (ohne Sperrminorität, wenngleich einzelne Entscheidungen entsprechend dem Gesellschaftsvertrag einer Mehrheit von 85% bedürfen). Damit entspricht die Beteiligungskonstruktion nach Auffassung des Bundeskartellamts im wesentlichen einem nichtkontrollpflichtigen internen Wachstum von Madsack, und es erübrigte sich eine Prüfung der Marktverhältnisse und hierbei insbesondere die Feststellung der zwischen Zeitungen und Bildschirmtext bestehenden Wettbewerbsbeziehungen. Das Amt wollte prüfen, ob ein Verstoß gegen § 1 GWB vorliegt.

590. Die *Allfunk GmbH*, an der sechs Zeitungsverlage aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland beteiligt sind, beabsichtigte den Erwerb der 26% an EPF, die derzeit von der Neue Medien GmbH gehalten werden, nach Abschluß der Versuchsphase des Pilotprojektes Ludwigshafen. Das Vorhaben wurde später zurückgezogen. Das Bundeskartellamt hatte die Anmeldung zurückgewiesen, weil es keine Anhaltspunkte gebe, anhand derer der Fall geprüft werden könne. Die Gegebenheiten des Marktes, auf dem die EPF tätig sein würde, seien in ihren Grundzügen nicht erkennbar. Ebenso fehle es an der aus verfassungsrechtlichen Gründen erforderlichen landesrechtlichen Grundlage für die Tätigkeit privater Rundfunkanbieter, die eine Beurteilung der Marktwirkungen überhaupt erst zulasse. Daneben müßte auch die gesellschaftsrechtliche Stellung, die mit den zu erwerbenden Anteilen verbunden ist, noch geprüft werden.

591. Die Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion (CLT) und die Bertelsmann AG haben die Gründung einer gemeinsamen Tochtergesellschaft *RTL plus* angezeigt, die ein deutschsprachiges Fernseh-Vollprogramm von Luxemburg aus zunächst terrestrisch in die Bundesrepublik hinein verbreiten soll. Voraussichtlich ab 1986 soll das Programm über Satellit abgestrahlt werden. Es wird ausschließlich über Werbung finanziert werden, die in Luxemburg keinen zeitlichen Beschränkungen unterliegt. Bertelsmann (mit einem Anteil von 40%) will mit diesem Zusammenschluß den Einstieg in das private Fernsehen vornehmen und seine Unternehmenstätigkeit vertikal abrunden, da auch eigenfinanzierte Programme gesendet werden sollen. Bertelsmann befürchtet Einnahmeverluste aus Werbung bei seinen Druckmedien, die es durch Beteiligung am Privatfernsehen ausgleichen möchte.

Das Bundeskartellamt hat den Fall nicht untersagt, obwohl durch diesen Zusammenschluß der größte und am stärksten diversifizierte deutsche Medienkonzern eine Verbindung mit einem Unternehmen eingeht, das außerordentlich große Erfahrungen mit Werbung im privaten Rundfunk aufweist. Nach Auffassung des Amtes war nur der Anzeigenmarkt

¹⁾ „Die Rheinpfalz wird durch die Beteiligung der Neuen Medien GmbH an der EPF jedoch weder in den Stand gesetzt, überhaupt privates Fernsehen zu betreiben, noch wird ihr diese Aktivität in nennenswerter Weise durch die Kapitalzufuhr des BDZV erleichtert“ (Abschlußvermerk vom 25. Oktober 1982, S. 3).

der Publikumszeitschriften maßgeblich betroffen, in dem aber kein marktbeherrschendes Oligopol vorläge, das durch den Zusammenschluß verstärkt werden könnte. Auch das Wettbewerbsverhältnis zwischen den Werbemärkten der Zeitschriften und des Fernsehens würde durch die Möglichkeiten des Angebots von Kombinationstarifen (Zeitschriften/Fernsehen) nicht beeinträchtigt.

592. Die Verlage der Badischen Zeitung (Freiburg), des Südkurier (Konstanz), des Schwarzwälder Boten (Oberndorf) und des Badischen Tageblattes (Baden-Baden) haben die Gründung der *Badischer Lokalfunk-Versuch GmbH* (Freiburg) angemeldet. Zweck dieses Unternehmens ist die Herstellung und Abstrahlung eines lokalen Hörfunkprogramms in Freiburg und seiner näheren Umgebung. Vertragspartner der Vereinbarung über den Rundfunkversuch (Monrepos-Rahmenvertrag)¹⁾, der unter dem besonderen Engagement des baden-württembergischen Ministerpräsidenten zustande kam, sowie des „Durchführungsvertrages für „Stadt-radio Freiburg““ sind die drei Rundfunkanstalten Süddeutscher Rundfunk (Stuttgart), Südwestfunk (Baden-Baden) und ZDF (Mainz) und andererseits der Verband Südwestdeutscher Zeitungsverleger. Der Monrepos-Vertrag sollte die Teilnahme von Zeitungsverlagen am Rundfunk zu einem Zeitpunkt ermöglichen, in dem nach den Grundsätzen des FRAG-Urteils in Baden-Württemberg privater Rundfunk verfassungsrechtlich eigentlich noch gar nicht zulässig ist. Werbung ist nach § 6 des Durchführungsvertrages nicht vorgesehen, kann aber bei einer entsprechenden Änderung der Satzung ermöglicht werden. Der Versuch soll am 1. Oktober 1984 beginnen und ist vorläufig auf zwei Jahre befristet.

Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluß nicht untersagt, weil es keine den Wettbewerb wesentlich einschränkenden Wirkungen auf dem Leser- und Anzeigenmarkt der betroffenen Zeitungen durch den Rundfunkbetrieb und auch keinen Gruppeneffekt (hinsichtlich des Wettbewerbs in den Überschneidungsgebieten) erwartete. Maßgeblich für die Entscheidung des Bundeskartellamtes war insbesondere die Befristung der Versuchsdauer auf zwei Jahre. Das Bundeskartellamt hat durch eine Satzungsänderung sowie durch die Entgegennahme einer Erklärung der Zeitungsverlage sicherstellen wollen, daß die Befristung eingehalten wird bzw. eine Fortsetzung der Tätigkeit des neugegründeten Unternehmens über den Zeitraum von zwei Jahren hinaus als neuer Zusammenschluß kontrollpflichtig würde.

3.3 Entwicklungslinien der Ländergesetzgebung

593. Der Zugang zum Privatfernsehen ist in den bisherigen, im wesentlichen dem außenpluralistischen Rundfunkmodell folgenden Gesetzesentwürfen bzw. den die Pilotprojekte begleitenden Geset-

¹⁾ Abdruck des Referenten-Entwurfs in Media Perspektiven, Heft 5/1983, S. 356 f.

zen¹⁾ für Zeitungsverleger größtenteils unbeschränkt²⁾. In ihrem Sondergutachten 11³⁾ hatte sich die Monopolkommission dafür ausgesprochen, die Substitutionskonkurrenz von Presse und Rundfunk als Minimalbedingung für die Einführung der Neuen Medien uneingeschränkt zu sichern und *marktbeherrschende Presseverlage vom Zugang zu privatem Rundfunk auszuschließen*. Diesem Anliegen wird bei der Gesetzgebung der Länder nirgends Rechnung getragen. Lediglich der CDU-Entwurf Hessen sieht von einer Verlegerbeteiligung ab, wenn bei Printmedien im Verbreitungsgebiet eine Alleinstellung vorliegt. Diese ansatzweise Berücksichtigung von Wettbewerbsaspekten ist jedoch nach Auffassung der Monopolkommission zur Sicherung des Substitutionswettbewerbs durch die Neuen Medien keinesfalls hinreichend.

594. Auch der Vorschlag der Monopolkommission, bei der Finanzierung der Neuen Medien auf Werbeeinnahmen zu verzichten, findet in der Ländergesetzgebung keine Berücksichtigung. Mit Ausnahme des Kabelpilotprojekts Dortmund sehen alle Gesetzesentwürfe und Pilotprojekt-Gesetze die Finanzierung durch Werbeeinnahmen vor. Die Werbung unterliegt dabei unterschiedlichen Beschränkungen (Anteil der Werbung an der Sendezeit, Vorschrift von Blockwerbung, Kennzeichnung bzw. Absetzung gegenüber dem übrigen Programm, etc.). Das Niedersächsische Landesrundfunkgesetz und der Entwurf von Schleswig-Holstein schreiben vor, daß Werbung im gesamten Verbreitungsgebiet eines zugelassenen Programms gesendet werden muß.

Die Monopolkommission hatte sich in ihrem Sondergutachten 11 gegen die Finanzierung des privaten Rundfunks über die Erzielung von Werbeeinnahmen ausgesprochen⁴⁾. Einerseits kann auf diese Weise einer weiteren Konzentration der Presse vorgebeugt werden. Andererseits wäre die wettbewerbliche Steuerung des Programmangebots nach den Präferenzen der Konsumenten am ehesten zu erreichen durch eine sich am Konsum ausrichtende Deckung der Herstellungskosten, d. h. Finanzierung in Form des Pay-TV.

595. Die von der Kommission für die Neuen Medien vorgesehene Finanzierung über Pay-TV (als Abonnements oder Einzelentgelte) ist in den Pilotprojektgesetzen und in der Landesrundfunkgesetzgebung allgemein als zulässig vorgesehen. Sie ist dort aber immer nur eine von mehreren Formen der Finanzierung (neben z. B. Finanzaufkommen des Veranstalters, Spenden, Werbung, Beteiligung am Gebührenaufkommen). Insofern ist die Befürchtung der Monopolkommission begründet, daß dem Werbeaufkommen generell die größte Bedeutung zukommen wird und somit die in Sondergutachten

¹⁾ Vgl. die Zusammenstellung der inhaltlichen Übersicht in Abschnitt 5 dieses Kapitels.

²⁾ Eine Ausnahme bildet — wie bereits oben erwähnt — das Kabelpilotprojekt Dortmund. Bei diesem Versuch sind private Anbieter generell ausgeschlossen.

³⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 11, a. a. O., Tz. 14 ff.

⁴⁾ A. a. O., Tz. 5 ff.

11 beschriebenen negativen wettbewerbspolitischen Auswirkungen¹⁾ in vollem Umfang eintreten werden.

3.4 Gesetzeskompetenz des Bundes

596. Nach Auffassung der Monopolkommission kann ihr Vorschlag aus Sondergutachten 11²⁾, die Erteilung von Rundfunklizenzen an marktbeherrschende Presseunternehmen der Zusammenschlußkontrolle zu unterstellen, vom Bundesgesetzgeber verwirklicht werden. Die Lizenzierung privater Rundfunkveranstalter ist zwar in erster Linie eine medienpolitische und medienverfassungsrechtliche Frage, die in die Zuständigkeit der Länder fällt. Dem Landesgesetzgeber obliegt es, im Lizenzierungsverfahren den staatlichen Ordnungsrahmen des privaten Rundfunks festzulegen; er hat insbesondere zu entscheiden, auf welche Weise die verfassungsrechtlich gebotene Sicherung der Meinungsvielfalt im Bereich privaten Rundfunks erreicht werden soll.

Gleichwohl kann der Bundesgesetzgeber aufgrund anderer Kompetenznormen Rechtsfragen regeln, die Teilaspekte oder Einzelfragen des Rundfunks tangieren. Eine am wirtschaftlichen Wettbewerb orientierte kartellrechtliche Kontrolle der Lizenzvergabe ist auf Artikel 74 Nr. 16 GG (Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellung) zu stützen. Wie bei der Pressefusionskontrolle, deren Verfassungsmäßigkeit sowohl vom Bundesgerichtshof³⁾ als auch vom Bundesverfassungsgericht⁴⁾ bestätigt wurde, treffen hier zwar wirtschaftspolitische mit medienpolitischen Zielvorstellungen zusammen. Da der ökonomische Wettbewerb der Medienträger eine wesentliche Voraussetzung für einen publizistischen Wettbewerb ist, ist dieser Zusammenhang aber schon im Regelungsgegenstand angelegt. Für die Kompetenzabgrenzung ergibt sich daraus nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts, daß auf die unmittelbar durch das zu beurteilende Gesetz geregelte Materie, seine „wesensmäßige und historische Zugehörigkeit“, auf das Mittel und den Sachzusammenhang der konkreten Regelung abzustellen ist⁵⁾.

So hat das Bundesverfassungsgericht die Gesetzgebungskompetenz des Bundes für die Regelung des presserechtlichen Aussageverweigerungsrechts bejaht, weil das Mittel, um den Bedürfnissen einer freien Presse Rechnung zu tragen, seinem Wesen nach verfahrensrechtlicher Art sei⁶⁾. Auch die durch die Dritte GWB-Novelle eingeführte Pressefusionskontrolle hat sich entsprechend ausschließlich auf kartellrechtliche Instrumente beschränkt. Das Gesetz hat keine Sonderkriterien spezifisch publizistischen Wettbewerbs eingeführt, sondern

bei Identität der materiellen Eingriffskriterien mit denen der allgemeinen Fusionskontrolle lediglich eine Anpassung an die besonderen Strukturen der Pressemärkte gebracht. Unmittelbarer Regelungsgegenstand ist nicht die publizistische Vielfalt auf den Pressemärkten, sondern die Wettbewerbszwecken dienende Ausgestaltung der Fusionskontrolle unter den besonderen Bedingungen der Pressemärkte zur Schaffung einer effektiven Fusionskontrolle auch in diesem Bereich¹⁾.

597. Diese Ausführungen treffen auch auf den Vorschlag der Monopolkommission zu: Die Einführung einer wettbewerbsrechtlichen Kontrolle der Lizenzerteilung an private Rundfunkbetreiber durch das Bundeskartellamt wird keine besonderen Kriterien publizistischer Vielfalt beinhalten, sondern nur *spezielle Hindernisse einer Anwendung der allgemeinen Vorschrift des § 24 Abs. 1 GWB ausräumen*. Das gilt insbesondere im Hinblick auf die Verwaltungsaktsqualität der Lizenzerteilung. Darüber hinaus ist zu beachten, daß es hier nicht um den intramediären Wettbewerb innerhalb der Presse oder des Rundfunks geht, sondern um die Besonderheiten des Schutzes des intermediären Wettbewerbs, um die Medienverflechtung. Es handelt sich damit um eine Form des Substitutionswettbewerbs, der als Schutzgegenstand des GWB anerkannt ist²⁾. Für dessen Regelung aber bietet eine allein auf den Rundfunk oder auf die Presse bezogene Vorschrift keine ausreichende Grundlage. Hinzu kommt, daß für die Kompetenzfrage auch das Bedürfnis nach Rechtseinheit zu berücksichtigen ist³⁾. Große Unterschiede zwischen den Bundesländern hinsichtlich der Verflechtungsbedingungen eines „außenpluralistisch“ organisierten privaten Rundfunks wären problematisch.

598. Da der Vorschlag der Monopolkommission keine medienspezifische Regelung enthält, ist er auch nicht als nach Artikel 5 Abs. 2 GG *unzulässiges Sondergesetz* anzusehen. Nach der Interpretation des Bundesverwaltungsgerichts ist ein „allgemeines Gesetz“ im Sinne des Artikels 5 Abs. 2 GG dadurch gekennzeichnet, daß es nicht eine Meinung als solche verbietet, sich nicht gegen die Äußerung der Meinung als solche richtet, sondern „dem Schutz eines schlechthin, ohne Rücksicht auf eine bestimmte Meinung, zu schützenden Rechtsguts“ dient⁴⁾. Der Vorschlag der Monopolkommission ist — ebenso wie die Vorschriften der Pressefusionskontrolle⁵⁾ — *meinungsneutral* und unterbindet nicht gezielt einen typischen Tätigkeitseinhalt der Freiheitsrechte nach Artikel 5 Abs. 1 GG oder Funktionsvoraussetzungen für die Ausübung oder Wahrung dieser Rechte. Im Falle seiner Verwirklichung läge daher ein „allgemeines Gesetz“ im Sinne des Artikels 5 Abs. 2 GG vor.

¹⁾ A. a. O., Tz. 27 ff.

²⁾ A. a. O., Tz. 4.

³⁾ BGHZ 76, 55, 64 ff. „Elbe Wochenblatt“.

⁴⁾ Beschluß vom 29. 8. 1983 — I BvR 516/82.

⁵⁾ Vgl. BVerfGE 7, 29, 40; 8, 143, 148 ff.; 36, 193, 203 ff.; Beschluß des BVerfG vom 29. 8. 1983, S. 3.

⁶⁾ BVerfGE 36, 119, 205.

¹⁾ Vgl. BGHZ 76, 55, 64 ff.; BVerfG Beschluß vom 29. 8. 1983, S. 3.

²⁾ Vgl. nur BGHZ 73, 65 „Erdgas Schwaben“.

³⁾ Vgl. BVerfGE 36, 193, 203, 209 f.

⁴⁾ BVerfGE 7, 198, 209 f.

⁵⁾ Vgl. dazu BGHZ 76, 55, 66 ff.

4. Zusammenfassende Beurteilung und Empfehlung

599. Die Monopolkommission hat bereits im Sondergutachten 11 darauf hingewiesen, daß die Möglichkeiten zur Intensivierung des intermediären Wettbewerbs durch die Zulassung privater Rundfunkveranstalter nicht verwirklicht werden können, wenn diese in Abhängigkeit zu anderen Medien geraten¹⁾. Private Rundfunkanbieter sind aufgrund der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts nur zulässig, soweit sie Voraussetzung für die Meinungsvielfalt sind. Sie führt zu *publizistischem Wettbewerb, der in engem Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Wettbewerb* der Verlagsunternehmen steht. Erst der wirtschaftliche Erfolg, der auf der Akzeptanz des Medienangebots durch das Publikum beruht, schafft die Möglichkeit einer kontinuierlichen publizistischen Betätigung. Eine Vielfalt voneinander unabhängig publizierter Meinungen ist zwar noch nicht mit einer erwünschten inhaltlichen Vielfalt gleichzusetzen; sie ist jedoch eine wesentliche Voraussetzung hierfür. Diese Vielfalt wird durch wettbewerbliche Marktstrukturen günstig beeinflusst.

600. Diese Betrachtung macht es nach Auffassung der Monopolkommission erforderlich, die strukturellen Bedingungen für funktionsfähigen wirtschaftlichen Wettbewerb innerhalb der einzelnen Medien und im Verhältnis zueinander zu schaffen und zu sichern. Das führt folgerichtig zu einer Anwendung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen. Besonderes Gewicht erhält hierbei die Zusammenschlußkontrolle im Mediensektor. Bestehende Defizite bei ihrer rechtlichen Ausgestaltung und bei der Rechtsanwendung müssen nach Auffassung der Monopolkommission im gegenwärtigen Zeitpunkt abgebaut werden, um gravierende strukturelle Fehlentwicklungen im Medienbereich zu verhindern.

601. Gegenwärtig drängen die Printmedien-Unternehmen zum privaten Rundfunk²⁾. Sie erwarten durch die Einführung der Neuen Medien spürbare Rückwirkungen auf ihre Werbeeinnahmen. Für die befürchteten Werbeverluste soll durch Beteiligung insbesondere am privaten Fernsehen ein finanzieller Ausgleich geschaffen werden. Die absehbare Entwicklung wird durch die fortschreitende Verkabelung der Deutschen Bundespost beschleunigt. Unternehmen, die sich schon jetzt eine gute Ausgangsposition sichern wollen, nehmen daher den Schritt zum privaten Rundfunk frühzeitig trotz großer Unsicherheiten vor. Die Unsicherheiten sind einmal ökonomischer Natur, da der wirtschaftliche Erfolg einer kostenintensiven Beteiligung am Kabelrundfunk derzeit noch nicht absehbar ist. Zum anderen besteht Unsicherheit über die endgültige Ausgestaltung der Landesrundfunkgesetze. Für die

Verbreitung des Kabelrundfunks sowie für die legislative Entwicklung dürften die Vorgaben durch die Kabelpilotprojekte richtungsweisend sein.

602. Die Monopolkommission befürchtet, daß durch die Beteiligung der Zeitungsverlage an den elektronischen Medien nicht nur Chancen zu mehr Wettbewerb im Mediensektor und damit zu einer größeren Meinungsvielfalt vertan werden, sondern darüber hinaus in einzelnen Fällen auch marktbeherrschende Stellungen geschaffen oder verstärkt werden. Von den Landesmediengesetzen werden nach derzeitiger Ausgestaltung keine sichtbaren Hindernisse für die Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Medien infolge der Kapitalverflechtung ausgehen. Erschwerend kommt hinzu, daß wegen der hohen Programmkosten der Zugang zum Kabelrundfunk von den Verlegern über Kooperationen gesucht wird. Dadurch werden weitere Konzentrationstendenzen in Form des Gruppeneffekts ausgelöst.

603. Die Zusammenschlußkontrolle nach dem GWB kann ohne eine *Modifizierung des geltenden Rechts* die erkennbaren Konzentrationstendenzen nicht aufhalten. Deren Auswirkungen werden nicht kurzfristig in aller Schärfe spürbar werden, da die Medienverflechtung sich auf erst noch entwickelnden Märkten vollzieht. Langfristig muß jedoch mit einer Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse, wie sie die Monopolkommission im Sondergutachten 11 skizziert hat, gerechnet werden.

Die neuen Medien könnten bei geeigneter Rahmensezung Wettbewerb insbesondere auch in den Einzelzeits-Gebieten ermöglichen, aber nur dann, wenn lokale oder regionale Zeitungsmonopole dort vom Zugang ausgeschlossen werden. Auch bei den großen Medienkonglomeraten sind Zulassungsbeschränkungen erforderlich, soweit sie über marktbeherrschende Stellungen in vertikaler Beziehung (Programmproduktion) verfügen.

604. Die Monopolkommission hält es nach wie vor für dringend erforderlich, daß der Zutritt marktbeherrschender Medienunternehmen zu den Neuen Medien einer *wettbewerbslichen Kontrolle* unterzogen wird. Das geeignete Mittel hierzu ist die Behandlung der Vergabe von Rundfunklizenzen als Unternehmenszusammenschlüsse.

605. Die *Landesgesetzgeber* haben die wettbewerbspolitische Problematik der Medienverflechtung nicht aufgegriffen. Sie wird offenbar unterschätzt oder erscheint als Regelungsgegenstand politisch nicht opportun. Der Vorschlag der Monopolkommission, Sendelizenzen des Rundfunks wie Zusammenschlüsse zu behandeln, bleibt daher aktuell. Der Bundesgesetzgeber ist nach Auffassung der Kommission verfassungsrechtlich legitimiert, diese Entscheidungen zu treffen. Die Monopolkommission sieht mit Besorgnis die bisherige Untätigkeit von Bund und Ländern. Angesichts der fortgeschrittenen Entwicklung der Neuen Medien bedarf es jetzt der erforderlichen ordnungspolitischen Entscheidungen.

¹⁾ A.a.O., Tz. 13 ff.

²⁾ Die Bertelsmann AG ließ auf ihrer Bilanzpressekonferenz Anfang März 1984 verlauten, daß sie in den nächsten zwei bis drei Jahren etwa 100 Mio. DM jährlich in die Neuen Medien investieren wolle.

5. Übersicht über die Landesgesetzgebung für den Kabelrundfunk (Landesmediengesetze und Kabelversuchsgesetze)

1. Stand der Gesetzgebung

Baden-Württemberg:

Entwurf eines Landesmediengesetzes (Juli 1983)

Bayern:

Entwurf eines Gesetzes über die Erprobung und Entwicklung neuer Rundfunkangebote und anderer Mediendienste (Medienerprobungs- und -entwicklungsgesetz — MEG; April 1984)

Berlin:

Entwurf eines Gesetzes über die Durchführung des Kabelpilotprojektes (Kabelpilotprojektgesetz — KPPG; März 1984)

Hessen:

Entwurf eines Mediengesetzes der CDU (September 1982)

Niedersachsen:

Landesrundfunkgesetz vom 23. Mai 1984

Nordrhein-Westfalen:

Gesetz über die Durchführung eines Modellversuchs mit Breitbandkabel vom 20. Dezember 1983 (Kabelversuchsgesetz NW — KabVersG NW)

Rheinland-Pfalz:

Gesetz über einen Versuch mit Breitbandkabel vom 4. Dezember 1980

Saarland:

Entwurf eines Landesrundfunkgesetzes (April 1984)

Schleswig-Holstein:

Entwurf für ein Landesrundfunkgesetz (März 1984)

II. Zugang für Anbieter zu Kabelrundfunk

1. Baden-Württemberg:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei, sofern folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- die technische Kapazität für die Verbreitung von täglich mindestens 30 Hörfunk- und Fernsehprogrammen von je mindestens einer halben Stunde Dauer zwischen 17.00 und 23.00 Uhr vorhanden ist (Kapazitätsminimum) (§ 14 Abs. 2)
- wenigstens drei andere Zulassungen für dieselbe Programmart (Hörfunk oder Fernsehen) ausgesprochen sind oder gleichzeitig werden (§ 15 Abs. 3)
- mindestens die Hälfte der privaten baden-württembergischen Haushalte an ein Kabelnetz angeschlossen werden kann, in dem ein

Kapazitätsminimum gemäß § 14 vorhanden ist (§ 80).

Verbreitet ein Veranstalter in Folge eines Unternehmenszusammenschlusses oder auf sonstige Weise mehrere Programme, so werden die überzähligen Zulassungen widerrufen. Bei deren Auswahl ist den Wünschen der Beteiligten Rechnung zu tragen (§ 23 Abs. 2).

b) Printmedienverleger:

ja

2. Bayern:

a) Allgemein:

Öffentlich-rechtliche Trägerschaft organisiert in örtlichen und überörtlichen Kabelgesellschaften (Art. 2), denen private Veranstalter ihre Programme anbieten. Kabelgesellschaften produzieren nicht selbst Programme.

Bei der örtlichen Kabelgesellschaft müssen beteiligt werden

- die von dem örtlichen Wirkungsbereich berührten kommunalen Gebietskörperschaften,
- die örtlichen gemeinnützigen Organisationen mit kultureller Zielsetzung (§ 22 Abs. 3).

b) Printmedienverleger:

ja; bei der Gründung einer örtlichen Kabelgesellschaft müssen die örtlichen Anbieter von Rundfunksendungen einschließlich der örtlichen Zeitungs- und Zeitschriftenverlage angemessen berücksichtigt werden (Art. 22 Abs. 3).

3. Berlin:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei (§ 23 ff.)

b) Printmedienverleger:

ja

4. Hessen:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei, sofern die technische Kapazität für die Verbreitung von täglich mindestens 30 privaten Hörfunk- und Fernsehprogrammen von je mindestens einer halben Stunde Dauer zwischen 17.00 und 23.00 Uhr vorhanden ist (Kapazitätsminimum § 19 Abs. 2, § 25 Abs. 3).

b) Printmedienverleger:

Der Antragsteller, dessen Organe oder Gesellschafter dürfen nicht

- ein in dem beantragten Verbreitungsgebiet periodisch erscheinendes Druckwerk mit Alleinstellung verlegen; als Verleger gilt auch, wer zu diesem Verlagsunternehmen im Verhältnis eines verbundenen Unternehmens entsprechend § 15 des AktG steht (mittelbares Verlagsunternehmen);

- an einem in dem beantragten Verbreitungsgebiet periodisch erscheinenden Druckwerk mit Alleinstellung verantwortlich mitwirken; insbesondere nicht als Herausgeber oder leitender Redakteur für den redaktionellen Inhalt des Druckwerks insgesamt oder teilweise maßgeblich verantwortlich sein.

Die Zulassung ist auch zu versagen, wenn der Antragsteller ein von zwei oder mehreren Verlegern oder mittelbaren Verlagsunternehmen gebildetes Gemeinschaftsunternehmen darstellt und dabei ein beteiligtes Verlagsunternehmen ein Druckwerk mit Alleinstellung in dem beantragten Verbreitungsgebiet verlegt. Gleiches gilt, wenn der Antragsteller zu einem Gemeinschaftsunternehmen im Verhältnis eines verbundenen Unternehmens entsprechend § 15 des Aktiengesetzes steht (§ 32).

Verlegern oder Gemeinschaftsunternehmern ist unbeschadet der sachlichen Zulassungsvoraussetzungen im übrigen die Zulassung zu erteilen, wenn

- das Verlagsunternehmen nur an den wirtschaftlichen Erträgen des Rundfunkunternehmens teilnimmt, auf dessen Programmgestaltung jedoch keinen bestimmenden Einfluß nimmt oder
- ein weiterer Veranstalter in dem Sendegebiet tätig ist oder zugleich tätig wird und die programmliche Vielfalt privaten Rundfunks gefördert wird (§ 33).

5. Niedersachsen:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei;
wenn mehrere Antragsteller für Vollprogramme die Anforderungen erfüllen, findet eine Auswahl zwischen denjenigen Antragstellern statt, deren Programme die auf der Übertragungsmöglichkeit zur Verfügung stehende nutzbare Sendezeit möglichst weitgehend in Anspruch nehmen werden. Derjenige Antragsteller hat den Vorrang, dessen Programm voraussichtlich am meisten dazu beitragen wird, daß die Gesamtheit der Programme von Veranstaltern politische, weltanschauliche oder gesellschaftliche Gruppen oder Richtungen nicht einseitig begünstigt (§ 6 Abs. 2). Die Erlaubnisbehörde kann von dem Antragsteller verlangen, daß er durch das Anmeldeverfahren beim Bundeskartellamt nachweist, daß Vorschriften der Zusammenschlußkontrolle dem Vorhaben nicht entgegenstehen (§ 5 Abs. 6).

b) Printmedienverleger:

ja

6. Nordrhein-Westfalen:

a) Allgemein:

Keine Zulassung privater Veranstalter (§ 1 Abs. 5 Nr. 1)

b) Printmedienverleger:

nein

7. Rheinland-Pfalz:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei

b) Printmedienverleger:

ja

8. Saarland:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei;

innerhalb einer Programmart oder eines Verbreitungsgebietes dürfen einem Rundfunkveranstalter nicht mehrere Konzessionen für Vollprogramme in deutscher Sprache erteilt werden (§ 40 Abs. 3).

b) Printmedienverleger:

ja;

der Versammlung der Landesanstalt für das Rundfunkwesen soll ein Vertreter der vorhandenen Printmedien angehören (§ 54).

9. Schleswig-Holstein:

a) Allgemein:

Grundsätzlich frei

b) Printmedienverleger:

ja;

der Zeitungsverlegerverband Schleswig-Holstein e. V. entsendet ein Mitglied in die Anstaltsversammlung, die ein Organ der Unabhängigen Landesanstalt für das Rundfunkwesen ist (§ 35 Abs. 1 Nr. 11).

III. Sicherung der Meinungsvielfalt

1. Baden-Württemberg:

Der Entwurf geht von der außenpluralen Vielfalt aus (§ 12 Abs. 2); mindestens vier Anbieter müssen vorhanden sein (§ 15 Abs. 3).

Aufsicht:

Landesanstalt für Kommunikation (§ 27) mit den Organen Vorstand und Geschäftsführer

2. Bayern:

Dem Entwurf liegt ein außenpluralistisches Modell zugrunde.

Aufsicht:

Bayerische Landeszentrale für Neue Medien (Artikel 9) mit den Organen Medienrat, Verwaltungsrat und Präsident

3. Berlin:

Der Entwurf verfolgt ein außenpluralistisches Modell.

Aufsicht:

Anstalt für Kabelkommunikation (§ 12)

4. Hessen:

Der Entwurf geht von einer außenpluralen Vielfalt aus (§ 23 Abs. 2). Sofern Außenpluralität nicht möglich ist, soll für Binnenpluralität gesorgt werden (§ 36).

Aufsicht:

Landesanstalt für Kommunikation (§ 8) mit den Organen Versammlung und Vorstand

5. Niedersachsen:

Der Entwurf enthält außen- und binnenpluralistische Elemente. Die Programme müssen in ihrer Gesamtheit die bedeutsamen politischen, weltanschaulichen und gesellschaftlichen Kräfte und Gruppen angemessen zu Wort kommen lassen. Die Gesamtheit dieser Programme darf nicht einseitig einer Partei oder Gruppe, einer Interessengemeinschaft, einem Bekenntnis oder einer Weltanschauung dienen. Jedes zugelassene Programm muß als einzelnes diesen Anforderungen genügen, es sei denn, die Ausgewogenheit ist in Verbindung mit den anderen Programmen gewährleistet (§ 15).

Aufsicht:

Landesrundfunkausschuß (§ 27) mit den Organen Versammlung und Vorstand

6. Nordrhein-Westfalen:

Das Gesetz verfolgt ein binnenpluralistisches Modell; öffentlich-rechtliche Trägerschaft (§ 1 Abs. 5 Nr. 1)

Aufsicht:

Westdeutscher Rundfunk (§ 4)

7. Rheinland-Pfalz:

Das Gesetz hat außen- und binnenpluralistische Elemente, es verfolgt ein Mischmodell. Es wird kontrolliert, daß die Programme in ihrer Gesamtheit ausgewogen sind (§ 18 Abs. 2).

Aufsicht:

Anstalt für Kabelkommunikation (§ 6) mit den Organen Versammlung und Vorstand

8. Saarland:

Der Entwurf verfolgt das Konzept der Außenpluralität. Die Ausgewogenheit der Gesamtheit der Programme gilt als erreicht, wenn neben Programmen öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten innerhalb der Programmart mindestens drei im Geltungsbereich des Grundgesetzes veranstaltete Vollprogramme empfangbar sind (§ 5 Abs. 3).

Aufsicht:

Landesanstalt für das Rundfunkwesen (§§ 53 ff.) mit den Organen Versammlung und Vorstand

9. Schleswig-Holstein:

Dem Entwurf liegt ein außenpluralistisches Modell zugrunde; mindestens vier täglich im Geltungsbereich des Grundgesetzes veranstaltete Vollprogramme, die derselben Programmart angehören und in derselben Technik verarbeitet werden, müssen neben den Programmen der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten zu empfangen sein. Für die Erreichung der Ausgewogenheit der Gesamtheit der Programme ist eine Verbreitung der Programme in derselben Technik nicht mehr erforderlich, wenn die Hälfte der Rundfunkteilnehmer im Land Schleswig-Holstein an eine Kabelanlage angeschlossen ist (§ 11). Bei nicht ausreichenden Übertragungsmöglichkeiten muß für Binnenpluralismus gesorgt werden (§ 9).

Aufsicht:

Unabhängige Landesanstalt für das Rundfunkwesen (ULR) (§ 32) mit den Organen Anstaltsversammlung und Vorstand

IV. Finanzierung

1. Baden-Württemberg:

a) Mögliche Formen:

Eigenes Finanzaufkommen des Trägers, Abonnement oder Einzelentgelte, Spenden und Werbung (§ 25)

b) Werbung:

zulässig; Werbung

- darf das übrige Programm inhaltlich nicht beeinflussen,
- muß als solche bewußt wahrnehmbar sein,
- darf sich nicht speziell an Kinder wenden oder mißbräuchlich an die Gefühle der Eltern für ihre Kinder appellieren,
- muß deutlich als Werbung gekennzeichnet und vom übrigen Programm abgesetzt sein,
- muß in der Programmüberschau zeitlich als solche ausgewiesen sein,
- ist nur zulässig in zusammenhängenden Blöcken von höchstens 3 Min./Std. Fernsehsendezeit und von höchstens 5 Minuten Dauer/Std. Hörfunk Sendezeit. Sie darf eine inhaltlich zusammenhängende Sendung nicht unterbrechen (§ 26 Abs. 1).

c) Pay-TV:

zulässig (§§ 52 ff.); Ton- und Bewegtbildprogramm auf Abruf oder Zugriff. Werbung ist zulässig. Die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten können Ton- und Bewegtbildsendungen auf Zugriff oder Abruf veranstalten, soweit sie innerhalb des Gesamtangebots der Abruf- und Zugriffprogramme einen Anteil von 25% nicht

überschreiten (§ 52 Abs. 3). Enthält eine Sendung ausschließlich Werbung, so ist dies in der Inhaltsübersicht und in der Sendung selbst deutlich zu kennzeichnen (§ 53 Abs. 1). Sollen Programme, die durch Abonnement oder Einzelentgelte finanziert werden, ein zusätzliches Finanzaufkommen aus Werbung erhalten, so ist dies in den Abonnements- oder Einzelentgeltbedingungen ausdrücklich anzukündigen (§ 26 Abs. 4).

2. Bayern:

a) Mögliche Formen:

Allgemeines Entgelt für den Empfang mehrerer Rundfunkprogramme, ein Entgelt für das Abonnement eines Rundfunkprogrammes und Einzelentgelte für bestimmte Rundfunksendungen (§ 28)

b) Werbung:

zulässig; Werbung ist als solche zu kennzeichnen und darf die anderen Rundfunksendungen nicht unterbrechen. Die Werbung in Rundfunkprogrammen darf höchstens ein Fünftel der Sendezeit des Anbieters betragen. Werbetreibende, Werbeagenturen und Werbemittler dürfen auf das sonstige Rundfunkprogramm inhaltlich keinen Einfluß nehmen. Weitere Regelungen kann die Landeszentrale durch Satzung treffen. Dazu gehören neben der Wahrung der Programmgrundsätze vor allem

- einschränkende Bedingungen für Werbung in Abonnementsprogrammen und im Zusammenhang mit Rundfunksendungen gegen Einzelentgelt,
- ein größerer Anteil der Werbezeit in Rundfunksendungen von Anbietern mit weniger als einer Stunde täglicher Sendezeit,
- Einschränkung der Werbung an Sonn- und Feiertagen (§ 30).

Werbeeinnahmen stehen dem Anbieter zu, soweit nicht Anteile nach den getroffenen Vereinbarungen an die Kabelgesellschaft abzuführen sind (§ 28 Abs. 5).

c) Pay-TV:

zulässig

3. Berlin:

a) Mögliche Formen:

Entgelte (Einzelentgelte und Abonnement) und Werbung (§ 50)

b) Werbung:

zulässig; sie muß

- vom übrigen Programm abgesetzt und ohne inhaltliche Verbindung dazu sein,
- deutlich als Werbung erkennbar und als solche bewußt wahrnehmbar sein und darf
- sich nicht speziell an Kinder wenden.

Werden Angebotsübersichten veröffentlicht, ist darin Werbung zeitlich und inhaltlich als solche

auszuweisen. Lokale Werbung ist nur in Angeboten mit lokalem publizistischen Bezug zulässig. In Verteildiensten ist Werbung zulässig in zusammenhängenden Blöcken von höchstens neun Minuten, in Verteildiensten mit lokalem publizistischem Bezug von höchstens 7 Minuten Dauer/Stunde Sendezeit. Die Werbung darf eine inhaltlich zusammenhängende Sendung nicht unterbrechen (§ 51).

c) Pay-TV:

zulässig

4. Hessen:

a) Mögliche Formen:

Eigenes Finanzaufkommen des Trägers, Abonnement oder Einzelentgelte, Spenden und Werbung (§ 40)

b) Werbung:

zulässig; Werbungsendungen müssen als solche deutlich gekennzeichnet und vom übrigen Programm so abgesetzt sein, daß der Teilnehmer sie ohne weiteres erkennen kann, und in der Programmorschau als solche ausgewiesen sein. Sie sind nur zulässig in Blöcken. Sie dürfen sich nicht speziell an Kinder wenden und inhaltlich zusammenhängende Sendungen nicht unterbrechen. Die Werbung darf insgesamt höchstens ein Fünftel der Sendezeit betragen (§§ 41, 42). Von Veranstaltern, die aus ihren Kommunikationsdiensten, insbesondere aus Werbung und Anzeigen, Einnahmen erzielen oder andere wirtschaftliche Vorteile anstreben, wird zusätzlich jährlich eine besondere Abgabe erhoben (§ 15 Abs. 2). Verbreitet ein Rundfunkunternehmen infolge eines Unternehmenszusammenschlusses oder auf sonstige Weise mehrere Programme, so werden die überzähligen Zulassungen widerrufen (§ 35 Abs. 2).

c) Pay-TV:

zulässig (§ 54); sollten Programme, die durch Abonnement oder Einzelentgelte finanziert werden, ein zusätzliches Finanzaufkommen aus Werbung erhalten, so ist dies in den Abonnements- oder Einzelentgeltbedingungen sowie in gedruckten Programmorschauen ausdrücklich anzukündigen (§ 41 Abs. 3).

5. Niedersachsen:

a) Mögliche Formen:

Eigenes Finanzaufkommen des Veranstalters, beim Teilnehmer zu erhebende Entgelte, Spenden und Werbung (§ 24).

b) Werbung:

zulässig; die Werbung ist vom übrigen Programm deutlich zu trennen. Sie darf nur in Blöcken verbreitet werden. Eine Sendung darf zu einer im voraus angegebenen Zeit einmal durch Werbung unterbrochen werden, wenn die Dauer der Sendung 100 Minuten übersteigt. Die Werbung darf 20% des wöchentlichen Sendeum-

fangs nicht übersteigen. Werden Sendungen von einem Dritten finanziert, so sind sie Werbung, wenn ihr Inhalt den Interessen des Dritten dient. In diesen Fällen muß der Dritte am Anfang und am Ende der Sendung genannt werden. Bei anderen von einem Dritten finanzierten Sendungen ist die Nennung des Dritten zulässig. Seine Nennung ist Werbung. Werbung, die nicht im gesamten Verbreitungsgebiet eines zugelassenen Programms verbreitet wird, ist nicht zulässig. Solange das Programm nicht von mehr als 2,5 Mio. Einwohnern in Niedersachsen empfangen werden kann, ist nur eine Werbung zulässig, die Tatsachen, Ereignisse und Angebote mit mindestens landesweitem Bezug zum Gegenstand hat (§ 26).

c) Pay-TV:

zulässig (§ 24); werden für Programme oder Sendungen beim Teilnehmer Entgelte erhoben, so ist dem Teilnehmer vor dem Empfang des Programms oder dem Beginn der Sendung die Höhe des Entgelts anzukündigen (§ 25). Die Werbung ist dem Teilnehmer vor dem Empfang des Programms oder dem Beginn der Sendung anzukündigen (§ 26 Abs. 6).

6. Nordrhein-Westfalen:

a) Mögliche Formen:

Gebühren

b) Werbung:

nicht zulässig

c) Pay-TV:

zulässig (§ 12); über die Grundgebühr hinaus hat jeder Teilnehmer am Modellversuch Zusatzgebühren für die Nutzung von Spartenprogrammen zu leisten (§ 12 Abs. 2).

7. Rheinland-Pfalz:

a) Mögliche Formen:

Teilnehmergebühren, Benutzungsgebühren, Abgaben und sonstige Einnahmen (§ 25)

b) Werbung:

zulässig; Werbung jeder Art ist von sonstigen Rundfunkprogrammen und anderen Kommunikationsdiensten zu trennen. An Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen ist Werbung im Fernsehen unzulässig. Lokale Werbung darf nur anbieten, wer lokale Programme veranstaltet (§ 3 Nr. 7). Werbung darf 20% der Sendezeit nicht übersteigen (§ 14 Abs. 10). Von Veranstaltern, die aus ihren Kommunikationsdiensten, insbesondere aus Werbung und Anzeigen, Einnahmen erzielen oder andere wirtschaftliche Vorteile anstreben, wird zusätzlich jährlich eine besondere Abgabe erhoben (§ 16 Abs. 2).

c) Pay-TV:

zulässig

8. Saarland:

a) Mögliche Formen:

Einnahmen aus Werbung, Entgelte (Abonnement oder Einzelentgelt) der Teilnehmer, Eigenmittel des Veranstalters und Spenden (§ 43)

b) Werbung:

zulässig; Rundfunkwerbung muß deutlich als solche wahrnehmbar und vom übrigen Programm abgesetzt und nicht an Kinder gerichtet sein. Die Werbezeit darf 20% der täglichen Sendezeit und im Fernsehen 15 Minuten/Stunde, im Hörfunk 18 Minuten/Stunde nicht überschreiten. Fernsehwerbung darf nur in Blöcken zu Beginn oder am Ende einer Sendung verbreitet werden; eine Fernsehsendung darf einmal durch Werbung unterbrochen werden, wenn die Sendedauer 80 Minuten übersteigt. Sendungen, die von einem Dritten unter Nennung seines Namens finanziert werden, sind zulässig, wenn ihr Inhalt in keinem Zusammenhang mit dessen wirtschaftlichem Interesse steht (§ 44).

c) Pay-TV:

zulässig (§ 43); Rundfunkprogramme, die durch Abonnements oder Einzelentgelte finanziert werden, dürfen Werbung nur enthalten, wenn dies in den Abonnements- oder Einzelentgeltbestimmungen ausdrücklich angekündigt ist (§ 44 Abs. 5).

9. Schleswig-Holstein:

a) Mögliche Formen:

Einnahmen aus Werbung, Entgelte (Abonnement oder Einzelentgelt) der Teilnehmer, eigenes Finanzaufkommen des Veranstalters und Spenden (§ 22 Abs. 1)

b) Werbung:

zulässig; Werbung ist vom übrigen Rundfunkprogramm deutlich zu trennen und in den Programmvorschauelementen als solche auszuweisen. Werbung, die sich auch an Kinder richtet, darf nicht deren Unerfahrenheit mißbräuchlich ausnutzen. Werbung muß jeweils im gesamten Verbreitungsgebiet, für das die Erlaubnis erteilt worden ist, gesendet werden. Sendungen, die von einem Dritten unter Nennung seines Namens finanziert werden, sind zulässig, wenn ihr Inhalt in keinem Zusammenhang mit dessen wirtschaftlichem Interesse steht (§ 23). Rundfunkwerbung darf 20% der täglichen Sendezeit und 15 Min./Std. nicht überschreiten. Fernsehwerbung darf nur in Blöcken und nur zu Beginn und am Ende einer Sendung verbreitet werden. Eine Fernsehsendung darf einmal durch Werbung unterbrochen werden, wenn der Zeitpunkt der Unterbrechung vorher angegeben wird und die Dauer der Sendung 60 Minuten übersteigt. Die Unterbrechung darf nur in einem natürlichen Handlungseinschnitt erfolgen (§ 24).

c) Pay-TV:

zulässig

V. Verhältnis zum öffentlich-rechtlichen Rundfunk

1. Baden-Württemberg:

Bleibt bei besonderen Gesetzen und Staatsverträgen (§ 11). Die bestehenden Rundfunkanstalten sollen die Möglichkeit behalten, auf den bislang benutzten Frequenzen drahtlos in dem Umfang Sendungen zu verbreiten, die sie bis zum 31. Dezember 1981 kraft Landesrechts für das Gebiet des Landes oder einen Teil des Landes ausgestrahlt haben (§ 5 Nr. 2). Die Landesanstalt für Kommunikation kann aus der Kapazitätsreserve bestimmte Frequenzen zur Nutzung durch die bestehenden öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten freigeben, wenn dies zur Erfüllung des gesetzlichen Programmauftrags der Rundfunkanstalten erforderlich ist (§ 8 Abs. 4).

2. Bayern:

Bleibt erhalten; Bayerischer Rundfunk und Zweites Deutsches Fernsehen können sich durch Vereinbarung mit den überörtlichen Kabelgesellschaften mit je einem landesweiten Fernsehprogramm beteiligen. Weitere Rundfunkprogramme und -sendungen dieser Anstalten können eingebracht werden, wenn dadurch andere Anbieter nicht verdrängt oder in diesen Programmen Minderheiten besonders berücksichtigt werden, deren Informationsmöglichkeiten aufgrund Behinderungen oder sprachlicher Umstände eingeschränkt sind. Diese Sendungen dürfen keine Werbung enthalten (§ 27). Die Rundfunkanstalten können nicht Pay-TV anbieten.

3. Berlin:

Bestandsschutz; die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten können zusätzliche Angebote veranstalten, doch dürfen sie darin nicht werben.

4. Hessen:

Die landesgesetzlichen und staatsvertraglichen Regelungen bestehen fort (§ 3).

5. Niedersachsen:

Keine Garantie

6. Nordrhein-Westfalen:

Das Zweite Deutsche Fernsehen kann sich mit Programmbeiträgen am Modellversuch beteiligen (§ 4 Abs. 4); im übrigen Bestandsgarantie.

7. Rheinland-Pfalz:

Dem Südwestfunk und dem Zweiten Deutschen Fernsehen stehen zur Verbreitung der für das Sendegebiet gesetzlich bestimmten Programme eigene Kanäle zur Verfügung. Sie können zusätzlich jeweils einen Kanal zur Verbreitung von Fernsehprogrammen erhalten; ihnen können weitere Sendezeiten zugewiesen werden, wenn unter Berücksichtigung der Beteiligung freier Veranstalter eine ausreichende Zahl von Kanälen zur Verfügung steht und der Versuchszweck nicht in Frage gestellt wird. Lokaler Rundfunk sowie lokale und regionale Werbung sind nicht gestattet (§ 15).

8. Saarland:

Bestandsgarantie (§ 64); dem Saarländischen Rundfunk können weitere Übertragungsmöglichkeiten eingeräumt werden. Gewährleistung der Veranstaltung von Werbesendungen in der bei Inkrafttreten dieses Gesetzes genutzten Dauer zu den bisher zulässigen Zeiten.

9. Schleswig-Holstein:

Grundsätzlich Bestandsschutz (§ 2 Abs. 2); Rundfunkveranstalter können zum Zwecke der Herstellung, Gestaltung und Verbreitung von Programmen auch mit öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten zusammenarbeiten (§ 2 Abs. 3).

Die sachliche Abgrenzung des relevanten Marktes

1. Einführung

606. Der Nachweis einer marktbeherrschenden Stellung im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht sowie die Prognoseentscheidung über Entstehung bzw. Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bei der Fusionskontrolle setzen eine sachliche Marktabgrenzung voraus. In der Abgrenzungspraxis des Bundeskartellamtes haben sich in der Vergangenheit eine Reihe konzeptioneller Probleme ergeben, deren Handhabung durch das Amt die Monopolkommission zu einer Stellungnahme veranlaßt.

607. Als problematisch hat sich nach Auffassung der Monopolkommission die relativ enge Marktabgrenzung des Bundeskartellamtes erwiesen. Allerdings untersucht das Amt auch den an den relevanten Markt angrenzenden „marktnahen Bereich“ bzw. das „wettbewerbliche Umfeld“. Der Begriff der *Marktnähe* ist vom BGH in der GKN/Sachs-Entscheidung¹⁾ in die kartellrechtliche Praxis eingeführt und vom Bundeskartellamt zum Beispiel im Fall Rheinmetall/WMF²⁾ verwandt worden. In beiden Fällen wurden Zusammenschlußvorhaben untersagt, weil das erwerbende Unternehmen über erhebliche Finanzkraft verfügte und im marktnahen Bereich des aufgekauften Unternehmens tätig war. Nach Ansicht des BGH ist in einer solchen Situation der Transfer von Finanzkraft für Droh- und Vergeltungshandlungen wahrscheinlich³⁾. Der Begriff der Marktnähe wurde in den vorliegenden Entscheidungen nicht näher konkretisiert. Die Monopolkommission sieht sich deshalb veranlaßt, eigene Kriterien für die Abgrenzung von relevantem Markt und marktnahen Bereichen zu formulieren. Sie geht davon aus, daß die Abgrenzung des relevanten Marktes, wie sie vom Bundeskartellamt vorgenommen wird, bis auf einige begründete Ausnahmefälle beibehalten werden sollte. Verbesserungsfähig erscheint dagegen die Einbeziehung der marktnahen Bereiche in die Wettbewerbsbeurteilung. Ein Unternehmen kann nämlich auch dann über eine marktbeherrschende Stellung verfügen, wenn auf den relevanten Märkten nicht die Vermutungskriterien des § 22 Abs. 3 GWB erfüllt sind. Überragende Verhaltensspielräume können bestehen, wenn das Unternehmen auf einer Vielzahl von zueinander marktnahen Bereichen tätig ist. Fusionen können zu einer Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen führen, obwohl sie nicht mit Marktanteilsadditionen verbunden

sind. Die Verstärkungswirkung kann sich als Folge eines Wegfallens von selbständigen Wettbewerbern in marktnahen Bereichen ergeben. Fusionieren Unternehmen, die bereits auf einer Vielzahl von marktnahen Einzelmärkten beherrschend sind, kann sich im Extremfall eine „Gefährdung der marktwirtschaftlichen Ordnung“ im Sinne des § 24 Abs. 3 Satz 2 GWB ergeben. Die Monopolkommission hat diese Möglichkeit im Zusammenhang mit dem Zusammenschluß VEBA/Gelsenberg behandelt¹⁾.

608. Erfassung und Kontrolle *marktbeherrschender Stellungen auf der Nachfrageseite* gewinnen zunehmend an Bedeutung. Es sind dies Fälle, in denen einige wenige Nachfrager (Weiterverarbeiter bzw. Handelsunternehmen) einer größeren Zahl von Anbietern (Lieferanten von Vor- und Zwischenprodukten, Bauteilen, bzw. Konsumgütern) gegenüberstehen. Das Bundeskartellamt hat für die Marktabgrenzung im Lebensmittelhandel Konzepte entwickelt, die nach Auffassung der Monopolkommission methodisch angreifbar sind. Die Kommission nimmt deshalb auch zum Problem der Abgrenzung von Beschaffungsmärkten Stellung. Sie vertritt die Auffassung, daß das für die Analyse von Angebotsmacht entwickelte theoretische Instrumentarium für die Analyse von Nachfragemacht nutzbar gemacht werden kann und bei spiegelbildlicher Anwendung zu einer adäquaten Erfassung marktbeherrschender Stellungen auf der Nachfrageseite führt²⁾.

609. Die *Abbildungen 1 und 2* geben einen Überblick über die Vorgehensweise der Kommission bei der Abgrenzung von Absatz- bzw. Beschaffungsmärkten. Absatzmärkte sind aus der *Sicht der Kunden* des unter einem Mißbrauchsverdacht stehenden Anbieters bzw. der fusionswilligen Anbieter zu bestimmen. Umgekehrt sind Beschaffungsmärkte aus der *Sicht der Lieferanten* des unter Mißbrauchsverdacht stehenden Nachfragers bzw. der fusionswilligen Nachfrager zu bestimmen. Die Monopolkommission unterscheidet dabei jeweils zwischen dem relevanten Absatz- bzw. Beschaffungsmarkt im engeren Sinn und dem marktnahen Bereich.

¹⁾ BGH, WuW/E BGH 1501, 1510 f. „Kfz-Kupplungen“.

²⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1867, 1869 „Rheinmetall-WMF“.

³⁾ Vgl. dazu Kapitel VIII, Tz. 771 ff.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerblische und strukturelle Aspekte einer Zusammenfassung von Unternehmen im Energiebereich (VEBA/Gelsenberg), Sondergutachten 2, Baden-Baden 1975, Tz. 3 (8) sowie 94 bis 98.

²⁾ Vgl. hierzu schon Monopolkommission, Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Sondergutachten 7, Baden-Baden 1977, Tz. 44 bis 52.

610. *Abbildung 1* zeigt das Abgrenzungsverfahren, wenn zu prüfen ist, ob ein Anbieter A mit einem Produkt X_1 über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Zu entscheiden ist zunächst, welche Produkte mit welchen (Anbieter-)Kapazitäten in den *relevanten Markt* (im engeren Sinn) einbezogen werden sollten. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß in der Regel nur jene Produkte berücksichtigt werden sollten, die aus der Sicht der Nachfrager des Anbieters A kurzfristig substituierbar sind. In *Abbildung 1* gehören die Produkte X_1 und X_2 zum gleichen relevanten Markt.

Zum *marktnahen Bereich* zählt die Monopolkommission dagegen Produkte, die zu den zum relevanten Markt gehörenden Produkten

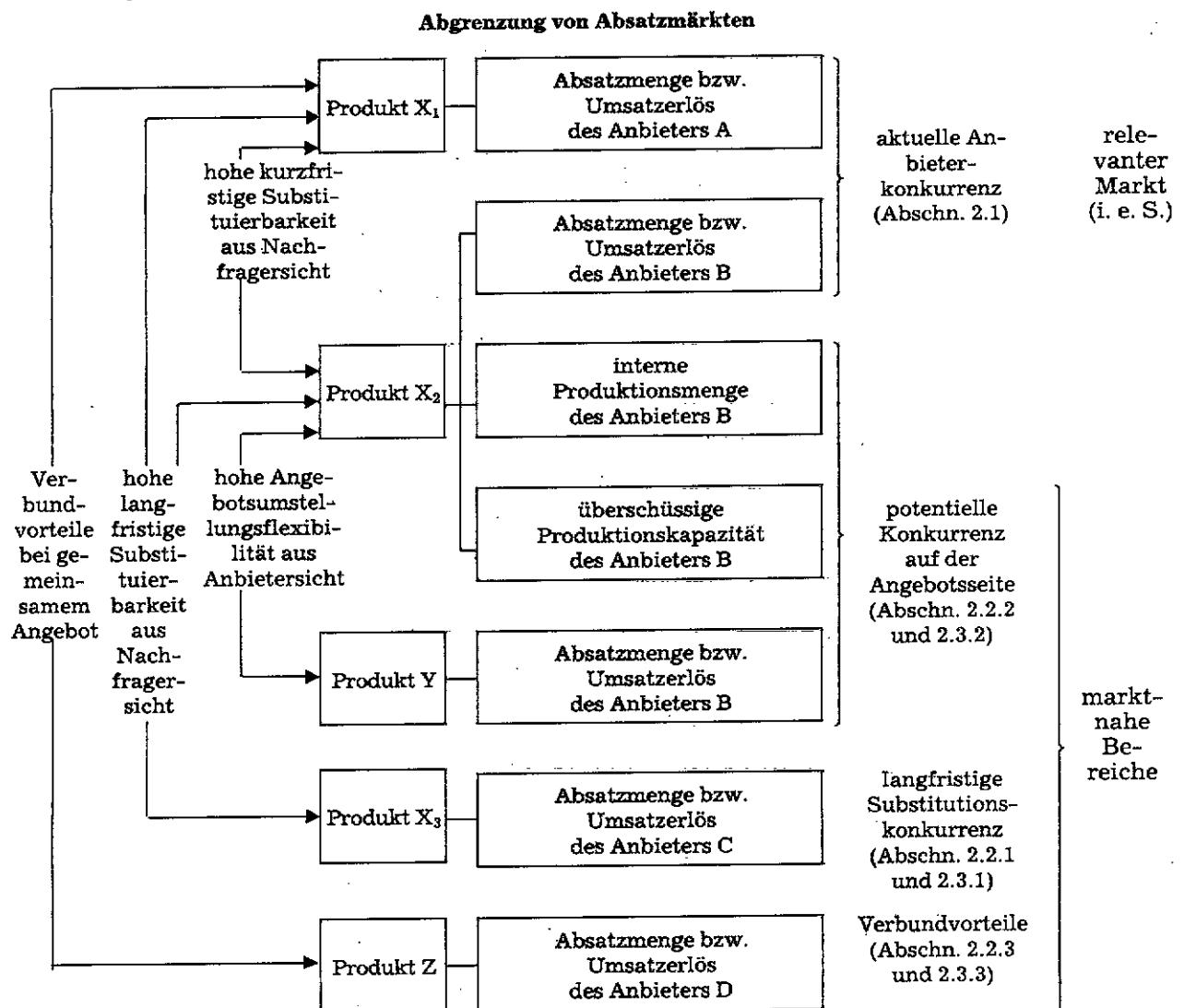
- aus Nachfragersicht langfristig eine hohe Substituierbarkeit aufweisen (X_3 mit X_1 und X_2),
- aus der Sicht der Wettbewerber eine hohe angebotsseitige Austauschbarkeit aufweisen (Y mit X_2),
- bei gemeinsamem Angebot Verbundvorteile aufweisen (Z mit X_1).

611. Im *relevanten Markt* (i.e.S.) sollten nur aktuelle Wettbewerber erfaßt werden und zwar ausschließlich mit denjenigen Kapazitätsteilen, mit denen sie eines der relevanten Produkte für den Markt produzieren. Das Volumen des relevanten Marktes ergibt sich dann als Summe der aktuellen Absatzmengen/Periode bzw. Umsatzerlöse/Periode. In *Abbildung 1* setzt sich das relevante Marktvolumen zusammen aus den Absatzmengen bzw. Umsatzerlösen der Anbieter A und B mit dem Produkt X_1 bzw. X_2 .

612. Dem *marktnahen Bereich* sollten erstens alle Wettbewerber zugeordnet werden, die aus Nachfragersicht langfristige Substitute produzieren (Anbieter C mit Produkt X_3) und zwar ebenfalls mit den aktuellen Absatzmengen bzw. Umsatzerlösen. Dies ist der Bereich der *langfristigen Substitutionskonkurrenz*.

Die Analyse des marktnahen Bereiches umfaßt zweitens eine Prüfung der *potentiellen Konkurrenz auf der Angebotsseite*. Hierbei sind alle Wettbewerber zu erfassen, die über Kapazitätsteile verfügen,

Abbildung 1



die bei steigendem Marktpreis für die Marktproduktion eines relevanten Produktes genutzt werden würden. Dies sind die Kapazitäten (des Anbieters B) die augenblicklich

- zur unternehmensinternen Versorgung (mit X_2) genutzt werden,
- Überschuß- bzw. Reservekapazitäten (für X_2) darstellen,
- zur Produktion von nicht zum relevanten Markt gehörigen Produkten (Y) genutzt werden und aus Anbietersicht eine hohe Umstellungsflexibilität (zu X_2) aufweisen.

Dem marktnahen Bereich sind drittens alle Anbieter zuzurechnen, die Produkte anbieten, zu denen *Verbundvorteile* bestehen (Anbieter D des Produktes Z). Diejenigen Anbieter, die mehrere verbundene Produkte gleichzeitig anbieten, können Kostenvorteile realisieren.

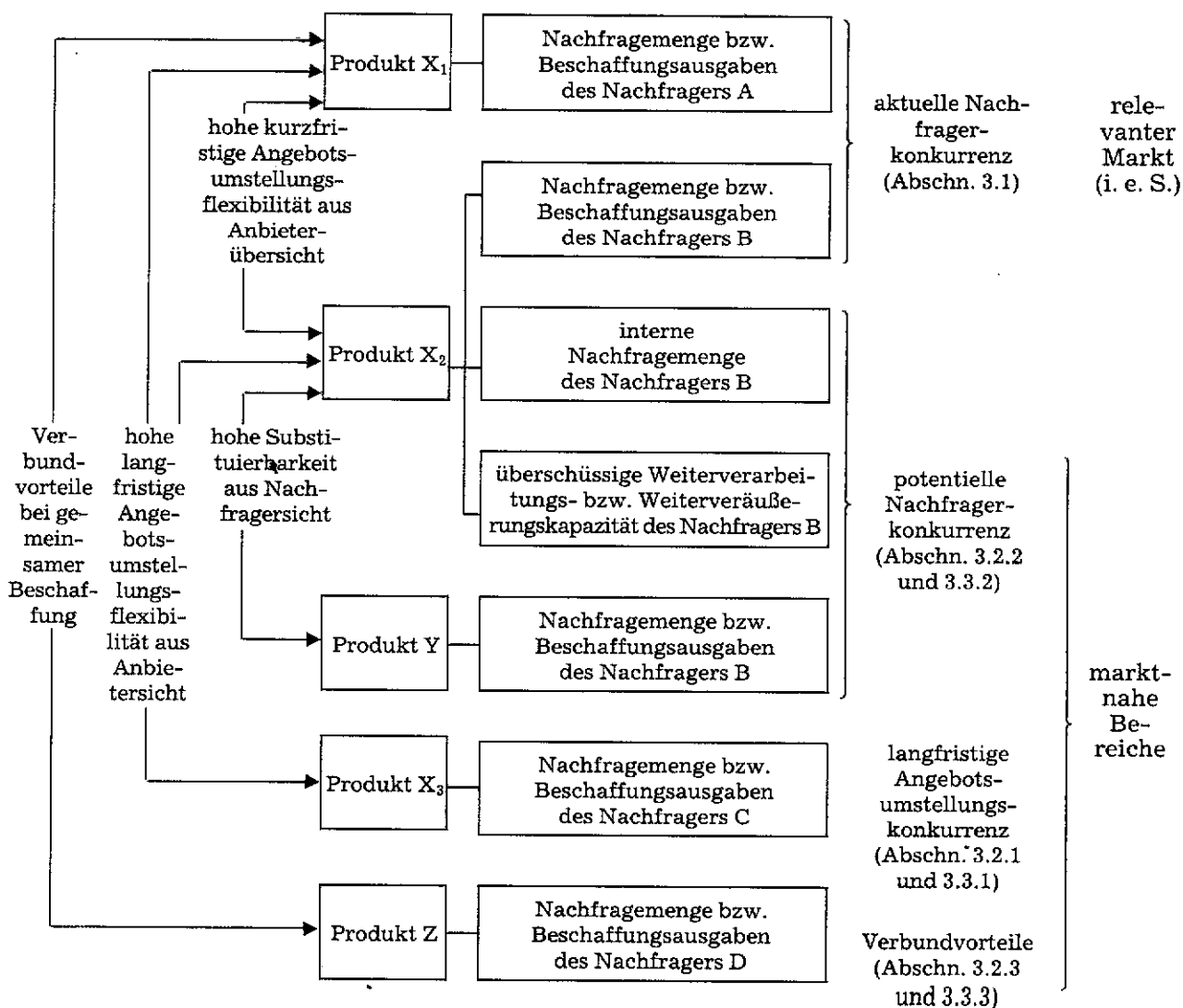
613. Abbildung 2 zeigt die spiegelbildliche Vorgehensweise bei der Abgrenzung von Beschaffungsmärkten

märkten. Es ist zu prüfen, ob der Nachfrager A bei dem Produkt X_1 gegenüber seinen Lieferanten über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. In den *relevanten Beschaffungsmarkt (im engeren Sinne)* sollten nach Auffassung der Monopolkommission nur jene Produkte einbezogen werden, die aus der Sicht der Lieferanten des Nachfragers A kurzfristig als Angebotsalternativen in Frage kommen. In Abbildung 2 gehört das Produkt X_2 zum gleichen relevanten Beschaffungsmarkt wie Produkt X_1 . Dem *marktnahen Bereich* sind dagegen Produkte zuzuordnen, die zu den im relevanten Markt befindlichen Produkten

- aus Lieferantsicht langfristig eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität aufweisen (X_3 mit X_1 und X_2),
- aus der Sicht der nachfragenden Unternehmen eine hohe Substituierbarkeit aufweisen (Y mit X_2),
- bei gemeinsamer Beschaffung Verbundvorteile aufweisen (Z mit X_1).

Abbildung 2

Abgrenzung von Beschaffungsmärkten



614. Im relevanten Beschaffungsmarkt (i.e.S.) werden nur die aktuellen Nachfrager (A und B) der relevanten Produkte (X_1 und X_2) mit den aktuellen Nachfragemengen bzw. Beschaffungsausgaben erfaßt. Der marktnahe Bereich umfaßt dagegen spiegelbildlich zur Abgrenzung von Absatzmärkten

- den Bereich langfristiger Angebotsumstellungskonkurrenz: hier sind alle Nachfrager nach aus Anbietersicht langfristigen Produktionsalternativen zu berücksichtigen (Nachfrager C mit Produkt X_3),
- den Bereich potentieller Konkurrenz auf der Nachfrageseite: dieser umfaßt alle potentiellen Nachfrager, die augenblicklich Kapazitätsteile nur intern versorgen oder nicht auslasten (Nachfrager B bei X_2) bzw. Produkte einsetzen, die nicht zum relevanten Beschaffungsmarkt gehören (Nachfrager B mit Y), bei einer Verringerung des Marktpreises aber zusätzliche Mengen im Beschaffungsmarkt nachfragen würden,
- den durch Verbundvorteile in der Beschaffung verbundenen Bereich: hier sind alle Nachfrager zu identifizieren, die verbundene Produkte nachfragen (Nachfrager D mit Produkt Z).

615. Im folgenden entwickelt die Monopolkommission die Kriterien, die sie für die Abgrenzung des relevanten Marktes (Abschn. 2.1 bzw. 3.1) und der marktnahen Bereiche (Abschnitt 2.2 bzw. 3.2) als sinnvoll erachtet. In der Abgrenzungspraxis des Bundeskartellamtes werden in einigen Fällen Produkte und Unternehmen in den relevanten Markt einbezogen, die nach den obigen Kriterien dem marktnahen Bereich zuzuordnen wären. Die Kommission nimmt hierzu in den Abschnitten 2.3. bzw. 3.3 Stellung.

2. Die sachliche Abgrenzung von Absatzmärkten

2.1 Die Abgrenzung des relevanten Absatzmarktes (im engeren Sinn)

2.1.1 Bestimmung der relevanten Produkte und Umsatzerlöse

616. Die relevanten Produkte sind aus der Sicht der Nachfrager jenes Unternehmens zu bestimmen, gegen das sich ein Mißbrauchs- bzw. Fusionskontrollverfahren richtet. Zum relevanten Absatzmarkt dieses Unternehmens gehören alle Produkte, die von seinen Kunden in der Deckung des jeweiligen Bedarfes als kurzfristig austauschbar angesehen werden (*Bedarfsmarktkonzept*). Alle Unternehmen können als aktuelle Wettbewerber betrachtet werden, die eines der — aus Nachfragersicht — relevanten Produkte anbieten. Das Umsatzvolumen des relevanten Absatzmarktes umfaßt dann die Umsatzerlöse/Periode aller aktuellen Anbieter.

617. Ein Produkt X ist dann als durch ein Produkt Y austauschbar anzusehen, wenn eine geringfügige Leistungsver schlechterung durch den Anbieter von

X einen erheblichen Teil seiner Kunden dazu veranlassen würde, zum Kauf des Produktes Y überzugehen. Die Leistungsver schlechterung kann z. B. in einer Verminderung der Produktqualität oder in einer Preiserhöhung liegen. Beide Parameter sind für Substitutionsentscheidungen gleich wichtig, im folgenden wird jedoch vorrangig auf die Bedeutung des Preises eingegangen. Ein Produkt Y gehört dann zum selben relevanten Absatzmarkt wie ein Produkt X, wenn bei einer geringen Erhöhung des Preises des Produktes X ein erheblicher Teil der bisherigen Käufer des Gutes X innerhalb einer kurzen Zeitspanne auf Dauer zum Kauf des Gutes Y übergehen würde¹⁾.

618. In der Rechtsprechung und der Verwaltungspraxis des Bundeskartellamtes können keine ökonomischen Schätzungen der Nachfrageverschiebungen bei Preisänderungen vorgenommen werden. Ein Urteil über die Austauschbarkeit von Produkten muß sich stattdessen

- auf Erfahrungssätze und Faustregeln sowie
- auf Befragungen von Marktteilnehmern und Marktbeobachtungen stützen.

619. Erfahrungssätze und Faustregeln liegen der Figur des „verständigen Verbrauchers“ (bzw. des „verständigen Weiterverarbeiters“ oder „Einzelhändlers“) zugrunde, den die Rechtsprechung zur Orientierungshilfe bei der Marktabgrenzung geschaffen hat. Geprüft wurde in der Vergangenheit allerdings in erster Linie die funktionale Austauschbarkeit anhand einer vergleichenden Analyse der Produkteigenschaften und Verwendungszwecke. Eine solche Untersuchung vermag Hinweise zu vermitteln, ob ein (repräsentativer) Verbraucher einer Preiserhöhung durch eine Substitution ausweichen könnte. Eine explizite Prüfung dieser für eine adäquate Marktabgrenzung entscheidenden Frage vermag sie jedoch nicht immer zu ersetzen.

620. In der amerikanischen Rechtsprechung und Verwaltungspraxis wird die Preisreagibilität traditionell stärker gewichtet. So zählen die Merger Guidelines des U.S.-Justizministeriums von 1982 ein Produkt Y zum gleichen sachlich relevanten Markt wie ein Produkt X, wenn eine Erhöhung des Preises von Produkt X um 5% einen (repräsentativen) Verbraucher innerhalb eines Jahres dazu veranlassen würde, dauerhaft zum Produkt Y zu wechseln²⁾.

621. Eine Beurteilung der Preisreagibilität der Nachfrager kann sich auf folgende Erfahrungssätze

¹⁾ Zur Charakterisierung des Grades der Austauschbarkeit von Gütern werden in der mikroökonomischen Theorie eine Reihe von Elastizitätsmaßen verwendet, deren Beziehung zu dem hier verwendeten Kriterium im Anhang (Abschnitt 4 dieses Kapitels) dargestellt wird.

²⁾ Vgl. Merger Guidelines vom 14. 6. 1982, S. 6 (dt. Übersetzung in: Der Betriebs-Berater, Beilage II/1982 zu Heft 31/1982, S. 3).

stützen: Die zu erwartenden Nachfrageverschiebungen bei Preisänderungen sind (zumindest kurzfristig) immer dann gering, wenn eine Substitution

- zu einer Nutzeneinbuße beim Verbraucher (bzw. einer Verringerung des Gewinns bei einem Weiterverarbeiter) führen würde, weil das Substitut über andere Qualitätseigenschaften verfügt und deshalb für den relevanten Konsumzweck (bzw. Produktionszweck) weniger gut geeignet ist,
- zu einem Verlust von investiertem Kapital beim Verbraucher (bzw. beim Weiterverarbeiter) führen würde, weil die Substitution eine Investition voraussetzt,
- mit psychischen Anpassungslasten beim Verbraucher verbunden ist, weil die Substitution eine Veränderung von Konsumgewohnheiten erfordert.

622. Führt die Substitution zu einer deutlichen *Nutzeneinbuße* (bzw. *Gewinnverringerung*), sind die Produkte unterschiedlichen relevanten Absatzmärkten zuzurechnen. Anhaltspunkte hierfür können in der Regel aus einer vergleichenden Analyse der technisch-physikalischen oder chemischen Beschaffenheit sowie der Funktionen und Eigenschaften der Güter gewonnen werden. So können beispielsweise im Konsumgüterbereich getrennte relevante Märkte für Margarine und Butter angenommen werden¹⁾. Im Pressemarkt bilden lokale/regionale Zeitungen (Abonnements- wie Straßenverkaufszeitungen), überregionale Abonnementszeitungen/Nachrichtenmagazine, Fachzeitschriften, allgemein unterhaltende Publikumszeitschriften sowie spezielle Publikumszeitschriften jeweils eigene relevante Absatzmärkte²⁾. Im Rohstoffbereich können erhebliche Qualitätsdifferenzen zu unterschiedlichen relevanten Rohstoffmärkten führen.

623. Bei dauerhaften Konsumgütern, Investitionsgütern und Rohstoffen ist eine Substitution mit einer Investition verbunden. So erfordert im Energiesektor die Substitution von Strom durch Gas, Fernwärme oder Heizöl bei der Erzeugung von Hauswärmewärme die Installation neuer Heizungsanlagen. Die Ersetzung von Aluminium durch Stahl oder andere Metalle setzt voraus, daß die Weiterverarbeiter ihre Produktionsprozesse umstellen und gegebenenfalls in neue Anlagen investieren. Liegt der Kauf des bislang genutzten Gutes erst kurze Zeit zurück, ist die Investition also noch nicht abgeschrieben, und ist der Wiederverkaufswert gering, führt eine vorzeitige Substitution zum *Verlust des investierten Kapitals*. Immer dann, wenn zum Verbrauch eines Gutes produktspezifische Investitionen getätigt werden müssen, kann auf eine kurzfristig geringe Kreuzpreiselastizität und auf getrennte relevante Absatzmärkte geschlossen werden.

624. Verbraucher verhalten sich in ihren Konsumentscheidungen nur begrenzt rational. Sie entwickeln Konsumgewohnheiten, deren Veränderung mit *psychischen Anpassungslasten* verbunden sein

kann. Unternehmen können mit ihren Werbeaktivitäten Art und Höhe dieser „Kosten“ beeinflussen. Psychische Umstellungslasten reduzieren die kurzfristige Substitutionsbereitschaft der Verbraucher zwischen zwei Produkten, so daß erst längerfristig eine Substitutionskonkurrenz wirksam werden kann.

625. Weitergehende Informationen können durch *Befragungen von Marktteilnehmern* gewonnen werden. Ermittelt werden können zunächst die Vorstellungen der Verbraucher (bzw. Weiterverarbeiter) über eine Austauschbarkeit der Güter (bzw. Inputs). Da Substitutionsbeziehungen auf Nachfragerseite zu Wettbewerbsbeziehungen auf Anbieterseite führen, können erstere auf indirektem Wege auch durch Ermittlungen bei den Herstellern identifiziert werden. Schließlich können *Marktanalysen* herangezogen werden, so etwa Untersuchungen des Substitutionsverhaltens der Nachfrager bzw. des Wettbewerbsverhaltens der Anbieter oder der Entwicklung der Preisrelationen in der Vergangenheit.

626. Bei der Interpretation empirisch beobachteter Nachfrageverschiebungen können falsche Schlußfolgerungen gezogen werden. Der Cellophan-Fall im U.S.-Kartellrecht bietet hierfür eine anschauliche Illustration¹⁾. Die U.S.-Antitrustbehörde erhob gegen das Unternehmen du Pont den Vorwurf der Monopolisierung (Sect. 2 Sherman Act) des Marktes für Zellophan. Zu diesem Zeitpunkt verfügte du Pont bei Zellophan über einen Marktanteil von ca. 75 %. Zu entscheiden war, ob Zellophan mit anderen flexiblen Verpackungsmaterialien einen einheitlichen relevanten Markt bildete oder gegenüber diesen abzugrenzen war. Das Gericht hätte prüfen müssen, ob du Pont bei einer Anhebung des Zellophanpreises über das Wettbewerbsniveau hinaus Kunden an die Anbieter anderer flexibler Verpackungsmaterialien verloren hätte. Nur dann wäre ein einheitlicher Markt für alle flexiblen Verpackungsmaterialien anzunehmen gewesen. Statt dessen interpretierte das Gericht die Tatsache, daß in der Vergangenheit relativ geringe Preissenkungen bei Zellophan relativ viele Käufer anderer Verpackungsmaterialien zu einer Substitution veranlaßt hatten, als Beweis für das Vorliegen eines einheitlichen relevanten Marktes, in dem du Pont einer von vielen Anbietern sei (Marktanteil 20 %). Die beobachteten Substitutionsvorgänge sind jedoch als Kriterium ungeeignet, weil sie auch mit dem Fall vereinbar sind, daß du Pont über eine Monopolstellung in einem eigenen relevanten Markt für Zellophan verfügte und diese preispolitisch voll ausnutzte.

627. Die Interpretation von Nachfrageverschiebungen bei Preisänderungen ist folglich mit einer *Analyse der Marktzutrittsschranken* zu verbinden (vgl. hierzu auch Abschnitt 2.2.2). Nur dann, wenn die Marktzutrittsschranken niedrig sind, sind empirisch beobachtete Substitutionsvorgänge ein unverfänglicher Indikator für die Austauschbarkeit von

¹⁾ KG, WuW/E OLG 1983, 1984 „Rama-Mädchen“.

²⁾ KG, AG 1983, 285, „Gruner + Jahr/Bucerius (Zeit)“.

¹⁾ United States v. E.I. du Pont de Nemours, 351 U.S. 377 (1956).

Gütern. Im Falle du Pont hätte die Diagnose hoher Marktschranken (du Pont kontrollierte die Patente) vor einer Fehlinterpretation geschützt.

2.1.2 Bildung von Teilmärkten

628. Von einem einheitlichen relevanten Absatzmarkt kann dann ausgegangen werden, wenn eine homogene Gruppe von Nachfragern ein homogenes Bündel von Gütereigenschaften nachfragt. Die Bildung von Teilmärkten kann dagegen dann erforderlich werden, wenn

- unterschiedliche und unterscheidbare Nachfragergruppen (Verbraucher, Handelsunternehmen bzw. Weiterverarbeiter) existieren, die über unterschiedliche Ausweichmöglichkeiten verfügen,
- unterschiedliche und unterscheidbare Verwendungszwecke, Charakteristika und Nutzungsarten bestehen, für die unterschiedliche Ausweichmöglichkeiten existieren.

Diese Faktoren stellen allerdings noch keine hinreichende Bedingung für die Bildung von Teilmärkten dar. Als zusätzliche Voraussetzung ist erforderlich, daß zwischen den unterschiedlichen Nachfragergruppen bzw. den unterschiedlichen Verwendungszwecken eine dauerhafte Preisdifferenzierung möglich ist¹⁾. Preisunterschiede haben nur dann langfristig Bestand, wenn Arbitragevorgänge wegen staatlicher oder privatwirtschaftlicher Beschränkungen oder wegen fehlender Marktinformationen unterbleiben.

629. Die Existenz *unterschiedlicher und unterscheidbarer Nachfragergruppen*, zwischen denen die Anbieter Preise differenzieren können, ist in der kartellrechtlichen Praxis vielfach dokumentiert. So ist beispielsweise im Elektrizitätsversorgungssektor von Teilmärkten für gewerbliche Großabnehmer und private Haushalte auszugehen. Im Arzneimittelmarkt ist zwischen einem Krankenhausmarkt und einem öffentlichen Apothekenmarkt zu unterscheiden²⁾. Bei Bauteilen (z. B. Kupplungsteilen) ist von getrennten Märkten für Serieneinbau und Ersatzteilgeschäft auszugehen³⁾.

630. Relativ selten ist der Fall, daß unterschiedliche Teilmärkte gebildet werden müssen, weil die Produkte für *unterschiedliche Verwendungszwecke* eingesetzt werden und die Hersteller Preise nach den Verwendungszwecken differenzieren können. Hierzu sind Anbieter nur dann in der Lage, wenn sie die Verwendung ihrer Güter oder Dienstleistungen kontrollieren können, was in der Regel nicht der Fall ist. Eine Ausnahme existiert beispielsweise bei Mineralölprodukten, wo staatliche Arbitragebeschränkungen die Vermarktung und Verwen-

dung von Heizöl an Stelle des (infolge der Besteuerung teureren) Diesel-Kraftstoffes untersagen.

2.2 Die Erfassung marktnaher Bereiche auf der Absatzseite

2.2.1 Langfristige Substitutionskonkurrenz

631. Zum marktnahen Bereich können zunächst alle Produkte gerechnet werden, die aus Nachfragersicht langfristig Substitute darstellen, also solche, die erst bei Zugrundelegung eines längeren Zeitraums bei einer geringen Preiserhöhung des bisher gekauften Produktes verstärkt nachgefragt werden. Dies sind Produkte, deren Kauf

- eine Investition darstellt (langlebige Konsumgüter und betriebliche Investitionsgüter),
- zunächst eine Investition in neue Produktionsanlagen erforderlich macht (Rohstoffe und Zwischenprodukte, die nur im Rahmen eines speziellen Produktionsverfahrens verarbeitet werden können),
- zunächst eine Anpassung des Geschmacks oder der Verhaltensgewohnheiten der Konsumenten voraussetzt.

632. In der Zusammenschlußkontrolle ist stets zu prüfen, ob die fusionierenden Unternehmen langfristige Substitute anbieten. Fusionen führen in einem solchen Fall zu einem Zuwachs von Angebotsmacht beim erwerbenden und erworbenen Unternehmen, weil die gegenseitige Substitutionskonkurrenz nun entfällt. So hat die Monopolkommission in ihrem 2. Sondergutachten darauf hingewiesen, daß eine Fusion VEBA/Gelsenberg zu einer Beeinträchtigung der Konkurrenz zwischen den verschiedenen Energieträgern und zu einer Verstärkung der Marktstellung der VEBA AG nicht nur im Mineralölsektor, sondern in fast allen Energiebereichen führen würde¹⁾. In dem Zusammenschlußvorhaben BP/VEBA sah die Monopolkommission eine Gefährdung des Substitutionswettbewerbes zwischen Heizöl und Erdgas²⁾.

2.2.2 Potentielle Konkurrenz auf der Angebotsseite

633. Die Möglichkeit eines aktuellen Anbieters, den Marktpreis durch eine Verminderung seiner Absatzmenge anzuheben, wird in dem Maße beschränkt, wie Wettbewerber über Kapazitäten verfügen, die bei einer Angebotsbegrenzung und tendenziellen Preiserhöhung zur Marktproduktion eingesetzt werden. Hierzu zählen alle Kapazitätsteile, die bei herrschenden Marktpreisen

- zur internen Versorgung vertikal integrierter Unternehmen eingesetzt werden (interne Produktionskapazitäten oder internes Angebot),

¹⁾ Vgl. auch die Grundsatzentscheidung des BGH im Fall Mannesmann/Brueninghaus (BGH, WuW/E BGH 1711, 1714 „Mannesmann/Brueninghaus“).

²⁾ KG, WuW/E OLG 2053, 2055 „Valium“ und BGH, WuW/E BGH 1678, 1681 „Valium II“.

³⁾ BGH, WuW/E BGH 1501, 1503 „Kfz-Kupplungen“.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 2, a. a. O., Tz. 95.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der Deutschen BP AG und der VEBA AG, Sondergutachten 8, Baden-Baden 1979, Tz. 120.

— weder zur Markt- noch zur internen Versorgung genutzt werden (Reserve- und Überschußkapazitäten),

— zur Produktion von nicht zum relevanten Absatzmarkt gehörigen Produkten verwendet werden und eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität aufweisen (universell einsetzbare Kapazitäten).

634. Inwieweit zusätzliche Kapazitäten bei einer Erhöhung des Marktpreises eingesetzt werden, hängt ab von

- den Kosten einer Angebotsumstellung,
- dem Ausmaß an existierender oligopolistischer Koordination der Unternehmen im relevanten Markt und marktnahen Bereich.

635. Die Wiederinbetriebnahme bisher *überschüssiger Kapazitäten* wird im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Produktionsausdehnung nur geringe Kosten verursachen. Anbieter, die über Überschußkapazitäten verfügen, werden deshalb relativ schnell auf zusätzliche Nachfrage reagieren.

Stellen vertikal integrierte Unternehmen die Weiterverarbeitung von Vor- und Zwischenprodukten ein und veräußern diese im Markt, entfallen die mit der Weiterverarbeitung erzielten Erlöse. Darüber hinaus entstehen Kosten in Form eines Verlustes des auf den folgenden Produktionsstufen investierten Kapitals. Dabei ist zu beachten, daß ein vertikal integriertes Unternehmen an Preissteigerungen bei Vor- und Zwischenprodukten auch dann teilweise partizipieren wird, wenn es interne Produktionsmengen nicht auf den Markt umlenkt. Dies ist darauf zurückzuführen, daß Preissteigerungen auf die nachgelagerte Stufe teilweise überwältzt werden. Angesichts der hohen Opportunitätskosten einer Umlenkung *interner Produktionsmengen* auf den Markt ist zumindest kurzfristig nicht mit einer Umstellung zu rechnen.

Bei der Umstellung *universell einsetzbarer Produktionsanlagen* entstehen Kosten in Form von „Leerkosten“ durch zeitweise ungenutzte Kapazitäten sowie durch zusätzlich erforderlich werdende Investitionen. Eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität ist nur dann zu erwarten, wenn die Unternehmen

- technisches oder Marketing-Know-how besitzen, das sich für eines der relevanten Produkte nutzen läßt,
- auf Verbraucherseite (bzw. auf Weiterverarbeiterseite) bereits über einen firmenspezifischen Goodwill verfügen, der auf eines der relevanten Produkte übertragbar ist.

Angebotsumstellungen sind aus technischen Gründen nicht möglich, wenn Fertigungsstraßen und Vertriebskanäle verändert, zusätzliches technisches und Marketing-Know-how erst erworben und das Vertrauen neuer Kunden erst gewonnen werden muß. Darüber hinaus ist eine kurzfristige Umstellung ökonomisch nicht sinnvoll, wenn sie zum Verlust eines Teils des investierten Kapitals führt, also

dann, wenn nicht-transferierbare Kapitalgüter mit langer Lebensdauer existieren, die noch nicht abgeschrieben sind und nur einen geringen Wiederverkaufswert aufweisen.

636. Neben den Angebotsausweitungs- bzw. Angebotsumstellungsmöglichkeiten der Wettbewerber hängen die Preiserhöhungsspielräume eines Anbieters davon ab, ob er seine Konkurrenten in eine *oligopolistische Koordination* einbeziehen kann. Der Anreiz zu stillschweigenden oligopolistischen Verhaltensabstimmungen ist vor allem in Branchen mit konjunkturell oder strukturell bedingten Überkapazitäten relativ hoch. Es muß deshalb im Einzelfall geprüft werden, ob die Existenz von Überkapazitäten ein wettbewerbsförderndes oder -beschränkendes Element darstellt¹⁾.

637. Sehr oft werden Anbieter, die über interne, überschüssige oder anderswo genutzte Produktions- bzw. Vertriebskapazitäten verfügen, auch im relevanten Absatzmarkt mit einem positiven Marktanteil vertreten sein, also gleichzeitig aktuelle Anbieter darstellen. Eine Fusion wird dann mit einer Marktanteilsaddition verbunden sein. Fusionen können aber auch dann zu einer Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen führen, wenn die beteiligten Unternehmen jeweils nur im marktnahen Bereich des Zusammenschlußpartners tätig sind. Der Zusammenschluß führt dann für die relevanten Absatzmärkte jeweils zum Wegfall eines potentiellen Wettbewerbers.

2.2.3 Verbundvorteile

638. Verbundvorteile liegen vor, wenn die Durchführung mehrerer wirtschaftlicher Aktivitäten durch dasselbe Unternehmen niedrigere Gesamtkosten verursacht oder zu höheren Gesamterlösen führt, als wenn die einzelnen Aktivitäten von unterschiedlichen Unternehmen unternommen würden. Verbundvorteile entstehen, wenn für zusätzliche wirtschaftliche Aktivitäten derselbe Input eingesetzt werden kann, weil dieser in der ersten Aktivität nicht vollständig aufgezehrt wird (Unteilbarkeiten) bzw. beliebig oft wiederverwendet werden kann (öffentliches Gut). Verbundvorteile können sich ergeben

- im Absatz, wenn an den gleichen Nachfrager verkauft wird,
- in der Produktion, wenn die gleichen Produktionsanlagen und das gleiche technische Wissen genutzt werden,
- in der Beschaffung der Inputs, wenn diese von den gleichen Lieferanten bezogen werden, und
- in Management und Verwaltung, wenn das gleiche Personal eingesetzt wird und dieselben Gebäude und Ausrüstungen genutzt werden.

¹⁾ Vgl. Kapitel V, Tz. 496, 497.

639. *Verbundvorteile im Absatz* einer Vielzahl von Produkten bestehen, wenn Nachfrager bereit sind, für den Kauf dieser Güter beim gleichen Unternehmen insgesamt mehr auszugeben, als wenn sie jedes dieser Güter bei einem selbständigen Unternehmen kaufen würden. Dies wird regelmäßig dann der Fall sein, wenn Nachfrager durch den Kauf unterschiedlicher Güter beim gleichen Unternehmen Transaktionskosten, insbesondere Transport- und Informationskosten sparen können. Transportkosten entstehen, wenn Verbraucher ein Einzelhandelsgeschäft aufsuchen müssen, um einen Kauf zu tätigen. Informationskosten treten auf, wenn Verbraucher erst den günstigsten Laden sowie das nützlichste Produkt herausfinden müssen. Bei Preis- und Qualitätsvergleichen entstehen Informationskosten in Form von

- Suchkosten bei Gütern, deren Eigenschaften bereits vor dem Kauf durch „Inspektion“ beurteilt werden können („Suchgüter“ wie frisches Obst oder Gemüse),
- Fehlkäufen bei Gütern, deren Eigenschaften erst nach dem Kauf durch Verbrauch oder Nutzung beurteilt werden können („Erfahrungsgüter“ wie ein neues Kraftfahrzeug),
- Fehlkäufen bei Gütern, deren Eigenschaften auch nach Kauf und Konsum nicht eindeutig beurteilt werden können („Vertrauensgüter“ wie Arzneimittel).

640. *Verbundvorteile im Absatz* lassen sich insbesondere am Beispiel des *Lebensmitteleinzelhandels* zeigen. Handelsunternehmen, die in einem Laden mehrere Substitute anbieten, ermöglichen dem Verbraucher an Ort und Stelle zumindest einen Vergleich der Preise, bei Suchgütern auch einen Vergleich der Produktqualitäten, und ersparen ihm das zeitraubende Aufsuchen mehrerer Anbieter. Ein Handelsunternehmen, das an einem Ort eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte anbietet, versetzt den Verbraucher in die Lage, das gesamte, ihn interessierende Güterbündel zu erwerben. Verbraucher suchen Transaktionskosten zu sparen, indem sie ihren Bedarf in einigen wenigen Läden decken, die ein umfassendes Lebensmittelsortiment anbieten und die sich als preisgünstig erwiesen haben.

641. Transaktionskostenersparnisse auf Verbraucherseite führen zu Verbundvorteilen auf der Anbieterseite im Lebensmittelhandel. Verbraucher sind bestrebt, ihren Bedarf an Lebensmitteln möglichst in einem Laden zu kaufen, um dadurch die zusätzlichen Wege zwischen verschiedenen Spezialgeschäften zu vermeiden. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs auf der Einzelhandelsstufe können sich die Handelsunternehmen die durch großflächige Vertriebsformen erzielbaren Transaktionskostenersparnisse nicht in Form höherer Preise aneignen. Der Preiswettbewerb der Sortimentsanbieter hat dann zur Folge, daß ein Teil der Spezialgeschäfte und Nachbarschaftsläden wirtschaftlich nicht mehr überlebensfähig ist.

642. Befindet sich in unmittelbarer räumlicher Nähe eines Sortimentsgeschäftes ein weiteres Sor-

timentsgeschäft oder ein Laden des Facheinzelhandels oder des Nahrungsmittelhandwerks, reduzieren sich die Transaktionskosten, die dem Verbraucher aus einer Anbietersubstitution bei seinem gesamten nachgefragten Warenkorb oder einem Teil davon erwachsen. Ein Super- oder Verbrauchermarkt oder ein SB-Warenhaus wird dann nicht mehr durch die Existenz hoher Transaktionskosten vor einem Abwandern der Verbraucher in einigen oder in allen Produktbereichen geschützt sein. Die transaktionskostenbedingten Verbundvorteile im Absatz gehen teilweise verloren.

643. *Verbundvorteile im Absatz* sind deshalb in hohem Maße standortbedingt. Fehlen in unmittelbarer Nähe eines großflächigen Sortimentsladens konkurrierende Anbieter von Teil- oder Gesamtsortimenten, kann dieser die Preise einiger Produkte anheben, ohne daß er zunächst ein Abwandern von Verbrauchern befürchten müßte. Die Nachfrager werden mit ihrem Einkaufsvolumen erst dann zu dem für sie nächstgelegenen Sortimentsgeschäft wechseln, wenn der Wert der Preisdifferenzen zu diesem Laden die zusätzlichen Transaktionskosten übersteigt.

644. Da im Lebensmitteleinzelhandel die beschriebenen Verbundvorteile auf der Betriebsebene erzielt werden, können sie kein Motiv für den Zuerwerb von Läden sein. Da sie durch die existierenden großflächigen Vertriebsformen bereits weitgehend ausgeschöpft werden, führen Fusionen nur dann zu erhöhten Verhaltensspielräumen der Zusammenschlußpartner, wenn es auf den sachlich relevanten Märkten (i. e. S.) zu Marktanteilsadditionen kommt.

645. *Verbundvorteile im Absatz* ergeben sich nur aus der räumlichen Konzentration des Güterangebots im Handelsbereich. „Erfahrungsgüter“ können vor Kauf und Ge- bzw. Verbrauch nicht auf ihre Produktqualität geprüft werden. Solange keine vertrauenswürdigen Informationen aus dem Bekanntenkreis oder aus der Durchsicht von Warenvergleichstests vorliegen, kann der Verbraucher Qualitätsinformationen nur dadurch erlangen, daß er bisher unbekannte Güter kauft und „testet“. Da ein solches Verfahren relativ kostspielig ist, versuchen Verbraucher ihre Informationskosten zu senken, indem sie sich von den bisherigen Erfahrungen mit einem Anbieter leiten lassen. Sie übertragen Erfahrungen, die sie mit Preiswürdigkeit und Qualität eines Gutes gemacht haben, auf andere Produkte des gleichen Unternehmens. Für das Unternehmen ergeben sich Verbundvorteile, weil sich der Goodwill bei den Verbrauchern zu geringen Kosten auf andere Teile des Produktionspektrums übertragen läßt. Verbraucher sind in der Regel bereit, für diesen Firmengoodwill einen Preiszuschlag zu akzeptieren.

Können Produkteigenschaften auch nach Ge- und Verbrauch eines Gutes nicht eindeutig beurteilt werden („Vertrauensgüter“), bleibt dem Verbraucher nichts anderes übrig, als auf die Qualitätssicherung des Herstellers bis zum Beweis des Gegenteils zu vertrauen. Firmengoodwill und Verbundvor-

teile im Absatz werden in solchen Fällen besonders bedeutsam sein.

646. Informationskosten verringern die Nachfrageverschiebungen bei Preisänderungen. Verbraucher bleiben beim bisherigen Anbieter auch dann, wenn dieser einen höheren Preis als seine Wettbewerber fordert, um Transaktionskosten — insbesondere das Risiko einer falschen Substitutionsentscheidung — zu vermeiden.

647. *Verbundvorteile in der Produktion* sind einmal Folge von Unteilbarkeiten der Produktionsanlagen. So können Kraftwerke und Leitungsnetze für Produktion und Verteilung von Tag- und Nachtstrom genutzt werden. Rotationsmaschinen, die vorrangig zum Druck von Tageszeitungen eingesetzt werden, können während der Leerzeiten zum Druck von Zeitungen und Zeitschriften verwendet werden, die in größeren Zeitabständen erscheinen. Verbundvorteile in der Produktion werden darüber hinaus durch immaterielle (sog. intangible) Kapitalgüter wie technisches Wissen und Produktionserfahrung verursacht, soweit diese ohne höhere Zusatzkosten in der Herstellung weiterer Produkte genutzt werden können. Eine wesentliche Ursache für die gegenwärtige Diversifikation der U. S.-Mineralölindustrie in substitutive Energieträger wird beispielsweise darin gesehen, daß das in der Exploration, Förderung und Verarbeitung von Rohöl erworbene Know-how teilweise transferierbar ist.

648. Unternehmen, die die verfügbaren Verbundvorteile in der Produktion nutzen, verschaffen sich eine Erhöhung der Verhaltensspielräume gegenüber Unternehmen, die sich auf einen Teil der verbundenen Produkte spezialisieren, sowie gegenüber potentiellen Wettbewerbern. Fusionen können zu einer Verstärkung marktbeherrschender Positionen führen, obwohl es auf den betroffenen Einzelmärkten nicht zu einer Marktanteilsaddition kommt. Im Pressemarkt hat die Monopolkommission darauf hingewiesen, daß eine Fusion Burda/Springer zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Positionen auf den individuellen Absatzmärkten geführt hätte, die über die Wirkung der Marktanteilsadditionen hinausgegangen wäre, weil sich u. a. Verbundvorteile in der Nachrichtenproduktion ergeben hätten. Die Korrespondenten und die Nachrichtendienste des einem Unternehmens hätten zu geringen Zusatzkosten auch vom anderen Unternehmen genutzt werden können¹⁾.

649. *Verbundvorteile in der Beschaffung* können sich ergeben, wenn die Inputs (bzw. Güter) beim gleichen Lieferanten bezogen werden. Solche Verbundvorteile resultieren aus Transaktionskostensparnissen auf Lieferanten- oder Abnehmerseite. Sie können allerdings auch auf eine, mit dem Einkaufsvolumen auf vorgelagerten Beschaffungs-

märkten wachsende Nachfragemacht zurückzuführen sein.

650. Fusionen führen zu einer Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen, wenn die beteiligten Unternehmen Beschaffungsvolumen bei demselben Lieferanten zusammenfassen können. Auf diese Folge hat die Monopolkommission ebenfalls im Fall Burda/Springer hingewiesen¹⁾. Springer (Schwerpunkt: Zeitungsbereich) und Burda (Schwerpunkt: Zeitschriftenbereich) bieten ihre Erzeugnisse zum Teil auf unterschiedlichen Absatzmärkten an, fragen aber Papier, Rohprodukte, Druckleistungen auf den gleichen Beschaffungsmärkten nach. Bedeutsame Verbundvorteile in der Beschaffung sind auch bei einer Fusion von Metro und Kaufhof zu erwarten. Beide Unternehmen bieten ihre Waren unterschiedlichen Abnehmerkreisen an (Metro: Einzelhandel, gewerbliche Großverbraucher; Kaufhof: Endverbraucher), beziehen aber einen Teil ihrer Produkte von denselben Lebensmittelproduzenten.

651. Schließlich ist auf *Verbundvorteile in Management und Verwaltung* zu verweisen. Die Zusammenfassung mehrerer Absatzbereiche unter einer gemeinsamen Leitung mit einer zentralen Verwaltung kann zu vielfältigen Einsparungen führen.

652. Diejenigen Unternehmen, die mehrere Produkte anbieten, die durch Verbundvorteile verbunden sind, können Unternehmen, die nur einen Teil dieser Produkte anbieten, verdrängen, soweit diese nicht über andere Wettbewerbsvorteile verfügen. Diese können beispielsweise darin bestehen, daß spezialisierte Unternehmen ein besonderes Produktimage erzielen bzw. vorhandene Größensparnisse in der Produktion stärker ausschöpfen können. Die Realisierung von Verbundvorteilen ist gesamtwirtschaftlich positiv zu bewerten, weil sie zu einer *Ressourcenersparnis* in Produktions- und Transaktionsprozessen führt. Diesen Vorteilen stehen jedoch wettbewerbspolitische Nachteile gegenüber, weil Verbundvorteile (wie auch Größensparnisse) in der Regel zu höherer Angebots- bzw. Nachfragekonzentration und hohen Marktschranken führen.

2.3 Die Einbeziehung marktnaher Bereiche in die Wettbewerbsbeurteilung

2.3.1 Langfristige Substitutionskonkurrenz

653. Es stellt sich die Frage, ob der relevante Absatzmarkt um alle Produkte erweitert werden sollte, zu denen langfristig eine hohe Austauschbarkeit besteht. Das Marktvolumen würde sich dann um die aktuellen Umsätze der Anbieter *langfristiger Substitute* vergrößern.

Nach Auffassung der Kommission ist diese Vorgehensweise entbehrlich, da bei der Feststellung der Marktbeherrschung neben dem Marktanteil im re-

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der Burda-Verwaltungs KG mit der Axel Springer GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co, Sondergutachten 12, Baden-Baden 1982, Tz. 65.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 12, a.a.O., Tz. 65.

levanten Absatzmarkt auch die langfristige Substitutionskonkurrenz Berücksichtigung finden muß.

2.3.2 Potentielle Konkurrenz auf der Angebotsseite

654. Kurzfristig einsetzbare Kapazitätsteile könnten im relevanten Absatzmarkt berücksichtigt werden,

- indem die potentiellen Umsätze bzw. Absatzmengen nach einer fiktiven Preiserhöhung im relevanten Markt geschätzt und dem relevanten Umsatz- bzw. Absatzvolumen zuaddiert werden,
- indem die tatsächlichen Umsätze bzw. Absatzmengen dieser Kapazitätsteile (mit nicht im relevanten Markt abgesetzten Produkten) ermittelt und dem relevanten Umsatz- bzw. Absatzvolumen hinzugerechnet werden.

655. Den ersten Weg gehen die Merger Guidelines des U.S.-Justizministeriums. Sie berücksichtigen im relevanten Markt die zusätzlichen Umsatzerlöse (bzw. Absatzmengen), die sich bei einer 5%igen Erhöhung des Marktpreises innerhalb eines Jahres aus einer Umlenkung von interner Produktion zum Markt, aus einer Höherauslastung existierender Kapazitäten sowie aus Angebotsumstellungen ergeben würden¹⁾. Nach Auffassung der Monopolkommission ist diese Vorgehensweise methodisch richtig, jedoch in vielen Fällen schwer praktikabel. Mußmaßungen über das Ausmaß der sich bei einer Preiserhöhung ergebenden kurzfristigen Kapazitätsumwidmungen sind mit einem zu großen Unsicherheitsbereich behaftet und sollten deshalb nicht zum Gegenstand quantitativer Schätzungen gemacht werden.

656. Das Bundeskartellamt hat den zweiten Weg in einer Reihe von Fällen gewählt, in denen aus Nachfragersicht relativ enge Märkte abzugrenzen gewesen wären und in denen eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität zu benachbarten Märkten vorlag. Auch die Merger Guidelines schlagen diesen Weg bei Existenz universell einsetzbarer Produktionsanlagen und Vertriebskanäle vor²⁾. Eine solche Vorgehensweise führt zu einer Abkehr vom Bedarfsmarktkonzept, weil aus Nachfragersicht nicht substituierbare Produkte im gleichen relevanten Markt zusammengefaßt werden. Die Monopolkommission hält eine solche Marktabgrenzung nur in Ausnahmefällen für sinnvoll.

657. Abweichungen vom Bedarfsmarktkonzept hält die Monopolkommission dann für zulässig, wenn schon kurzfristig eine besonders hohe Angebotsumstellungsflexibilität zwischen aus Nachfragersicht nicht substituierbaren Produkten vorliegt. Dies gilt in erster Linie für den Bereich der Auftragsproduktion. So kann ein Architekt oder Schuhmacher kurzfristig einen neuen individuellen Auftrag annehmen, sobald er die alten Aufträge erledigt hat. Zwar können auch Hersteller von Massenprodukten teilweise innerhalb kürzester Zeit ihre

Fertigungsstraßen und Produktionsanlagen umstellen. Eine Angebotsumstellung beansprucht jedoch eine wesentlich längere Frist, weil neue Produkte erst entwickelt bzw. eingeführt und beworben werden müssen.

658. Aus Praktikabilitätsgründen kann eine Abweichung vom Bedarfsmarktkonzept auch bei Massenproduktion sinnvoll sein. Sind die individuellen Bedarfsmärkte über eine relativ hohe Angebotsumstellungsflexibilität miteinander verbunden und besteht die begründete Vermutung, daß die Anbieter auf den einzelnen Bedarfsmärkten ungefähr über die gleichen Marktanteile verfügen, können die einzelnen Märkte zu einem einheitlichen Markt zusammengefaßt werden. So wäre es beispielsweise sinnvoll, von einem einheitlichen Markt für bestimmte Schuharten auszugehen und auf eine Differenzierung nach der Größe zu verzichten, obwohl vom Standpunkt eines Nachfragers Schuhe verschiedener Größe nicht austauschbar und daher als nicht zum selben Bedarfsmarkt gehörig anzusehen sind. Die Vermutung gleich hoher Marktanteile sollte am Beispiel einiger ausgewählter Bedarfsmärkte vorher überprüft werden.

659. In allen anderen Fällen sollte das relevante Marktvolumen ausschließlich die, mit (den aus Nachfragersicht) relevanten Produkten erzielten, aktuellen Umsatzerlöse/Periode erfassen. Der sich ergebende Marktanteil eines Anbieters sollte dann in einem zweiten Schritt auf der Basis einer qualitativen — nicht numerischen — Schätzung der Preiselastizität des Angebots seiner aktuellen und potentiellen Wettbewerber gewürdigt werden. Die sich aus einem bestimmten Marktanteil ergebende Marktmacht ist um so höher einzuschätzen, je preisunelastischer das Angebot konkurrierender Firmen zu reagieren vermag.

2.3.3 Verbundvorteile

660. Lebensmittelmärkte, die durch economies of scope verbunden sind, werden vom Bundeskartellamt zu einem einheitlichen Absatzmarkt zusammengefaßt. Ausgangspunkt ist dabei die zutreffende Beobachtung, daß Verbraucher, um Transaktionskosten zu sparen, einen Großteil ihres täglichen oder wöchentlichen Lebensmittelbedarfs (einschl. gewisser Körperpflege-, Wasch- und Reinigungsmittel sowie einiger sonstiger Non-food-Artikel) in nur einem Laden decken. Das Bundeskartellamt zieht hieraus die Schlußfolgerungen,

- daß Verbraucher per se einen Warenkorb nachfragen, der relevante Markt folglich für ein Güterbündel definiert werden kann („Sortimentsmarkt“¹⁾),
- daß nur Anbieter eines umfassenden Sortiments (Unternehmen des Sortimentseinzelhandels) im relevanten Markt berücksichtigt werden sollten²⁾.

¹⁾ Vgl. Merger Guidelines vom 14. Juni 1982, S. 15 (Der Betriebs-Berater, Beilage 11/1982 zu Heft 31/1982, S. 5).

²⁾ Vgl. ebenda, S. 9, Fn. 16.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1970, 1971f. „co op-Supermagazin“.

²⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1970, 1972 „co op-Supermagazin“.

— daß folglich die Wettbewerbsposition solcher Anbieter an ihrem Marktanteil (Umsatzanteil) im „Sortimentsmarkt“ ablesbar ist.

661. Die Monopolkommission teilt diese Schlußfolgerungen nicht. Nach ihrer Auffassung ist die Vorstellung, daß Verbraucher nicht einzelne Produkte, sondern *typische Produktbündel* (Lebensmittelsortimente) nachfragen, verfehlt. Zunächst einmal sind die Güterkörbe, die die einzelnen Verbraucher nachfragen, sehr unterschiedlich. Sie variieren stark je nach Alter, Geschlecht, Einkommen und Geschmack des Verbrauchers. Darüber hinaus variieren Umfang und Zusammensetzung des Güterkorbes, den ein Verbraucher in ein und demselben Sortimentseinzelhandelsgeschäft kauft, stark je nach räumlicher Nähe konkurrierender Sortiments- und Spezialgeschäfte, der Höhe des Einkaufsvolumens (Familiengröße) und der verfügbaren Zeit (Berufstätigkeit). Aufgrund dieser Bedingungen wird der Konsument abschätzen, ob die Chance eines günstigeren Einkaufs die zusätzliche Mühe, weitere Läden aufzusuchen, lohnt.

662. Der in einem Laden des Sortimentseinzelhandels eingekaufte Güterkorb wird kleiner sein, wenn in nächster Nähe für bestimmte Produkte konkurrenzfähige Läden des Spezialhandels (z. B. für Obst und Gemüse, Fisch, Molkereiprodukte, Getränke, Tabakwaren, etc.) oder des Nahrungsmittelhandwerks (eine Bäckerei oder Fleischerei) erreichbar sind. Anbieter des Spezialhandels und des Nahrungsmittelhandwerks stellen *relevante Wettbewerber* dar, sobald sie sich in räumlicher Nähe der Anbieter eines umfassenden Sortiments befinden.

663. Bei einer Abgrenzung nach Warenwirtschaftsbereichen ergibt sich eine *Verteilung der Marktanteile*, die die wettbewerbslichen Positionen der Handelsunternehmen nur unzureichend wiedergibt. Zwei Unternehmen, die über denselben Gesamtumsatz verfügen, weisen im „Sortimentsmarkt“ einen gleich hohen Marktanteil auf. Die Wettbewerbsposition beider Unternehmen kann sich jedoch beträchtlich unterscheiden, wenn sie auf einer unterschiedlichen Zahl von relevanten Märkten (i. e. S.) tätig sind. Das Unternehmen, das auf einer geringeren Zahl von relevanten Märkten anbietet, wird dort wesentlich höhere Marktanteile erreichen als das Unternehmen, das — bei gleichem Umsatz — eine höhere Zahl von relevanten Märkten beliefert. Der Marktanteil im „Sortimentsmarkt“ stellt nicht das einfache arithmetische Mittel der Marktanteile auf den einzelnen relevanten Märkten dar und kann deshalb auch keinen Ersatz für eine Einzelmarktbetrachtung bieten.

664. Aufgrund dieser Bedenken empfiehlt die Monopolkommission, auch auf der Einzelhandelsstufe zunächst einmal prinzipiell von *Einzelmärkten* auszugehen, bei denen jeweils Güter zusammengefaßt werden, die aus der Sicht der Nachfrager austauschbar sind. In allen Fällen, in denen hinreichend disaggregierte Daten nicht zur Verfügung stehen bzw. nicht erhoben werden können, sollten Märkte zumindest nach *Produktgruppen* (z. B. Backwaren, frische Fleischwaren, Wein, etc.) abge-

grenzt werden. Diese Abgrenzung wäre zwar wesentlich weiter als diejenige der relevanten Einzelmärkte, sie unterscheidet sich aber von derjenigen der Sortimentsmärkte prinzipiell dadurch, daß die zusammengefaßten Güter untereinander in einem Substitutionsverhältnis, und nicht in einem Komplementaritätsverhältnis stehen.

665. Von der Einzelmarktbetrachtung sollte nur in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden. Einige Produktgruppen werden vorrangig von Sortimentsgeschäften angeboten (sog. *Kernsortiment*), Spezialläden und Handwerk verfügen hier nur über geringe Marktanteile. Besteht die begründete Vermutung, daß die Unternehmen des Sortimentshandels bei diesen Produktgruppen jeweils ähnliche Marktanteile erzielen, können aus Praktikabilitätsgründen diese Produktgruppen bei der Berechnung der Marktanteile u. U. zusammengefaßt werden. Wegen der gleichen Struktur der Einzelmärkte, führt deren Zusammenfassung dann nicht zu einem verzerrten Bild der Wettbewerbsverhältnisse.

Vom Kernsortiment sind die Produkte des sog. *Randsortiments* zu unterscheiden. Weil bei diesen Produktgruppen Spezialläden und Handwerk über erhebliche Marktanteile verfügen, kann hier von einer Einzelmarktbetrachtung nicht abgegangen werden.

666. Die prinzipielle Orientierung an der Einzelmarktbetrachtung bedeutet nicht, daß die Verbundvorteile, die sich aus dem Angebot eines umfassenden Lebensmittelsortiments ergeben, keine Würdigung finden sollten. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß bestehende Verbundvorteile bei der Bewertung der Marktanteile adäquat berücksichtigt werden können. Diejenigen Unternehmen, die auf einer größeren Zahl von verbundenen Märkten anbieten, verfügen über höhere Verhaltensspielräume, was bei der Prüfung der Markbeherrschung berücksichtigt werden sollte.

3. Die sachliche Abgrenzung von Beschaffungsmärkten

3.1 Die Abgrenzung des relevanten Beschaffungsmarktes (im engeren Sinn)

3.1.1 Bestimmung der relevanten Produkte und Beschaffungsausgaben

667. Die Abgrenzung des relevanten Beschaffungsmarktes eines Nachfragers ist spiegelbildlich zur Abgrenzung des relevanten Absatzmarktes eines Anbieters vorzunehmen. Die relevanten Produkte sind aus der Sicht der Lieferanten jenes Unternehmens zu bestimmen, das Adressat des Mißbrauchs- bzw. Fusionskontrollverfahrens ist. Zum relevanten Beschaffungsmarkt sind also alle Produkte zu zählen, die in Lieferantensicht als kurzfristige Angebotsoptionen angesehen werden (*Angebotsumstellungskonzept*). Aus der Existenz einer hohen Angebotsumstellungsflexibilität zwischen zwei Produkten kann unmittelbar auf eine Wettbewerbsbeziehung zwischen den Nachfragern dieser

Produkte geschlossen werden. Das Ausgabevolumen des relevanten Beschaffungsmarktes umfaßt die Beschaffungsausgaben/Periode aller aktuellen Nachfrager. Dies gilt auch dann, wenn die Abnehmer auf unterschiedlichen relevanten Absatzmärkten tätig sind.

668. Ein Produkt Y ist dann als Produktionsalternative zu dem Produkt X anzusehen, wenn die Forderung nach Leistungsverbesserungen durch einen Nachfrager von X einen erheblichen Teil seiner Lieferanten dazu veranlassen würde, die Produktionskapazitäten auf die Produktion von Y umzustellen. Die Leistungsverbesserung mag bestehen in einer Verringerung der Lieferpreise, einer Verbesserung der Zahlungskonditionen oder in der Gewährung von unentgeltlichen Serviceleistungen und Risikoverlagerungen oder Werbekostenzuschüssen. Die folgenden Ausführungen stellen auf die Bedeutung des Preises für Angebotsumstellungsentscheidungen der Herstellerseite ab. Die Monopolkommission zählt ein Gut Y zum gleichen relevanten Beschaffungsmarkt wie ein Gut X, wenn bei einer geringen Reduzierung des für Produkt X erzielbaren Preises ein erheblicher Teil der Hersteller von Gut X innerhalb eines kurzen Zeitraumes zur Produktion des Gutes Y übergehen würde.

669. Auch bei der Abgrenzung von Beschaffungsmärkten werden Kartellamt und Gerichte in der Regel nicht auf ökonomische Schätzungen der Angebotsverschiebungen bei Preisänderungen zurückgreifen können. Dies ist allerdings auch nicht erforderlich, da man sich in der Mehrzahl der Fälle auf *Erfahrungssätze und Faustregeln* stützen kann. Analog zu Figur des „verständigen Verbrauchers“ läßt sich hierfür auf die Figur des „verständigen Lieferanten (oder Herstellers)“ zurückgreifen, dessen Sicht der angebotsseitigen Austauschbarkeit von Gütern zugrunde zu legen ist.

670. Die Angebotsverschiebungen bei Preisänderungen werden kurzfristig immer dann gering sein, wenn eine Veränderung der Produktpalette beim Anbieter

- zum Verlust investierten Kapitals führt, weil eine Umstellung der Produktionsanlagen und Vertriebskanäle nicht möglich ist,
- zu höheren Umstellungskosten anderer Art führt, soweit eine Umstellung möglich ist.

671. Ein Ausweichen auf andere Märkte ist vielfach kurzfristig nicht möglich, weil die existierenden Produktionsanlagen und Vertriebskanäle nicht umstellbar und deshalb Neuinvestitionen erforderlich sind. In solchen Fällen führt eine Veränderung des Produktionsprogramms zum *Verlust des bisher investierten Kapitals*, wenn die Investitionen noch nicht abgeschrieben sind und der Wiederverkaufswert der Anlagen gering ist.

672. Selbst wenn eine Umstellung des Produktions- und Vertriebsapparates möglich ist, kann diese mit *höheren Umstellungskosten* verbunden sein, weil während der Dauer der Umstellung die Pro-

duktionsanlagen nicht genutzt werden und Leerkosten entstehen oder weil zusätzliche Investitionen im FuE-, Produktions- oder Marketingbereich getätigt werden müssen. Auch in solchen Fällen ist in der Regel von kurzfristig geringen Angebotsverschiebungen bei Preisänderungen auszugehen. Sind hingegen die Kosten der Umstellung zwischen zwei Produkten gering, gehören beide Produkte zum gleichen Beschaffungsmarkt. So sind z. B. Reisezugwagen und Schlafwagen aus der Sicht eines Waggonherstellers austauschbar.

673. In Ergänzung dieser Faustregeln kann sich die Marktabgrenzung auf *Befragungen der Marktteilnehmer* sowie auf *Marktanalysen* stützen, insbesondere solche des Substitutions- und Wettbewerbsverhaltens oder der Entwicklung der Preisrelationen in der Vergangenheit. Häufig vollzogene Angebotsumstellungen zwischen zwei Produkten oder eine parallele Preisentwicklung legen die Vermutung nahe, daß beide Produkte zum gleichen relevanten Beschaffungsmarkt gehören.

3.1.2 Bildung von Teilmärkten

674. Ein einheitlicher Beschaffungsmarkt ist zugrunde zu legen, wenn die Nachfrager einer homogenen Anbietergruppe gegenüberstehen. Teilmärkte sind hingegen dann zu bilden, wenn *unterschiedliche und unterscheidbare Lieferantengruppen* existieren, die eine unterschiedliche Angebotsumstellungsflexibilität aufweisen, und zwischen denen die Nachfrager ihre Bezugspreise und Zahlungskonditionen dauerhaft differenzieren können. Nachfrager können von Lieferanten mit geringen Ausweichmöglichkeiten die Gewährung niedrigerer Preise bzw. günstigerer Zahlungskonditionen fordern, wenn keine Arbitragemöglichkeiten genutzt werden können.

Die Monopolkommission vermutet, daß sich im Gegensatz zur Absatzseite die Bildung von Teilmärkten auf der Beschaffungsseite praktisch nicht als erforderlich erweist. Dies ist darauf zurückzuführen, daß staatliche und privatwirtschaftliche Arbitragebeschränkungen auf der Verbraucherseite und nicht auf der Lieferantenseite auftreten.

3.2 Die Erfassung marktnaher Bereiche auf der Beschaffungsseite

3.2.1 Langfristige Angebotsumstellungsflexibilität

675. Im relevanten Beschaffungsmarkt sind die kurzfristigen Produktionsalternativen der Anbieter sowie deren aktuelle Nachfrager berücksichtigt worden. Zum marktnahen Bereich rechnet die Monopolkommission dagegen die langfristigen Produktionsalternativen der Anbieter sowie deren aktuelle Nachfrager. Langfristige Produktionsalternativen sind Produkte, auf die eine Angebotsumstellung erst bei Zugrundelegung eines längeren Zeitraumes einzelwirtschaftlich sinnvoll ist, weil für sie zusätzlich Investitionen in neue Produktionsanlagen, in technisches Know-how oder in Werbekampagnen erforderlich werden.

676. Unternehmen können ihre Verhaltensspielräume auf Beschaffungsmärkten erhöhen, wenn sie Unternehmen erwerben, zu denen sie auf der Beschaffungsseite in einer langfristigen Konkurrenzbeziehung stehen. Durch den Zusammenschluß von Nachfragern zweier Produktgruppen, die durch eine langfristig hohe Angebotsumstellungsflexibilität miteinander verbunden sind, verringern sich die Ausweichmöglichkeiten der Lieferanten.

3.2.2 Potentielle Konkurrenz auf der Nachfrageseite

677. Die Möglichkeit eines aktuellen Nachfragers, den Bezugspreis im relevanten Beschaffungsmarkt zu drücken, wird in dem Maße beschränkt, wie Wettbewerber auf der Nachfrageseite über Kapazitäten für Weiterverarbeitung bzw. Vertrieb verfügen, die bei einer Verringerung des Marktpreises umgestellt bzw. über eine vermehrte Marktnachfrage ausgelastet werden. Hierzu zählen Kapazitätsteile,

- die vertikal integrierte Unternehmen aus unternehmensinternen Bezugsquellen versorgen (interne Nachfragemengen),
- die nicht genutzt werden (Überschuß- bzw. Reservekapazitäten),
- die zur Weiterverarbeitung von Inputs bzw. Weiterveräußerung von Produkten eingesetzt werden, die nicht zum relevanten Beschaffungsmarkt (i. e. S.) gehören (universell einsetzbare Kapazitäten).

678. Ob bei einer tendenziellen Verringerung des Marktpreises über diese Kapazitätsteile zusätzliche Nachfrage im relevanten Beschaffungsmarkt entfaltet wird, ist abhängig von

- den Kosten einer Nachfrageausweitung bzw. -umstellung,
- dem Preiseffekt auf dem Absatzmarkt der Nachfrager,
- dem Ausmaß vorhandener oligopolistischer Koordination zwischen den Nachfragern.

679. Nicht-genutzte Kapazitäten werden wieder rentabel, wenn die Preise auf den Beschaffungsmärkten sinken. Unternehmen werden dann verstärkt Inputs bzw. Güter nachfragen, um ihre Kapazitätsauslastung zu erhöhen. Die Tendenz zur Höherauslastung von Kapazitäten wird allerdings durch Kosten der Angebotsausweitung auf den nachgelagerten Absatzmärkten begrenzt. So kann die (technische) Wiederinbetriebnahme stillgelegter Kapazitäten sowie die Erschließung neuer Käufer-schichten mit zusätzlichen Kosten verbunden sein. Die Kosten der Angebotsausweitung auf den nachgelagerten Absatzmärkten stellen gleichzeitig Kosten der Nachfrageausweitung auf den vorgelagerten Beschaffungsmärkten dar.

Kosten der Nachfrageumstellung treten auf, wenn vertikal integrierte Firmen von internen zu externen Bezugsquellen wechseln, weil es zu einem Verlust investierten Kapitals auf der vorgelagerten

Produktionsstufe kommt. Eine kurzfristige Einstellung der Eigenfertigung ist erst dann ökonomisch sinnvoll, wenn der Marktpreis des Vorprodukts unter die variablen Durchschnittskosten seiner Produktion im Unternehmen sinkt. Reinvestitionen werden hingegen schon dann unterbleiben, wenn die totalen Durchschnittskosten der internen Produktion über dem Marktpreis liegen.

Darüber hinaus treten Kosten der Nachfrageumstellung auf, wenn Unternehmen ihre Produktions- bzw. Vertriebskapazitäten auf die Weiterverarbeitung bzw. den Weitervertrieb eines der relevanten Produkte umrüsten. Die Kosten der Nachfrageumstellung werden bestimmt durch die Kosten der Angebotsumstellung (vgl. hierzu Abschn. 2.2.2).

680. Inwieweit bei einer tendenziellen Verringerung des Beschaffungspreises zusätzliche Nachfrage entfaltet wird, ist neben den Kosten der Nachfrageausweitung bzw. -umstellung abhängig vom *Preiseffekt auf dem Absatzmarkt*. Nur wenn die Nachfrage im Absatzmarkt preiselastisch reagiert, ist bei einer Verringerung des Beschaffungspreises mit einem größeren Zuwachs an Beschaffungsnachfrage zu rechnen.

681. Als dritter Faktor beeinflusst schließlich das *Ausmaß der vorhandenen oligopolistischen Koordination* zwischen den nachfragenden Unternehmen die Wirksamkeit der potentiellen Konkurrenz auf der Nachfrageseite. Die Tendenz zu oligopolistischer Angebots- und damit Nachfragezurückhaltung wird gerade auf Märkten mit stagnierender Nachfrage stark ausgeprägt sein und deshalb einer höheren Preisreagibilität bei sinkenden Beschaffungspreisen entgegenstehen.

3.2.3 Verbundvorteile

682. Als marktnahe Bereiche können weiterhin alle Beschaffungsmärkte, zu denen Verbundsbeziehungen bestehen, bezeichnet werden. Ein Unternehmen, das Inputs bzw. Güter auf unterschiedlichen Beschaffungsmärkten nachfragt, kann Verbundvorteile erzielen

- in der Beschaffung, wenn die Inputs bzw. Güter beim gleichen Lieferanten bezogen werden,
- in der Weiterverarbeitung bzw. im Vertrieb, wenn für diese Inputs bzw. Güter dieselben Produktionsanlagen bzw. dieselben Vertriebskanäle benutzt werden.

683. Der Bezug von Inputs bzw. Gütern auf unterschiedlichen Beschaffungsmärkten führt zu *Verbundvorteilen in der Beschaffung*, wenn ein Lieferant (der auf unterschiedlichen Beschaffungsmärkten tätig ist) bereit ist, bei einem Verkauf seiner Produkte an den gleichen Abnehmer insgesamt weniger zu fordern, als wenn er jedes seiner Produkte an selbständige Unternehmen liefern würde. Dies wird dann der Fall sein, wenn er durch den Verkauf an dasselbe Unternehmen Transaktionskosten (z. B. für Transport und Geschäftsabwicklung) sparen kann.

684. *Verbundvorteile in Weiterverarbeitung bzw. Vertrieb* ergeben sich, wenn Inputs bzw. Güter, die auf sonstigen Beschaffungsmärkten bezogen werden, ohne Zusatzkosten weiterverarbeitet bzw. weiterverkauft werden können.

685. Bei der Beurteilung von Nachfragemacht im Lebensmittelhandel stellt das Bundeskartellamt auch auf das *Absatzpotential* ab, das ein Handelsunternehmen den Lieferanten erschließen oder beschränken kann. Quantitativ werde dieses Absatzpotential durch den gesamten Wareneinkauf eines Handelsunternehmens in einem Warenwirtschaftsbereich bestimmt¹⁾. Sinnvoll erscheint ein solcher Ansatz nur dann, wenn mit dem Vertrieb einer größeren Palette von — auf unterschiedlichen Beschaffungsmärkten nachgefragten — Lebensmitteln erhebliche Verbundvorteile verbunden sind. Soweit dies empirisch zutrifft, kann der Behauptung des Amtes zugestimmt werden, daß relativ geringe Marktanteile auf Einzelmärkten überragende Verhaltensspielräume nicht ausschließen. Sind nämlich Beschaffungsmärkte durch Verbundbeziehungen miteinander verbunden, können diejenigen Handelsunternehmen, die die Verbundvorteile vollständig ausschöpfen, relativ größere Beschaffungsmengen beziehen und weitervertrieben als jene Handelsunternehmen, die nur auf einer geringeren Zahl von Beschaffungsmärkten nachfragen. Sie können dies deswegen, weil sie im Bezug von Produkten die niedrigeren Transaktionskosten, im Vertrieb die niedrigeren Vertriebskosten aufweisen und deswegen die wettbewerbsfähigeren Handelsunternehmen darstellen.

3.3 Die Einbeziehung marktnaher Bereiche in die Wettbewerbsbeurteilung

3.3.1 Langfristige Angebotsumstellungsflexibilität

686. Auch im Fall von Produkten, zu denen eine hohe langfristige Angebotsumstellungsflexibilität besteht, stellt sich die Frage, ob sie in den relevanten Beschaffungsmarkt einbezogen werden sollten. Das relevante Beschaffungsvolumen ergäbe sich dann als Summe der aktuellen Beschaffungsausgaben/Periode der Nachfrager aller aus Lieferantensicht langfristig austauschbarer Produkte.

687. Nach Auffassung der Monopolkommission kann auf eine solche Erweiterung des relevanten Beschaffungsmarktes verzichtet werden. Die aus der langfristigen Angebotsumstellungsflexibilität resultierenden Wettbewerbsbeziehungen auf der Beschaffungsseite sollten einer qualitativen Analyse unterzogen werden. Die für den relevanten Markt (i. e. S.) berechneten Marktanteile müssen im Einzelfall relativiert werden, wenn eine hohe langfristige Angebotsumstellungsflexibilität vorliegt.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1970, 1977 „co op-Supermagazin“ und BKartA, WuW/E BKartA 2060, 2062 „Metro-Kaufhof“.

3.3.2 Potentielle Konkurrenz auf der Nachfrageseite

688. Auch bei Beschaffungsmärkten stellt sich die Frage, ob die potentiellen Wettbewerber auf der Nachfrageseite in den relevanten Markt einbezogen werden sollten. Eine Berücksichtigung der potentiellen Nachfrage erfordert die Ermittlung aller Produktionsanlagen (bei Weiterverarbeitern) bzw. Verkaufskapazitäten (bei Handelsunternehmen), die bei einer Verringerung der Beschaffungspreise innerhalb einer kurzen Zeitspanne ebenfalls zur Weiterverarbeitung bzw. zum Vertrieb eines der aus Lieferantensicht relevanten Produkte eingesetzt werden würden.

689. Kurzfristig einsetzbare Kapazitätsteile von Wettbewerbern könnten im relevanten Beschaffungsmarkt Berücksichtigung finden,

- indem die potentiellen Beschaffungsausgaben bzw. -mengen, die sich bei einer Preissenkung zusätzlich ergeben würden, geschätzt und dem relevanten Ausgabenvolumen hinzugerechnet werden,
- indem die aktuellen Beschaffungsausgaben bzw. -mengen ermittelt werden, die bislang bei der Weiterverarbeitung (bzw. dem Vertrieb) von Inputs (bzw. Gütern) entstanden sind, die nicht zum gleichen relevanten Beschaffungsmarkt gehören, und diese dem relevanten Beschaffungsvolumen zugerechnet werden.

690. Der erste Weg erfordert die Ermittlung der Beschaffungsausgaben, die sich zusätzlich bei einer Preissenkung um einen bestimmten Prozentsatz, etwa 5 %, innerhalb einer kurzen Periode, etwa eines Jahres, ergeben würden. Eine solche Vorgehensweise entspräche einer spiegelbildlichen Übertragung des in den Merger Guidelines für die Abgrenzung von Absatzmärkten verwandten Konzeptes. Die Monopolkommission ist allerdings auch bei Beschaffungsmärkten der Auffassung, daß dieser Weg nicht praktikabel ist, weil Schätzungen mit einem zu großen Unsicherheitsbereich versehen sind und die Prognosefähigkeit der Kartellbehörden überfordern.

691. Das Bundeskartellamt hat für die Marktabgrenzung im Lebensmittelhandel den zweiten Weg eingeschlagen. Es bezieht alle Produkte in einen einheitlichen Beschaffungsmarkt ein, die aus der Sicht der nachfragenden Handelsunternehmen als Vertriebsalternativen angesehen werden. Das relevante Beschaffungsvolumen ergibt sich dann als Summe der Beschaffungsausgaben aller Unternehmen des Sortiments- und Facheinzelhandels, des Nahrungsmittelhandwerks und der im Außer-Haus-Verzehr tätigen Unternehmen für diese Waren¹⁾. Die Zurechnung zum selben relevanten Beschaffungsmarkt erfolgt ohne Rücksicht auf die Art der Waren sowie die Art der Anbieter, von denen sie bezogen werden.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1970, 1978 ff. „co op-Supermagazin“; BKartA, WuW/E BKartA 2060, 2061 ff. „Metro-Kaufhof“.

692. Dieser Ansatz ist nach Auffassung der Monopolkommission ungeeignet,

- weil er Produkte im gleichen relevanten Beschaffungsmarkt zusammenfaßt, die in der Beschaffung nicht in einer Wettbewerbsbeziehung zueinander stehen, und
- weil darüber hinaus der Marktanteil eines Nachfragers in einem solchermaßen abgegrenzten Beschaffungsmarkt seine Wettbewerbsposition nur unzutreffend wiedergibt.

693. Nachfrager stehen auf der Beschaffungsseite nur dann in einer Wettbewerbsbeziehung zueinander, wenn sie Produkte nachfragen, die mit den gleichen Produktionsanlagen hergestellt werden, also wenn sie um die *Auslastung derselben Kapazitäten* konkurrieren. Dies gilt zwar für eine Vielzahl von Lebensmitteln, z. B. sind die Anbieter von Fertiggerichten nicht auf die Verarbeitung von Gemüse, von Obst oder von Fleisch spezialisiert. Eine angebotsseitige Austauschbarkeit wird jedoch beispielsweise zwischen Fleisch- und Molkereiprodukten oder zwischen Lebensmitteln und Non food-Artikeln zu verneinen sein. Die Nachfrage nach solchen Produktgruppen konkurriert um die Nutzung unterschiedlicher Produktionsanlagen und ist deshalb unterschiedlichen relevanten Beschaffungsmärkten zuzuordnen.

694. Die Abgrenzung des Bundeskartellamtes führt darüber hinaus zu Marktanteilen, die die *Wettbewerbspositionen der Nachfrager* nur unzulänglich widerspiegeln. Dies mag an einem Beispiel verdeutlicht werden: Zwei Unternehmen, die über gleich hohe Beschaffungsausgaben im Lebensmittel- und Non food-Bereich verfügen, erzielen bei der Marktabgrenzung des Kartellamtes einen gleich hohen Marktanteil. Jenes Unternehmen kann jedoch gegenüber seinen Lieferanten über relativ mehr Nachfragemacht verfügen, das die geringere Zahl von Produkten nachfragt. Da es den gleichen Marktanteil im Gesamtmarkt mit einer geringeren Zahl von Produkten erzielt, weist es auf den relevanten Beschaffungsmärkten die höheren Marktanteile auf.

695. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß auch bei der Fusionskontrolle in den relevanten Markt nur die aktuellen Beschaffungsausgaben/Periode für alle — aus Lieferantensicht austauschbaren — Produkte einbezogen werden sollten. In einem weiteren Schritt sollten die Kartellbehörden sich eine ungefähre Vorstellung von der Höhe der Preiselastizität der Nachfrage aktueller und potentieller Wettbewerber verschaffen. Die Kenntnis der Preiselastizität ist erforderlich, weil die mit einem bestimmten Marktanteil verbundene Nachfragemacht um so höher anzusetzen ist, je preisunelastischer die Wettbewerber reagieren.

3.3.3 Verbundvorteile

696. Für eine Zusammenfassung marktnaher Bereiche im selben relevanten Beschaffungsmarkt, soweit sie durch Verbundvorteile miteinander verbun-

den sind, gibt es nach Kenntnis der Monopolkommission in der kartellrechtlichen Entscheidungspraxis bisher keine Anwendungsbeispiele. Eine Zusammenfassung würde voraussetzen, daß Anbieter ein typisches Input- bzw. Güterbündel anbieten. Der Beschaffungsmarkt könnte dann in bezug auf dieses Input- bzw. Güterbündel definiert werden. Das relevante Beschaffungsvolumen entspräche der Summe der Beschaffungsausgaben der Nachfrager dieses Input- bzw. Güterbündels.

In allen Fällen, in denen Anbieter Input- bzw. Güterbündel anbieten, die in ihrer Zusammensetzung nur teilweise übereinstimmen, ist eine Zusammenfassung der Komponenten in einem einheitlichen Beschaffungsmarkt nicht mehr sinnvoll. Bestehende Verbundvorteile sollten dann in einer ergänzenden Analyse gewürdigt werden.

4. Anhang: Elastizitätsmaße zur Beschreibung der nachfrageseitigen Austauschbarkeit von Gütern

Zur Charakterisierung des Grades der nachfrageseitigen Substituierbarkeit werden in der mikroökonomischen Theorie verschiedene Elastizitätsmaße verwendet, von denen die Substitutionselastizität, die Kreuzpreiselastizität sowie die direkte Preiselastizität der Nachfrage die wichtigsten sind.

Die Substitutionselastizität der Nachfrage für zwei Produkte X und Y ist definiert als:¹⁾

$$(1) \sigma = \frac{\frac{\Delta (q_y/q_x)}{(q_y/q_x)}}{\frac{\Delta (p_x/p_y)}{(p_x/p_y)}}$$

Bei der Substitutionselastizität wird eine geringe (z. B. 1 %ige) Veränderung der Güterpreisrelation (p_x/p_y) in Beziehung gesetzt zu der sich ergebenden prozentualen Veränderung der Relation der nachgefragten Gütermengen (q_y/q_x). Ist z. B. $\sigma = 2$, dann nimmt die Nachfrage nach dem Produkt Y relativ zu der Nachfrage nach dem Produkt X um 2 % zu, wenn der Preis von X relativ zu dem Preis von Y um 1 % steigt. Dabei wird unterstellt, daß das Realeinkommen eines Verbrauchers (im Fall von Konsumgütern) bzw. das Beschäftigungs- oder Outputniveau eines Weiterverarbeiters (im Fall eines Voroder Zwischenproduktes oder von Handelsware) konstant bleibt.

Die *Kreuzpreiselastizität der Nachfrage* ist definiert als:

$$(2a) \eta_{xy} = \frac{\Delta q_x/q_x}{\Delta p_y/p_y} \text{ bzw.}$$

$$(2b) \eta_{yx} = \frac{\Delta q_y/q_y}{\Delta p_x/p_x}$$

¹⁾ Mit q_x bzw. q_y werden die nachgefragten Mengen der Produkte X und Y bezeichnet und mit p_x bzw. p_y die Produktpreise.

Bei der Kreuzpreiselastizität der Nachfrage wird eine geringe (z. B. 1 %ige) Preisänderung eines Produktes in Beziehung gesetzt zur resultierenden Veränderung der nachgefragten Menge nach einem anderen Produkt. Wenn z. B. $\eta_{yx} = 1$ ist, führt eine 1 %ige Erhöhung des Preises von X zu einer ebenfalls 1 %igen Erhöhung der Absatzmenge von Y.

Die *direkte Preiselastizität der Nachfrage* zeigt die Wirkung einer Preisänderung bei einem Produkt auf die nachgefragte Menge nach diesem Produkt. Sie ist definiert als:

$$(3a) \eta_x = \frac{\Delta q_x / q_x}{\Delta p_x / p_x} \text{ bzw.}$$

$$(3b) \eta_y = \frac{\Delta q_y / q_y}{\Delta p_y / p_y}.$$

Bei einer direkten Preiselastizität der Nachfrage nach dem Produkt X von beispielsweise $\eta_x = 2$ führt eine 1 %ige Preiserhöhung zu einer 2 %igen Nachfrageverringering.

Im Unterschied zur Substitutionselastizität spiegeln Kreuzpreiselastizität und direkte Preiselastizität neben dem reinen Substitutionseffekt, der Folge der veränderten Preisverhältnisse ist, auch einen Einkommens- bzw. Beschäftigungseffekt wider. So führt eine Preiserhöhung beim Produkt X zu einem negativen Einkommenseffekt auf die nachgefragte Menge nach allen nachgefragten Produkten, weil das Realeinkommen des Verbrauchers sinkt. Analog führt bei einem weiterverarbeitenden Unternehmen die Preiserhöhung bei einem Input zu einem negativen Beschäftigungseffekt für alle Inputs. Wenn die Preisänderungen allerdings nur geringfügig sind, und der Anteil der Ausgaben für das teurer werdende Produkt an den Gesamtausgaben eines Endverbrauchers (bzw. den Gesamtkosten des Weiterverarbeiters) relativ gering ist, kann der Einkommens- bzw. Beschäftigungseffekt vernachlässigt werden. Die Kreuzpreiselastizität sowie die di-

rekte Preiselastizität der Nachfrage geben dann hauptsächlich den Substitutionseffekt wieder.

In Anlehnung an die Merger Guidelines schlägt die Monopolkommission vor, in einem Mißbrauchs- oder Zusammenschlußfall den relevanten Markt aus der Sicht der Kunden jener Unternehmen zu bestimmen, für die der Nachweis der Marktbeherrschung geführt werden soll: Produziert das betroffene Unternehmen das Produkt X, ist ein Produkt Y dann in den relevanten Markt einzubeziehen, wenn ein erheblicher Teil der bisherigen Käufer von X bei einer geringfügigen Preiserhöhung von X nach Y abwandern würde. Die *Monopolkommission* stellt bei ihrem Kriterium mithin auf den Substitutionseffekt ab, der sich in der direkten Preiselastizität der Nachfrage nach X (Definition 3a) bei einer geringfügigen Preiserhöhung von X widerspiegelt.

Andere Abgrenzungsverfahren stellen auf die Kreuzpreiselastizität der Nachfrage ab, was zu einer anderen Fragestellung führt. Rechnet man ein Produkt Y zum gleichen relevanten Markt wie Produkt X, wenn bei einer geringfügigen Senkung des Preises von Y ein erheblicher Teil der bisherigen Käufer von X zum Produkt Y wechselt, legt man Definition (2a) zugrunde. Bei diesem Verfahren sollte sich in der Regel dieselbe Marktabgrenzung ergeben, wie bei dem von der Monopolkommission vorgeschlagenen Verfahren.

Zu anderen Ergebnissen kann man dagegen dann gelangen, wenn man von Definition (2b) ausgeht. Dann wird man ein Produkt Y in denselben Markt wie Produkt X einbeziehen, wenn bei einer geringfügigen Preiserhöhung von X die Zahl der Kunden von Y erheblich zunimmt. Dieses Kriterium ist weniger gut geeignet, da die Höhe der Kreuzpreiselastizität (2b) abhängig ist von der Zahl der Y-Kunden vor der angenommenen Preiserhöhung und nicht von der Zahl der X-Kunden, wie es bei den Elastizitätsmaßen (2a) und (3a) der Fall ist.

Wettbewerbspolitische Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse

1. Anlaß und Gegenstand der Untersuchung

1.1 Konzentrationsentwicklung durch Zusammenschlüsse

1.1.1 Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland

697. Die Statistik der Unternehmenszusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland weist eine im Zeitablauf steigende Zahl von Zusammenschlüssen aus, die mit 635 im Jahre 1980 ihren Höhepunkt erreichte, seitdem jedoch rückläufig ist (vgl. Tabelle 1). Die Monopolkommission hält eine Untersuchung der wirtschaftlichen Anreize und wettbewerblichen Wirkungen, welche im Zusammenhang mit dem externen Unternehmenswachstum stehen, für erforderlich. Im Rahmen der Untersuchung sind auch die bestehenden rechtlichen Möglichkeiten zur Zusammenschlußkontrolle zu analysieren.

698. Die Angaben der Zusammenschlußzahlen in Tabelle 1 sind wegen der unterschiedlichen rechtlichen Voraussetzungen der Anmeldepflicht nach § 23 GWB nur bedingt vergleichbar:

- Ursprünglich mußte ein Zusammenschluß angezeigt werden, „wenn die beteiligten Unternehmen durch den Zusammenschluß für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen einen Marktanteil von 20 vom Hundert oder mehr erreichen oder ein beteiligtes Unternehmen einen Marktanteil dieser Höhe bereits ohne den Zusammenschluß hat“.
- Nach der Ersten GWB-Novelle mußte ab 1968 ein Zusammenschluß außerdem angezeigt werden, „wenn
 2. die beteiligten Unternehmen insgesamt zu einem Zeitpunkt innerhalb der letzten zwölf Monate vor dem Zusammenschluß 10 000 Beschäftigte oder mehr oder in diesem Zeitraum einen Umsatz von 500 Mio. Deutscher Mark oder mehr hatten oder in ihrer Bilanz für das letzte vor dem Zusammenschluß endende Geschäftsjahr eine Bilanzsumme von 1 Mrd. Deutscher Mark oder mehr ausgewiesen hatten“.
- Nach der Zweiten GWB-Novelle mußte nach 1973 ein Zusammenschluß angezeigt werden, „wenn
 1. im gesamten Geltungsbereich dieses Gesetzes oder in einem wesentlichen Teil desselben durch den Zusammenschluß ein Marktanteil von mindestens 20 vom Hundert erreicht oder erhöht wird oder ein beteiligtes

Unternehmen auf einem anderen Markt einen Anteil von mindestens 20 vom Hundert hat oder

2. die beteiligten Unternehmen insgesamt zu einem Zeitpunkt innerhalb des letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahres mindestens 10 000 Beschäftigte oder in diesem Zeitraum Umsatzerlöse von mindestens 500 Millionen Deutscher Mark hatten.

... An die Stelle der Umsatzerlöse treten bei Kreditinstituten und Bausparkassen ein Zehntel der Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieinnahmen des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Vertrieb von Waren besteht, sind insoweit nur drei Viertel der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. ...“

Tabelle 1

Nach § 23 GWB (in der jeweiligen Fassung) angezeigte Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland seit 1958

Jahr	Anzahl	Jahr	Anzahl
1958	15	1971	220
1959	15	1972	269
1960	22	1973	242 ¹⁾
1961	26		
1962	38	1974	318 ²⁾
1963	29	1975	448 ³⁾
1964	36		
1965	50	1976	453
		1977	554
1966	43	1978	558
1967	65	1979	602
1968	65	1980	635
1969	168	1981	618
1970	305	1982	603
		1983	506

¹⁾ Davon: 208 nach § 23 GWB a. F.
34 nach § 23 GWB n. F.

²⁾ Davon: 24 nach § 23 GWB a. F.
294 nach § 23 GWB n. F.

³⁾ Davon: 3 nach § 23 GWB a. F.
445 nach § 23 GWB n. F.

Quelle: Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamtes

— Nach der Dritten GWB-Novelle unterlagen seit 1976 auch die Presseunternehmen einer abweichenden Regelung:

„... Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Verlag, in der Herstellung oder im Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen besteht, ist insoweit das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen ...“

— Die im Zuge der Vierten GWB-Novelle eingefügten Änderungen wirkten sich nicht unmittelbar auf die Anzeigepflicht aus.

699. Eine Differenzierung der Zusammenschlüsse nach *Zusammenschlußarten* liefert Aussagen darüber, welche Bedeutung den Formen des horizontalen, des vertikalen und des konglomeraten Zusammenschlusses in der zeitlichen Entwicklung zufiel. Die Zusammenschlußstatistik läßt sich aufgrund von im Zeitablauf unterschiedlichen Bedingungen der Anmeldepflicht, die sich auf die Abgrenzung des Erhebungsgegenstandes auswirken, nur in Abschnitten mit jeweils vergleichbaren rechtlichen Voraussetzungen darstellen. Mit der GWB-Novelle 1973 entfiel bei der Anmeldung das Kriterium der Bilanzsumme (außer für Kreditinstitute), auf das die Auswertung der Zusammenschlüsse nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung abgestellt war. Die von 1966 bis 1973 geführte Statistik über die „großen“ Zusammenschlüsse (vgl. *Tabelle 2*) ließ sich insofern nicht mehr fortzuschreiben. Nach Maßgabe der Anmeldekriterien für anzeigepflichtige Zusammenschlüsse entsprechend der GWB-Novelle 1973 hat

das Bundeskartellamt eine Rückrechnung bis zum Jahre 1970 durchgeführt, die den Strukturbruch in der Zusammenschlußstatistik überdeckt (vgl. *Tabelle 3* bzw. *Schaubild 1*).

700. Die tabellarische Darstellung der Entwicklung von Zusammenschlüssen läßt Unterschiede beim Vergleich der beiden durch das Jahr 1973 getrennten Berichtszeiträume im Ansatz erkennen. In der Zeit vor 1973 folgte die Auswahl vertikaler und rein konglomerater „großer“ Zusammenschlüsse sowie von solchen mit Produktausweitung einem relativ stabilen Trend ohne wesentliche Zunahmen. Die Größenrelationen zwischen diesen diversifizierenden Zusammenschlußarten waren nur geringfügigen Schwankungen unterworfen, wenn man die Rangverschiebung zwischen den reinen Konglomeraten und den produktausweitenden Zusammenschlüssen seit 1970 außer acht läßt.

Dagegen ist bei der Gesamtzahl der diversifizierenden Zusammenschlüsse von 1973 bis 1980 ein Wachstum zu verzeichnen, das sich — mit einer (von wenigen Ausnahmen abgesehen) gleichbleibenden Anteilshöhe in der Größenordnung von ca. 50% — in etwa parallel zu der Entwicklung aller insgesamt angezeigten Zusammenschlüsse verhält. Diese Entwicklung ist begleitet von ständigen Rangveränderungen der drei diversifizierenden Zusammenschlußarten untereinander. Die relative Konstanz ihrer addierten Anteile in diesem Zeitraum beruhte somit auf kompensatorischen Effekten, die sich auf dem Niveau der Zuwachsraten der Zusammenschlüsse insgesamt bewegen. Für beide

Tabelle 2

„Große“ Zusammenschlüsse ¹⁾ in der Bundesrepublik Deutschland nach Zusammenschlußart

Art Jahr	Horizontal		Vertikal		Konglomerat						„Große“ Zusammen- schlüsse insgesamt ²⁾		Zusam- men- schlüsse ins- gesamt
					Ins- gesamt ²⁾		davon						
	Produkt- ausweitung		Sonstige										
Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)		
1966	10	83,3	1	8,3	1	8,3	1	8,3	—	—	12	100,0	43
1967	13	65,0	—	—	7	35,0	6	30,0	1	5,0	20	100,0	65
1968	7	43,8	1	6,3	8	50,0	6	37,5	2	12,5	16	100,0	65
1969	35	57,4	1	1,6	25	41,0	14	23,0	11	18,0	61	100,0	168
1970	65	68,4	—	—	30	31,6	12	12,6	18	18,9	95	100,0	305
1971	48	69,6	—	—	21	30,4	8	11,6	13	18,8	89	100,0	220
1972	46	61,3	3	4,0	26	34,7	12	16,0	14	18,7	75	100,0	269
1973	39	63,9	1	1,6	21	34,4	8	13,1	13	21,3	61	100,0	242 ³⁾

¹⁾ Ein „großer“ Zusammenschluß liegt vor, wenn das erworbene Unternehmen eine Bilanzsumme von 25 Mio. DM ausweist. Handelt es sich bei dem erworbenen Unternehmen um ein Kreditinstitut, wird als Kriterium eine Bilanzsumme von 150 Mio. DM oder mehr, bei Versicherungsunternehmen eine jährliche Prämieinnahme von 50 Mio. DM oder mehr angenommen.

²⁾ Bei der Addition der Prozentzahlen ergeben sich Summenfehler aus der Rundung der Zahlen.

³⁾ Davon wurden 208 nach § 23 a. F. GWB und 34 nach § 23 n. F. GWB angezeigt.

Quelle: Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamtes

Tabelle 3

**Nach § 23 GWB anzeigepflichtige Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland
nach Zusammenschlußart ¹⁾**

Art Jahr	Horizontal						Vertikal		Konglomerat		Insgesamt ²⁾	
	ohne		mit		zusammen ²⁾							
	Produktausweitung											
	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)
1970	138	47,4	79	27,1	217	74,6	27	9,3	47	16,2	291	100,0
1971	116	53,0	51	23,3	167	76,3	19	8,7	33	15,1	219	100,0
1972	170	63,7	48	18,0	218	81,6	21	7,9	28	10,5	267	100,0
1973	148	60,9	48	19,8	196	80,7	19	7,8	28	11,5	243	100,0
1974	163	51,3	72	22,6	235	73,9	50	15,7	33	10,4	318	100,0
1975	264	58,9	72	16,1	336	75,0	53	11,8	59	13,2	448	100,0
1976	215	47,5	68	15,0	283	62,5	113	24,9	57	12,6	453	100,0
1977	274	49,5	93	16,8	367	66,2	122	22,0	65	11,7	554	100,0
1978	280	50,2	116	20,8	396	71,0	93	16,7	69	12,4	558	100,0
1979	273	45,3	113	18,8	386	64,1	111	18,4	105	17,4	602	100,0
1980	226	35,6	175	27,6	401	63,1	140	22,0	94	14,8	635	100,0
1981	283	45,8	104	16,8	387	62,6	124	20,1	107	17,3	618	100,0
1982	307	50,9	69	11,4	376	62,4	73	12,1	154	25,5	603	100,0
1983	264	52,2	71	14,0	335	66,2	53	10,5	118	23,3	506	100,0

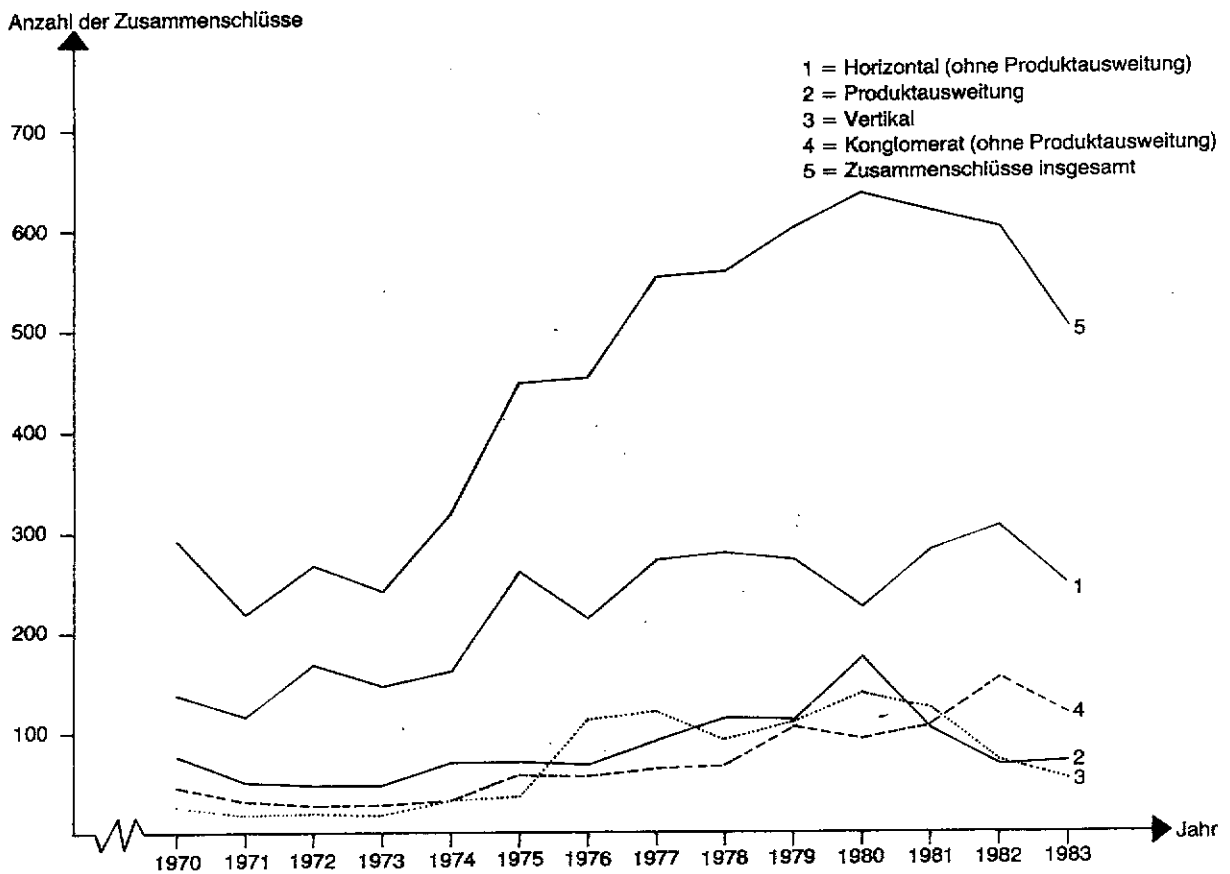
¹⁾ Im Hinblick auf die zeitliche Vergleichbarkeit der Konzentrationsentwicklung hat das Bundeskartellamt unter Heranziehung von Anzeigen nach § 23 a. F. GWB oder von sonstigen Quellen für den Zeitraum 1970 bis 1973 geprüft, welche Zusammenschlüsse bei Gültigkeit des § 23 GWB i. d. F. der Zweiten Novelle 1973 anzumelden gewesen wären.

²⁾ Bei der Addition der Prozentzahlen ergeben sich Summenfehler aus der Rundung der Zahlen.

Quelle: Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamtes

Schaubild 1

Nach § 23 GWB anzeigepflichtige Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland 1970 bis 1983



Quelle: Siehe Tabelle 3

Zeiträume liegt eine Dominanz der horizontalen Zusammenschlußart vor, deren Überwiegen jedoch im zweiten Berichtszeitraum seit 1974 zurückging.

1.1.2 Vergleich mit der Entwicklung in den USA

701. Bei den Zusammenschlüssen in den USA läßt sich eine Wellenbewegung beobachten, die in den Jahren 1898 bis 1902, 1926 bis 1930 und 1967 bis 1969 drei besonders große Amplituden aufweist (vgl. Schaubild 2).

702. Innerhalb dieser Zusammenschlußwellen verlagerte sich der Schwerpunkt der Zusammenschlußart. Die Zusammenschlußwelle der Jahrhundertwende war von der Dominanz der horizontalen Zusammenschlüsse gekennzeichnet, aus denen sich eine Reihe von — größtenteils bis heute — führenden Marktpositionen ergeben hat, wofür die United States Steel Corporation ein herausragendes Beispiel ist. Mit diesen Zusammenschlüssen entstand eine Vielzahl von Oligopolen, durch welche die heutige Industriestruktur der USA geprägt wird.

703. Innerhalb der zweiten und der dritten Zusammenschlußwelle stieg die Bedeutung der vertikalen

und der konglomeraten¹⁾ Zusammenschlußart an, was sich als Reaktion auf die Verschärfung der Antitrustpolitik gegenüber horizontalen Zusammenschlüssen mit Monopolisierungstendenzen werten läßt. In den ersten Entscheidungen gegen Unternehmenszusammenschlüsse (1904²⁾ und 1911³⁾) beruhte die Feststellung der Illegalität nach Section 2 Sherman Act auf dem Nachweis der Monopolisierungsabsicht insbesondere in den beiden Entscheidungen von 1911 waren erzwungene Zusammenschlüsse, deren Ergebnis die Vereinigung von Anbietern auf einem Markt zu einer monopolistischen Stellung war, als Gesetzesverstoß anzusehen.

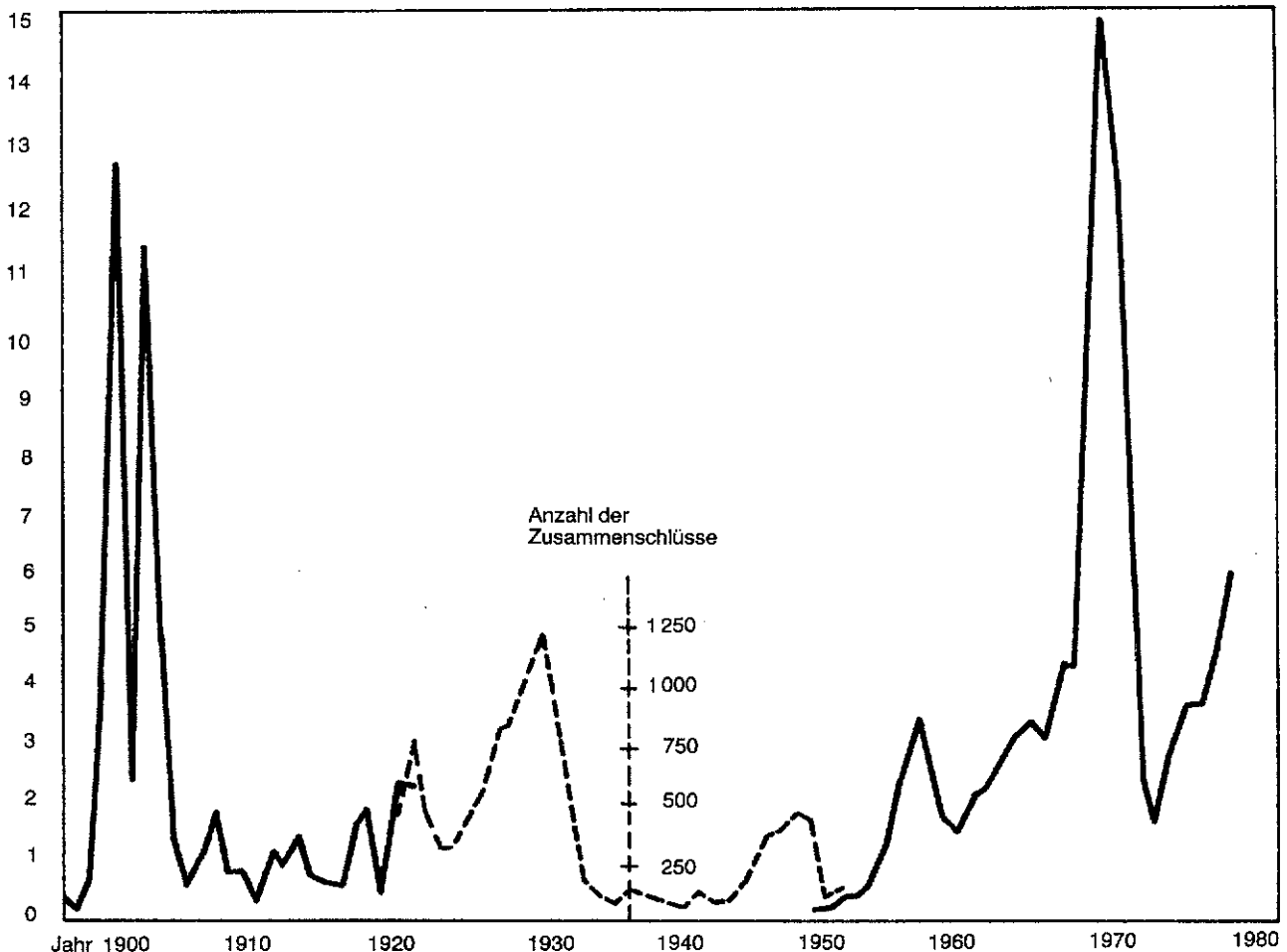
¹⁾ In der amerikanischen Terminologie werden in der Kategorie der konglomeraten Zusammenschlüsse („conglomerate mergers“) die Produkterweiterungszusammenschlüsse („product extension mergers“), die Markterweiterungszusammenschlüsse („market extension mergers“) und die reinen konglomeraten Zusammenschlüsse („pure conglomerate mergers“) zusammengefaßt.

²⁾ Northern Securities Co. v. United States, 193 U.S. 197 (1904).

³⁾ Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911) und United States v. American Tobacco Co., 221 U.S. 106 (1911).

**Zwischen 1895 und 1977 erworbene Industrieunternehmen
("manufacturing and mining firm acquisitions") in den USA**

Vermögenswerte
in Mrd. \$ (1972)



Quelle: Scherer, Frederic, M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd ed., Chicago 1980, S. 120

Nach *Section 7 Clayton Act* von 1914 war ein Beteiligungserwerb verboten, der geeignet war, den Wettbewerb zwischen dem Erwerber und dem Unternehmen, von welchem Kapitalanteile erworben wurden, wesentlich zu beeinträchtigen, oder der dahin tendierte, eine Monopolstellung zu schaffen.

Dies führte zu einer Verschärfung des Antitrustrechts, die sich wegen des Erfordernisses einer Wettbewerbsbeeinträchtigung zwischen den Zusammenschlußpartnern insbesondere gegenüber den horizontalen Zusammenschlüssen auswirkte, weil bei Anwendung von *Section 7 Clayton Act* nicht mehr der Nachweis der Monopolisierungsabsicht zu erbringen war, sondern nur die mit einer erheblichen Wahrscheinlichkeit zu erwartende Wettbewerbsbeschränkung nachgewiesen werden mußte. Allerdings war die Wirkung von *Section 7 Clayton Act* in seiner ursprünglichen Fassung begrenzt, da nach drei gleichzeitig ergangenen Entscheidungen des Supreme Court aus dem Jahre 1926 eine An-

wendung nicht in Betracht kam, wenn der Anteils-erwerb in einen Vermögenserwerb umgewandelt wurde¹⁾. Erst im *Celler-Kefauver-Anti-Merger Act* von 1950 wurde diese Bestimmung geändert: Jede Form des Zusammenschlusses (einschl. des Anteils-erwerbs) war nunmehr erfaßt; daneben stellte das Verbot bei der Neufassung von *Section 7 Clayton Act* nicht mehr nur auf die Konkurrenzbeziehung zwischen den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen ab.

704. Die dritte Zusammenschlußwelle war von einer Dominanz der konglomeraten Zusammenschlußart gekennzeichnet, wobei die Anzahl der reinen konglomeraten Zusammenschlüsse (ohne produktionswirtschaftliche oder absatztechnische Ge-

¹⁾ *Federal Trade Commission v. Western Meat Co.*, *Swift & Co. v. Federal Trade Commission*, *Thatcher Manufacturing Co. v. Federal Trade Commission*, 272 U.S. 554 (1926).

meinsamkeiten der beteiligten Unternehmen) im Zeitablauf den größten Zuwachs aufwies. Diese Tendenz kommt auch in der Statistik der „großen“ Zusammenschlüsse von Industrieunternehmen („Manufacturing and Mining Firm Acquisitions“) zum Ausdruck (Tabelle 4 sowie Schaubild 3).

Tabelle 4

„Große“ Zusammenschlüsse ¹⁾ von Industrieunternehmen in den USA nach Jahr ²⁾ und Zusammenschlußart

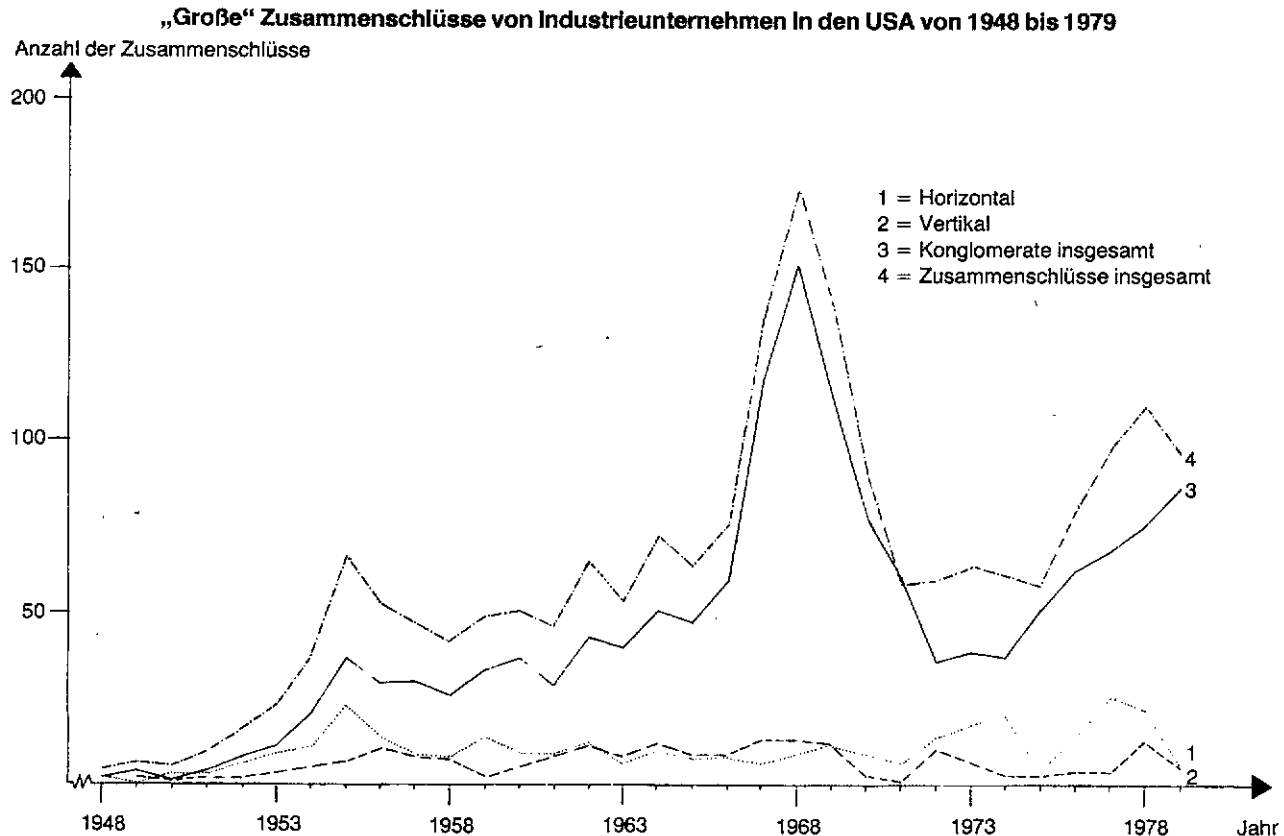
Art Jahr	Horizontal		Vertikal		Konglomerat								Ins- gesamt ³⁾	
					zusammen ³⁾		davon							
							Produkt- erweiterung		Markt- erweiterung		Sonstige			
Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	Anzahl	(%)	
1948	2	50,0	—	—	2	50,0	2	50,0	—	—	—	—	4	100,0
1949	—	—	2	33,3	4	66,7	4	66,7	—	—	—	—	6	100,0
1950	3	60,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	—	—	—	—	5	100,0
1951	3	33,3	2	22,2	4	44,4	3	33,3	—	—	1	11,1	9	100,0
1952	6	37,5	2	12,5	8	50,0	4	25,0	1	6,3	3	18,7	16	100,0
1953	9	39,1	3	13,0	11	47,8	7	30,4	2	8,7	2	8,7	23	100,0
1954	11	29,7	5	13,5	21	56,8	14	37,8	2	5,4	5	13,5	37	100,0
1955	23	34,3	7	10,4	37	55,2	27	40,3	1	1,5	9	13,4	67	100,0
1956	14	26,4	10	18,9	29	54,7	21	39,6	3	5,7	5	9,4	53	100,0
1957	9	19,1	8	17,0	30	63,8	19	40,4	5	10,6	6	12,8	47	100,0
1958	8	19,0	8	19,0	26	61,9	19	45,2	—	—	7	16,7	42	100,0
1959	14	28,6	2	4,1	33	67,3	14	28,6	5	10,2	14	28,6	49	100,0
1960	9	17,6	5	9,8	37	72,6	24	47,1	5	9,8	6	15,7	51	100,0
1961	9	19,6	8	17,4	29	63,0	16	34,8	4	8,7	9	19,6	46	100,0
1962	11	16,9	11	16,9	43	66,2	28	43,1	3	4,6	12	18,5	65	100,0
1963	6	11,1	8	14,8	40	74,1	26	48,1	3	5,6	11	20,4	54	100,0
1964	10	13,7	12	16,4	51	69,9	42	57,5	1	1,4	8	11,0	73	100,0
1965	8	12,5	8	12,5	48	75,0	31	48,4	4	6,3	13	20,3	64	100,0
1966	8	10,5	8	10,5	60	78,9	41	53,9	1	1,3	18	23,7	76	100,0
1967	7	5,1	13	9,4	118	85,5	84	60,9	1	0,7	33	23,9	138	100,0
1968	9	5,2	13	7,5	152	87,4	102	58,6	1	0,6	49	28,2	174	100,0
1969	12	8,7	12	8,7	114	82,6	63	45,7	6	4,3	45	32,6	138	100,0
1970	9	9,9	3	3,3	79	86,8	36	39,6	7	7,7	36	39,6	91	100,0
1971	7	11,9	1	1,7	51	86,4	25	42,4	3	5,1	23	39,0	59	100,0
1972	14	23,3	10	16,7	36	60,0	22	36,7	—	—	14	23,3	60	100,0
1973	18	28,1	7	10,9	39	60,9	12	18,7	6	9,4	21	32,8	64	100,0
1974	21	33,9	3	4,8	38	61,3	15	24,2	3	4,8	20	32,3	62	100,0
1975	4	6,8	3	5,1	52	88,1	25	42,4	1	1,7	26	44,1	59	100,0
1976	14	17,1	4	4,9	64	78,0	27	32,9	8	9,8	29	35,4	82	100,0
1977	26	25,7	4	4,0	71	70,3	38	37,6	—	—	33	32,7	101	100,0
1978	22	19,8	13	11,7	76	68,4	37	33,3	—	—	39	35,1	111	100,0
1979	5	5,2	5	5,2	87	89,7	41	42,3	2	2,1	44	45,4	97	100,0

¹⁾ Es handelt sich um Zusammenschlüsse, bei denen das erworbene Unternehmen Vermögenswerte („assets“) von 10 Mio. \$ und mehr aufweist.

²⁾ Die Daten für 1979 sind vorläufige Werte. Für den Zeitraum nach 1979 wurde die Statistik nicht mehr fortgeführt.

³⁾ Bei der Addition der Prozentzahlen ergeben sich Summenfehler aus der Rundung der Zahlen.

Quelle: Federal Trade Commission, Bureau of Economics



Quelle: Siehe Tabelle 4

705. Eine Begründung für die Zunahme der reinen konglomeraten Zusammenschlüsse liegt in der relativ hohen Rate von Antitrustverfahren, die aufgrund von Sherman Act oder Section 7 Clayton Act gegen horizontale und (wenn auch in geringerem Umfang) nach Einführung des Celler-Kefauver Amendment im Jahre 1950 gegen vertikale Unternehmenszusammenschlüsse eingeleitet wurden. Demgegenüber wurde nur ein geringer Teil der konglomeraten Zusammenschlüsse beanstandet, in erster Linie Produktionserweiterungs- und Markterweiterungszusammenschlüsse, die als Grenzgebiete der horizontalen Zusammenschlüsse mit dem für diese Konzentrationsformen entwickelten Instrumentarium anzusehen sind. Diese Ausgangslage scheint maßgeblichen Einfluß auf die Entwicklung des Zusammenschlußtrends mit dem verstärkten Auftreten reiner Konglomerate gehabt zu haben. Es kann davon ausgegangen werden, daß sich der Trend zur nicht-horizontalen Konzentration mit der in den Merger Guidelines von 1982 eingeleiteten Wettbewerbspolitik verstärken wird.

1.1.3 Folgerungen für die weitere Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland

706. Überträgt man die amerikanischen Erfahrungen mit der Entwicklung der Konzentration auf die wirtschaftlichen Verhältnisse der Bundesrepublik Deutschland, so müssen vorab folgende *grundsätzliche* Feststellungen getroffen werden:

— Die gesetzlichen Grundlagen des Antitrustrechts sind früher als das deutsche Wettbewerbsrecht in der Lage, wettbewerbsbeschränkenden Zusammenschlüssen entgegenzuwirken, weil nach Section 7 Clayton Act Zusammenschlüsse bereits untersagt werden können, wenn „the effect of such acquisition may be substantially to lessen competition or to tend to create a monopoly“. Außerdem lassen die Vorschriften des Sherman Act und des Clayton Act die Maßnahmen zur Beseitigung eines gesetzwidrigen Zustandes offen, wodurch ein breites Maßnahmenspektrum einschließlich der Unternehmensentflechtung zur Anwendung gelangen kann.

— Der Konzentrationsstand in den USA ist — vor allem infolge ausgeprägter Konzentrationschübe — höher als derjenige in Deutschland. Dies ist kein Widerspruch zu der größeren Schärfe des Antitrustrechts, weil die Wirksamkeit des gesetzlichen Instrumentariums sich erst innerhalb eines längeren Zeitraums als Reaktion auf die durch die hohe Konzentration entstandene Herausforderung entwickelt hat.

707. Nimmt man die Konzentrationsentwicklung der USA als für Volkswirtschaften mit marktwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien einigermaßen typisch an, so befindet sich die deutsche Volkswirtschaft in einer Phase, welche die Wirtschaft der USA bereits durchlaufen hat. Die relativ hohe horizontale Komponente der Konzentrationsentwick-

lung ist in Deutschland noch ungebrochen, wenn auch insbesondere die Einführung der marktan-teilsbezogenen Vermutungskriterien die Eindäm-mung der horizontalen Konzentration erleichtert hat. Über die Auswirkungen der Vierten GWB-No-velle in diesem Zusammenhang gesicherte Aussa-gen zu machen, wäre im gegenwärtigen Zeitpunkt verfrüht.

Wenn auch bei den Zusammenschlüssen nach wie vor diejenigen der horizontalen Art dominieren, so ist jedoch die Bedeutungszunahme der vertikalen und der konglomeraten Zusammenschlußart nicht zu übersehen. Die Monopolkommission ist der Auf-fassung, daß diesen Konzentrationsarten erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte. Sie hält es daher für wichtig, die vertikalen und konglome-raten Unternehmenszusammenschlüsse hinsicht-lich ihrer wirtschaftlichen Bedeutung sowie ihrer wettbewerblichen Wirkungen zu untersuchen und außerdem zu analysieren, inwieweit das geltende Wettbewerbsrecht wettbewerbsgefährdenden Zu-sammenschlüssen dieser Art wirksam begegnen kann.

1.2 Gegenstand der Untersuchung

708. Die Aussagen in diesem Abschnitt des Gut-achtens beschränken sich auf die Klärung *wettbe-werbstheoretischer und -rechtlicher* Fragen. Hierbei referiert die Monopolkommission über den gegen-wärtigen Theoriestand, ohne jedoch abschließend Stellung zu nehmen. Empirische Untersuchungen hierzu sind in der Literatur nur in Ansätzen vor-handen und können das Spektrum der theoretischen Aussagen nicht annähernd abdecken. Die Kommission hat sich um einen Einstieg in die em-pirische Erforschung der vertikalen Integration durch die Untersuchung der Verflechtungen zwi-schen zwei Wirtschaftssektoren bemüht¹⁾. Dieser sektorale Ansatz geht jedoch über die Marktbe-trachtung hinaus. Zudem liefert er auch wegen der Branchenspezialisierung für konkrete Probleme der markt- und einzelfallbezogenen Zusammen-schlußkontrolle keine umfassenden Anhaltspunkte. Die Kommission ist im gegenwärtigen Zeitpunkt darauf angewiesen, Motive und Auswirkungen der vertikalen und konglomeraten Konzentration auf-grund von Plausibilitätsüberlegungen darzustellen und Hinweise für die rechtliche Behandlung der dabei zutage tretenden wettbewerbspolitischen Pro-bleme zu liefern. Die Ergebnisse der amerikani-schen Rechtsprechung können dabei Hilfestellung leisten.

709. Eine Vielzahl von Aussagen zu den Motiven und Auswirkungen der vertikalen Integration gilt gleichermaßen für das interne wie auch das externe Unternehmenswachstum. Im Mittelpunkt des wett-bewerbspolitischen Interesses stehen aber die di-

versifizierenden *Zusammenschlüsse*, deren wirt-schaftliche und insbesondere wettbewerbliche Wir-kungen nach Auffassung der Monopolkommission bisher zu wenig erforscht worden sind. Die vorlie-gende Untersuchung kann das Forschungsdefizit nicht ausgleichen, ist aber als erster Schritt in diese Richtung aufzufassen und dient vor allem zur In-tensivierung der Diskussion über offene Fragen der diversifizierenden Zusammenschlüsse.

710. Mit dem Begriff der externen *Diversifikation* sind sowohl vertikale als auch konglomerate Zu-sammenschlüsse erfaßt. Bei den Motiven und Aus-wirkungen beider Zusammenschlußformen sind Differenzierungen möglich und geboten. Die Mono-polkommission ist aber der Auffassung, daß eine Reihe von Gemeinsamkeiten die Zusammenfas-sung unter systematischen Gesichtspunkten rech-tfertigt. Die Kommission geht davon aus, daß die vertikale Unternehmensintegration in vielen Fällen ähnlich wie die konglomerate Integration aus Grün-den der risikomindernden Diversifikation vorge-nommen wird. In diesen Fällen ist die Integration von Lieferbeziehungen also nicht das vorrangige Motiv für den Zusammenschluß. Die Erweiterung des Produktionsprogramms ist aber in „marktna-hen“ (z. B. vertikal benachbarten) oder technologie-verwandten Bereichen, in denen das erwerbende Unternehmen bereits über Know-how verfügt, mit einem vergleichsweise geringeren Risiko verbun-den. Aus dieser Sicht heraus trägt die unter den Begriff der Diversifikation gefaßte vertikale und konglomerate Expansion gemeinsame Züge.

2. Einzelwirtschaftliche Motive für diversifizierende Zusammenschlüsse

2.1 Vorbemerkungen

711. Aus der Sicht der Unternehmen werden di-versifizierende Zusammenschlüsse in erster Linie zum Zwecke der *Risikostreuung* (Konglomerate) und zur *Sicherung der Bezugs- und Absatzwege* (vertikale Zusammenschlüsse) vorgenommen. Wirt-schaftstheoretisch lassen sich jedoch alle Gründe für diversifizierende Fusionen auf zwei Arten von Vorteilen zurückführen:

- Einmal besteht die Möglichkeit, daß die verbun-denen Unternehmen einer *geringeren Kostenbe-lastung* ausgesetzt sind als die getrennt operie-renden Einheiten.
- In anderen Fällen ist der Zusammenschluß aber auch eine strategische Maßnahme zur *Steige-rung der Marktmacht* und damit evtl. zur Ver-besserung der Erlössituation.

712. Kostenvorteile und Verbesserungen der marktstrategischen Positionen treten zum Teil so-wohl bei vertikalen als auch bei konglomeraten Fu-sionen in gleicher Form auf; zum Teil sprechen jedoch auch spezielle Vorteile für vertikale bzw. konglomerate Verbindungen. Im folgenden werden deshalb zunächst die allgemeinen Vorteile der Di-versifikation und im Anschluß daran die spezifi-

¹⁾ Vgl. Kapitel VIII des Vierten Hauptgutachtens (Mono-polkommission, Fortschritte bei der Konzentrationser-fassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982) über „Vertikale Integration in der Mineralöl- und Che-mischen Industrie“.

schen der einzelnen Diversifikationsformen behandelt. Bei der Darstellung der Motive für diversifizierende Zusammenschlüsse beschränkt sich die Monopolkommission auf diejenigen einzelwirtschaftlichen Vorteile, denen ihrer Auffassung nach *empirische Relevanz* zukommt. Daneben können im Einzelfall auch andere Gründe für den Zusammenschluß sprechen.

Die einzelwirtschaftlichen Motive für diversifizierende Zusammenschlüsse beziehen sich zum Teil auf deren gesamtwirtschaftliche Folgen (z. B. sind reale einzelwirtschaftliche Kostenvorteile immer auch gesamtwirtschaftliche Kostenvorteile). Deshalb ergeben sich hier gewisse Überschneidungen mit Abschnitt 3 dieses Kapitels über die gesamtwirtschaftlichen Folgen der Diversifikation.

Aus systematischen Gründen kann im folgenden Abschnitt jedoch auf einige Wiederholungen nicht ganz verzichtet werden. Durch Verweise werden sie aber im Umfang begrenzt.

2.2 Allgemeine einzelwirtschaftliche Vorteile der Diversifikation

2.2.1 Unternehmenswachstum

713. Häufig ist die externe Diversifikation ein Instrument zur Erhaltung bzw. Steigerung des Unternehmenswachstums bei *fehlenden Expansionsmöglichkeiten auf dem angestammten Betätigungsbereich*. Die Begrenzungen auf dem Ursprungsmarkt können sich aus einer stagnierenden Nachfrage oder einer Vermachtung des Marktes ergeben. In beiden Fällen ist es für ein Unternehmen nicht mehr ertragreich, vorhandene Ressourcen zur Erweiterung der Kapazität zu nutzen. Eine solche Expansion würde lediglich zu schärferem Wettbewerb führen. Die Anlage der frei werdenden finanziellen Mittel auf dem Kapitalmarkt oder die sukzessive Kapitalherabsetzung wird von der Unternehmensführung kaum in Betracht gezogen. Insbesondere das angestellte Management sieht Erfolgskriterien möglicherweise in der absoluten Größe und dem Wachstum des Unternehmens, weil es weniger als der Eigentümer-Unternehmer am Gewinn des Unternehmens persönlich beteiligt ist.

714. In der Regel wird die Diversifikation *expandierender Unternehmen zunächst in verwandte, z. B. auch in vertikal benachbarte Bereiche* hinein erfolgen¹⁾. Hier kann die Unternehmensleitung ihre speziellen Fähigkeiten und Kenntnisse am effektivsten einsetzen. Außerdem liegen ihr aus verwandten Branchen eher Informationen über Ver-

kaufsabsichten und vermutliche Firmenwerte der potentiell zu übernehmenden Anbieter vor. Einige große deutsche Stahlkonzerne diversifizierten z. B. vorrangig in die Bereiche Maschinenbau, Stahlbau und Schiffbau hinein.

715. Unter Umständen besteht auch die Möglichkeit, mit Hilfe der externen Diversifikation *eine Wachstumsrate zu erzielen, die innerhalb des expandierenden Marktes nicht zu verwirklichen ist*. Während ein sich horizontal ausdehnender Anbieter bald auf die Widerstände der Konkurrenz und der Wettbewerbsaufsichtsbehörden sowie auf die Grenzen der Nachfrage stößt, erfährt der konglomerate Konzern solche Beschränkungen nicht so schnell. Vielmehr kann er auf dem „Markt für Beteiligungen an Industrieunternehmen“ Anteilsrechte erwerben, die ihm gegebenenfalls ein Wachstum mit geringem Kapitaleinsatz erlauben.

Besonders bekannt ist hier die sogenannte Dividenden/Kurs-Strategie, die entscheidend zum Wachstum der „*new conglomerates*“ in den USA beigetragen hat: Es werden Mehrheitsbeteiligungen an Firmen erworben, die ein höheres Verhältnis von Dividende zu Kurs aufweisen als die Aktien des eigenen Unternehmens. Im Anschluß an eine solche Fusion steigt in der Regel der Kurs der übernommenen Kapitalgesellschaft, da die Anleger die günstigere fundamentale Bewertung der Muttergesellschaft am Kapitalmarkt (niedriges Dividenden/Kurs-Verhältnis) auf die neue Tochter übertragen. Dieser Kursgewinn kann im Zuge von Umtauschangeboten an die Aktienbesitzer weiterer Gesellschaften zur zusätzlichen Ausdehnung genutzt werden. Allerdings ist ein derartiges Wachstum abrupt beendet, wenn sich herausstellt, daß die tatsächlichen Gewinne nachhaltig nicht mit denen von den Anlegern erwarteten übereinstimmen. In der Bundesrepublik sind derartige „*new conglomerates*“ jedoch in nennenswertem Umfang nicht aufgetreten.

2.2.2 Marktstrategische Vorteile

716. Ebenso wie bei horizontalen Zusammenschlüssen kann bei diversifizierenden der *Aufbau, Ausbau oder die verbesserte Nutzung von Marktmacht* im Mittelpunkt des Interesses stehen. Insbesondere können, wie im folgenden dargelegt, diversifizierte Unternehmen

- ihre Ressourcen (in erster Linie die Finanzkraft) gezielt auf einzelnen Märkten einsetzen,
- Marktzutrittsschranken errichten und schließlich
- staatliche Regulierung umgehen.

717. Durch diversifizierendes externes Wachstum kann ein Unternehmen auch dann eine wirtschaftlich relevante Potenz erhalten, wenn es zunächst auf keinem der Aktivitätsfelder eine marktmächtige Stellung erreicht. Diese Potenz beruht allein auf der *absoluten Unternehmensgröße und der damit verbundenen Verfügbarkeit über Ressourcen*. Sie kann zum Auf- oder Ausbau von dominierenden Stellungen auf den einzelnen Märkten und damit

¹⁾ 1980 entfielen z. B. 315 von 635 (also ca. 50%) der nach § 23 GWB anzeigepflichtigen Unternehmenszusammenschlüsse in der BRD auf die Typen „horizontal mit Produktausweitung“ und „vertikal“. Vgl. Abschnitt 1, Tabelle 3. Hinzu kommen noch die konglomeraten Zusammenschlüsse zwischen Unternehmen verwandter Produktionstechnologien. Auf die rein konglomeraten Zusammenschlüsse entfielen 1980 nur 95 von 635 (also ca. 15%) der nach § 23 GWB anzeigepflichtigen Zusammenschlüsse.

zur Erhöhung der Kapitalrendite des Unternehmens genutzt werden.

Grundsätzlich besteht durch die Diversifizierung die Möglichkeit der *internen Subventionierung*, d. h. die Unternehmen können Bereiche schaffen und erhalten, die über einen längeren Zeitraum hinweg Verluste erleiden. Der Ausgleich erfolgt durch Gewinnbeiträge anderer Unternehmenssparten, über einen weiten Kreditrahmen des Konzerns oder äußerstenfalls durch den Verkauf von Einzelbetrieben. Das Instrument der internen Subventionierung versetzt das diversifizierte Unternehmen in die Lage, durch Preisunterbietungen oder Kosten-erhöhung (etwa über eine Steigerung der Werbeausgaben) in neue Märkte einzudringen, seinen Konkurrenten in den einzelnen Märkten Marktanteile abzunehmen oder potentielle Newcomer vom Marktzutritt abzuhalten. Eine solche „Investition in die Marktstellung“ lohnt sich dann, wenn erwartet wird, daß die langfristig zu erzielenden diskontierten zusätzlichen Gewinne die anfänglichen Zuschüsse überkompensieren.

Die *empirische Bedeutung des Verdrängungswettbewerbs* durch diversifizierte Unternehmen ist umstritten. Verschiedene amerikanische Untersuchungen konnten keinen statistischen signifikanten Zusammenhang zwischen der Häufigkeit der Anwesenheit von diversifizierten Unternehmen und der Verdrängung von Wettbewerbern feststellen. Die Monopolkommission ist jedoch der Überzeugung, daß stark diversifizierte Unternehmen dort, wo sie im Wettbewerb mit anderen stehen, schon deshalb Vorteile haben, weil sie größere Möglichkeiten zu langfristigen Unterkostenverkäufen haben.

Dieses Potential reicht aus, um zumindest vor aggressiven Wettbewerbshandlungen der weniger kapitalkräftigen Konkurrenten geschützt zu sein.

Dabei unterliegt der Einsatz der Finanzkraft den allgemeinen quantitativen und zeitlichen Begrenzungen, die durch die Erfordernisse zur Aufrechterhaltung des übrigen Geschäftsbetriebs bestimmt sind.

718. Die Verfügungsmacht diversifizierter Unternehmen über erhebliche Ressourcen kann neben der Disziplinierung der aktuellen Konkurrenz auch zur *Abschreckung potentieller Konkurrenten* genutzt werden. Grundsätzlich müssen potentielle Newcomer, insbesondere bei stärkerer Expansion auf dem neu betretenen Markt mit heftigen Abwehrreaktionen, etwa temporären oder lokalen Preisunterbietungen rechnen. Auch der Einsatz der Finanzkraft bei der Verbesserung des Produkt- oder Firmenimages durch Werbemaßnahmen erhöht die Marktzutrittschancen.

719. Für hoheitlich legitimierte Monopolunternehmen, etwa im Fernmeldebereich oder der Energieversorgung, die durch gesetzliche Begrenzung daran gehindert werden, den höchstmöglichen Gewinn zu verwirklichen, besteht die Möglichkeit, durch Vorwärts- oder Rückwärtsintegration oder durch konglomerate Ausdehnung *die Regulierung zu umgehen*. Durch Preisvereinbarungen mit ab-

hängigen Unternehmen auf den benachbarten Marktstufen können derartige Verbote umgangen werden. Die Monopolgewinne können dadurch verdeckt werden, daß sie auf unregulierte Bereiche transferiert werden. Bei konglomerat strukturierten Unternehmen kann die Gewinnverlagerung über eine Verteilung der Gemeinkosten erfolgen, die für regulierte Bereiche hohe und für nichtregulierte niedrige Gemeinkostenzuschläge vorsieht. Derartige Verhaltensweisen haben vor allem in der Regulierungspraxis gegenüber amerikanischen Versorgungsunternehmen Bedeutung.

2.3 Einzelwirtschaftliche Vorteile der vertikalen Integration

2.3.1 Kostenersparnisse

720. Durch die Angliederung einer vor- und nachgelagerten Produktions- oder Handelsstufe kann ein Unternehmen *Kosten einsparen, die andernfalls durch Markttransaktionen entstehen würden*. Hierzu gehören, wie im folgenden dargelegt, die

- Kosten der Information über die Preise und die Gütereigenschaften (Such- und Informationskosten),
- Kosten des Aushandels und des Abschlusses von Verträgen (Kontraktkosten),
- Kosten der Sicherstellung der Vertragserfüllung (Kontrollkosten),
- Kosten der Inflexibilität durch die vertraglich festgelegten Pflichten,
- Kosten, die durch den Staat verursacht werden (in erster Linie durch Besteuerung der Markttransaktionen).

Den Einsparungen an diesen *Transaktionskosten* stehen jedoch häufig zusätzliche *Organisationskosten* gegenüber, die durch die nun notwendige Koordinierung der verschiedenen Produktions- und Handelsstufen unter einheitlicher unternehmerischer Leitung entstehen.

In einem hoch integrierten Wirtschaftszweig sind im Vergleich zu einem solchen mit geringerem Integrationsgrad geringere Kosten der Qualitätskontrolle oder der Lagerhaltung (als Folge geringerer Unsicherheit) innerhalb der verschiedenen Produktionsstufen zu erwarten. Insofern werden in einem solchen Fall Kostenersparnisse infolge vertikaler Integration selbst dann feststellbar sein, wenn keine Unterschiede im Ressourcentransfer bestehen, d. h. wenn in beiden Fällen Transferkosten (z. B. Transportkosten) in gleicher Höhe vorliegen. Je nach der speziellen Struktur der einzelnen Märkte fallen Transaktionskosten in unterschiedlicher Höhe an, d. h. der Anreiz zur vertikalen Integration ist in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen unterschiedlich stark.

721. Informationen über Kontraktpartner, Marktpreise, Gütereigenschaften und Kosten beruhen in den wenigsten Fällen auf kostenlosen Erkenntnissen, wie dies etwa bei vollständiger Markttranspa-

renz angenommen werden kann, sondern es ist ein bestimmter Aufwand zur Sammlung und Verarbeitung von Informationen erforderlich. Die Höhe der *Such- und Informationskosten* ist u. a. von der Produktart, insbesondere von der Homogenität und dem Grad der technischen Komplexität, von der Vorhersehbarkeit zukünftiger Entwicklungen, von der Existenz von Informationsdiensten und von der Anzahl der Marktteilnehmer abhängig. Bei technisch sehr komplizierten Vorprodukten wird es z. B. erforderlich sein, daß die spezifischen Eigenschaften der konkurrierenden Waren intensiv erfaßt werden. Auf der anderen Seite muß sich der Anbieter Informationen über die Produkthanforderungen seiner potentiellen Kunden beschaffen. Bei längerfristigen Vertragsbeziehungen müssen sich die Partner über die zukünftige Entwicklung etwa des technischen Standards oder der Endnachfrage informieren, um zu adäquaten Abschlüssen zu gelangen.

Ebenfalls die Art der Produkte sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen beeinflussen die *Kontraktkosten*. Häufig wird ein Produkt speziell nach den Wünschen des Abnehmers hergestellt. In diesen Fällen ist es sowohl für den Hersteller als auch für den Käufer erforderlich, die Produkteigenschaften vollständig und genau festzulegen, um die Risiken für den Lieferanten und für den Käufer in engen Grenzen zu halten. Kosten entstehen vor allem durch die Einschränkung der Handlungsfreiheit und damit einhergehend die Verpflichtungen (z. B. über Lagerhaltung, Einhaltung vorgegebener Standards), die sich aus den Verträgen ergeben. Bei Eingliederung der Vertragspartner innerhalb einer Unternehmenshierarchie entfallen diese Kosten weitestgehend. Die exakte Formulierung von Vertragswerken verursacht unter Umständen erhebliche Kosten. Das Rechtssystem ist insofern über die Vertragsverhandlungskosten von Bedeutung, als es bestimmte Vertragsmodalitäten zwingend vorschreiben oder zum Regelfall erklären und damit Art und Umfang der Verhandlungsgegenstände einschränken kann.

Die *Kontrollkosten* werden gleichfalls maßgeblich durch die Rechtsordnung sowie durch die Produkteigenschaften determiniert. Zu diesen Kosten gehören die Kosten der Qualitätsprüfung beim Abnehmer, die Verwaltungskosten, die mit der Überwachung der Liefer- und Zahlungsfristen sowie der Einhaltung weiterer spezieller Vertragsmodalitäten in Verbindung stehen und schließlich diejenigen Kosten, die durch die Durchsetzung der vermutlichen Leistungs- oder Regreßansprüche aus Verträgen verursacht werden. Daneben sind weitere Kosten der Koordination über die Märkte denkbar. So können z. B. bei langfristigen Kontrakten *Anpassungskosten* entstehen, wenn Vereinbarungen über Vorleistungen oder Produktqualitäten im Zeitablauf technisch überholt sind. Letztlich sind auch *staatliche Aktivitäten* in Verbindung mit Transaktionskosten zu sehen. Bekanntestes Beispiel hierzu ist die bis 1967 geltende Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer, die jede bestimmte Lieferung oder Leistung zwischen Unternehmen mit einem bestimmten Steuersatz belastete und damit einen wichtigen Anreiz zur vertikalen Integration entstehen ließ.

722. Die rückwärts gerichtete Integration der *Stahlunternehmen* im vorigen Jahrhundert oder diejenige der *Papierhersteller* in jüngster Vergangenheit wurden sicherlich zum überwiegenden Teil vorgenommen, um die Rohstoffversorgung langfristig sicherzustellen. Da sichere Informationen über das zukünftige Rohstoffangebot und langfristige Verträge, die das Risiko einseitig dem Rohstofflieferanten aufbürden, praktisch nicht — d. h. nur zu extrem hohen Kosten — zu erhalten waren, entschloß man sich durch den Erwerb von Kohle- und Erzlagerstätten bzw. durch die Angliederung von Zellstoffherstellern, den Bedarf an solchen Informationen zu reduzieren. Insofern lassen sich auch diese Integrationsvorgänge als durch das Transaktionskostenmotiv bzw. das Informationskostenmotiv geprägt interpretieren.

723. Die Existenz von Transaktionskosten ist allerdings nicht per se ein Anreiz zur vertikalen Integration. Vielmehr entstehen auch durch Koordination von Produktionsprozessen innerhalb eines Unternehmens *Organisationskosten*, etwa in der Form abnehmender Überschaubarkeit oder durch das Erfordernis zusätzlicher Informations- und Kontrollsysteme innerhalb des wirtschaftlichen Verbundes. Die Vermeidung von Transaktionskosten durch vertikale Integration ist offensichtlich nur vorteilhaft, solange die zusätzlichen Kosten einer Markttransaktion über denjenigen einer koordinierten Aktivität liegen.

724. In einigen Branchen kann die zeitliche und räumliche Verbindung zweier Bearbeitungsstufen in einer Produktionskette auch zu Stückkosteneinsparungen führen. So ist es z. B. vorteilhaft, die Stahlerzeugung und Weiterverarbeitung (etwa Walzung) „in einer Hitze“ vorzunehmen, da in diesem Fall Energiekosten für ein Wiedererwärmen der Werkstücke entfallen.

Zwar führen diversifizierende Zusammenschlüsse in den seltensten Fällen zu einer kurzfristigen Betriebsstättenverlagerung, die für die Erzielung solcher *technologischen Kosteneinsparungen* erforderlich wäre. Längerfristig kann jedoch das übernehmende Unternehmen seine Kostensituation dadurch verbessern, daß es die erworbenen Anlagen über die normale Abschreibung liquidiert und sukzessive entsprechende Aggregate an seinem ursprünglichen Produktionsstandort installiert. In diesem Fall besteht der Vorteil der externen gegenüber der internen vertikalen Ausdehnung in der Übernahme des Know-how, etwaiger Patente, evtl. der Mitarbeiter und insbesondere der Marktanteile.

Theoretisch ließen sich Kosteneinsparungen durch Ausnutzung technologischer Interdependenzen auch durch zwei selbständige Unternehmen erreichen, die ihre Betriebe räumlich und sachlich einander anpassen. Hierzu wären aber so ausgefeilte Vertragswerke und so umfangreiche Kontrollmaßnahmen erforderlich, es entstünden also so hohe Transaktionskosten, daß in der Realität technologische Kosteneinsparungen fast nur von vertikal integrierten Unternehmen ausgenutzt werden.

2.3.2 Marktstrategische Vorteile

725. Unternehmen, die bereits auf einer Produktionsstufe eine marktstarke Stellung erreicht haben, können durch einen vertikalen Zusammenschluß unter bestimmten Voraussetzungen ihre Position weiter verstärken. Insbesondere erleichtert oder ermöglicht der Zusammenschluß mit Abnehmern oder Lieferanten

- die Verdrängung von Konkurrenten,
- die Erhöhung von Marktzutrittsschranken,
- die Preisdifferenzierung,
- die Vermeidung von Oligopolkämpfen.

726. Vertikale Integration kann von einem Unternehmen zunächst dazu genutzt werden, über die *Verdrängung von Konkurrenten* den Marktanteil auf seinem Ursprungsmarkt zu vergrößern. Durch den Zusammenschluß mit einem Lieferanten oder Abnehmer werden seine Absatz- oder Bezugsmöglichkeiten erweitert, diejenigen der Konkurrenten entsprechend reduziert. Dieser *Marktschließungseffekt* der vertikalen Integration wurde speziell im Zusammenhang mit dem Brown Shoe Case diskutiert¹⁾. Hier hatte ein amerikanischer Schuhproduzent eine größere Schuheinzelhandelskette erworben und seine Konkurrenten schrittweise vom Vertrieb über diese Kette ausgeschlossen.

727. Ein völliger Ausschluß des Marktzutritts und damit die Konservierung einer marktbeherrschenden Stellung auf einer Produktionsstufe kann durch den vollständigen Erwerb einer *erschöpfbaren, nicht substituierbaren Ressource* erfolgen. Wenn auch die Gelegenheiten für eine solche Strategie selten und damit ihre wirtschaftliche Relevanz gering sein dürfte, so existieren doch zumindest zwei Beispiele für eine solche Vorgehensweise. Einmal war es Alcoa²⁾, das sich durch den Ankauf der amerikanischen Bauxitvorkommen erfolgreich seine Monopolstellung bei der Aluminiumherstellung bewahrte. Zum anderen versuchte das Westdeutsche Zementkartell zu Beginn des Jahrhunderts — allerdings ohne Erfolg — durch Erwerb von Kalksteinlagern den Marktzutritt zu drosseln.

Eine Erhöhung der Marktzutrittsschranken kann auch dadurch erfolgen, daß ein *wesentlicher Teil der Abnehmer oder Lieferanten für einen Zusammenschluß gewonnen wird*. Zunächst einmal nimmt hierdurch die absolute Größe des Marktes ab, ein Teil des ursprünglichen Umsatzes wird zu internen Lieferungen. Dadurch erhöht sich die Auswirkung eines Marktzutritts auf den Preis am Restmarkt und damit das Risiko für den Newcomer. Bei gleicher Gründungskapazität nimmt nämlich der Nachfrageausfall bei den verbleibenden nicht integrierten Anbietern zu, und damit verstärken sich vermutlich deren Abwehrreaktionen.

¹⁾ Brown Shoe Co. v. United States, 370 U. S. 294 (1962).

²⁾ United States v. Aluminium Co. of America, 44 F. Supp. 97 (1941).

Zum anderen kann die vertikale Ausdehnung des dominierenden Anbieters die Konkurrenten zu *Folgezusammenschlüssen* veranlassen, wenn sie befürchten müssen, auf den enger gewordenen Absatz- oder Beschaffungsmärkten in Zeiten von Angebots- bzw. Nachfrageverknappungen nicht mehr zum Zuge zu kommen. Hier kann es zu regelrechten Wettläufen um die unternehmerische Kontrolle der letzten verbleibenden Absatz- und Beschaffungswege kommen, bei denen die finanzschwächsten Anbieter das Nachsehen haben werden. In einzelnen Branchen, z. B. in der im Vierten Hauptgutachten untersuchten Mineralöl- und Petrochemischen Industrie, ist die Tendenz zur Integration so stark, daß sich mit Ausnahme weniger Bereiche nur noch vertikal integrierte Unternehmen am Markt halten können¹⁾. In eine solche, zum großen Teil vertikal integrierte Branche kann ein Newcomer in der Regel nur eindringen, wenn er auf den jeweils relevanten Produktions- oder Handelsstufen gleichzeitig aktiv wird. Der *Mehrstufigeneintritt* wiederum erfordert höhere Investitionsmittel mit gegebenenfalls steigenden Kapitalkosten.

Schließlich ist eine Erhöhung der Marktbarrieren durch vertikale Integration dadurch denkbar, daß ein Produzent mit ausgebautem eigenem Händlernetz umfangreichere und direktere Einflußmöglichkeiten auf die Vermarktung seiner Erzeugnisse hat.

728. Die *Preisdifferenzierung* nach der Preiselastizität der Nachfrage bei den verschiedenen Abnehmergruppen eines Produkts setzt voraus, daß der Absatzmarkt in entsprechende Teilmärkte separierbar ist. Ein Mittel zur Marktspaltung ist der vertikale Zusammenschluß mit Abnehmern, die die höchste (abgeleitete) Nachfrageelastizität aufweisen. Diese könnten nach erfolgreicher Integration mit niedrigen Verrechnungspreisen belastet werden, während die verbleibenden unabhängigen Nachfrager entsprechend ihrer Preiselastizität einen höheren Marktpreis zu zahlen haben. Der Handel zwischen den Niedrigpreis- und den Hochpreisbeziehern wird durch die unternehmensinterne Koordination unterbunden. Die vertikale Verbindung (mit dem Ziel, Preisdifferenzierung zu ermöglichen) muß grundsätzlich in den Bereich hoher Preiselastizitäten hinein erfolgen.

Andernfalls würden Newcomer die unter den konzerninternen Verrechnungspreisen liegenden Marktpreise dazu ausnutzen, dem vertikal integrierten Unternehmen auf der zweiten Stufe unter geringer Kostenbelastung erfolgreich Konkurrenz zu machen. Der Fall des amerikanischen Aluminiumherstellers Alcoa zeigt, daß Preisdifferenzierung der oben beschriebenen Art tatsächlich beim Ausmaß der vertikalen Integration eine Rolle spielen kann. Alcoa integrierte z. B. in die Bereiche Aluminiumguß und Aluminiumkabel (hohe Substitutions-, d. h. auch Preiselastizität), während sie etwa am Flugzeugbau, der wegen der praktischen Unersetzlichkeit des Aluminiums in dieser Branche eine

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Kapitel VIII.

geringe Preiselastizität aufweist, kein Interesse zeigte¹⁾).

729. Der Einkauf eines vor- bzw. nachgelagerten Unternehmens kann weiter der *Informationsgewinnung* dienen. Einem marktbeherrschenden Unternehmen ist die Ausnutzung seiner Stellung um so besser möglich, je genauere Kenntnisse von der Kosten- und Absatzsituation seiner Marktpartner es gewinnen kann. Bei entsprechendem Informationsstatus ist es ihm möglich, die relevanten Preise so festzusetzen, daß seine Kunden/Lieferanten gerade auf ein Ausscheiden aus dem Markt verzichten. Durch den Betrieb eines „Modellunternehmens“ sind am ehesten Details über Veränderungen der Kosten- und Nachfragesituationen der relevanten Anbieter/Abnehmer zu erhalten. Zum Beispiel wird bei den großen Mineralölgesellschaften vermutet, daß sie geringe Tanklast-Transportkapazitäten nur noch deshalb unterhalten, um die durch langfristige Verträge an sie gebundenen, prinzipiell aber unabhängigen Spediteure besser kontrollieren zu können.

730. Schließlich kann vertikale Integration auch ein Mittel zur *Vermeidung von Oligopolkämpfen* darstellen. Das Fortbestehen einer in der Regel für alle Oligopolisten vorteilhaften (stillschweigenden oder verabredeten) Übereinkunft über Preise, Konditionen und andere Wettbewerbsparameter ist immer dann gefährdet, wenn eine plötzliche und umfangreiche Veränderung der Kalkulationsgrundlagen eintritt. Die Angliederung von Lieferanten oder Abnehmern führt zu einer Stabilisierung der Versorgungs-/Vertriebssituationen bei den Oligopolisten und macht dadurch das Gleichgewicht zwischen ihnen weniger labil.

In einer U.S.-amerikanischen Studie wurde z. B. festgestellt, daß vertikal integrierte Stahlverarbeitungsunternehmen in wesentlich geringerem Umfang auf Importpreisschwankungen reagieren als ihre nicht integrierten Konkurrenten²⁾. Insbesondere der Besitz von Rohstoffbasen für Güter mit stark schwankenden Weltmarktpreisen (etwa Kupfer) kann zur Stabilisierung eines Oligopols beitragen.

Oligopolkämpfe werden auch dann unwahrscheinlicher, wenn die vertikale Integration zur *Erhöhung der Markttransparenz* führt. Ein Unternehmen, das durch vertikale Integration zum Lieferanten für den Endverbraucher wird, hat größere Schwierigkeiten; eventuelle Preisunterbietungen vor seinen Konkurrenten zu verbergen, als ein solches, das seine Produkte über Einzelkontrakte mit Großabnehmern absetzt. Zunehmende Markttransparenz erhöht jedoch die Wahrscheinlichkeit, daß die übrigen Oligopolisten mit geringer Verzögerung Gegenmaßnahmen ergreifen, und verringert damit den Nutzen von Kampfstrategien.

¹⁾ Vgl. Perry, Martin K., *Forward Integration by Alcoa 1888—1930*, in: *Journal of Industrial Economics* 29 (1980/1981), S. 37 ff.

²⁾ Vgl. Adams, Walter/Dirlam, Joel B., *Steel Imports and Vertical Oligopoly Power*, in: *American Economic Review* 54 (1964), S. 626 ff.

2.4 Einzelwirtschaftliche Vorteile der konglomeraten Integration

2.4.1 Kostenersparnisse

731. Zunächst kann ein konglomerater Zusammenschluß dann für das übernehmende Unternehmen vorteilhaft sein, wenn die *Erlösfunktionen der jeweils hergestellten Produkte interdependent* sind, d. h. wenn durch vermehrten Absatz des einen Produktes auch das andere besser verkauft werden kann und umgekehrt. In einem solchen Fall kann das konglomerate Unternehmen im Gegensatz zu mehreren getrennt operierenden Betrieben die Auswirkungen der Preissetzung, der Produktgestaltung, der Werbung etc. bei dem einen Produkt auf die Höhe des Absatzes des anderen in seine Planung einbeziehen und dadurch den Gesamtgewinn aus der Herstellung beider Erzeugnisse über die Summe der einzelnen Gewinnbeiträge der Produkte hinaus erhöhen.

Interdependente Erlösfunktionen sind einmal bei sog. „komplementären“ Gütern anzutreffen, die zu einem *gemeinsamen Zweck* angeschafft werden (z. B. Preisauszeichnungsgeräte und Etiketten, Fotoapparate und Filme). In diesem Fall treten positive Auswirkungen einer Expansion beim Absatz des einen Gutes auf den Verkauf des anderen insbesondere dann ein, wenn der Hersteller entweder auf beiden Märkten einen wesentlichen Marktanteil hält oder wenn ihm die induzierte Nachfrage aufgrund von Baueigenarten, die die gemeinsame Verwendung der Produkte unterschiedlicher Hersteller nicht zulassen, Kopplungsverträgen oder Marketinganstrengungen überwiegend zufällt.

Zum anderen ist eine integrierte Absatzplanung auch bei sog. „substitutiven“ Gütern, die *ähnlichen Verwendungen dienen* (z. B. Radio-, Fernseh- und Rundfunkgeräte), vorteilhaft. Hier wird der Kunde, der bereits im Besitz eines Erzeugnisses des Unternehmens ist, von der Qualität dieses Gerätes auf diejenige des noch anzuschaffenden schließen und entsprechend seine Kaufentscheidung treffen (Vermeidung von Such- und Informationskosten). Insofern geht von der Verbreitung eines Produktes einer Produktgruppe ein positiver Effekt auf die der verwandten Güter aus.

Im Gegensatz zur horizontalen geht mit der konglomeraten Fusion gewöhnlich eine *Reduzierung der zeitlichen Gewinnschwankungen* und damit des Verlustrisikos des Konzerns einher. Diese durch amerikanische Untersuchungen auch empirisch belegte Folge der konglomeraten Diversifikation ist vor allem auf die unvollständige, zum Teil sogar negative Korrelation der Gewinne in den einzelnen Branchen zurückzuführen.

Jeder Wirtschaftszweig wird in unterschiedlichem Ausmaß von Änderungen der ökonomischen Rahmenbedingungen, der Nachfrage etc. betroffen, und entsprechend fallen die zeitlichen Gewinnschwankungen in jedem Bereich anders aus. Kontrolliert ein Unternehmen Tochtergesellschaften, die in verschiedenen Branchen tätig sind, so werden in der Regel Verluste in einem Rechnungsjahr nur in eini-

gen dieser Einheiten auftreten. Die Erträge anderer Betätigungsfelder schaffen dann einen Ausgleich, so daß sich insgesamt eine Verringerung der zeitlichen Gewinnstreuung ergibt. Dieser Effekt ist aus drei Gründen vorteilhaft. Zunächst einmal verringern die Unternehmensleitung und die Eigentümer ihr persönliches wirtschaftliches Risiko. Des weiteren ergeben sich, wie im folgenden Abschnitt ausgeführt wird, aus dem verringerten Konkursrisiko günstigere Fremdfinanzierungsmöglichkeiten. Und schließlich ist über den Ergebnisausgleich eine vorläufige oder (bei fehlenden zeitlichen Verlustübertragungsmöglichkeiten) endgültige Steuerersparnis zu erzielen, da Verluste sofort steuerwirksam mit Gewinnen verrechnet werden können.

732. Größenabhängige Kostenersparnisse kann ein konglomerat integriertes Unternehmen vor allem in den Bereichen Finanzierung, Forschung und Entwicklung (F + E), Management, Absatz, Beschaffung und in bestimmten Fällen auch in der Produktion erzielen. Während Absatzkosteneinsparungen insbesondere bei Übernahme verwandter Produktionen („Produktausweitung“) und Produktionsstückkosten- und Beschaffungskosteneinsparungen und bei regionaler Ausdehnung („Marktausweitung“) auftreten, sind die übrigen bei jeder Form des konglomeraten Zusammenschlusses, also auch bei den sogenannten „reinen Konglomeraten“, zu verwirklichen.

Besonders bedeutend dürften die *Finanzierungsvorteile* der Konglomerate sein. Diese sind darauf zurückzuführen, daß Konglomerate ein geringeres Konkursrisiko aufweisen und deshalb in den Genuß niedriger Fremdkapitalzinsen (geringerer Risikoaufschlag) bzw. eines erweiterten Kreditrahmens gelangen können.

Größensparnisse bei der Forschung und Entwicklung sind darauf zurückzuführen, daß einige Entwicklungen in verschiedenen, insbesondere verwandten Produktionen Anwendung finden können und daß im Zuge von F+E-Programmen häufig „Abfallerfindungen“ entstehen, die für andere als die zunächst im Mittelpunkt des Interesses stehenden Produkte oder Produktionsverfahren genutzt werden können. Zwar besteht grundsätzlich auch für das Einproduktunternehmen die Chance der Mehrfachnutzung technischen Wissens bzw. der Verwendung von Abfallentwicklungen über die Vergabe von Patentlizenzen. Der konglomerat diversifizierte Konzern verfügt jedoch in der Regel über eine bessere Kenntnis der Verwendungsmöglichkeiten in seinen Tochtergesellschaften als der monostrukturierte Anbieter über diejenige in ihm fremden Bereichen und kann so Such- und Informationskosten vermeiden. Insbesondere bei Forschungsbereichen mit hohem Empiriegrad dürften die Größenvorteile für Konglomerate erheblich sein.

Auch beim *Einsatz des dispositiven Faktors* ist davon auszugehen, daß bis zu einer Höchstgrenze scale economies zu erzielen sind. So lohnt sich etwa für große konglomerate Konzerne der Einsatz umfangreicher Stabstellen, wie etwa volkswirtschaftli-

che Abteilungen oder Planungsgruppen für unternehmensstrategische Fragen. Auch die Führungsqualitäten des Managements lassen sich für verschiedene Produktionen nutzen, ohne daß hier unbedingt eine Personalaufstockung stattfinden muß.

Größensparnisse in der Beschaffung, beim Absatz und der Produktion treten auf, wenn für die unterschiedlichen Erzeugnisse der Abteilungen eines Konglomerates gleiche Vorprodukte, Zwischenprodukte oder Vertriebswege genutzt werden können. So können etwa zusammengeschlossene Unternehmen der kunststoffverarbeitenden Industrie Einkaufs-, Transport- und Lagerhaltungsvorteile beim Bezug der Rohstoffe erzielen. Bestimmte universell verwendbare Erzeugnisse sind von verschiedenen Tochterunternehmen gemeinsam zu geringen Stückkosten herstellbar. Weiter können zu einem Produktionsprogramm gehörende Waren, etwa unterschiedliche Land- oder Baumaschinen über ein gemeinsames Vertriebsnetz abgesetzt werden. Schließlich ergeben sich, insbesondere bei Marktausweitung erhebliche Größensparnisse in der Werbung, da überregionale Werbeträger, wie große Publikumszeitschriften und das Werbefernsehen ohne wesentliche Streuverluste genutzt werden können.

2.4.2 Marktstrategische Vorteile

733. Über die allgemeinen (unter 2.2.2 dargestellten) Möglichkeiten diversifizierter Unternehmen hinaus verfügen speziell konglomerate Unternehmen nur über wenige Möglichkeiten zur Wettbewerbsbeschränkung. Zu nennen sind hier in erster Linie die erweiterten Möglichkeiten des *Reziprozitätshandels*. Ein diversifiziertes Unternehmen kann unter Umständen auf ein anderes Unternehmen, das sowohl Abnehmer- wie auch Zuliefererfunktionen erfüllen kann, einen Zwang zu Gegenseitigkeitsgeschäften ausüben. Wenn eine Abhängigkeit gegenüber dem Konglomerat bei der Lieferung oder Abnahme eines Produktes besteht, so kann das Konglomerat diese Abhängigkeit dazu nutzen, auch die Abnahme oder Lieferung eines anderen Produktes durchzusetzen. Besonders in den sogenannten „Marktverkettungs-Zusammenschlüssen“, bei denen ein Unternehmen Kunde eines Kunden oder Lieferant eines Lieferanten eines anderen Unternehmens innerhalb des konglomeraten Konzerns ist, steigt die Gefahr des erzwungenen Reziprozitätshandels.

Nun ist die empirische Relevanz des Reziprozitätshandels allerdings umstritten. In der amerikanischen Rechtsprechung finden sich Fusionsfälle, bei denen die Gefahr der Reziprozitätspraxis entscheidungsrelevant war¹⁾. Insgesamt besteht jedoch der Eindruck, daß die Reziprozität eher ein „Abfallprodukt“ der Diversifikation als ein Instrument der Wettbewerbsbeschränkung ist. Die zweiseitigen Handelsbeziehungen sind meist zu schwach ausgeprägt bzw. werden zu unsystematisch ausgenutzt,

¹⁾ Der bedeutendste Fall ist wohl Federal Trade Commission v. Consolidated Foods Corp., 380 U. S. 592 (1965).

als daß hier von einem wesentlichen Einfluß auf den Wettbewerb gesprochen werden könnte.

734. Zu erwähnen ist auch noch, daß konglomerate Konzerne weniger leicht in *oligopolistische Preiskämpfe* verwickelt werden als monostrukturierte Anbieter. Bei Konglomeraten ist die Fähigkeit und deshalb die Bereitschaft, temporäre Kostenveränderungen aufgrund schwankender Rohstoffpreise u. ä. nicht durch Preisanpassungen, sondern durch zeitweisen Gewinnverzicht bzw. interne Subventionierung aufzufangen, stärker als bei anderen Unternehmen. Dabei werden entsprechende Reaktionen der Konkurrenten und weitere eigene Anpassungen, die vom für alle Oligopolisten vorteilhaften Gleichgewicht weg zu einer scharfen Konkurrenz führen, vermieden oder doch zumindest seltener. Hinzu kommt, daß aggressive Wettbewerbshandlungen im Oligopol bei Anwesenheit eines großen Konglomerates schon deshalb unterbleiben werden, weil dessen Finanzkraft jeden Wettbewerbsvorstoß durch Dritte zum unkalkulierbaren Risiko werden läßt.

3. Gesamtwirtschaftliche Folgen diversifizierender Zusammenschlüsse

3.1 Folgen für den Wettbewerbsprozeß

3.1.1 Verstärkung des Wettbewerbsdrucks

735. Ein vertikaler oder konglomerater Zusammenschluß kann zu einer *Intensivierung des Wettbewerbs* in einem Markt führen, wenn ein übernommener, zunächst kleiner und passiver Anbieter durch die Rückendeckung des Konzerns in eine bedeutende Marktstellung hineinwächst und dadurch zur Verbesserung der Marktstruktur beiträgt (*toehold-acquisition*). Insbesondere für Märkte mit hohen Marktzutrittsschranken ist diese Form des Eintritts oft die einzige Chance der Wettbewerbsbelegung.

Wie oben ausgeführt wurde, ist es für diversifizierende Unternehmen durchaus möglich und gegebenenfalls auch langfristig ertragreich, den Marktanteil eines Erwerbs unter Inkaufnahme temporärer Verluste auszubauen. Soweit der Ausbau der Marktstellung der erworbenen Unternehmen vorrangig über die Wettbewerbsinstrumente Preis und Qualität erfolgt und solange eine dominierende Position nicht erreicht wird, dürften die Abnehmer des relevanten Produktes Vorteile aus der Fusion ziehen. Häufig wird die Erweiterung des Marktanteils jedoch über die Kostenseite, insbesondere durch hohe Investitionen in den Marketingbereich, angestrebt, was für das Marktergebnis eher negative Auswirkungen hat.

736. Die Zahl der diversifizierenden Zusammenschlüsse unter Beteiligung eines kleinen Anbieters ist relativ hoch. Laut einer Untersuchung der amerikanischen Federal Trade Commission (FTC) für den Zeitraum 1960 bis 1968 hatten bei ca. 80% der konglomeraten Fusionen die aufgekauften Unter-

nehmen einen Marktanteil von unter 5%¹⁾. In der Bundesrepublik Deutschland wiesen 1977/78 bei 262 angezeigten, diversifizierenden Unternehmenszusammenschlüssen 220, also 84%, einen Umsatz von weniger als 50 Mio. DM aus, was in ca. zwei Dritteln aller Wirtschaftszweige einem Umsatzanteil von unter 5% entspricht²⁾. Allerdings ist das wettbewerbsbelebende Potential der toehold-Übernahmen eher gering zu veranschlagen. Jedenfalls erfolgten, ebenfalls nach der Untersuchung der FTC, nur 22 der 222 externen Diversifikationen in hochkonzentrierte Märkte ($CR_4 > 60\%$) hinein, und eine signifikante Zunahme der entsprechenden Marktanteile konnte im Untersuchungszeitraum nicht festgestellt werden. Auch andere U.S.-amerikanische Querschnittuntersuchungen kamen zu dem Ergebnis, daß diversifizierende Zusammenschlüsse in der Folge die Konzentration nicht negativ beeinflussen. Auf der anderen Seite konnte ebenfalls in amerikanischen Untersuchungen festgestellt werden, daß im Anschluß an vertikale und konglomerate Fusionen die Rendite in den Branchen der kleinen Partner in der Regel zurückging, und aus der näheren Analyse einer Reihe von Markterweiterungszusammenschlüssen im U.S.-amerikanischen Nahrungsmittel-Einzelhandel ergab sich, daß der Marktanteil der toehold-Erwerbungen jeweils stark zunahm. Das Beispiel der Nahrungsmittelindustrie zeigte auch, daß das Wachstum der durch den Anschluß an einen großen Partner gestärkten Wettbewerber in erster Linie zu Lasten der kleinen Konkurrenten ging. Nach diesen Erfahrungen haben toehold-Zusammenschlüsse eher zu einer Auffüllung der Oligopolspitze und nicht zu einem Abbau der Marktstellung der führenden Unternehmen beigetragen.

3.1.2 Wettbewerbsbeschränkungen und-verfälschungen

737. Wie in den vorangehenden Abschnitten ausgeführt wurde, verfügen diversifizierte Konzerne über eine Palette von Instrumenten, die je nach Marktstruktur geeignet sind, Wettbewerber vom Markt zu verdrängen oder ihnen zumindest den Marktanteil zu beschneiden. Zusammen zu nennen sind hier zunächst Preisunterbietungen und kosten erhöhende Werbefeldzüge. Auch forcierte Forschungs- und Entwicklungsbemühungen und der Aufbau eines differenzierten Verteilungsnetzes bedeuten eine zusätzliche Stückkostenbelastung und eine existenzbedrohende Gewinnminderung für weniger finanzkräftige Anbieter, die darauf in gleicher Weise reagieren müssen. Speziell für vertikal integrierte Unternehmen kommt die Möglichkeit der Liefer- bzw. Bezugssperre hinzu. Konglomerate Unternehmen schließlich können ihren Konkurrenten durch Reziprozitätsgeschäfte den Absatz erschweren.

¹⁾ Vgl. Federal Trade Commission, Bureau of Economics, Economic Report on Corporate Mergers, Washington 1969.

²⁾ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1977 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), BT-Drucksache 8/1925, S. 114 und desgl. 1978, BT-Drucksache 8/2980, S. 124. Es wurden nur Anteils- und Vermögenserwerbe berücksichtigt.

738. Über die *empirische Relevanz des Verdrängungswettbewerbs* durch konglomerate und vertikale Konzerne ist eine gesicherte Aussage nicht möglich. Wie bereits erwähnt, ist die Konzentrationsentwicklung in den von diversifizierenden Zusammenschlüssen betroffenen Branchen uneinheitlich, und bei Einzelfalluntersuchungen lassen die zur Verfügung stehenden Markt- und Unternehmensdaten meist so stark variierende Interpretationen zu, daß sowohl friedliches als auch aggressives Verhalten des Konzerns abgeleitet werden kann.

739. Doch auch wenn unterstellt wird, daß diversifizierende Zusammenschlüsse ausschließlich der Steigerung der betrieblichen Effizienz dienen oder aus Kapitalanlageüberlegungen resultieren, ist unter Umständen ein wettbewerbsbeschränkender Effekt auf dem betroffenen Markt gegeben. Zunächst einmal kann die bloße Anwesenheit eines Konglomerates lähmend auf die Initiative weniger diversifizierter Konkurrenten wirken, da diese befürchten müssen, bei Wettbewerbsvorstößen zumindest ihren temporären Vorsprung schnell wieder durch Kompensationsmaßnahmen des finanzstarken Anbieters zu verlieren.

Die latent vorhandene Bedrohung initiiert wiederum eine Tendenz zu Folgezusammenschlüssen, weil die unabhängigen Hersteller unter Umständen ihrerseits Anlehnung an ressourcenstarke Partner suchen werden. Weitere Folge einer solchen Tendenz zur Fusion ist, daß immer häufiger Abteilungen diversifizierter Konzerne auf verschiedenen Märkten aufeinandertreffen. Die Existenz multipler Berührungspunkte kann das Interesse der Konglomerate an wettbewerbliehen Vorstößen auf einzelnen Märkten verringern, denn sie müssen befürchten, mit Gegenmaßnahmen auf anderen Absatzgebieten konfrontiert zu werden.

740. Neben den möglichen Beschränkungen des aktuellen Wettbewerbs durch diversifizierende Zusammenschlüsse tritt unter Umständen eine *Verringering des Drucks durch die potentielle Konkurrenz* ein. Vertikal und konglomerat ausgedehnte Unternehmen können die Marktzutrittsschranken durch das Abschreckungspotential ihrer Ressourcen, insbesondere der Finanzkraft, und speziell vertikal expandierende Unternehmen durch die Verengung der Liefer- und Bezugskanäle erhöhen. Diese Möglichkeiten wurden im Abschnitt 2 bereits dargestellt.

741. Diversifizierende Zusammenschlüsse können jedoch nicht nur die Marktzutrittsschranken erhöhen, sie vermindern oft auch die Zahl der potentiellen Konkurrenten und damit gewöhnlich den dämpfenden Einfluß der potentiellen Konkurrenz auf die Preis- bzw. die Gewinnhöhe am Markt. In der Regel besteht der Kreis der potentiellen Wettbewerber für eine Branche in erster Linie aus Unternehmen der vor- und nachgelagerten Produktionsstufen sowie aus Herstellern technisch oder marketing-verwandter Produkte. Diese Unternehmen haben ein besonderes Interesse an einem Markteintritt, da sich hierdurch günstigere Beschaffungs- und Absatz-

wege eröffnen (vertikale Expansion), oder weil sie unausgelastete Kapazitäten in der Produktion und im Absatz nutzen können (Markterweiterungsexpansion, Produkterweiterungsexpansion). Sie verfügen vermutlich auch über bessere, den relevanten Markt betreffende Informationen als ein potentieller Newcomer, der erstmalig unternehmerisch tätig wird. Selbst branchenfremde Unternehmen sind eher als völlig neu gegründete dazu in der Lage, etwaige Marktzutrittsschranken zu überwinden, da sie zumindest schon über ein eingespieltes Management verfügen.

3.2 Folgen für das Wettbewerbsergebnis

3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Kosteneinsparungen

742. Einige der einzelwirtschaftlichen Vorteile der Diversifikation sind gleichzeitig *gesamtwirtschaftliche Kosteneinsparungen*. Die durch vertikale Integration bewirkte Reduzierung der Transaktions- und Produktionskosten ist eine reale Minderung des Ressourcenverzehr, die je nach der Art der Konkurrenzverhältnisse in erster Linie dem Produzenten oder, in Form von Preissenkungen, dem Konsumenten zugute kommt.

Auch die *monopolistische Preisdifferenzierung* verbessert grundsätzlich die Ressourcenallokation, da sich das quantitative Angebot des Alleinbieters demjenigen, das sich bei vollständiger Konkurrenz ergeben würde, annähert. Allerdings ist hier generell eine Umverteilung von den Nachfragern zum Anbieter zu erwarten.

743. Das *geringere Konkursrisiko* diversifizierter Unternehmen ist grundsätzlich kein gesamtwirtschaftlicher Vorteil. Das Risiko der wirtschaftlichen Betätigung wird lediglich vom Kapitalmarkt in die Unternehmen verlegt. Die Folge ist, daß für die Kapitalgeber zwar das Verlustrisiko, aber auch die maximal mögliche Rendite geringer ausfällt als beim Einproduktunternehmen.

Ein anderer Fall ist evtl. dann gegeben, wenn ein diversifizierter Konzern Gliedunternehmen am Leben erhält, die zwar kurzfristig in Liquiditätsschwierigkeiten, längerfristig jedoch im Wettbewerb erfolgreich sind. Die Erhaltung einer im Prinzip effizient arbeitenden wirtschaftlichen Einheit ist auch volkswirtschaftlich vorteilhaft, da ein mit dem Konkurs einhergehender Verlust an Ressourcen aller Art vermieden wird. Die Funktion des diversifizierten Unternehmens ist hier mit derjenigen staatlicher Unternehmenssanierung vergleichbar, d. h. es wird Unvollkommenheiten des Kapitalmarktes, der bei vollständiger Information zur Finanzierung langfristig lebensfähiger Einheiten bereitet sein müßte, entgegengewirkt.

744. Zum Teil ebenfalls gesamtwirtschaftliche Gewinne sind die Größensparnisse, die insbesondere von vertikalen Konzernen und solchen Konglomeraten mit Marktausweitung und Produktausweitung in den Bereichen F + E, Management, Beschaffung, Produktion und Absatz zu erzielen sind.

Volkswirtschaftlich vorteilhaft sind allerdings nur die *realen economies of scale*, d. h. diejenigen Einsparungen, denen nicht gleich hohe Mindereinnahmen bei den Marktpartnern gegenüberstehen. Real sind praktisch immer die Stückkostenminderungen in der Produktion, beim Management und in der Forschung und Entwicklung. In der Beschaffung und im Absatz sind sie es nur insofern, als sie auf die bessere Ausnutzung von Transportsystemen, Einkaufs- und Verkaufsabteilungen, Servicenetzen etc. zurückzuführen sind. Dagegen sind marktmachtbedingte Rabatte beim Einkauf oder bei der Inanspruchnahme von Transportdiensten lediglich pekuniäre, volkswirtschaftlich nicht beachtliche Einsparungen.

745. Ob die Überlebens- und Wachstumssicherung der Unternehmen durch externe Diversifikation als gesamtwirtschaftlich begrüßenswerte Strategie angesehen werden sollte, ist fraglich. Eindeutig positiv dürfte hier das Urteil nur ausfallen, soweit sich ein Unternehmen aufgrund zurückgehender oder stagnierender Nachfrage bzw. wegen vermachteter Angebotsstrukturen entschließt, über den Aufkauf eines nicht marktstarken Anbieters einer anderen Branche sein Ressourcenbündel einer ertragreicheren und zukunftsträgigeren Verwendung zuzuführen. Diese Vorgehensweise hat gegenüber der internen Diversifikation für das betreffende Unternehmen den Vorteil, daß bereits vorhandenes Know-how genutzt werden kann. Für Unternehmen, deren Produktionsschwerpunkt in Branchen mit rückläufiger Nachfrage liegt, ist die externe Diversifizierung häufig die einzige Möglichkeit, die Existenz des Unternehmens zu sichern, vor allem, wenn für eine interne Diversifikation das erforderliche Unternehmenswachstum fehlt.

Vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, ist die Verlagerung von Ressourcen aus einer Branche in die andere über die allmähliche Verschiebung des Aktivitätsschwerpunktes innerhalb eines Konzerns der externen Reallokation, also der Liquidation und Neugründung, häufig deshalb vorzuziehen, weil eine eingespielte wirtschaftliche Einheit mit geringeren Reibungsverlusten in einen neuen Funktionsbereich überführt wird. Hierdurch kann gleichzeitig ein gesamtwirtschaftlicher Strukturwandel in diversifizierten Unternehmen internalisiert werden. Die einzelwirtschaftlichen Vorteile der Risikominderung würden sich in einem solchen Falle auch durch gesamtwirtschaftliche Kostensenkungen positiv auswirken. Andererseits gibt es eine stärkere Unempfindlichkeit diversifizierter Unternehmen gegenüber den Sanktionen des Marktes. Dies kann dazu führen, daß strukturelle Krisen ein im Unternehmen nicht mehr zu bewältigendes Ausmaß annehmen und in einer Art Kettenreaktion auch die von der Krise nicht unmittelbar betroffenen Produktionsbereiche erfassen. Welche der beiden gegensätzlichen Wirkungen (Erleichterung des Strukturwandels oder Versäumnis von Anpassungsmaßnahmen) durch die aufgrund der Ressourcenpoolung höhere Krisenfestigkeit diversifizierter Unternehmen letztlich auftritt, kann nicht allgemein vorhergesagt werden.

746. Umstritten ist, ob die bloße Übertragung von Finanzmitteln und anderen marktfähigen Ressourcen effektiver innerhalb eines diversifizierten Konzerns als über den Markt erfolgt. Zwar besteht die Möglichkeit, daß Transaktionskosten die Umschichtung über den Markt derart belasten, daß auch gesamtwirtschaftlich gesehen die Entscheidungen über den günstigsten Kapitaleinsatz am besten innerhalb von Unternehmen gefällt werden. Es ist aber auch umgekehrt denkbar, daß ein Konzernmanagement in seinen Allokationsentscheidungen weniger leistungsfähig ist im Vergleich zum Automatismus des Marktes, der grobe Fehlentscheidungen mit dem Konkurs sanktioniert.

3.2.2 Gesamtwirtschaftliche Zusatzkosten

747. Jede Form der Wettbewerbsverfälschung, sei es der Verdrängungswettbewerb, die Sicherung der oligopolistischen Ruhe, der Aufbau von Marktzutrittsschranken oder die Reduzierung der potentiellen Konkurrenz, kann je nach der Ausgangs- oder Referenzsituation mehr oder weniger hohe Effizienzverluste hervorrufen. Der Einsatz der den diversifizierten Unternehmen zur Verfügung stehenden marktstrategischen Instrumente hat letztlich zum Ziel, den Preis der hergestellten Güter nicht auf die Höhe der Stückkosten (einschließlich des sogenannten Normalgewinns) fallen zu lassen. Das impliziert, daß eine gesamtwirtschaftlich optimale Angebotssituation auch tendenziell nicht zu erreichen ist. Vielmehr werden die Wirtschaftszweige, in denen wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen angewandt werden, relativ zu Wettbewerbsbranchen zu wenig anbieten und damit eine Faktorfehlallokation herbeiführen.

748. Neben die erwähnten sozialen Kosten, die sich nach erfolgreichem Abschluß einer Monopolisierung ergeben, treten jene, die *während eines ruinösen Wettbewerbs bzw. durch den Aufbau der Marktzutrittsbarrieren* entstehen. Ebenso wie Monopolpreise bewirken Unterkostenverkäufe durch finanzstarke Konglomerate eine Faktorfehlallokation sowie eine Einkommensumverteilung, allerdings in diesem Fall zugunsten der Abnehmer. Auch der ruinöse Wettbewerb über die Kostenseite (Werbung, Liefer- und Bezugssperren etc.) bedeutet eine Verschwendung volkswirtschaftlicher Ressourcen.

749. Volkswirtschaftliche Kosten durch diversifizierende Zusammenschlüsse sind jedoch nicht ausschließlich auf wettbewerbsbeschränkende Strategien zurückzuführen. Vielmehr kann die mit den hier behandelten Unternehmensstrukturen verbundene, *partielle Ausschaltung der Kontrollfunktionen des Marktes* zu einer Fehlsteuerung der Ressourcenverwendung führen. Beispielsweise wird ein vertikal integriertes Unternehmen zumindest kurzfristig selbst dann die eigenen Vorprodukte beziehen bzw. die eigenen Absatzkanäle benutzen, wenn die Verrechnungspreise über (bzw. unter) den Marktbeschaffungs- und Verkaufspreisen liegen. Die Gliedunternehmen eines konglomeraten Konzerns werden unter Umständen durch interne Sub-

ventionierung für einige Zeit auch dann am Leben erhalten, wenn sie aufgrund unzureichender Größe oder veralteter Produktionstechniken nicht konkurrenzfähig sind.

750. Über die *empirische Relevanz* der durch externe vertikale und konglomerate Diversifikation entstehenden gesamtwirtschaftlichen Effizienzverluste läßt sich wenig sagen. Ein signifikanter Einfluß der Diversifikation auf die Gewinne der expandierenden Unternehmen konnte in anglo-amerikanischen Studien nicht festgestellt werden. Entsprechendes gilt laut der oben erwähnten FTC-Studie für die Werbung. Eine Untersuchung aus Großbritannien zeigt jedoch, daß die Branchengewinne im Anschluß an das Auftreten eines Konzerns in der Regel fielen. Dieses Ergebnis läßt sich, je nach der Wettbewerbssituation vor dem Zusammenschluß, als Folge einer Wettbewerbsbelebung (toehold-Eintritt) oder als Konsequenz eines Verdrängungswettbewerbs interpretieren.

Die These, daß diversifizierende Fusionen gesamtwirtschaftliche Effizienzverluste verursachen, kann jedoch trotz der wenigen empirischen Resultate nicht ohne weiteres verworfen werden. Querschnittsanalysen sind dann wenig aufschlußreich, wenn sich z. B. niedrige Gewinne von diversifizierten Unternehmen, die sich gerade in einem Verdrängungswettbewerb befinden, mit hohen Gewinnen derjenigen Anbieter kompensieren, die bereits eine marktmächtige Position erreicht haben. Hinzu kommt noch, daß gerade vertikale und konglomerate Konzerne über besonders gute bilanzpolitische Möglichkeiten der Periodengewinnverschiebung verfügen, so daß hier die Kennziffern des unternehmerischen Erfolgs besonders aussageschwach sind.

3.3 Zusammenfassende Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse

751. Grundsätzlich ist festzuhalten, daß vertikale und konglomerate Unternehmenszusammenschlüsse positiv oder negativ sowohl auf den Wettbewerbsprozeß als auch auf das Wettbewerbsergebnis wirken können. Diversifizierende Zusammenschlüsse können zur Belebung des Wettbewerbs auf dem Markt des übernommenen Anbieters führen, oder sie können ein Mittel zur Überwindung von Marktzutrittsschranken sein. Auf der anderen Seite besteht aber auch die Möglichkeit, daß sie den Wettbewerb auf den betroffenen Märkten lähmen oder daß sich die Konzentration im Anschluß an die hier interessierenden Fusionen erhöht. Das Marktergebnis kann z. B. durch Einsparung von Transaktionskosten oder die Ausnutzung von Größenvorteilen verbessert, aber auch durch allokativen Fehlentwicklungen verschlechtert werden.

Zur Beurteilung diversifizierter Zusammenschlüsse ist also ein zweifacher Abwägungsprozeß erforderlich. Zunächst sind die Wettbewerbsbeschränkungen den ebenfalls möglichen wettbewerbsbelebenden Wirkungen gegenüberzustellen. Wenn die Beschränkungen überwiegen, ist ihre gesamtwirt-

schaftliche Relevanz vor dem Hintergrund eventueller Transaktionskostensparnisse oder Größenvorteile zu bewerten.

4. Diversifizierende Zusammenschlüsse in der bisherigen Kontrollpraxis

4.1 Die U.S.-amerikanische Rechtsentwicklung zur Behandlung diversifizierender Zusammenschlüsse

4.1.1 Die Untersagungskriterien der Rechtsprechung

752. Das U.S.-amerikanische Antitrustrecht verfügt im Vergleich zum deutschen Recht bereits über *breite Erfahrungen* zur Beurteilung von diversifizierenden Zusammenschlüssen. Die Monopolkommission prüft daher, ob insbesondere der Fallpraxis Gesichtspunkte für die Entwicklung der Beurteilungskriterien auf der Grundlage des GWB entnommen werden können.

Gesetzliche Grundlage für die Erfassung diversifizierender Zusammenschlüsse in den USA sind Section 1 und 2 Sherman Act, Section 5 Federal Trade Commission Act und Section 7 Clayton Act. Diesen Bestimmungen kommt mit Ausnahme von Section 7 Clayton Act heute kaum noch Bedeutung zu. Hiernach ist der Aktien- oder Vermögenserwerb untersagt, soweit dadurch in irgendeinem Wirtschaftszweig, in irgendeinem Teil des Landes der Erwerb eine wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs bewirken kann oder geeignet ist, ein Monopol zu bilden.

Die *amerikanischen Gerichte* haben vorsichtig die in der wettbewerbspolitischen Diskussion formulierten Bedenken gegen *vertikale Konzentrationsvorgänge* in ihre Praxis aufgenommen. Bereits in der Grundsatzentscheidung des Supreme Court¹⁾ wurde allerdings betont, daß generelle Aussagen lediglich begrenzt möglich sind. Notwendig sei immer eine umfassende Würdigung aller möglicherweise wettbewerbsbeschränkenden Folgen des Konzentrationsvorganges.

Die vom Gesetz geforderte Feststellung einer wesentlichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs wird regelmäßig unter dem Gesichtspunkt des sog. „*foreclosure Effektes*“ gewürdigt²⁾. Dieser kann dazu führen, daß aufgrund der von der Integration erfaßten Marktanteile die Wettbewerbsposition von Konkurrenten entscheidend berührt wird. Sie können in ihren Belieferungs- bzw. Absatzmöglichkeiten erheblich beeinträchtigt werden. Der maßgebliche Umfang der betroffenen Marktversorgung wird anhand des Einzelfalls ermittelt. Immerhin ist bemerkenswert, daß der Supreme Court es hat genügen lassen, wenn 10% der Nachfrage und 15% des Angebotes eines Marktes durch den Konzentrationsvorgang betroffen werden³⁾. Gerichte haben jedoch nie

¹⁾ Brown Shoe Co. v. United States, 370, U.S. 294 (1962).

²⁾ Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. 324 (1962); U.S. v. E.I. du Pont de Nemours & Co., 353 U.S. 586 (1957).

³⁾ Ford Motors Co. v. United States, 405 U.S. 562 (1972).

ausschließlich anhand des „foreclosure-Effektes“ entschieden.

753. Als entscheidungserheblich wurde ferner die Möglichkeit des „squeezing“ von nicht integrierten Wettbewerbern angesehen¹⁾. Hiermit wird auf die mit der vertikalen Integration häufig auftretende Preisschere hingewiesen. Das integrierte Unternehmen kann auf einem der durch die Integration berührten Märkte eine starke Stellung innehaben und diese gegenüber Konkurrenten, die nur auf einer Wirtschaftsstufe tätig sind, ausnützen. Typisch sind Fälle, in denen der Markt des Vorproduktes vom integrierten Unternehmen kontrolliert wird. Erfolgt hier eine Preisanhebung, so werden die Konkurrenten auf der Absatzstufe durch höhere Kosten benachteiligt. Die Preisunterbietung durch das integrierte Unternehmen auf dieser Wirtschaftsstufe kann verschärfend hinzutreten.

754. Auch ein *Trend zur Verstärkung der vertikalen Integration* wurde als rechtsbedeutend angesehen²⁾. Voraussetzung hierfür ist, daß bereits ein gewisser Konzentrationsgrad erreicht ist. Besteht in einem Wirtschaftszweig die Tendenz zu weiteren Zusammenschlüssen, so wird diese in die erwartete Strukturverschlechterung einbezogen und der einzelne Zusammenschluß untersagt, auch wenn er allein noch nicht die als kritisch angesehene Schwelle erreicht.

In engem Zusammenhang hierzu steht die Prüfung der Gerichte, ob der Konzentrationsvorgang zu einer *Erhöhung der Marktzutrittschranken* führt³⁾. Hiermit wird die Erkenntnis berücksichtigt, daß mit steigender vertikaler Bindung von Märkten der Eintritt auf Einzelmärkte außerordentlich erschwert werden kann. Ohne gleichzeitigen Zutritt auf den Zulieferer- oder Absatzmarkt kann angesichts der Integration der Konkurrenten die Geschäftsaufnahme aussichtslos erscheinen. Dem steht jedoch häufig das Fehlen von Ressourcen oder Know-how entgegen.

Ein bestimmtes Maß der Wettbewerbsbeeinträchtigung ist immer *Voraussetzung für die Untersagung*. Hierzu wird für die oben wiedergegebenen Kriterien auf die durch die Integration verbundenen Marktanteile und damit auf einen horizontalen Aspekt zurückgegriffen. Im Unterschied zu horizontalen Konzentrationsvorgängen sind Vermutungsregelungen seitens der Gerichte jedoch nicht entwickelt worden. Es läßt sich den Urteilen allerdings entnehmen, daß bereits Marktanteile, die weit unterhalb der Vermutungen des deutschen Rechts liegen, erheblich sein können⁴⁾.

¹⁾ United States v. Bethlehem Steel Corp., 158 F. Supp. 578, 612 (S.D.N.Y. 1958); Reynolds Metals Co. v. Federal Trade Commission, 309 F.2d 233 (1962).

²⁾ Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. 294, 301 (1962); Mississippi River Corp. v. Federal Trade Commission, 454 F.2d 1083, 1092 (1972).

³⁾ Ford Motors Co. v. United States, 405 U.S. 562, 566 ff. (1972).

⁴⁾ Das gilt z. B. für 6% der Nachfrage und 11,4% des Angebotes eines Marktes in United States Steel Corp. v. Federal Trade Commission, 426 F.2d 592 (1970).

755. *Konglomerate Zusammenschlüsse* werden unterschieden in Markterweiterungszusammenschlüsse, Produkterweiterungszusammenschlüsse, Marktverkettungszusammenschlüsse und rein konglomerate Zusammenschlüsse.

Als *Markterweiterungszusammenschlüsse* (market extension mergers) werden Zusammenschlüsse von selbständigen Wirtschaftseinheiten bezeichnet, die gleichartige Produkte für räumlich getrennte Märkte herstellen. Bei *Produkterweiterungszusammenschlüssen* (product extension mergers) bieten Unternehmen zwar auf demselben räumlichen, nicht jedoch sachlich identischen Markt an. Die angebotenen Produkte weisen Gemeinsamkeiten auf, so daß die Umstellung eines Herstellers von einem Produkt auf das andere in der Produktion oder im Vertrieb erwartet werden kann. Auch das erforderliche Know-how kann gemeinsam sein.

756. Zur rechtlichen Beurteilung dieser Zusammenschlußformen wird die Beschränkung *potentiellen Wettbewerbs* zwischen den beteiligten Unternehmen anhand der Maßstäbe des Section 7 Clayton Act geprüft. Diese Nähe zu den horizontalen Zusammenschlüssen nimmt ab, je mehr sich der Zusammenschluß dem reinen Konglomerat nähert.

Im einzelnen beurteilt die Rechtsprechung die Zulässigkeit von Markt- und Produkterweiterungszusammenschlüssen anhand der potential competition doctrine und der entrenchment doctrine. Die potential competition doctrine weist mit der actual potential entrant theory und der perceived potential entrant theory zwei Spielarten auf.

Die actual potential entrant theory¹⁾, die höchst richterlich noch nicht abgesichert ist, beruht auf der Erwartung, daß das erwerbende Unternehmen ohne den Zusammenschluß auf andere Weise (durch internes Wachstum oder den Erwerb eines kleineren Unternehmens) in den Zielmarkt eingedrungen wäre und dort die Wettbewerbsverhältnisse verbessert hätte. Der Zusammenschluß beseitigt insoweit künftige Wettbewerbsmöglichkeiten.

Demgegenüber behandelt die in der Rechtsprechung etablierte *perceived potential entrant theory*²⁾ den Wegfall eines potentiellen Wettbewerbers durch den Zusammenschluß, wobei allein der bisherigen Existenz des Konkurrenten am „Rande“ des Marktes disziplinierende Wirkungen auf die in diesem Markt befindlichen Unternehmen zugeschrieben werden. Es geht damit um die Verminderung gegenwärtigen Wettbewerbsdrucks.

¹⁾ Yamaha Motor Co. Ltd. v. Federal Trade Commission 657 F.2d 971, 977, (1981); vgl. im übrigen United States v. Penn Olin Chemical W. 378 U.S. 158, 172 ff. (1964); United States v. The Procter & Gamble Co. 386 U.S. 568, 580 f. (1967); United States v. Falstaff Brewing Corp. 410 U.S. 526, 537 f. (1973); United States v. Marine Bancorporation 418 U.S. 602, 625 (1974).

²⁾ Vgl. Federal Trade Commission v. The Procter & Gamble Co., 386 U.S. 578, 581 (1967); United States v. Falstaff Brewing Co., 410 U.S. 526, 532 f. (1973); United States v. Marine Bancorporation, 418 U.S. 602, 623 ff. (1974).

Die Anwendung beider Theorien setzt *konzentrierte Zielmärkte* voraus, die insbesondere durch einen Mangel an Preiswettbewerb gekennzeichnet sind. In der Regel handelt es sich um oligopolistische Strukturen. In Einzelfällen kann auch ein stetiger Konzentrationstrend auf dem betreffenden Markt genügen.

Darüber hinaus müssen erhebliche *Marktzutritts-schranken* bestehen. Anderenfalls kann von einem spürbaren potentiellen Wettbewerb des einzelnen Unternehmens nicht gesprochen werden. Die Marktzutrittschranken dürfen jedoch nicht unüberwindlich sein, was einen Vorstoß in den Markt als wirtschaftlich aussichtslos ausschließen würde.

757. Die Annahme potentiellen Wettbewerbs setzt subjektiv die *Bereitschaft* und objektiv die *Fähigkeit zum Markteintritt* voraus. Eine entsprechende Bereitschaft hängt von den Besonderheiten des Zielmarktes (Erwartung hoher Gewinne, Erhaltung künftiger Entwicklungsmöglichkeiten) oder des erwerbenden Unternehmens (Transferierbarkeit vorhandener Technologien und Know-hows, Möglichkeiten zu gemeinsamem Absatz, etc.) ab. Die Fähigkeit, in einen Markt einzutreten, kann rechtlich oder tatsächlich behindert sein. Fehlende Finanzkraft, hohe Anforderung zur Erzielung von *scale economies* oder fehlende technische Erfahrungen können ein Unternehmen als potentiellen Konkurrenten ausschließen.

Wettbewerbspolitisch entscheidend ist für die Anwendung der *actual potential entrant theory* die vom Gericht festzustellende Wahrscheinlichkeit, daß der Marktzutritt des Außenseiters eine Dekonzentration oder andere erhebliche *wettbewerbsfördernde Effekte* nach sich gezogen hätte.

Demgegenüber muß bei der *perceived potential entrant theory* das erwerbende Unternehmen aufgrund seiner Nähe zum Markt, seiner Ressourcenquantität und -qualität aus der Perspektive der im Markt befindlichen Unternehmen derart als *Bedrohung* betrachtet werden, daß sie mit seinem Zutritt rechnen, sobald sich im Markt erhebliche Gewinnchancen bieten. Es kommt deshalb nicht darauf an, ob der potentielle Wettbewerber tatsächlich die Absicht hatte, in den Markt einzutreten.

758. Die *entrenchment doctrine* bezieht sich im Unterschied zur *potential competition doctrine*, die auf den Wegfall wettbewerbsfördernder Elemente abstellt, auf unmittelbare, wettbewerbs-schädliche Auswirkungen. Sie entstehen, wenn innerhalb eines bereits deutlich konzentrierten Zielmarktes das erworbene Unternehmen durch ein anderes von erheblich größerer wirtschaftlicher Kraft ersetzt wird¹⁾. Die dahinter stehende Vorstellung ist, daß hiervon auf die gegenwärtigen potentiellen Wettbewerber eine nachhaltig abschreckende Wirkung ausgeht. Auch auf die Gefahr von Folgefusionen wird hingewiesen.

¹⁾ Vgl. hierzu Federal Trade Commission v. The Procter & Gamble Co., 386 U.S. 568, 581 (1967).

Im einzelnen spielt nach der Rechtsprechung die Marktstellung des erworbenen Unternehmens eine bedeutende Rolle. Es muß sich um einen „dominant competitor“ handeln, was regelmäßig nur bei der Zugehörigkeit zur Spitzengruppe bejaht werden kann. Erforderlich ist ferner ein Vergleich der Ressourcen der neuentstandenen Unternehmenseinheit mit den übrigen Marktteilnehmern. Da sich die *entrenchment-Lehre* im wesentlichen auf einen Zuwachs an Finanzkraft stützt, kann es danach von Bedeutung sein, daß am Markt noch andere Unternehmen mit erheblichem finanziellen Rückhalt tätig sind. Das maßgebliche wettbewerbsgefährdende Potential ist im Einzelfall konkret nachzuweisen. Neben der Finanzkraft kann es auf Vorteile in den Absatzstrategien oder den Umfang technologischen Potentials ankommen. Im einzelnen ist zu prüfen, ob der erhöhte Spielraum aufgrund des Zusammenschlusses noch als Ausdruck höherer Effizienz angesehen werden kann oder als machtbegleitender Wettbewerbsvorteil gewertet werden muß.

Marktverkettungszusammenschlüsse können zu einem ungerechtfertigten Wettbewerbsdruck auf unbeteiligte Unternehmen führen¹⁾. Soweit diese Unternehmen Abnehmer eines fusionsbeteiligten Unternehmens und Zulieferant des anderen Zusammenschlußpartners sind, können sie veranlaßt werden, z. B. ihre Nachfrage zu konzentrieren, um als Lieferanten im Geschäft zu bleiben. Derartige Praktiken können nur aufgrund einer starken Marktstellung des fusionierten Unternehmens auf einem der berührten Märkte durchgeführt werden. In der Regel hat es sich in bisherigen Fällen um oligopolistische Märkte gehandelt. Durch die Übertragung von Marktmacht auf einen anderen Markt treten Marktschließungseffekte auf, auf deren Umfang maßgeblich abgestellt wird. Es genügt, daß durch einen Zusammenschluß ein derartiger Effekt auftreten kann.

759. Zu den *rein konglomeraten Zusammenschlüssen* (*pure conglomerates*) ist in den USA keine höchstrichterliche Entscheidung ergangen. Die *potential competition doctrine* kann in beiden Ausprägungen derartige Sachverhalte kaum erfassen, da sie einen unternehmerischen Bezug zwischen den durch den Zusammenschluß betroffenen Märkten voraussetzt. Die *entrenchment doctrine* kann praktisch nur im Hinblick auf Finanzkraft als wettbewerbsgefährdendes Potential angewandt werden. Hier steht jedoch die Argumentation der Gerichte entgegen, daß finanzielle Ressourcen einmal im Vergleich zu Wettbewerbern erheblich sein müssen und nur dann eine Rolle spielen können, wenn das erworbene Unternehmen hierauf angewiesen ist. Außerdem ist die Forderung der Gerichte, das konkrete wettbewerbsgefährdende Potential im Einzelfall nachzuweisen, als Hindernis anzusehen. Die Versuche der Antitrustdivision, unabhängig vom Marktbezug die aggregierte Konzentration

¹⁾ Vgl. hierzu Federal Trade Commission v. The Procter & Gamble Co., 386 U.S. 568, 581 (1967).

durch Section 7 Clayton Act zu erfassen, haben sich nicht durchsetzen können¹⁾.

4.1.2 Die Verwaltungsgrundsätze (merger guidelines)

760. Zur Konkretisierung der U.S.-Antitrustvorschriften hat das amerikanische Justizministerium Richtlinien (merger guidelines) für die Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen entwickelt. Diese Richtlinien stellen interne Behandlungsdirektiven des Ministeriums für die Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen dar. Sie sind aber auch als Information für die Öffentlichkeit gedacht. Ihnen kommt keine gesetzesgleiche Kraft mit Bindungswirkung für die Gerichte zu. Inhaltlich beziehen sich die Richtlinien auf Section 7 Clayton Act. Im einzelnen legt das Ministerium hierin dar, anhand welcher Maßstäbe es Zusammenschlüsse von Unternehmen künftig beurteilen und ggf. zur Einleitung gerichtlicher Maßnahmen aufgreifen will.

761. In den *ursprünglichen Fusionsrichtlinien aus dem Jahre 1968*²⁾ wurde in Anlehnung an die bisherige Rechtsprechung als Zweck der Fusionskontrolle bei der Beurteilung vertikaler Zusammenschlüsse hervorgehoben, solche Zusammenschlüsse zu verhindern, die eine erhebliche Tendenz aufweisen, Marktzugangsschranken für die betroffenen Märkte zu errichten, oder die nicht integrierten Unternehmen auf beiden Märkten in einer Weise zu benachteiligen, die nicht im Zusammenhang mit ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit steht. Marktabschlußeffekte wurden bereits anerkannt, wenn 10% des Angebots und 6% der Nachfrage eines Marktes durch die vertikale Integration betroffen waren.

Auch zur Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse knüpfen die guidelines an die aus der Rechtsprechung bekannten Sachverhalte an. Danach sollten Zusammenschlüsse angefochten werden, wenn ein Unternehmen mit bereits mindestens 25% Marktanteil sich mit dem wahrscheinlichsten potentiellen Wettbewerber verbindet. Zusammenschlüsse, die wechselseitige Lieferbeziehungen ermöglichen, sollten aufgegriffen werden, wenn auf dem den Einfluß ermöglichenden Markt 15% Marktanteil bestanden. Darüber hinaus sollte insbesondere geprüft werden, ob Zusammenschlüsse zur Festigung der Marktmacht führten.

762. Die *neuen Fusionsrichtlinien aus dem Jahre 1982* behandeln vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse zusammenfassend als „nicht-horizontale“ Zusammenschlüsse. Bereits damit wird erkennbar, daß die neuen Richtlinien insoweit weniger streng als diejenigen aus dem Jahre 1968 sind. Bemerkenswert ist, daß im Ergebnis nur Zusammenschlüsse aufgegriffen werden sollten, die erkennbar negative Auswirkungen auf den horizontalen Wettbewerb haben.

¹⁾ United States v. ITT, 306 F. Supp. 788, 796 (D. Colum. 1969); U.S. v. Northwest Industries Inc., 301 F. Supp. 1066, 1069 (N. D. Ill. 1969).

²⁾ Abgedruckt in WuW 1969, S. 94 ff.

Maßgeblicher Ansatzpunkt für die Beurteilung nicht-horizontaler Zusammenschlüsse ist die Gefahr einer Beseitigung potentiellen Wettbewerbs. Das kann durch die Ausschaltung künftigen Marktzutritts infolge internen Wachstums (actual potential entrant theory) oder durch die Verminderung gegenwärtigen Wettbewerbsdrucks auf die im Markt bereits tätigen Unternehmen (perceived potential entrant theory) geschehen.

Allgemein wird ein Zusammenschluß aus Gründen der Beseitigung potentiellen Wettbewerbs lediglich dann aufgegriffen werden, wenn es sich um einen hochkonzentrierten Markt mit einem Hirschman-Herfindahl-Index (HHI) von mehr als 1 800 handelt. Dieser Wert liegt über den Konzentrationsraten, die den Vermutungen des deutschen Rechts in § 22 und § 23a Abs. 2 GWB zugrundeliegen¹⁾.

Außerdem müssen die Marktzutrittsschranken erheblich sein. Die Bedeutung des beschränkten potentiellen Wettbewerbs wird nur bejaht, wenn neben dem Erwerber nur noch von drei weiteren Unternehmen der Markteintritt hätte erwartet werden können. Zusätzlich ist der Marktanteil des erworbenen Unternehmens von Bedeutung. Liegt er über 20%, so ist ein Vorgehen gegen den Zusammenschluß zu erwarten. Unterhalb 5% wird von einer dem Neueintritt in den Markt vergleichbaren Lage gesprochen.

763. *Vertikale Zusammenschlüsse* werden danach beurteilt, ob sie zu wettbewerbsbeschränkenden Marktzutrittsschranken führen. Hierzu nennen die Richtlinien drei Grundvoraussetzungen:

- Die vertikale Integration zwischen beiden Märkten muß so umfassend sein, daß der Eintretende in den einen Markt (sog. „primary market“) auch in den anderen Markt gleichzeitig eintreten müßte (sog. „secondary market“).
- Der Marktzutritt in den „secondary market“ muß den Zutritt in den „primary market“ erheblich erschweren (z. B. durch steigende Kapitalkosten, größenbedingte Vorteile).
- Die Marktstruktur des „primary market“ muß zusätzlich zu den erhöhten Marktzutrittsschranken wettbewerbswidriges Verhalten begünstigen, so daß Auswirkungen auch auf die Marktergebnisse zu erwarten sind. Ein derartiger Konzentrationsgrad wird nur angenommen, wenn er oberhalb 1 800 HHI liegt.

Ausdrücklich heißt es in den Richtlinien, daß nicht jeder Fall, der die genannten Voraussetzungen erfüllt, aufgegriffen werden wird. Das wird mit der grundsätzlich geringeren wettbewerbsbeschränkenden Wirkung vertikaler Zusammenschlüsse im Vergleich zu horizontalen Zusammenschlüssen begründet.

¹⁾ Vgl. Schmidt, Ingo/Ries, Wolfgang, Der Hirschman-Herfindahl-Index (HHI) als wettbewerbspolitisches Instrument in den neuen US-Fusionsrichtlinien 1982, in: Wirtschaft und Wettbewerb 33 (1983), S. 525, 533.

764. Insgesamt lassen diese Richtlinien eine weniger restriktive Behandlung von diversifizierenden Zusammenschlüssen erkennen. Die Voraussetzungen für die Annahme wettbewerbsbeschränkender Wirkungen wurden im Verhältnis zu den Richtlinien von 1968 enger gefaßt. Dabei spielen horizontale Aspekte eine wesentliche Rolle. Konglomerate Zusammenschlüsse werden bezeichnenderweise nicht erwähnt.

4.1.3 Zur Übertragbarkeit amerikanischer Erfahrungen auf das deutsche Recht

765. Nach deutschem Recht kann ein diversifizierender Zusammenschluß nur dann nach § 24 Abs. 1 GWB untersagt werden, wenn durch ihn „eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird“. Das U.S.-amerikanische Recht geht dagegen nicht von einer definierten Marktstellung aus. Section 7 Clayton Act knüpft vielmehr an die Feststellung an, ob der Wettbewerb wesentlich beeinträchtigt wird.

Beide Ansätze führen schwerpunktmäßig zu einer *Strukturbetrachtung*. Das zeigt bereits die Marktbherrschaft als Eingriffskriterium nach deutschem Recht. Die Rechtsprechung hat diese Sichtweise immer wieder betont, die durch das bisher insbesondere dem Marktanteil zugewandte Rechtsanwendungsinteresse bestätigt wird. Auch die amerikanischen Gerichte haben zur Ermittlung einer Wettbewerbsbeeinträchtigung wesentlich auf Strukturkriterien wie Marktanteil und -zutrittsschranken abgestellt. Die als kritisch angesehenen Schwellen liegen jedoch teilweise erheblich niedriger. Außerdem kann auf der Grundlage des Section 7 Clayton Act flexibler vorgegangen werden, da nicht die mögliche Beherrschung des Marktes entscheidet. Eine Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen genügt, so daß auch vor Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung in den Konzentrationsprozeß eingegriffen werden kann.

Gleichwohl können die Beurteilungsgesichtspunkte, die der amerikanischen Fallpraxis zu den diversifizierenden Zusammenschlüssen entnommen werden können, für die Lösung entsprechender Rechtsanwendungsprobleme im deutschen Fusionskontrollrecht vergleichend herangezogen werden, da lediglich der Grad der als erheblich angesehenen Wettbewerbsbeeinträchtigung differiert.

766. Die im amerikanischen Recht entwickelten Ansätze lassen sich bei einer Konkretisierung der Kriterien einer *überragenden Marktstellung* nach § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB berücksichtigen. Die differenzierten Aussagen zur Erfassung potentiellen Wettbewerbs können für die Beantwortung der Frage herangezogen werden, wann rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt vorliegen. Wenn die *entrenchment doctrine* auch in der Rechtsprechung keine selbständige Bedeutung erlangt hat, so läßt sich ihr doch entnehmen, daß die Finanzkraft bei der Beurteilung von diversifizierenden Zusammenschlüssen als wesentlich berücksichtigt wurde. Der „foreclosure“-Effekt und das „squeezing“ als mögliche wettbewerbsbeschränkende Wirkungen vertikaler Integration können

herangezogen werden, um den im deutschen Recht als erheblich angesehenen Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten zu konkretisieren. Auch die Kriterien der Marktverkettungszusammenschlüsse können für dieses Merkmal von Bedeutung sein.

4.2 Die bisherige Behandlung von diversifizierenden Zusammenschlüssen in der deutschen Kartellrechtspraxis

4.2.1 Die gesetzlichen Bestimmungen

767. Die Zusammenschlußkontrolle stößt bei den an Bedeutung zunehmenden vertikalen und konglomeraten Zusammenschlüssen auf besondere Schwierigkeiten, da in diesen Fällen die bei horizontalen Zusammenschlüssen im Vordergrund stehende Addition der Marktanteile nicht möglich ist. Bisher sind nur wenige diversifizierende, insbesondere konglomerate Zusammenschlüsse nach § 24 Abs. 1 GWB untersagt worden. Dabei handelt es sich vorwiegend um Produkterweiterungszusammenschlüsse. Diese werden nach der Klassifikation des Bundeskartellamtes als Unterfall der horizontalen Zusammenschlüsse gewertet.

768. Für die rechtliche Erfassung diversifizierender Zusammenschlüsse ist die *Ermittlung einer überragenden Marktstellung* im Sinne des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB von zentraler Bedeutung. Nach der Vorstellung des Gesetzgebers soll dieser mit der Zweiten GWB-Novelle eingeführte Tatbestand der Marktbherrschaft nicht nur horizontale Unternehmenszusammenschlüsse, sondern gerade auch vertikale und konglomerate Verbindungen erfassen. Die im Gesetz genannten Kriterien bezeichnen den insbesondere diversifizierten Unternehmen zur Verfügung stehenden überragenden (einseitigen) Verhaltensspielraum bei der Entwicklung von Marktstrategien.

769. Die Merkmale der überragenden Marktstellung sind nicht nur *marktbezogen*. Finanzkraft und Verflechtungen mit anderen Unternehmen sind *unternehmensbezogene* Kriterien. Gleichwohl liegt in dieser Bestimmung keine Abkehr vom Marktmachtkonzept. Die überragende Marktstellung muß auf einen Einzelmarkt bezogen werden. Auch die Größenvermutung gem. § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB steht dieser Betrachtungsweise nicht entgegen, da im Ergebnis immer die Stellung des zusammengeschlossenen Unternehmens auf einem Markt entscheidend ist. Die unternehmensbezogenen Kriterien des Gesetzes erlauben es jedoch, in besonderer Weise die marktübergreifende Dimension eines Zusammenschlusses zu erfassen und bei der Beurteilung der Marktmacht zu berücksichtigen.

770. Nach der Einführung der Fusionskontrolle ist es zu einer *unterschiedlichen Behandlung* von horizontalen Zusammenschlüssen einerseits und diversifizierenden Zusammenschlüssen andererseits in der Praxis gekommen. Bei letzteren ist der Nachweis der Untersagungsvoraussetzungen zunächst auch daran gescheitert, daß für diese Fälle, anders

als bei horizontalen Zusammenschlüssen, keine Vermutungen bestanden, die dem Bundeskartellamt und den Gerichten konkretere Gefährdungssachverhalte aufzeigten. Daher wurden mit der 4. GWB-Novelle von 1980 gerade für vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse bedeutende *Vermutungstatbestände* eingeführt (die Eindringungsvermutung gem. § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a; die Kombinationsvermutung des § 23 a Abs. 1 lit. b und die Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB).

Die Effizienz dieser Vermutungstatbestände wird jedoch dadurch eingeschränkt, daß es sich ihrem Rechtscharakter nach nicht um eine Beweislastumkehr handelt. Insofern unterscheiden sie sich nicht von den Vermutungskriterien des § 22 Abs. 3 GWB. Das Bundeskartellamt trägt weiterhin die Ermittlungspflicht. Erst wenn unter Berücksichtigung aller von den Unternehmen vorgetragenen substantiierten Behauptungen und vorgelegten Beweise sowie unter Ausschöpfung der insbesondere dadurch veranlaßten Ermittlungen abschließende Feststellungen über das Vorliegen der Eingriffsvoraussetzungen nicht getroffen werden können, richtet sich die Entscheidung über den Tatbestand des § 24 Abs. 1 GWB nach der Vermutung, deren Voraussetzungen erfüllt sind. Das bedeutet im Ergebnis, daß § 23 a Abs. 1 GWB nur im Falle eines sog. *non-liquet* zur Anwendung kommen kann. In der Praxis haben die Vermutungen daher lediglich eine indizielle Wirkung¹⁾. Das gilt nicht für die Oligopolvermutung nach § 23 a Abs. 2 GWB, die ausdrücklich eine Beweislastumkehr enthält.

4.2.2 Die Untersagungskriterien der Kartellrechtspraxis

771. Grundlegend für die Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse ist nach Auffassung der Monopolkommission der *Fall GKN/Sachs*, der wegen seiner wettbewerbspolitischen Bedeutung im folgenden ausführlich dargelegt und gewürdigt werden soll²⁾.

Die Firma Guest, Keen & Nettlefolds (GKN) — ein britischer Konzern mit nahezu 300 in seinem Mehrheitsbesitz stehenden, weltweit ansässigen Tochtergesellschaften und einem konsolidierten Umsatz im Jahre 1975 von ca. 6,6 Mrd. DM — beabsichtigte 1975, Aktien der Sachs AG bis zur Höhe von 75 % des Stammkapitals abzüglich von zwei Aktien zu erwerben. 40 % des Konzernumsatzes von GKN beruhen auf Zulieferungen an Kraftfahrzeughersteller (Schmiedeteile, Gußteile, Rahmen, Stoßstangen, Achsen, Antriebs Elemente, Kupplungen, etc.). Die Sachs AG war unter anderem an dem Schweinfurter Unternehmen Fichtel & Sachs AG beteiligt. Der konsolidierte Umsatz der Sachs AG belief sich 1975 auf über 1 Mrd. DM. Die wichtigsten Produkte der Sachs-Gruppe sind Kraftfahrzeugteile, insbesondere Kupplungen, Stoßdämpfer, Getriebe, etc. 35 % des Gesamtumsatzes werden allein mit Kupplungen erreicht. Mit Ausnahme von Kupplungen für

Kraftfahrzeuge sind die Produkte beider Unternehmensgruppen verschieden. GKN hatte sich jedoch bereits 1971 aus diesem westdeutschen Markt zurückgezogen. Die Marktanteile von Fichtel & Sachs für Kupplungsdruckplatten beliefen sich im Jahre 1975, gemessen am Wertanteil, auf über 63 %. Die Anteile für Kupplungsscheiben beliefen sich auf nahezu 60 %.

772. Das Bundeskartellamt hat den angemeldeten Erwerb von Anteilen an der Sachs AG durch GKN untersagt¹⁾, da die marktbeherrschende Stellung der Sachs-Tochter Fichtel & Sachs für Kupplungsdruckplatten und Kupplungsscheiben verstärkt werden würde. Die Verstärkung wurde darin gesehen, daß die Sachs AG dann zu dem erheblich finanzkräftigeren GKN-Konzern gehören werde. Als Maßstab für Finanzkraft werden Umsatz, Cash-flow sowie die Zugangsmöglichkeiten zum internationalen Kapitalmarkt genannt. Nach Meinung des Bundeskartellamtes würden die Chancen für potentielle Wettbewerber, in die erwähnten Märkte einzudringen, erschwert, da diese mit einem erheblich vergrößerten Abwehrpotential infolge größerer Finanzkraft rechnen müßten. Im einzelnen müsse nicht dargetan werden, daß die fusionierenden Unternehmen tatsächlich die Absicht hätten, die zusätzlichen finanziellen Mittel zur Verdrängung tatsächlicher oder zur Abschreckung potentieller Wettbewerber auf dem beherrschten Markt einzusetzen. Die Würdigung im Rahmen des § 24 Abs. 1 GWB sei zukunftsbezogen und habe auf die Marktstruktur abzustellen. Für das zu erwartende Verhalten tatsächlicher und potentieller Wettbewerber sei es bereits entscheidend, daß das beherrschende Unternehmen in der Lage sei, bei Angriffen auf seine Marktstellung die erhöhten finanziellen Mittel zur Verteidigung einzusetzen.

773. Das Kammergericht²⁾ hat demgegenüber die Meinung vertreten, daß eine Verstärkung der vorhandenen marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluß nicht zu erwarten sei. Ein Ressourcenzuwachs könne zwar eine spürbare Vergrößerung des Verhaltensspielraums zur Folge haben. Die abstrakten Möglichkeiten müßten sich jedoch zu einem gesteigerten Grad von Wahrscheinlichkeit für einen zu erwartenden Erfolg verdichten. Es komme darauf an, ob tatsächlich ein Zuwachs an Finanzkraft sowie deren Einsatz und Auswirkungen auf den fraglichen Märkten zu erwarten seien. Hier sei aber keine Notwendigkeit für den Einsatz besonderer finanzieller Mittel vorhanden, da weder intensive Forschung oder außergewöhnliche Investitionen erforderlich noch Preiskämpfe zu erwarten seien. Die Konzentration der GKN-Mittel bei Sachs sei deshalb unwahrscheinlich. Außerdem könne die Finanzkraft unberücksichtigt bleiben, da das zu erwerbende Unternehmen auch ohne Fusion in der Lage sei, jede wettbewerbliche Situation mit eigenen Mitteln zu bewältigen.

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981 a. a. O., Tz. 577 ff. zu § 22 Abs. 2 GWB und BGH, WuW/E BGH 1749 „Klöckner/Becorit“.

²⁾ BGH, WuW/E BGH 1501.

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1625.

²⁾ KG, WuW/E OLG 1745, 1754.

774. Der Bundesgerichtshof¹⁾ hat die Entscheidung des Kammergerichts aufgehoben. Er betont, Zweck der Fusionskontrolle sei es, eine Verschlechterung der strukturellen Wettbewerbsbedingungen zu verhindern, was durch einen Vergleich der Wettbewerbsvoraussetzungen vor und nach dem Zusammenschluß erfolgen könne. Daraus sei eine Vorausschau auf die künftige Wettbewerbsentwicklung möglich und auch nötig, wozu eine hohe Wahrscheinlichkeit genüge. Entscheidend sei die Wirkung des Zusammenschlusses auf die aktuellen und potentiellen Wettbewerber auf den beiden relevanten Märkten: „Die maßgebende Wirkung des Zusammenschlusses liegt ... in seinem unmittelbaren Einfluß auf die Vorstellung der aktuellen und potentiellen Wettbewerber über das mutmaßliche weitere Marktverhalten ...“²⁾. Die Abschreckungswirkung ergebe sich hier daraus, daß „die Sachs AG ... sich schon wegen der andersartigen Geschäftspolitik und marktstrategischen Planung der Marktbeteiligten ... eher und nachhaltiger zur Abwehr eines Preiswettbewerbs motiviert und entschlossen zeigen (wird)“³⁾. Es sei zu erwarten, daß sich die auf einen anhaltenden, außergewöhnlich hohen Marktanteil in Verbindung mit einer erheblichen Marktzugangsschranke gestützte marktbeherrschende Stellung der Sachs AG in den relevanten Märkten verstärken werde, wenn ihre Leitung von dem hoch konglomerierten, sehr finanzkräftigen GKN-Konzern übernommen werde. Bei dem vorliegenden Zusammenschluß falle weiter ins Gewicht, daß 40 % des gesamten Umsatzes des übernehmenden Konzerns in der Zulieferung von Kraftfahrzeugteilen an Kraftfahrzeughersteller bestehe, also im *wettbewerblichen Umfeld* der beiden relevanten Märkte erfolge. Der erhebliche *marktnahe Absatz* von Kraftfahrzeugeinzelteilen des übernehmenden Konzerns auch auf dem deutschen Markt lasse die Wettbewerber eine intensivere Abwehr eines von ihnen ins Auge gefaßten Preiswettbewerbs auch deshalb wahrscheinlich erscheinen, weil ohne eine solche Abwehr die Konsolidierung seiner Position auf anderen Zuliefermärkten im wettbewerblichen Umfeld betroffen sein könnte.

Der Bundesgerichtshof kommt in der Gesamtbetrachtung zu dem Ergebnis, daß der Zusammenschluß geeignet sei, die Chancen für ein Wiederaufleben der wettbewerblichen Antriebskräfte entscheidend zu mindern. Dies bedeute eine Verkrustung der Märkte, der die Zusammenschlußkontrolle entgegenwirken solle. Die Finanzkraft der Wettbewerber mindere zwar diese Gefahr, könne sie aber nicht ausschließen.

775. Der GKN/Sachs-Fall hat das Problem der Erfassung diversifizierender Unternehmenszusammenschlüsse grundsätzlich nicht geklärt. Der Bundesgerichtshof hat vielmehr ausdrücklich die Auffassung abgelehnt, daß allein aus der Verbindung von Marktbeherrschung und Finanzkraft auf eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung zu schließen sei. Vielmehr sei der konkrete Nachweis

erforderlich, daß tatsächliche oder potentielle Konkurrenten veranlaßt würden, sich vom Preiswettbewerb oder vom Eintritt in den relevanten Markt zurückzuhalten. Dazu wurde auf die Marktnähe abgestellt. Die Monopolkommission sieht hierin jedoch kein sinnvolles Kriterium für die Wahrscheinlichkeit eines zu erwartenden Finanzkrafteinsetzes (vgl. dazu Abschnitt 5.2.2 dieses Kapitels)¹⁾.

Der vom Bundesgerichtshof eingeführte Begriff der Marktnähe²⁾ wird wie auch der des wettbewerblichen Umfeldes in der Praxis des Bundeskartellamtes regelmäßig herangezogen, um die Relevanz finanzieller Ressourcen bei Zusammenschlüssen mit konglomeraten Aspekten zu beurteilen³⁾. Allerdings werden diese Begriffe nicht einheitlich gebraucht. Auch potentielle Wettbewerbsverhältnisse werden auf diese Weise beschrieben⁴⁾.

776. Eine Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs zur Beurteilung von *vertikalen Zusammenschlüssen*, wie sie für den konglomeraten Bereich im GKN/Sachs-Fall ergangen ist, liegt nicht vor. Der Gerichts- und Amtspraxis lassen sich jedoch die wesentlichen Gesichtspunkte entnehmen, die zu Untersuchungen führten.

— Im Zusammenschlußfall „*Bituminöses Mischgut*“⁵⁾ beteiligte sich ein wichtiger Nachfrager an einem Gemeinschaftsunternehmen, das seinerseits zu einer Unternehmensgruppe gehörte, welche zusammen mit einer anderen Gruppe ein bundesweites marktbeherrschendes Oligopol bildete. Der Bundesgerichtshof hat darauf hingewiesen, daß nach wirtschaftlicher Erfahrung ein Unternehmen, welches an einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt sei, seinen Bedarf bei diesem beziehen würde, auch wenn gleich günstige Bezugsmöglichkeiten bei anderen Anbietern bestünden. Mit dieser Erweiterung der Absatzchancen werde die Marktstellung des Gemeinschaftsunternehmens gestärkt. Hierin sah das Gericht zugleich eine Abschreckung potentieller Wettbewerber und damit eine Erhöhung der Marktzutrittsschranken.

— Im Zusammenschlußfall „*Lufthansa/f.i.r.s.t. Reisebüro*“⁶⁾ kam eine unmittelbare Verflechtung zwischen der Lufthansa als der überragenden Anbieterin von Pauschalistikflugleistungen mit einer bedeutenden Reisebürogruppe und eine unmittelbare Verflechtung mit der TUI, einer Veranstalterin von Pauschalflugreisen, die mit einem Anteil von einem Drittel marktstärkster Nachfrager ist, zustande. Die Verbesserung der marktbeherrschenden Stellung wurde in ihren verbesserten Einflußmöglichkeiten auf diese Nachfrager und damit verbesserten Absatzchan-

1) BGH, WuW/E BGH 1501.

2) BGH, WuW/E BGH 1501, 1510.

3) BGH, WuW/E BGH 1501, 1511.

1) So nunmehr auch KG, Kart 19/81 Beschluß vom 9.9.1983 „Rheinmetall-WMF“.

2) Systematische Darstellung in Tz. 786 ff.

3) Z.B. BKartA, WuW/E BKartA 1867 „Rheinmetall-WMF“; BKartA, WuW/E BKartA 1892 „IBH-Wibau“.

4) Vgl. BKartA, WuW/E 1863, 1864 „Gruner + Jahr/Zeit“.

5) BGH, WuW/E BGH 1763.

6) BKartA, WuW/E BKartA 1908; bestätigt durch KG, WuW/E OLG 2849.

cen zu Lasten der anderen anbietenden Konkurrenten gesehen¹⁾).

- Auch in dem Fall „*Rewe/Florimex*“²⁾ gingen sowohl das Bundeskartellamt als auch das Kammergericht davon aus, daß der Blumengroßhändler Florimex bereits eine marktbeherrschende Marktstellung vor dem Zusammenschluß besaß. Diese werde aufgrund des Zusammenschlusses mit der bundesweit tätigen Rewe-Handelsgruppe verstärkt. Hierzu wird auf einen über Rewe verbesserten Zugang zu den Absatzmärkten, sowie auf die erleichterte Ausdehnung der Großhandelstätigkeit mit Hilfe von Rewe auf die gesamte Bundesrepublik sowie auf einen verstärkten finanziellen Rückhalt hingewiesen³⁾.
- Im Bereich der Stromversorgung tragen *Zusammenschlüsse zwischen Stromerzeugern* und Weiterverteilern einen vertikalen Charakter, da unterschiedliche Absatzmärkte betroffen sind. Die marktbeherrschende Stellung eines überregionalen Stromerzeugers kann daher durch die Übernahme eines weiterverteilenden Unternehmens verstärkt werden, wenn dadurch das mittelbare Versorgungsgebiet endgültig gesichert wird⁴⁾.

Diese Entscheidungen zeigen, daß die Praxis den notwendigen *Zusammenhang der Kriterien einer überragenden Marktstellung* berücksichtigt hat. Sachverhaltstypisch ist die Sicherung oder Erweiterung des Absatzmarktes. Zweifelhaft ist allerdings, ob diese Wirkung eines Zusammenschlusses und damit strukturellen Vorgangs verneint werden kann, wenn bereits vorher enge schuldrechtliche Lieferbeziehungen bestanden⁵⁾. Der horizontale Aspekt tritt in der jeweils bereits vor dem Zusammenschluß bejahten starken Marktstellung auf. Das Ausmaß der Finanzkraft und der Grad der Verflechtung haben die Entscheidungen im Einzelfall beeinflusst. Die marktübergreifende Dimension der vertikalen Integration wurde auf diese Weise erfaßt. Sie würde noch stärker berücksichtigt, wenn die Praxis auch die *Entstehung* einer marktbeherrschenden Stellung durch eine Zusammenschau der Kriterien anerkennt und damit vom Marktanteil als zunächst maßgeblicher Determinante abrückt.

5. Kriterien der Marktbeherrschung bei externer Diversifikation

777. Mit der Zweiten Novelle des GWB von 1973 wurde zusammen mit der Einführung der Zusam-

menschlußkontrolle auch der *Tatbestand der Marktbeherrschung* präzisiert. Ergänzend zu der bisherigen Definition, des Fehlens von Wettbewerbern oder wesentlichen Wettbewerbs (§ 22 Abs. 1 Nr. 1 GWB), trat zusätzlich die im Verhältnis zu den Wettbewerbern überragende Marktstellung (§ 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB).

Für die Beurteilung der Frage, ob im Einzelfall eine überragende Marktstellung vorliegt, hat der Gesetzgeber eine Reihe von *Kriterien* in das Gesetz aufgenommen. Diese sind:

- der Marktanteil des betreffenden Unternehmens,
- seine Finanzkraft,
- sein Zugang zu den Beschaffungs- oder Absatzmärkten,
- seine Verflechtung mit anderen Unternehmen sowie
- rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen (§ 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB).

Es ist zu prüfen, wie diese Kriterien zu konkretisieren sind, um bei vertikalen und konglomeraten Zusammenschlüssen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu erfassen. Dabei sind die gesetzlichen *Vermutungskriterien* für die Existenz einer marktbeherrschenden Stellung aufgrund hoher Marktanteile (§ 22 Abs. 3 GWB) und für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch Zusammenschluß (§ 23a Abs. 1 GWB) zu berücksichtigen.

5.1 Marktanteil

778. Das Kriterium des Marktanteils hat naturgemäß vor allem für die Beurteilung *horizontaler* Zusammenschlüsse große Bedeutung. Definitionsgemäß führen derartige Zusammenschlüsse zu einer Addition von Marktanteilen und damit möglicherweise über die Schwelle der Marktbeherrschung. Hatte einer der Zusammenschlußpartner schon vorher aufgrund eines hohen Marktanteils eine marktbeherrschende Stellung, so führt nach Auffassung der Monopolkommission jede Addition weiterer Marktanteile zu einer Verstärkung der Marktbeherrschung.

779. Bei *vertikalen* und *konglomeraten* Zusammenschlüssen findet definitionsgemäß keine Addition von Marktanteilen statt. Für diese Arten von Zusammenschlüssen können hohe Marktanteile der Partner also nur dann beurteilungsrelevant sein, wenn sie durch Kombination mit anderen Kriterien zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position führen.

Der Gesetzgeber hat in der Vierten Novelle des GWB einen diesbezüglichen *Vermutungstatbestand* geschaffen. Gemäß § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB wird die Verstärkung der Marktbeherrschung vermutet, wenn sich ein (möglicherweise aufgrund seines ho-

¹⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1908, 1913 f.; KG, WuW/E OLG 2849, 2860.

²⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1876, 1880 ff.; bestätigt durch KG, WuW/E OLG 2862.

³⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1876, 1878 f.; KG, WuW/E OLG 2862, 2864 ff. „Veba/Stadtwerke Wolfenbüttel“, BKartA, WuW/E BKartA 1857.

⁴⁾ BKartA, WuW/E BKartA 1957 „Veba/Stadtwerke Wolfenbüttel“.

⁵⁾ Vgl. dazu Tz. 454.

hen Marktanteils) marktbeherrschendes Unternehmen mit einem umsatzstarken (und deshalb vermutlich finanzkräftigen) Unternehmen zusammenschließt.

780. In der wissenschaftlichen Literatur wird die Frage diskutiert, ob die Existenz horizontaler Marktmacht, also hoher Marktanteile, eine Voraussetzung für die Entstehung vertikaler und konglomerater Marktmacht ist.

Für die *vertikale* Marktmacht wird diese Frage allgemein bejaht. Typische Wirkungen, wie die Marktschließung (market foreclosure), die Erschwerung des Marktzutritts und die Möglichkeit des squeezing können nur eintreten, wenn die Zusammenschlußpartner auf den verschiedenen Produktionsstufen über erhebliche Marktanteile verfügen. Diese Auffassung vertritt auch die Monopolkommission.

Auch die wohl wichtigste Wettbewerbswirkung *konglomerater* Zusammenschlüsse, die Beeinträchtigung der potentiellen Konkurrenz, setzt die Existenz oligopolistischer Marktstrukturen mit hohen Marktanteilen der etablierten Unternehmen voraus. Lediglich bezüglich des Mischkalkulationspielraumes konglomerater Unternehmen (deep pocket doctrine) und der damit verbundenen Möglichkeit des Verdrängungswettbewerbs (predatory pricing) ist diese Frage umstritten. Zweifellos ist der Spielraum für derartiges Marktverhalten besonders hoch bei Unternehmen, die auf einzelnen Märkten Monopolgewinne abschöpfen können. Die Monopolkommission ist jedoch der Auffassung, daß dazu auch die sog. Normalgewinne, die bei funktionfähigem Wettbewerb im Durchschnitt anfallen, ausreichen können, wenn sie von einem Konglomerat aus einer Vielzahl von Märkten zusammengezogen und konzentriert eingesetzt werden.

781. Für das Kriterium Marktanteil lassen sich mehrere Kennziffern mit unterschiedlichem Aussagegehalt aufstellen:

Die größte Bedeutung hat davon der (*absolute*) *Marktanteil*, an den der Gesetzgeber in § 22 Abs. 3 GWB die Vermutung einer marktbeherrschenden Stellung geknüpft hat. Er ist ein Indikator für den Verhaltensspielraum, insbesondere für den Preissetzungsspielraum des betreffenden Unternehmens oder Oligopols. Je höher der Marktanteil ist, desto größer ist die Fähigkeit, durch Beschränkung der eigenen Angebotsmenge den Gleichgewichtspreis auf dem Markt nach oben zu beeinflussen. Dabei wird davon ausgegangen, daß die übrigen Wettbewerber sich diesem Marktverhalten passiv (polypolistisch) anpassen.

782. Verfügen jedoch auch die Konkurrenten über erhebliche Marktanteile und damit über eigene Verhaltensspielräume, so ist die Annahme, daß sie sich passiv verhalten werden, unrealistisch. Realistischer ist die Annahme, daß sie mit gezielten Strategien um Marktanteile konkurrieren werden oder eine oligopolistische Verhaltensabstimmung anstreben. In diesen Fällen gewinnt der *relative Marktanteil*

eines Unternehmens an Bedeutung für die Beurteilung der Marktmacht. Er ist definiert als der absolute Marktanteil des zu beurteilenden Unternehmens im Verhältnis zu demjenigen seines größeren Konkurrenten.

Im GWB ist dieser Zusammenhang berücksichtigt durch die Formulierung „eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung“ (§ 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB). Diese Betrachtung kann zu dem Resultat führen, daß das größte Unternehmen auf einem Markt mit sehr vielen kleinen Konkurrenten beherrschend ist, obwohl sein Marktanteil erheblich unter der Vermutungsschwelle von einem Drittel (§ 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB) liegt. Umgekehrt ist ein Unternehmen dann nicht marktbeherrschend, wenn sein Marktanteil zwar oberhalb der Vermutungsschwelle liegt, sein größter Konkurrent aber nur einen wenig geringeren Marktanteil hat und zwischen beiden wesentlicher Wettbewerb herrscht.

Eine weitere Kennziffer zur Beurteilung der Marktmacht eines Unternehmens ist der *kumulierte Marktanteil*. Sie beruht auf der empirischen Erkenntnis, daß die Stückkosten für die Entwicklung, die Produktion und den Absatz eines bestimmten Gutes mit steigenden Produktionsmengen im Zeitablauf sinken.

783. Dieser Zusammenhang ist zu unterscheiden von den zeitpunktbezogenen Größenvorteilen aufgrund unterschiedlicher Produktionsverfahren (economies of scale). Auch bei gleichen Produktionsverfahren zweier Konkurrenten wird vermutlich dasjenige Unternehmen, welches das betreffende Gut schon längere Zeit herstellt und deshalb die größeren Produktions- und Absatzerfahrungen hat, niedrigere Stückkosten aufweisen. Derartige „Lernkosteneffekte“ sind somit abhängig von der gesamten Produktionsmenge eines Gutes durch ein Unternehmen seit Aufnahme dieser Produktion. Ihr Ausmaß ist jedoch in verschiedenen Produktionsverfahren sehr unterschiedlich. Es ist um so höher, je mehr unternehmensspezifische Erfahrungen gemacht werden und je flexibler der Produktionsprozeß daran angepaßt werden kann. Es ist gering in weitgehend technisch determinierten Verfahren mit transferierbaren Produktionserfahrungen.

784. Bezieht man die kumulierte Produktionsmenge eines Unternehmens auf das entsprechend kumulierte Gesamtmarktvolumen, so erhält man den *kumulierten (absoluten) Marktanteil*. Diese Größe drückt somit aus, in welchem Maße das betreffende Unternehmen die Erfahrungen, die bei der Entwicklung, der Produktion und beim Absatz eines Gutes insgesamt gemacht werden, auf sich konzentrieren konnte. Je höher der kumulierte Marktanteil eines Unternehmens ist, desto stärker ist vermutlich seine Marktposition aufgrund erfahrungsbedingter Kostenvorteile.

785. Ebenso wie der zeitpunktbezogene Marktanteil, läßt sich auch der kumulierte Marktanteil eines Unternehmens in Beziehung setzen zu demjenigen seines größten Konkurrenten. Man erhält so den

kumulierten relativen Marktanteil, in dem die erfahrungsbedingten Kostenvorteile des betreffenden Unternehmens im Verhältnis zu denjenigen seines stärksten Konkurrenten ausgedrückt werden.

Der unterschiedliche Aussagegehalt der zeitpunktbezogenen und der kumulierten relativen Marktanteile läßt sich am Beispiel eines Newcomers verdeutlichen, der in kurzer Zeit seine etablierten Konkurrenten in bezug auf die Marktanteile überholt. Sein relativer Marktanteil ist somit größer als 1. Die schnelle Expansion des Newcomers ist zunächst einmal ein Zeichen seiner Wettbewerbsstärke. Sie kann auf dem Einsatz von Finanzkraft beruhen, aber auch auf Kostenvorteilen, die sich aus der Ausschöpfung aller möglichen scale economies ergeben.

Der kumulierte relative Marktanteil wird jedoch erst zu einem späteren Zeitpunkt den Wert 1 erreichen. Bis dahin hat der Newcomer gegenüber seinen etablierten Konkurrenten vermutlich einen Kostennachteil aufgrund geringerer Produktions- und Absatzerfahrung. Dieser wird bei der Beurteilung seiner Marktmacht zu berücksichtigen sein.

5.2 Finanzkraft

786. Die Monopolkommission mißt dem Kriterium *Finanzkraft* zentrale Bedeutung bei der Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse bei. Dies gilt insbesondere für die rein konglomeraten Zusammenschlüsse, bei denen keinerlei entwicklungs-, produktions- oder absatztechnische Verbundvorteile auftreten. Wettbewerbswirkungen können in diesen Fällen vor allem durch die Zusammenfassung von Ressourcen entstehen, deren Einsatz im Wettbewerb von entscheidender Bedeutung sein kann.

Für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung *kommt es nicht auf den Nachweis an, daß der Einsatz der Finanzkraft kurzfristig zu erwarten ist*. Allein die Existenz überragender Finanzkraft stellt ein Droh- und Abwehrpotential gegenüber den Wettbewerbern dar, die diese zu einer entsprechenden Anpassung ihres Wettbewerbsverhaltens veranlaßt. Bei extrem ungleicher Verteilung kann sie zu einer Beherrschung des Marktes führen.

Finanzielle Ressourcen zeichnen sich durch eine *umfassende Verwendungsmöglichkeit* aus. Art und Intensität der Mittelbindung können jedoch Beschränkungen beim Einsatz bewirken. Eine Vorhersage darüber, auf welchem seiner Absatzmärkte ein Mehrproduktunternehmen seine Finanzkraft vermutlich einsetzen wird, ist kaum möglich. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß auch die Marktnähe von Zusammenschlußpartnern keinen Hinweis auf die Wahrscheinlichkeit des Finanzkrafteinsatzes gibt.

787. Die Marktnähe ist zwar von großer Bedeutung für die Fähigkeit eines Unternehmens zum Marktzutritt durch interne Diversifizierung. Bei

marktnah tätigen Unternehmen kann eher mit dem erforderlichen Know-how gerechnet werden, um auf dem umstrittenen Markt Fuß zu fassen. Der Mangel an machtspezifischem Know-how ist ein wichtiges Motiv dafür, daß Unternehmen häufig den Weg des Zusammenschlusses (toehold acquisition) wählen, um in einen Markt einzudringen. Mit dem Erwerb des Marktteilnehmers wird dann auch das notwendige marktspezifische Know-how erworben.

Auch beim Marktzutritt über einen Zusammenschluß kann die Marktnähe des Erwerbers von Bedeutung sein. Ein marktnaher Erwerber vermag vermutlich vor dem Zusammenschluß das erworbene Unternehmen besser zu beurteilen und nachher besser in sein strategisches Verhalten zu integrieren.

Ist aber ein finanzkräftiges Unternehmen in einen fernen Markt *bereits eingedrungen*, kann es aus der Sicht aktueller und potentieller Wettbewerber keinen Unterschied ausmachen, ob es zuvor „marktnah“ oder „marktfern“ tätig war. Denn dadurch, daß das betreffende Unternehmen bereits in den fernen Markt (intern oder extern) eingedrungen ist, hat es ein unternehmerisches Interesse an ihm dokumentiert. Die vor dem Marktzutritt plausible Vermutung, es werde wegen der Marktferne dort nicht eindringen, ist also bereits widerlegt. Nachdem somit von einem bestehenden unternehmerischen Interesse am fernen Markt auszugehen ist, ist auch anzunehmen, daß diese Position durch Einsatz finanzieller Mittel ausgebaut bzw. verteidigt wird. Aktuelle und potentielle Konkurrenten müssen deshalb die finanziellen Ressourcen des eingedrungenen Unternehmens bei einem von ihnen ins Auge gefaßten Preiswettbewerb berücksichtigen. Die Folge sind wettbewerbspolitisch unerwünschte Abschreckungs- und Entmutigungswirkungen auf seiten kleinerer, weniger finanzkräftiger Wettbewerber.

Zur Begründung, warum im Einzelfall nicht mit dem Einsatz finanzieller Mittel auf fernen Märkten zu rechnen ist, müssen demzufolge *besondere Bedingungen* erfüllt sein. Diese können in einer Organisationsstruktur des Unternehmens liegen, bei der die Tätigkeiten auf jeweils mehreren einander nahestehenden Märkten in einer Tochtergesellschaft mit großer Autonomie zusammengefaßt sind. In diesen Fällen ist die Übertragung von Finanzmitteln innerhalb einer Tochtergesellschaft vermutlich leichter als zwischen diesen. Diese Voraussetzungen waren jedoch z. B. im Fall GKN/Sachs nicht gegeben.

788. Schwierigkeiten und Mißverständnisse bei der Anwendung des Kriteriums Finanzkraft ergeben sich vor allem bei der Frage des sog. *Marktzuges*. Diskutiert wird die Frage, ob die Finanzkraft eines Unternehmens unabhängig von dessen Stellung auf einzelnen Märkten zu sehen ist oder ob sie nur im Hinblick auf einen zu erwartenden Einsatz auf bestimmten Märkten beurteilt werden kann.

Die Monopolkommission nimmt zu dieser Frage wie folgt Stellung:

Es erscheint zweckmäßig, zunächst die *Finanzkraft eines Unternehmens an sich* unabhängig von einzelnen Märkten, auf denen das betreffende Unternehmen tätig ist, zu definieren. Die Finanzkraft wird dann bestimmt durch die absolute Höhe der kurzfristig im Wettbewerb einsetzbaren finanziellen Mittel (*absolute Finanzkraft*).

Wegen ihrer umfassenden Verwendungsmöglichkeit ist es nicht möglich, die Finanzkraft eines Mehrproduktunternehmens von vornherein nur bestimmten Märkten zuzuordnen. Die verfügbaren Mittel stärken vielmehr grundsätzlich die Wettbewerbsstellung des betreffenden Unternehmens auf allen Märkten, auf denen dieses tätig ist. Ob sie jedoch zu überragenden Marktstellungen führt oder vielleicht nur zur Kompensation von Marktmacht der Konkurrenten, läßt sich nur für bestimmte Märkte unter Berücksichtigung der dort herrschenden Verhältnisse beurteilen.

789. Soll die Finanzkraft eines Unternehmens als Kriterium zur Beurteilung der Marktmacht dieses Unternehmens herangezogen werden, so ist sie zu den Verhältnissen auf diesem Markt in Beziehung zu setzen. Es ist zu fragen, welche Wettbewerbswirkungen eintreten würden, wenn die Finanzkraft des Unternehmens auf diesem Markt eingesetzt würde. Dabei sind vor allem die Größe des Marktes (*marktbezogene Finanzkraft*) und die Finanzkraft der größten Wettbewerber (*wettbewerbsbezogene Finanzkraft*) zu berücksichtigen.

Bei der Auswahl der Märkte, für die es den Nachweis der Beherrschung durch Finanzkraft führen will, ist das Bundeskartellamt grundsätzlich frei. In Frage kommen alle Märkte, auf denen die Zusammenschlußpartner tätig sind. Für Vermutungen, auf welchen Märkten am ehesten mit einem Einsatz von Finanzkraft zu rechnen ist, sieht die Monopolkommission keine Grundlage (eine Ausnahme davon bildet lediglich die Erwägung, daß ein finanzstarker Partner seine Mittel nicht ohne weiteres einem Partner zur Verfügung stellen wird, an dem er nur eine Minderheitsbeteiligung hält).

Das Amt wird daher die Märkte aufgreifen, bei denen die Gefahr einer Beherrschung durch Finanzkraft besonders hoch ist. Das sind erstens die Märkte, auf denen die Zusammenschlußpartner aufgrund anderer Kriterien bereits eine starke Marktstellung innehaben, die durch die Finanzkraft weiter verstärkt wird. Einen Spezialfall dazu bildet die sog. Kombinationsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB. Zweitens sind es Märkte, auf denen durch die Finanzkraft besonders gravierende Wirkungen zu erwarten sind. Dieses hat der Gesetzgeber insbesondere auf mittelständischen Märkten angenommen und deshalb die Vermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB in das Gesetz aufgenommen.

790. Zusammengefaßt lautet die Auffassung der Monopolkommission zur Frage des Marktbezuges von Finanzkraft somit:

1. Finanzkraft ist an sich marktunabhängig und kann von seinem Inhaber auf allen Märkten, auf denen er tätig ist, eingesetzt werden. Allein

diese Möglichkeit verstärkt die Marktstellung des finanzstarken Unternehmens auf allen seinen Märkten.

2. Unter bestimmten Voraussetzungen kann überragende Finanzkraft zur Beherrschung einzelner Märkte führen. Bei der Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse muß das Bundeskartellamt diese Märkte herausgreifen und mit ihnen gegebenenfalls seine Untersagung begründen.
3. Der tatsächliche Einsatz der Finanzkraft ist keine Voraussetzung für Marktbeherrschung, sondern erfüllt unter Umständen den Tatbestand des Mißbrauchs einer auf der Existenz von Finanzkraft beruhenden marktbeherrschenden Stellung.

791. Aufgrund der dargestellten Überlegungen ist bei der wettbewerblichen Beurteilung der Finanzkraft eines Unternehmens in zwei Schritten vorzugehen:

- Zunächst ist die Höhe der finanziellen Mittel festzustellen, die dem Unternehmen als Instrumente im Wettbewerb zur Verfügung stehen (*absolute Finanzkraft*). (Tz. 792 bis 795)
- Als zweiter Prüfschritt sind die finanziellen Mittel des Unternehmens zur Größe des Marktes (*marktbezogene Finanzkraft*) und zur Finanzkraft der Wettbewerber (*wettbewerbsbezogene Finanzkraft*) in Beziehung zu setzen, um die Finanzkraft des Unternehmens im Wettbewerb beurteilen zu können. (Tz. 798, 799)

792. Nach Auffassung des Wirtschaftsausschusses soll der Begriff Finanzkraft

„die Gesamtheit der finanziellen Mittel und Möglichkeiten eines Unternehmens, insbesondere die Finanzierungsmöglichkeiten nach Eigen- und Fremdfinanzierung sowie sein(en) Zugang zum Kapitalmarkt“ umfassen¹⁾.

793. Das Bundeskartellamt verwendet zur Beurteilung der absoluten Finanzkraft eines Unternehmens eine Vielzahl von Kriterien wie Umsatz, gegebenenfalls Konzernumsatz, Umsatzrendite, Gewinn, Dividende, Abschreibungsvolumen, Cash-flow, Bilanzsumme, Eigenkapital, Bankverbindungen, Zugang zum Kapitalmarkt sowie Kennziffern, die die Kapitalstruktur charakterisieren.

794. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß sich der Umsatz eines Unternehmens nicht zur Beurteilung seiner Finanzkraft eignet. Die absoluten Umsatzerlöse sagen über den Umfang der für Finanzverschiebungen innerhalb eines Unternehmens zur Verfügung stehenden Mittel wenig aus. Auch der Vergleich der Umsatzerlöse mehrerer Unternehmen erlaubt keine zuverlässige Aussage über deren relative finanzielle Stärke.

¹⁾ Vgl. Bericht des Wirtschaftsausschusses, BT-Drucksache 7/765, S. 8.

Die Höhe der Umsatzerlöse kann gleichwohl dazu dienen, solche Unternehmenszusammenschlüsse von einer eingehenden Prüfung auszunehmen, die aufgrund des Umsatzes nicht als „finanzstark“ in Betracht kommen. Für die Funktion eines *Aufgreifkriteriums* ist die Umsatzschwelle aber unterhalb derjenigen der *Vermutungskriterien* des § 23 a GWB anzusetzen, da anderenfalls Zusammenschlüsse, an denen finanzstarke, aber relativ umsatzschwache Unternehmen beteiligt sind, nicht eingehend geprüft würden.

Bei der Ermittlung der *absoluten Finanzkraft* eines Unternehmens sind grundsätzlich

- der Bestand an Zahlungsmitteln,
- der Nettozufluß aus dem Umsatzprozeß,
- die im Rahmen von Eigenfinanzierung beschaffbaren Mittel,
- die im Rahmen einer Fremdfinanzierung beschaffbaren Mittel

zu berücksichtigen.

Abziehen davon sind jene finanziellen Mittel, die für andere Zwecke gebunden sind und deshalb für den Einsatz im Wettbewerb nicht zur Verfügung stehen.

795. Die Monopolkommission teilt die innerhalb der Betriebswirtschaftslehre vorherrschende Auffassung, daß der Nettozufluß finanzieller Mittel aus dem Umsatzprozeß am besten aus der Größe *Cash-flow* ermittelt wird.

796. Eine Voraussetzung dafür, daß finanzielle Mittel eines Unternehmens im Wettbewerb eingesetzt werden können, ist ihre *freie Verfügbarkeit*. Mittel, für die bereits zwingende gesetzliche oder vertragliche Bindungen bestehen, müssen deshalb bei der Beurteilung der Finanzkraft unberücksichtigt bleiben. Kontrovers wird innerhalb der Betriebswirtschaftslehre die Frage beurteilt, wie diejenigen finanziellen Mittel zu beurteilen sind, für die zwar keine rechtliche Bindung besteht, über die aber in der Finanzplanung des Unternehmens bereits verfügt worden ist. In Frage kommen insbesondere Mittel, die für Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen, für Forschungs- und Entwicklungsausgaben oder für Dividendenzahlungen vorgesehen sind.

Gegen die Einbeziehung dieser Mittel bei der Beurteilung der Finanzkraft wird vorgetragen, daß sie allenfalls kurzfristig für den Einsatz von Preissenkung oder Verkaufsförderung zur Verfügung stünden. Längerfristig würde eine derartige Verwendung die planmäßige Erhaltung und Fortentwicklung der Produktionskapazitäten des Unternehmens gefährden und käme deshalb kaum in Frage.

Dem steht eine Auffassung gegenüber, die in der Zuweisung finanzieller Mittel beispielsweise für Ersatzinvestitionen weniger einen Sachzwang als eine strategische Unternehmensentscheidung sieht. Diversifizierte Großunternehmen versuchen, ihre Branchenstrukturen und ihr Produktportfolio lau-

fend den Nachfrage- und Wettbewerbsbedingungen auf den einzelnen Märkten anzupassen. Dabei gibt es immer Produkte bzw. Branchen, die den Einsatz zusätzlicher finanzieller Mittel erfordern und solche, die überschüssige Erlöse abwerfen. Dem Unternehmen stellt sich längerfristig die Frage nach der bestmöglichen Wiederverwendung der anfallenden Mittel. Im Verhältnis zu kleineren, weniger diversifizierten Konkurrenten verfügt das Großunternehmen über überlegene Finanzkraft und einen weiteren Handlungsspielraum, der u. U. von jenen als ständige Bedrohung empfunden wird.

797. Die Monopolkommission vertritt in dieser Frage die Auffassung, daß der Begriff der Finanzkraft weit auszulegen sei. Er sollte auch diejenigen Mittel erfassen, über die zwar in einer längerfristigen Entwicklungsplanung verfügt wurde, die aber dennoch in unvorhergesehenen Fällen besonderer Marktchancen oder -risiken als Wettbewerbsparameter eingesetzt werden können. Stark diversifizierte Großunternehmen sind in der Lage, durch Reduzierung und Verzögerung von Ersatzinvestitionen in einzelnen Geschäftsbereichen in erheblichem Umfang Mittel für die Entwicklung neuer Geschäftsbereiche bereitzustellen. Finanzpläne können nur begrenzt für die Bestimmung der zur Verfügung stehenden Mittel herangezogen werden, weil sie von den Unternehmen jederzeit verändert werden können.

798. Zur Beurteilung der Frage, welche Macht die ermittelte absolute Finanzkraft ihrem Inhaber *im Wettbewerb auf einem bestimmten Markt* verleiht, ist diese im Verhältnis zu anderen Marktgrößen zu sehen.

Setzt man die tatsächlichen verfügbaren finanziellen Mittel des *Gesamtunternehmens* ins Verhältnis zu seinem Umsatz auf dem betreffenden *Einzelmarkt*, so erhält man das sog. *Konzentrationspotential*. Es ist eine Kennzahl für die *marktbezogene Finanzkraft* des Unternehmens. Sie gibt Hinweise darauf, wie lange das betreffende Unternehmen in der Lage wäre, durch gezielte Unterkostenverkäufe seinen Marktanteil auf Kosten der Konkurrenten zu erweitern. Ähnlich wie der absolute Marktanteil ist auch die marktbezogene Finanzkraft vor allem für polypolitisch strukturierte Märkte relevant, auf denen mit einer passiven Anpassungsreaktion der Konkurrenten zu rechnen ist.

799. Für oligopolistisch strukturierte Märkte mit einer engen Reaktionsverbundenheit der Konkurrenten ist zur Beurteilung der Marktmacht aufgrund von Finanzkraft eher die Kennzahl des *Durchhaltepotentials* relevant. Sie ist definiert durch die finanziellen Mittel des betreffenden Gesamtunternehmens im Verhältnis zu seinen stärksten Konkurrenten. Diese Kennzahl der *wettbewerbsbezogenen Finanzkraft* läßt Schlüsse darüber zu, ob das betreffende Unternehmen in der Lage wäre, eine verlustbringende, aggressive oder defensive Preispolitik gegen seinen stärksten Konkurrenten finanziell durchzuhalten.

5.3 Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten

800. § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB nennt als weiteres Kriterium zur Beurteilung einer überragenden Marktposition den Zugang des betreffenden Unternehmens zu seinen Absatz- und Beschaffungsmärkten. Dieses Kriterium ist vor allem zur Beurteilung *vertikaler Unternehmenszusammenschlüsse* in hochkonzentrierten Industrien geeignet.

Durch Zusammenschluß mit einem besonders leistungsfähigen Zulieferer (Rückwärtsintegration) kann sich ein Unternehmen eine Vorzugsstellung auf dem Beschaffungsmarkt sichern und seine Konkurrenten vom Bezug aus dieser Quelle ausschließen. Entsprechendes gilt für die Absatzmärkte bei Zusammenschluß mit einem besonders guten Kunden (Vorwärtsintegration).

Neben den beschriebenen Marktschließungseffekten können vertikale Zusammenschlüsse

- die Zugangsschranken auf den betroffenen Märkten erhöhen,
- den Unternehmen Möglichkeiten zur Anwendung von Reziprozitätspraktiken eröffnen.

801. Voraussetzung dafür, daß vertikale Unternehmenszusammenschlüsse und Verflechtungen wettbewerbsbeschränkende Wirkungen haben, ist ein *hoher Grad horizontaler Konzentration* auf den betroffenen Märkten. Nur unter dieser Voraussetzung können Abhängigkeitsverhältnisse zu einzelnen Zulieferern oder Abnehmern entstehen. Die merger guidelines des U.S.-Justizministeriums von 1968 und von 1982 haben daher zu Recht die Beanstandung vertikaler Zusammenschlüsse von den Konzentrationsraten der betroffenen Märkte abhängig gemacht. Das Kriterium Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten wird deshalb immer zusammen mit den Marktanteilen der vertikalen Zusammenschlußpartner zu beurteilen sein.

5.4 Verflechtungen mit anderen Unternehmen

802. Das Verflechtungskriterium ist nach Auffassung der Monopolkommission geeignet, wettbewerbsrelevante Auswirkungen von Einwirkungsmöglichkeiten zu erfassen, die sich aus *Minderheitsbeteiligungen* von Unternehmen ergeben, die nicht dem Zusammenschlußtatbestand nach § 23 Abs. 2 GWB oder der Verbundklausel des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB unterfallen.

So ist bei Kapitalverflechtungen in vertikaler Richtung damit zu rechnen, daß die Interessen des Zusammenschlußpartners bei der Gestaltung der Geschäftsbeziehungen besonders berücksichtigt werden. Insbesondere auf unvollkommenen Märkten, auf denen der Wettbewerb nicht für gleiche Bezugs- und Absatzbedingungen sorgt, verschafft eine vertikale Kapitalverflechtung den betreffenden Unternehmen regelmäßig einen bevorzugten Zugang zu den Absatz- bzw. Beschaffungsmärkten. Sind Unternehmen einer Industrie vorwiegend mit ihren Zulieferern und Abnehmern vertikal verflochten,

wird der Zugang zu den einzelnen Märkten für einstufige Unternehmen erschwert.

Weiterhin sind auch *personelle Verflechtungen* aufgrund der Personalunion in den Unternehmensorganen im Rahmen des Merkmals „Verflechtungen mit anderen Unternehmen“ zu berücksichtigen.

Die Monopolkommission ist der Meinung, daß die wettbewerblichen Auswirkungen von Verflechtungen häufig schon durch andere Merkmale in § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB (Finanzkraft, Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten) erfaßt werden. Für das Tatbestandsmerkmal „Verflechtungen mit anderen Unternehmen“ folgt daraus, daß diesem oft nur eine ergänzende Funktion zukommt.

5.5 Rechtliche und tatsächliche Schranken für den Marktzutritt

Durch die Aufnahme dieses Kriteriums in das Gesetz soll neben dem aktuellen Wettbewerb auch der potentielle Wettbewerb bei der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung berücksichtigt werden. Unter sonst gleichen Voraussetzungen wird der potentielle Wettbewerb um so stärker sein, je niedriger die Zugangsschranken zu dem betreffenden Markt sind.

803. Potentielle Konkurrenz beschränkt den Handlungsspielraum der im Markt etablierten Unternehmen. Diese müssen bei ihren *langfristigen* Dispositionen mit dem Auftreten neuer Wettbewerber rechnen und ihr Marktverhalten entsprechend ausrichten. Beispielsweise können sie nicht auf die laufende Verbesserung ihrer Produkte und Produktionsverfahren verzichten, um nicht Gefahr zu laufen, in Zukunft von einem Newcomer verdrängt zu werden. Auch *kurzfristig* werden sie z. B. auf die volle Ausschöpfung ihrer Gewinnmöglichkeiten verzichten, um nicht durch überhöhte Preise potentielle Wettbewerber anzulocken.

Hohe Marktanteile allein können deshalb keine Marktbeherrschung begründen. Zusätzlich erforderlich ist ein Mindestausmaß an Marktzutrittschranken. Dieses ist allerdings in der Regel auf oligopolistischen Märkten auch vorzufinden, denn ohne Marktzutrittschranken wären die meisten konzentrierten Marktstrukturen nicht entstanden und hätten keinen Bestand. Hohe Marktzutrittschranken erleichtern darüber hinaus die Verhaltensabstimmung unter den Oligopolisten. Marktanteile und Marktzugangsschranken sind deshalb immer gemeinsam zu analysieren.

804. Ursachen von Marktzutrittschranken sind vor allem in folgenden Erscheinungen zu sehen:

- Größenabhängige Kostenersparnisse (economies of scale) in der Entwicklung, der Produktion und beim Absatz führen zu Kostenvorteilen etablierter Großunternehmen gegenüber Newcomern, die zunächst mit geringen Angebotsmengen in den Markt eindringen wollen. Der Marktzutritt mit kostenoptimalen Angebotsmengen würde dagegen einen so großen Preisdruck aus-

lösen, daß er für den Newcomer unrentabel ist. Die etablierten Unternehmen können dieses Dilemma für den Newcomer noch verschärfen, indem sie Überkapazitäten unterhalten, die im Preiskampf zur Verhinderung des Marktzutritts eingesetzt werden könnten.

- *Absolute Kostenvorteile* etablierter Unternehmen gegenüber potentiellen Konkurrenten können durch die Verfügung über nichtvermehrbar Ressourcen entstehen. Hierzu sind insbesondere günstige Lagerstätten natürlicher Ressourcen, patentgeschütztes technisches Wissen und bevorzugte Standorte zu nennen. Auch zu diesen Fällen lassen sich die Kostennachteile für die Newcomer durch eine strategische, über den eigenen Bedarf hinausgehende Ausdehnung der Eigentumsansprüche verschärfen (z. B. Sperrpatente).
- Durch langandauernde aufwendige Werbung können etablierte Unternehmen Kundenpräferenzen für ihre eigenen Markenprodukte, sog. *Produktdifferenzierungsvorteile*, schaffen. Diese erschweren neuen Anbietern gleichwertiger, aber noch unbekannter Produkte den Marktzutritt. Allerdings wirken diese Produktdifferenzierungsvorteile in erster Linie gegenüber kleinen unbekannten Newcomern. Großunternehmen mit einem bekannten Firmennamen und erheblicher Finanzkraft können dagegen durch eigene Werbung relativ leicht auf Märkten Fuß fassen, auf denen sie bisher nicht vertreten waren. Das Markenimage läßt sich besonders leicht innerhalb eines technologischen (marktnahen) Bereichs übertragen.

805. Marktzugangsschranken aus allen drei genannten Ursachen können durch *diversifizierende Unternehmenszusammenschlüsse* verstärkt werden.

- Durch sog. Verbundvorteile (*economies of scope*) bei der Herstellung unterschiedlicher Produkte lassen sich Kostenvorteile erzielen, die über die Massenproduktionsvorteile bei gleichen Produkten (*economies of scale*) noch hinausgehen.
- Natürliche Ressourcen lassen sich unter Umständen durch vertikale Zusammenschlüsse und Verflechtungen monopolisieren, technisches Wissen durch konglomerate Zusammenschlüsse innerhalb des Technologiebereichs.
- Produktdifferenzierungsvorteile können durch überragende Finanzkraft aufgrund von Zusammenschlüssen aufgebaut, aber auch überwunden werden.

Die Überschneidungen mit den anderen gesetzlichen Kriterien der überragenden Marktstellung sind evident. Sie zwingen zu einer gemeinsamen Beurteilung.

5.6 Abschließende Würdigung

806. Die in § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB erwähnten Kriterien einer überragenden Marktstellung — außer

dem Marktanteil des Unternehmens, insbesondere seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten, Verflechtungen mit anderen Unternehmen sowie rechtliche und tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen — müssen nach der Gesetzesgeschichte nicht kumulativ vorliegen¹⁾. Zwar sind diese gesetzlichen Merkmale im Wege einer wertenden Gesamtschau zu berücksichtigen; für die Annahme einer überragenden Marktstellung kann es jedoch ausreichen, wenn nur ein einziges Merkmal — im Verhältnis zu den Wettbewerbern — im überragenden Ausmaß vorhanden ist und die Marktstellung des Unternehmens entscheidend prägt. Umgekehrt kann eine überragende Marktstellung auch aus dem Merkmal einer Reihe von Marktfaktoren folgen, die zwar nicht isoliert betrachtet, wohl aber in ihrer Gesamtheit eine derartige Annahme rechtfertigen.

807. In der Realität bestehen zwischen den einzelnen Kriterien des Gesetzes vielfältige Zusammenhänge, die bei der Beurteilung konkreter Marktverhältnisse zu berücksichtigen sind. Die isolierte Betrachtung einzelner Kriterien wird deshalb kaum zu aussagefähigen Ergebnissen führen.

Durch die Formulierung des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB und durch die Vermutungskriterien des § 22 Abs. 3 GWB hat das *Marktanteilkriterium* eine besondere Stellung erhalten. Diese Hervorhebung entspricht der lange in den Wirtschaftswissenschaften vertretenen Bedeutung dieses Kriteriums. Die neuere Literatur legt demgegenüber erhöhtes Gewicht auf die Höhe der Marktzugangsschranken, denen entscheidende Bedeutung für die Entwicklung der Unternehmenskonzentration auf einzelnen Märkten beigemessen wird. Die Monopolkommission schließt sich dieser Auffassung an.

808. Marktanteile und Marktzugangsschranken sind Kriterien, die unmittelbar die *horizontale* Unternehmenskonzentration betreffen. Trotzdem sind sie auch für die Beurteilung diversifizierender Zusammenschlüsse von großer Bedeutung, da die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen *vertikaler* und *konglomerater* Konzentration zu großen Teilen nur in der Übertragung und Verstärkung horizontaler Marktmacht bestehen. So gewinnen die Kriterien *Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten* und *Verflechtungen mit anderen Unternehmen* nur für hochkonzentrierte Märkte Bedeutung, auf denen der freie Zugang nicht für jedermann unangefochten möglich ist.

809. Große eigenständige Bedeutung für diversifizierende Zusammenschlüsse hat nach Auffassung der Monopolkommission das *Finanzkraftkriterium*. Für die Entstehung von Finanzkraft sind hohe und gesicherte Marktanteile zwar förderlich, aber nicht notwendig. Auch für den Einsatz von Finanzkraft im Wettbewerb sind hohe Marktanteile keine Vor-

¹⁾ Vgl. Bericht des Wirtschaftsausschusses, BT-Drucksache 7/765, S. 5; Begründung zum Regierungsentwurf (1971), BT-Drucksache VI/2520, S. 22.

aussetzung, sondern eröffnen nur zusätzliche Möglichkeiten.

Umgekehrt kann Finanzkraft zur Eroberung zusätzlicher Marktanteile und zur Errichtung von Marktzugangsschranken eingesetzt werden.

Für eine umfassendere Einbeziehung diversifizierender Zusammenschlüsse in die Fusionskontrolle, wie sie von der Monopolkommission von Anfang an gefordert wurde, ist das *Finanzkraftkriterium* von zentraler Bedeutung.

Köln, den 30. Juni 1984

E. Kantzenbach

A.-R. Iber-Schade

U. Immenga

J. Murawski

Anhang

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22—24 b) in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980	245
B. Statistischer Anhang	252
zu	
I. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes	254
II. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes	284
III. Stand und Entwicklung der Konzentration bei Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	370
C. Untersagungen durch das Bundeskartellamt — Verfahrensstand Ende 1983 —	374
D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten	379
E. Gutachten der Monopolkommission	380

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

(Auszug: §§ 22—24 b)

In der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980

(BGBl. I S. 1767—1772)

§ 22

(1) Ein Unternehmen ist marktbeherrschend im Sinne dieses Gesetzes, soweit es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. ohne Wettbewerber ist oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder
2. eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat; hierbei sind außer seinem Marktanteil insbesondere seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- oder Absatzmärkten, Verflechtungen mit anderen Unternehmen sowie rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen zu berücksichtigen.

(2) Als marktbeherrschend gelten auch zwei oder mehr Unternehmen, soweit zwischen ihnen für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen allgemein oder auf bestimmten Märkten aus tatsächlichen Gründen ein wesentlicher Wettbewerb nicht besteht und soweit sie in ihrer Gesamtheit die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllen.

(3) ¹ Es wird vermutet, daß

1. ein Unternehmen marktbeherrschend im Sinne des Absatzes 1 ist, wenn es für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat; die Vermutung gilt nicht, wenn das Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 250 Millionen Deutscher Mark hatte;
2. die Voraussetzungen des Absatzes 2 vorliegen, wenn für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen
 - a) drei oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert oder mehr haben oder
 - b) fünf oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln oder mehr haben;

die Vermutung gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 100 Millionen Deutscher Mark hatten.

² Für die Berechnung der Marktanteile und der Umsatzerlöse gilt § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 entsprechend.

(4) ¹ Die Kartellbehörde hat gegenüber marktbeherrschenden Unternehmen die in Absatz 5 genannten Befugnisse, soweit diese Unternehmen ihre marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für diese oder andere Waren oder gewerblichen Leistungen mißbräuchlich ausnutzen. ² Ein Mißbrauch im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich gerechtfertigten Grund beeinträchtigt;
2. Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, die von denjenigen abweichen, die sich bei wirksamem Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden; hierbei sind insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamem Wettbewerb zu berücksichtigen;
3. ungünstigere Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, als sie das marktbeherrschende Unternehmen selbst auf vergleichbaren Märkten von gleichartigen Abnehmern fordert, es sei denn, daß der Unterschied sachlich gerechtfertigt ist.

(5) ¹ Die Kartellbehörde kann unter den Voraussetzungen des Absatzes 4 marktbeherrschenden Unternehmen ein mißbräuchliches Verhalten untersagen und Verträge für unwirksam erklären; § 19 gilt entsprechend. ² Zuvor soll die Kartellbehörde die Beteiligten auffordern, den beanstandeten Mißbrauch abzustellen.

(6) Soweit die Voraussetzungen des Absatzes 1 bei einem Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes vorliegen, stehen der Kartellbehörde die Befugnisse nach Absatz 5 gegenüber jedem Konzernunternehmen zu.

§ 23

(1) ¹ Der Zusammenschluß von Unternehmen ist dem Bundeskartellamt unverzüglich anzuzeigen, wenn

1. im gesamten Geltungsbereich dieses Gesetzes oder in einem wesentlichen Teil desselben durch den Zusammenschluß ein Marktanteil von mindestens 20 vom Hundert erreicht oder erhöht wird oder ein beteiligtes Unternehmen auf ei-

nem anderen Markt einen Anteil von mindestens 20 vom Hundert hat oder

2. die beteiligten Unternehmen insgesamt zu einem Zeitpunkt innerhalb des letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahres mindestens 10 000 Beschäftigte oder in diesem Zeitraum Umsatzerlöse von mindestens 500 Millionen Deutsche Mark hatten.

² Ist ein beteiligtes Unternehmen ein abhängiges oder herrschendes Unternehmen im Sinne des § 17 des Aktiengesetzes oder ein Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes, so sind für die Berechnung der Marktanteile, der Beschäftigtenzahl und der Umsatzerlöse die so verbundenen Unternehmen als einheitliches Unternehmen anzusehen; wirken mehrere Unternehmen auf Grund einer Vereinbarung oder in sonstiger Weise derart zusammen, daß sie gemeinsam einen beherrschenden Einfluß auf ein beteiligtes Unternehmen ausüben können, so gilt jedes von ihnen als herrschendes Unternehmen. ³ Für die Ermittlung der Umsatzerlöse gilt § 158 Abs. 1 und 2 des Aktiengesetzes; Umsatzerlöse aus Lieferungen und Leistungen zwischen Unternehmen, die im Sinne des Satzes 2 verbunden sind (Innenumsatzerlöse), die Mehrwertsteuer sowie Verbrauchsteuern bleiben außer Betracht; Umsatzerlöse in fremder Währung sind nach dem amtlichen Kurs in Deutsche Mark umzurechnen. ⁴ An die Stelle der Umsatzerlöse treten bei Kreditinstituten und Bausparkassen ein Zehntel der Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieinnahmen des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres. ⁵ Die Bilanzsumme ist um diejenigen Ansätze zu vermindern, die für Beteiligungen an im Sinne des Satzes 2 verbundenen Unternehmen ausgewiesen sind; Prämieinnahmen sind die Einnahmen aus dem Erst- und Rückversicherungsgeschäft einschließlich der in Rückdeckung gegebenen Anteile. ⁶ Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Vertrieb von Waren besteht, sind insoweit nur drei Viertel der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. ⁷ Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Verlag, in der Herstellung oder im Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen besteht, ist insoweit das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen; Satz 6 bleibt unberührt. ⁸ Beim Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil ist für die Berechnung der Marktanteile, der Beschäftigtenzahl und der Umsatzerlöse des Veräußerers nur auf den veräußerten Vermögensteil abzustellen. ⁹ Satz 8 gilt entsprechend für den Erwerb von Anteilen, soweit dabei weniger als 25 vom Hundert der Anteile beim Veräußerer verbleiben und der Zusammenschluß nicht die Voraussetzungen des Absatzes 2 Nr. 2 Satz 3 und Nr. 5 erfüllt. ¹⁰ Steht einer Person oder Personenvereinigung, die nicht Unternehmen ist, die Mehrheitsbeteiligung an einem Unternehmen zu, so gilt sie für die Zwecke dieses Gesetzes als Unternehmen.

(2) Als Zusammenschluß im Sinne dieses Gesetzes gelten folgende Tatbestände:

1. Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil durch Verschmelzung, Umwandlung oder in sonstiger Weise.

2. ¹ Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen, wenn die Anteile allein oder zusammen mit sonstigen, dem Unternehmen bereits gehörenden Anteilen

- a) 25 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals des anderen Unternehmens erreichen oder
- b) 50 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals des anderen Unternehmens erreichen oder
- c) dem Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne des § 16 Abs. 1 des Aktiengesetzes gewähren.

² Zu den Anteilen, die dem Unternehmen gehören, rechnen auch die Anteile, die einem im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenen Unternehmen oder einem anderen für Rechnung eines dieser Unternehmen gehören und, wenn der Inhaber des Unternehmens ein Einzelkaufmann ist, auch die Anteile, die sonstiges Vermögen des Inhabers sind. ³ Erwerben mehrere Unternehmen gleichzeitig oder nacheinander im vorbezeichneten Umfang Anteile an einem anderen Unternehmen, so gilt dies hinsichtlich der Märkte, auf denen das andere Unternehmen tätig ist, auch als Zusammenschluß der sich beteiligenden Unternehmen untereinander (Gemeinschaftsunternehmen). ⁴ Als Zusammenschluß gilt auch der Erwerb von Anteilen, soweit dem Erwerber durch Vertrag, Satzung, Gesellschaftsvertrag oder Beschluß eine Rechtsstellung verschafft ist, die bei der Aktiengesellschaft ein Aktionär mit mehr als 25 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals innehat. ⁵ Anteilen an einem Unternehmen stehen Stimmrechte gleich.

3. Verträge mit einem anderen Unternehmen, durch die

- a) ein Konzern im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes gebildet oder der Kreis der Konzernunternehmen erweitert wird oder
- b) sich das andere Unternehmen verpflichtet, sein Unternehmen für Rechnung des Unternehmens zu führen oder seinen Gewinn ganz oder zum Teil an das Unternehmen abzuführen oder
- c) dem Unternehmen der Betrieb des anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil verpachtet oder sonst überlassen wird.

4. Herbeiführung der Personengleichheit von mindestens der Hälfte der Mitglieder des Aufsichtsrats, des Vorstands oder eines sonstigen zur Geschäftsführung berufenen Organs von Unternehmen.

5. Jede sonstige Verbindung von Unternehmen, auf Grund deren ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben können.

(3) ¹ Ein Zusammenschluß ist auch dann anzunehmen, wenn die beteiligten Unternehmen bereits vorher im Sinne des Absatzes 2 zusammengeschlossen waren, es sei denn, daß der Zusammenschluß nicht zu einer wesentlichen Verstärkung der bereits bestehenden Unternehmensverbindung führt. ² Ein Zusammenschluß liegt nicht vor, wenn ein Kreditinstitut bei der Gründung oder Kapitalerhöhung eines Unternehmens oder sonst im Rahmen seines Geschäftsbetriebes Anteile an einem anderen Unternehmen zum Zweck der Veräußerung auf dem Markt erwirbt, solange es das Stimmrecht aus diesen Anteilen nicht ausübt und sofern die Veräußerung innerhalb eines Jahres erfolgt; bei der Gründung eines Unternehmens führt die Ausübung des Stimmrechts in der ersten Hauptversammlung nach der Gründung nicht zu einem Zusammenschluß. ³ Ist ein an einem Zusammenschluß beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so gelten auch das herrschende Unternehmen sowie diejenigen Unternehmen, von denen das herrschende Unternehmen abhängig ist, als am Zusammenschluß beteiligt. ⁴ Schließen sich zwei oder mehr Unternehmen zusammen, so gilt dies auch als Zusammenschluß der von ihnen abhängigen Unternehmen.

(4) Zur Anzeige sind verpflichtet:

1. in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber des aufnehmenden oder des neugebildeten Unternehmens oder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen;
2. im übrigen
 - a) die Inhaber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen und
 - b) in den Fällen des Absatzes 2 Nr. 1 und 2 auch der Veräußereroder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen; in den Fällen des Buchstabens b gilt Absatz 3 Satz 3 entsprechend.

(5) ¹ In der Anzeige ist die Form des Zusammenschlusses anzugeben. ² Die Anzeige muß ferner über jedes beteiligte Unternehmen folgende Angaben enthalten:

1. die Firma oder sonstige Bezeichnung und den Ort der Niederlassung oder den Sitz;
2. die Art des Geschäftsbetriebes;
3. soweit die Voraussetzungen des Absatzes 1 Satz 1 erfüllt sind, den Marktanteil einschließlich der Grundlagen für seine Berechnung oder Schätzung, die Zahl der Beschäftigten und die Umsatzerlöse; an Stelle der Umsatzerlöse sind

bei Kreditinstituten und Bausparkassen die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieinnahmen anzugeben;

4. beim Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen (Absatz 2 Nr. 2) die Höhe der erworbenen und der insgesamt gehaltenen Beteiligung.

² Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so sind die in Satz 2 Nr. 1 bis 3 geforderten Angaben auch über die so verbundenen Unternehmen zu machen sowie die Konzernbeziehungen, Abhängigkeits- und Beteiligungsverhältnisse zwischen den verbundenen Unternehmen mitzuteilen.

(6) ¹ Das Bundeskartellamt kann von jedem beteiligten Unternehmen Auskunft über Marktanteile einschließlich der Grundlagen für die Berechnung oder Schätzung sowie über den Umsatzerlös bei einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen verlangen, den das Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr erzielt hat. ² Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so kann das Bundeskartellamt die Auskunft auch über die so verbundenen Unternehmen verlangen; es kann die Auskunft auch von den verbundenen Unternehmen verlangen. ³ § 48 Abs. 2, 5 und 9 gilt entsprechend. ⁴ Zur Erteilung der Auskunft hat das Bundeskartellamt eine angemessene Frist zu bestimmen. ⁵ Die Befugnisse des Bundeskartellamtes nach § 48 bleiben unberührt.

§ 23 a

(1) Unbeschadet des § 22 Abs. 1 bis 3 wird für die Zusammenschlußkontrolle vermutet, daß durch den Zusammenschluß eine überragende Marktstellung entstehen oder sich verstärken wird, wenn

1. sich ein Unternehmen, das im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Mark hatte, mit einem anderen Unternehmen zusammenschließt, das
 - a) auf einem Markt tätig ist, auf dem kleine und mittlere Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens zwei Dritteln und die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens fünf vom Hundert haben, oder
 - b) auf einem oder mehreren Märkten marktherrschend ist, auf denen insgesamt im letzten abgeschlossenen Kalenderjahr mindestens 150 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden, oder
2. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr insgesamt Umsatzerlöse von mindestens zwölf Milliarden Deutscher Mark und mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen Umsatzerlöse von jeweils mindestens einer Milliarde Deutscher Mark hatten; die Vermutung gilt nicht, so-

weit der Zusammenschluß auch die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 erfüllt und das Gemeinschaftsunternehmen nicht auf einem Markt tätig ist, auf dem im letzten Kalenderjahr mindestens 750 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

(2) ¹ Für die Zusammenschlußkontrolle gilt auch eine Gesamtheit von Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie

1. aus drei oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert erreichen, oder
2. aus fünf oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln erreichen,

es sei denn, die Unternehmen weisen nach, daß die Wettbewerbsbedingungen auch nach dem Zusammenschluß zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen oder die Gesamtheit der Unternehmen im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung hat. ² Satz 1 gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 150 Millionen Deutscher Mark hatten oder wenn die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von nicht mehr als 15 vom Hundert erreichen. § 22 Abs. 2 und 3 Satz 1 Nr. 2 bleibt im übrigen unberührt.

(3) Bei der Berechnung der Umsatzerlöse und Marktanteile ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 6 und 8 bis 10 anzuwenden.

§ 24

(1) Ist zu erwarten, daß durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, so hat die Kartellbehörde die in den folgenden Bestimmungen genannten Befugnisse, es sei denn, die beteiligten Unternehmen weisen nach, daß durch den Zusammenschluß auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen.

(2) ¹ Liegen die Voraussetzungen des Absatzes 1 vor, so untersagt das Bundeskartellamt den Zusammenschluß. ² Das Bundeskartellamt darf einen Zusammenschluß untersagen, sobald ihm das Vorhaben des Zusammenschlusses bekanntgeworden ist; vollzogene Zusammenschlüsse darf das Bundeskartellamt nur innerhalb einer Frist von einem Jahr seit Eingang der vollständigen Anzeige nach § 23 untersagen; § 24a Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 und 5 bis 8 gilt entsprechend. ³ Vor einer Untersagung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. ⁴ Hat das Bundeskartellamt die Verfügung nach Satz 1 erlassen, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß ohne Erlaubnis des Bundesministers für Wirtschaft zu vollziehen

oder am Vollzug des Zusammenschlusses mitzuwirken; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind. ⁵ Ein vollzogener Zusammenschluß, den das Bundeskartellamt untersagt hat, ist aufzulösen, wenn nicht der Bundesminister für Wirtschaft die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß erteilt.

(3) ¹ Der Bundesminister für Wirtschaft erteilt auf Antrag die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß, wenn im Einzelfall die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen des Zusammenschlusses aufgewogen wird oder der Zusammenschluß durch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit gerechtfertigt ist; hierbei ist auch die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen auf Märkten außerhalb des Geltungsbereiches dieses Gesetzes zu berücksichtigen. ² Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn durch das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung die marktwirtschaftliche Ordnung nicht gefährdet wird. ³ Die Erlaubnis kann mit Beschränkungen und Auflagen verbunden werden. ⁴ Diese dürfen sich nicht darauf richten, die beteiligten Unternehmen einer laufenden Verhaltenskontrolle zu unterstellen. ⁵ § 22 bleibt unberührt.

(4) ¹ Der Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß ist binnen einer Frist von einem Monat beim Bundesminister für Wirtschaft schriftlich einzureichen. ² Die Frist beginnt mit der Zustellung der in Absatz 2 Satz 1 bezeichneten Verfügung des Bundeskartellamtes; wird die Verfügung des Bundeskartellamtes innerhalb der in § 65 Abs. 1 Satz 1 und 2 vorgesehenen Frist angefochten, so beginnt die Frist für den Erlaubnisantrag in dem Zeitpunkt, in dem die Verfügung des Bundeskartellamtes unanfechtbar wird. ³ Der Bundesminister für Wirtschaft soll über den Antrag innerhalb von vier Monaten seit Ablauf der in den Sätzen 1 und 2 genannten Frist für den Erlaubnisantrag entscheiden. ⁴ Vor der Entscheidung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben.

(5) ¹ Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis widerrufen oder durch Anordnung von Beschränkungen ändern oder mit Auflagen versehen, wenn die beteiligten Unternehmen einer mit der Erlaubnis verbundenen Auflage zuwiderhandeln. ² Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis zurücknehmen, wenn die beteiligten Unternehmen sie durch arglistige Täuschung, Drohung, Bestechung oder durch Angaben erwirkt haben, die in wesentlicher Beziehung unrichtig oder unvollständig waren.

(6) ¹ Die Auflösung eines vollzogenen Zusammenschlusses kann auch darin bestehen, daß die Wettbewerbsbeschränkung auf andere Weise als durch Wiederherstellung des früheren Zustands beseitigt

wird.² Das Bundeskartellamt ordnet die zur Auflösung des Zusammenschlusses erforderlichen Maßnahmen an, wenn

1. seine in Absatz 2 Satz 1 bezeichnete Verfügung unanfechtbar geworden ist und,
2. falls die beteiligten Unternehmen beim Bundesminister für Wirtschaft einen Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß gestellt hatten, die Ablehnung dieses Antrages oder in den Fällen des Absatzes 5 der Widerruf oder die Rücknahme unanfechtbar geworden ist.

³ Hierbei hat es unter Wahrung der Belange Dritter diejenigen Maßnahmen anzuordnen, die mit dem geringsten Aufwand und der geringsten Belastung für die Beteiligten zum Ziele führen.

(7) Zur Durchsetzung seiner Anordnung kann das Bundeskartellamt insbesondere

1. durch einmalige oder mehrfache Festsetzung eines Zwangsgeldes von 10 000 bis eine Million Deutscher Mark die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten dazu anhalten, daß sie unverzüglich die angeordneten Maßnahmen ergreifen,
2. untersagen, daß das Stimmrecht aus Anteilen an einem beteiligten Unternehmen, die einem anderen beteiligten Unternehmen gehören oder ihm zuzurechnen sind, ausgeübt wird, oder die Ausübung des Stimmrechts oder die Art der Ausübung von der Erlaubnis des Bundeskartellamtes abhängig machen,
3. den Zusammenschluß bewirkende Verträge der in § 23 Abs. 2 Nr. 1 und 3 bezeichneten Art für unwirksam erklären; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind,
4. einen Treuhänder bestellen, der für die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten die erforderlichen Willenserklärungen abzugeben und die erforderlichen tatsächlichen Handlungen vorzunehmen hat; hierbei ist zu bestimmen, in welchem Umfang während der Dauer der Treuhänderschaft die Rechte der Betroffenen ruhen; für das Rechtsverhältnis zwischen dem Treuhänder und dem Verpflichteten sind die §§ 664, 666 bis 670 des Bürgerlichen Gesetzbuches entsprechend anzuwenden; der Treuhänder kann von dem Verpflichteten eine angemessene Vergütung beanspruchen.

(8) ¹ Die Absätze 1 bis 7 gelten nicht,

1. wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 500 Millionen Deutscher Mark hatten oder

2. wenn sich ein Unternehmen, das nicht abhängig ist und im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von nicht mehr als 50 Millionen Deutscher Mark hatte, einem anderen Unternehmen anschließt, es sei denn, das eine Unternehmen hatte Umsatzerlöse von mindestens vier Millionen Deutscher Mark und das andere Unternehmen Umsatzerlöse von mindestens einer Milliarde Deutscher Mark, oder
3. soweit ein Markt betroffen ist, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerbliche Leistungen angeboten werden und auf dem im letzten Kalenderjahr weniger als zehn Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

² Bei der Berechnung der Umsatzerlöse ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 anzuwenden.

(9) Absatz 8 Satz 1 Nr. 2 ist nicht anzuwenden, soweit durch den Zusammenschluß der Wettbewerb beim Verlag, bei der Herstellung oder beim Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen im Sinne des Absatzes 1 beschränkt wird.

§ 24 a

(1) ¹ Das Vorhaben eines Zusammenschlusses kann beim Bundeskartellamt angemeldet werden.

² Das Vorhaben ist beim Bundeskartellamt anzumelden, wenn

1. eines der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Mark hatte oder
2. mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von jeweils einer Milliarde Deutscher Mark oder mehr hatten oder
3. der Zusammenschluß nach Landesrecht durch Gesetz oder sonstigen Hoheitsakt bewirkt werden soll.

³ Für die Anmeldung gilt § 23 entsprechend mit der Maßgabe, daß bei Anwendung des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und Abs. 6 an die Stelle des Zeitpunktes des Zusammenschlusses der Zeitpunkt der Anmeldung tritt und daß in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber, die Vertreter oder zur Vertretung berufenen Personen der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zur Anmeldung verpflichtet sind. ⁴ Die Anmeldung gilt nur als bewirkt, wenn sie die in § 23 Abs. 5 bezeichneten Angaben enthält. ⁵ § 46 Abs. 9 findet auf die anläßlich der Anmeldung erlangten Kenntnisse und Unterlagen entsprechende Anwendung.

(2) ¹ Ist das Zusammenschlußvorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet worden, so darf das Bundeskartellamt den Zusammenschluß nur untersagen, wenn es demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, innerhalb einer Frist von einem Monat seit Eingang der Anmeldung mitteilt, daß es in die Prüfung des Zusammenschlußvorhabens eingetre-

ten ist und wenn die Verfügung nach § 24 Abs. 2 Satz 1 innerhalb einer Frist von vier Monaten seit Eingang der Anmeldung ergeht.² Das Bundeskartellamt darf den Zusammenschluß auch nach Ablauf der vier Monate untersagen, wenn

1. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen einer Fristverlängerung zugestimmt haben oder
2. der Zusammenschluß vollzogen wird, obgleich die in Satz 1 genannte Frist von einem Monat oder, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Satz 1 gemacht hat, die dort genannte Frist von vier Monaten noch nicht abgelaufen ist oder
3. der Zusammenschluß anders als angemeldet vollzogen wird oder
4. der Zusammenschluß noch nicht vollzogen ist und die Verhältnisse, auf Grund deren das Bundeskartellamt von der Mitteilung nach Satz 1 oder von der Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 abgesehen hatte, sich wesentlich geändert haben oder
5. das Bundeskartellamt durch unrichtige oder unvollständige Angaben der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen oder eines anderen veranlaßt worden ist, die Mitteilung nach Satz 1 oder die Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 zu unterlassen oder
6. eine Auskunft nach § 23 Abs. 6 oder § 46 nicht oder nicht fristgemäß erteilt wurde und das Bundeskartellamt dadurch zu dem in Nummer 5 bezeichneten Verhalten veranlaßt worden ist.

(3) Die Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens läßt die Pflicht zur Anzeige des Zusammenschlusses nach § 23 unberührt; bei der Anzeige nach § 23 kann auf die bei der Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens eingereichten Unterlagen Bezug genommen werden.

(4) Ist ein Zusammenschlußvorhaben nach Absatz 1 Satz 2 anzumelden, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß vor dem Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Frist von einem Monat und, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Absatz 2 Satz 1 gemacht hat, vor dem Ablauf der dort genannten Frist von vier Monaten oder deren vereinbarter Verlängerung zu vollziehen oder am Vollzug dieses Zusammenschlusses mitzuwirken, es sei denn, das Bundeskartellamt hat demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, vor Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Fristen schriftlich mitgeteilt, daß das Zusammenschlußvorhaben die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 nicht erfüllt; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden ist.

§ 24 b

(1)¹ Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24 a wird eine Monopolkommission gebildet.² Sie besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen.

(2)¹ Die Mitglieder der Monopolkommission dürfen weder der Regierung oder einer gesetzgebenden Körperschaft des Bundes oder eines Landes noch dem öffentlichen Dienst des Bundes, eines Landes oder einer sonstigen juristischen Person des öffentlichen Rechts, es sei denn als Hochschullehrer oder als Mitarbeiter eines wissenschaftlichen Instituts, angehören.² Sie dürfen ferner nicht Repräsentant eines Wirtschaftsverbandes oder einer Organisation der Arbeitgeber oder Arbeitnehmer sein oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsversorgungsverhältnis stehen.³ Sie dürfen auch nicht während des letzten Jahres vor der Berufung zum Mitglied der Monopolkommission eine derartige Stellung innegehabt haben.

(3)¹ Die Monopolkommission soll in ihrem Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24 a würdigen.² Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.

(4)¹ Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig.² Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in den Gutachten zum Ausdruck bringen.

(5)¹ Die Monopolkommission erstellt alle zwei Jahre bis zum 30. Juni, erstmals zum 30. Juni 1976, ein Gutachten, das sich auf die Verhältnisse in den letzten beiden abgeschlossenen Kalenderjahren erstreckt, und leitet es der Bundesregierung unverzüglich zu.² Die Gutachten nach Satz 1 werden den gesetzgebenden Körperschaften von der Bundesregierung unverzüglich vorgelegt und zum gleichen Zeitpunkt von der Monopolkommission veröffentlicht.³ Zu diesen Gutachten nimmt die Bundesregierung in angemessener Frist gegenüber den gesetzgebenden Körperschaften Stellung.⁴ Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen zusätzliche Gutachten erstellen.⁵ Die Bundesregierung kann sie mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen.⁶ Die Monopolkommission leitet Gutachten nach Satz 4 und 5 der Bundesregierung zu und veröffentlicht sie.⁷ Der Bundesminister für Wirtschaft hat in Einzelfällen, die ihm nach § 24 Abs. 3 zur Entscheidung vorliegen, eine gutachtliche Stellungnahme der Monopolkommission einzuholen.

(6) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bundespräsidenten berufen. ² Zum 1. Juli eines jeden Jahres, in dem nach Absatz 5 Satz 1 ein Gutachten zu erstatten ist, scheidet ein Mitglied aus. ³ Die Reihenfolge des Ausscheidens wird in der ersten Sitzung der Monopolkommission durch das Los bestimmt. ⁴ Der Bundespräsident beruft auf Vorschlag der Bundesregierung jeweils ein neues Mitglied für die Dauer von vier Jahren. ⁵ Wiederberufungen sind zulässig. ⁶ Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Monopolkommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. ⁷ Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. ⁸ Scheidet ein Mitglied vorzeitig aus, so wird ein neues Mitglied für die Dauer der Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds berufen; die Sätze 4 bis 6 gelten entsprechend.

(7) ¹ Die Beschlüsse der Monopolkommission bedürfen der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern. ² Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden. ³ Die Monopolkommission gibt sich eine Geschäftsordnung.

(8) ¹ Die Monopolkommission erhält eine Geschäftsstelle. ² Die Tätigkeit der Geschäftsstelle besteht in der Vermittlung und Zusammenstellung von Quellenmaterial, der technischen Vorbereitung der Sitzungen der Monopolkommission, dem Druck und der Veröffentlichung der Gutachten sowie der Erledigung der sonst anfallenden Verwaltungsaufgaben.

(9) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission und die Angehörigen der Geschäftsstelle sind zur Verschwiegenheit über die Beratungen und die von der Monopolkommission als vertraulich bezeichneten Beratungsunterlagen verpflichtet. ² Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(10) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. ² Diese werden vom Bundesminister für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister des Innern festgesetzt. ³ Die Kosten der Monopolkommission trägt der Bund.

B. STATISTISCHER ANHANG

zu

- I. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes
- II. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes
- III. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

I. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Güterklassen des Produzierenden Gewerbes	
Produktionswerte und Anteile der größten Anbieter nach ausgewählten vierstelligen Güterklassen sowie Werte für den Herfindahl-Index 1978, 1980 und 1982	254
II. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes	
II.1 Unternehmen, Betriebe und Beschäftigte nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981	284
II.2 Umsatz, Census Value Added und Investitionen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981	287
II.3 Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes nach Umsatz und Umsatzanteilen der umsatzgrößten Unternehmen 1981	290
II.4 Umsatz und Umsatzanteile der umsatzgrößten Unternehmen sowie Werte für den Herfindahl-Index nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1981	292
II.5 Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes nach der Höhe des Anteils der umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz, an der Beschäftigtenzahl, den Investitionen und dem Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftszweiges 1981	311
II.6 Kennzahlen für Schichten umsatzstarker Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981	316
II.7 Das Verhältnis des Census Value Added zum Umsatz als Indikator für vertikale Integrationsgrade und durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen der umsatzgrößten Unternehmen nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1981	328
II.8 Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes nach der Beschäftigtenzahl und den entsprechenden Anteilen der größten Betriebe 1981	340

II.9 Umsatz, Unternehmens- und Beschäftigtenzahl nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1977, 1979 und 1981	342
II.10 Investitionen, Census Value Added und Zahl der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1979 und 1981	346
II.11 Zerlegung der Umsatzentwicklung in den Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes von 1979 bis 1981	350
II.12 Umsatz und Umsatzanteile der umsatzgrößten Unternehmen sowie Werte für den Herfindahl-Index nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1977, 1979 und 1981	353
II.13 Beschäftigtenzahl, Investitionen und entsprechende Anteile der umsatzgrößten Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1977, 1979 und 1981	356
II.14 Census Value Added und entsprechende Anteile sowie vertikale Integrationsgrade der umsatzgrößten Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1979 und 1981	362
II.15 Die Entwicklung der Umsatzanteile der jeweils zehn größten Unternehmen der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes zwischen 1954 und 1981	366
II.16 Beschäftigtenzahl und entsprechende Anteile der größten Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1979 und 1981	368
III. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	
Die hundert umsatzstärksten Unternehmen 1982 in Industrie, Handel und Dienstleistungen	370

Quellen:

Der Tabelle zu Kapitel I liegt eine Sonderaufbereitung der vierteljährlichen Produktions-erhebung des Statistischen Bundesamtes für die Jahre 1978, 1980 und 1982 zugrunde.

Den Auswertungen der Tabellen zu Kapitel II liegen folgende Quellen zugrunde:

1. Sonderaufbereitungen der Unternehmens- und Investitionserhebung des Statistischen Bundesamtes für die Jahre 1977, 1979 (Tabellen II.9 bis II.14, II.16) und 1981 (Basis für alle Tabellen), für die Jahre 1968, 1970, 1973, 1975, 1978 (Tabelle II.15) sowie der Kostenstrukturerhebung 1979 und 1981 (Tabellen II.2, II.5 bis II.7, II.10, II.14)
2. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.1: Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1980 (Tabellen II.3 und II.5)
3. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 2.1: Indizes der Produktion und der Arbeitsproduktivität, Produktion ausgewählter Erzeugnisse im Produzierenden Gewerbe, September 1983 (Tabelle II.11)
4. Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drucksache IV/2320 nebst Anlageband (Tabelle II.15)
5. Eigene Berechnungen

Zeichenerklärung:

- Wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen nicht veröffentlicht bzw. keine vergleichbaren Angaben vorhanden.
- Angabe wird vom Statistischen Bundesamt nicht ausgewiesen.

Tabelle I

**Produktionswerte und Anteile der größten Anbieter nach ausgewählten vierstelligen Güterklassen
sowie Werte für den Herfindahlindex 1978, 1980 und 1982**

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl- index (×10 000)
Num- mer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
Gütergruppe 21: Bergbauliche Erzeugnisse										
2112	Steinkohle, Steinkohlen- briketts, Grubengas	1978	8 810,0	8	96,0	.	.	.	.	.
		1980	11 155,4	11	87,8	98,5	.	.	.	5 478
		1982	13 987,0	8	86,8	.	.	.	.	5 053
2116	Koks	1978	5 300,7	11	74,9	90,3	.	.	.	.
		1980	7 289,1	11	76,9	87,9	.	.	.	.
		1982	5 682,1	4	.	.	.	.	.	6 535
2121	Erdöl, roh	1978	998,5	7	69,9	.	.	.	.	.
		1980	1 611,1	7	70,8	.	.	.	.	.
		1982	2 144,3	8	72,4	.	.	.	.	2 518
2122	Erdgas	1978	2 890,8	7	91,8	.	.	.	.	.
		1980	3 132,2	7	91,8	.	.	.	.	.
		1982	5 155,9	7	93,6	.	.	.	.	4 716
Gütergruppe 22: Mineralölerzeugnisse										
2211	Rohbenzin	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	3 331,7	19	65,4	88,9	98,5	.	.	2 120
2213	Kraftstoffe	1978	7 699,6	24	49,2	72,2	89,9	.	.	.
		1980	15 307,0	24	51,1	74,7	94,0	.	.	.
		1982	17 198,9	26	55,4	82,5	95,4	.	.	1 345
2217	Heizöle	1978	9 484,9	25	41,1	63,4	82,5	100,0	.	.
		1980	18 132,5	24	44,7	71,6	91,2	.	.	.
		1982	17 733,5	26	51,6	80,1	95,5	.	.	1 249
2231	Flüssiggas	1978	635,7	18	41,3	68,2	89,3	.	.	.
		1980	1 260,7	18	43,1	68,6	88,6	.	.	.
		1982	1 556,1	18	44,7	67,8	88,5	.	.	1 037
2235	Andere Raffineriegase	1978	861,0	21	42,2	66,6	83,6	.	.	.
		1980	1 176,5	22	48,7	77,2	94,6	.	.	.
		1982	1 609,2	24	38,6	69,8	94,4	.	.	1 009
2252	Schmieröle	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	1 331,9	35	49,0	83,0	92,9	99,5	.	1 258

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (× 10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
2255	Mineralische Öle, nicht zu Schmierzwecken	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	776,8	39	63,0	79,9	88,6	98,9		2 100
2273	Bitumen und Bitumenemulsionen	1978	581,4	15	65,7	83,4	98,6			.
		1980	855,2	13	62,6	80,7	91,5			.
		1982	1 032,2	28	65,2	85,0	94,1	99,9		1 731
	<i>Gütergruppe 25: Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel</i>									
2511	Natursteine	1978	1 476,7	407	14,7	24,4	31,0	45,9	58,7	150
		1980	1 669,9	395	14,8	21,0	27,2	43,2	57,9	140
		1982	1 351,5	369	13,8	20,4	26,7	42,6	57,3	137
2516	Sand und Kies	1978	1 181,3	499	10,1	13,9	18,2	29,5	41,8	76
		1980	1 413,8	489	9,6	13,8	18,5	29,8	42,0	74
		1982	1 613,8	492	9,6	15,8	21,1	33,3	45,5	78
2527	Andere bearbeitete Natursteine	1978	556,1	235	7,3	12,4	18,3	35,6	55,1	87
		1980	660,0	212	9,1	14,5	21,1	38,7	58,5	102
		1982	641,3	212	9,4	15,7	22,2	40,1	59,4	106
2531	Zement und zementähnliche Bindemittel	1978	2 380,7	44	45,8	62,3	72,1	90,0		955
		1980	2 781,3	42	47,3	63,0	72,7	91,2		943
		1982	3 071,1	44	47,5	63,4	73,3	92,4		973
2532	Bearbeiteter Kalk- und Dolomitstein	1978	825,1	79	49,8	60,1	69,2	86,5	97,2	1 139
		1980	869,0	75	50,1	60,1	69,3	87,0	98,0	1 137
		1982	859,1	73	48,6	59,3	68,6	87,2	98,0	1 093
2536	Transportbeton	1978	2 552,1	389	11,3	16,3	20,9	34,0	47,6	108
		1980	3 367,4	430	7,8	12,2	16,7	29,3	44,1	68
		1982	3 280,6	429	8,3	13,3	17,9	29,9	43,8	71
2541	Ziegeleierzeugnisse	1978	1 247,1	252	8,4	13,7	19,0	34,4	52,2	84
		1980	1 560,7	239	8,4	13,2	19,0	34,3	52,4	85
		1982	1 445,9	220	10,0	16,7	24,2	41,1	59,7	109
2547	Feuerfeste Erzeugnisse	1978	1 433,8	80	42,3	55,0	64,3	80,4	94,2	947
		1980	1 729,8	81	40,4	52,9	63,4	79,9	93,9	895
		1982	1 757,2	80	40,8	55,6	66,4	83,3	95,5	885
2554	Betonzeugnisse für den Hochbau	1978	2 394,0	631	18,2	22,7	26,7	37,8	48,8	178
		1980	2 937,1	608	16,8	22,4	27,0	39,2	50,6	182
		1982	2 470,7	547	17,6	22,8	28,0	40,9	52,8	198

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
2557	Betonzeugnisse für den Tiefbau	1978	1 507,3	422	9,7	13,8	17,8	29,3	43,9	87
		1980	1 645,5	393	9,4	14,0	18,6	30,9	45,7	86
		1982	1 528,2	357	9,3	14,1	18,7	32,1	47,8	84
2565	Asbestzementwaren	1978	739,5	19	83,1	95,9	98,8			4 289
		1980	772,0	19	78,9	94,4	98,7			3 866
		1982	636,2	12	85,8	96,9				3 589
2577	Brems- und Kupplungsmaterial	1978	595,5	18	73,3	93,5	98,8			2 265
		1980	660,1	17	73,7	93,5	98,9			2 263
		1982	703,2	14	75,2	94,8	99,2			2 374
Gütergruppe 27: Eisen und Stahl (Erzeugnisse der Eisen-schaffenden und Ferro-legierungsindustrie)										
2713	Stahlrohblöcke und -brammen, unlegiert und legiert (einschl. Strang-guß)	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	885,2	18	52,9	75,8	92,4			1 280
2714	Vorgewalztes Stahlhalb-zeug, unlegiert und legiert, warm gewalzt	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	2 900,0	14	80,3	91,1	99,3			3 227
2715	Walzstahl, unlegiert und legiert (auch plattiert) ..	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	18 612,4	35	48,4	74,6	86,8	99,3		1 119
2716	Weiterverarbeiteter Walzstahl, unlegiert und legiert	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	4 899,7	23	71,1	88,4	96,1			1 831
2733	Präzisionsstahlrohre	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	1 588,3	33	52,9	66,9	78,5	98,7		1 216
2735	Sonstige Stahlrohre	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	6 213,9	40	.	84,9	90,3	99,1		3 971
2745	Freiformschmiedestücke über 125 kg Rohgewicht .	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	690,1	29	41,9	64,4	81,1	99,2		892

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)	
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50		
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	
2811	Gütergruppe 28: NE-Metalle und -Metall- halbzeug (einschl. Edel- metalle und deren Halb- zeug)										
	Leichtmetalle und deren Legierungen	1978	.	.							
		1980	.	.							
		1982	4 443,8	38	63,4	78,2	85,7	99,5		1 916	
	2813	Schwermetalle und deren Legierungen	1978	.	.						
			1980	.	.						
			1982	4 117,4	82	43,2	67,7	79,5	91,7	98,5	923
	2817	Edelmetalle	1978	.	.						
			1980	.	.						
			1982	665,2	3	100,0					6 100
2841	Halbzeug aus Aluminium und Aluminium- legierungen	1978	4 061,7	52	43,4	62,1	74,3	.	.		
		1980	5 483,0	55	46,4	63,2	75,7	.	.		
		1982	5 200,9	51	56,3	72,8	81,9	95,5	.	1 307	
2843	Halbzeug aus Kupfer und Kupferlegierungen ..	1978	4 190,7	58	30,3	46,0	62,0	.	.		
		1980	6 106,0	57	39,4	59,0	75,9	.	.		
		1982	5 404,8	52	32,8	52,1	66,5	93,6	.	612	
2849	Edelmetallhalbzeug	1978	.	.							
		1980	.	.							
		1982	1 096,2	16	85,1	92,0	98,0			5 099	
2912	Gütergruppe 29: Gießereierzeugnisse										
	Gußeisen mit Lamellen- graphit (nicht legiert und legiert)	1978	.	.							
		1980	.	.							
		1982	3 139,7	314	22,4	33,5	41,2	56,6	70,2	262	
	2913	Gußeisen mit Kugelgraphit (nicht legiert und legiert)	1978	.	.						
			1980	.	.						
			1982	1 709,8	135	33,2	49,4	60,1	81,2	93,2	548
	2914	Stahlguß (nicht legiert und legiert)	1978	.	.						
			1980	.	.						
			1982	1 584,2	69	24,6	37,0	50,1	76,7	95,0	380
2951	Leichtmetallformguß	1978	.	.							
		1980	.	.							
		1982	3 255,5	437	32,6	47,3	58,7	73,9	83,7	573	

noch Tabelle I

ROCK RUSCH

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
2954	Schwermetallformguß	1978 1980 1982	 1 078,7	 415	 9,0	 15,9	 24,3	 45,3	 64,9	 118
3011	<i>Gütergruppe 30: Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung</i> Kaltwalzwerks- und Zieherei-Erzeugnisse	1978	3 594,0	114	18,5	29,3	42,0	68,2	87,2	279
		1980	3 946,0	112	21,5	33,1	45,2	68,9	87,6	305
		1982	3 799,5	112	21,8	34,6	45,6	68,5	87,4	308
3015	Kalt gezogener Draht	1978	1 627,6	102	43,0	54,7	61,8	79,7	93,3	738
		1980	1 827,6	100	42,0	53,8	61,9	79,8	93,8	710
		1982	1 705,0	100	40,9	54,1	62,1	80,6	94,6	690
3017	Drahterzeugnisse	1978	2 752,3	207	19,5	30,0	39,8	59,1	76,4	247
		1980	2 905,7	197	18,0	29,4	38,7	59,0	77,3	233
		1982	2 788,5	195	17,7	29,5	39,4	59,7	77,0	227
3021	Gesensschmiedestücke, Freiformschmiedestücke bis 125 kg Rohgewicht . . .	1978	2 974,1	228	19,1	27,1	35,5	56,0	72,9	222
		1980	3 767,4	213	19,4	28,0	36,6	59,4	76,1	240
		1982	3 814,1	205	18,5	26,6	35,4	57,9	75,9	229
3022	Kaltfließpreßteile, Preß-, Zieh- und Stanzteile aus Stahl	1978	1 301,4	176	12,1	20,9	31,4	56,9	74,7	171
		1980	1 601,0	166	14,7	25,0	35,8	60,6	77,4	199
		1982	1 765,8	172	17,8	28,0	38,7	61,4	78,3	226
3023	Federn aus Stahl und NE-Metall	1978	1 342,8	118	29,2	46,9	57,1	75,1	87,9	466
		1980	1 567,2	120	28,4	47,3	58,1	75,7	88,1	464
		1982	1 524,2	115	29,7	47,3	58,1	76,3	89,0	478
3025	Schrauben, Norm und Fassondrehteile aus Stahl und NE-Metall	1978	3 273,2	596	7,4	12,3	17,4	30,4	43,6	62
		1980	3 999,5	579	7,1	11,8	16,7	29,2	42,7	60
		1982	3 820,2	545	9,7	15,0	19,7	32,4	45,8	79
3029	Oberflächenveredlung und Härtung	1978	1 278,3	354	6,9	11,3	16,1	30,1	44,9	66
		1980	1 638,2	356	6,9	11,0	15,4	28,5	43,7	64
		1982	1 655,6	365	7,6	12,0	16,9	30,1	44,8	68
3111	<i>Gütergruppe 31: Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge</i> Hochbaukonstruktionen aus Stahl und Leichtmetall . .	1978	2 280,3	477	10,2	15,3	20,5	35,9	51,5	89
		1980	2 862,0	445	10,9	15,9	21,7	38,1	53,6	96
		1982	3 143,8	467	13,9	20,0	25,1	39,7	55,0	129

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3117	Erzeugnisse für den Grubenausbau	1978								
		1980								
		1982	1 470,8	50	48,0	78,4	87,1	96,5	100,0	1 108
3119	Bauelemente, Schalungsgestelle und Kleinkonstruktionen aus Stahl und Leichtmetall	1978	2 727,0	758	6,7	11,1	15,8	29,9	43,2	58
		1980	3 447,7	734	8,2	12,9	17,7	29,8	43,5	63
		1982	3 439,1	733	9,1	13,7	18,4	30,1	43,6	69
3151	Dampfkessel (Dampfzeuger)	1978	1 036,0	61	37,0	61,9	81,7	94,5	99,8	792
		1980	968,3	54	36,1	59,5	77,4	94,8	100,0	748
		1982	1 263,0	49	45,4	73,3	85,9	97,9		1 017
3155	Ortsfeste Behälter über 100 ccm Fassungsvermögen, Kesselschmiedeerzeugnisse . . .	1978	699,1	184	13,5	23,2	33,3	59,0	79,9	189
		1980	842,0	171	16,8	27,0	37,9	63,6	83,1	234
		1982	1 006,6	184	15,4	26,3	36,1	60,7	80,5	208
3156	Rohrleitungen	1978	448,8	116	24,3	37,9	51,8	77,8	93,9	373
		1980	594,2	108	23,6	36,1	48,4	75,6	93,3	353
		1982	740,1	112	27,0	42,3	54,6	78,5	94,1	431
3157	Heizkessel für Warmwasserheizungsanlagen .	1978	702,4	39	64,3	76,9	84,0	97,4		1 970
		1980	898,9	37	60,0	72,4	81,8	98,1		1 703
		1982	725,3	46	65,1	75,2	83,0	96,0		1 966
3173	Schienengebundene Wagen	1978	807,1	33	51,7	78,1	91,0	99,7		1 265
		1980	872,1	35	58,3	80,5	91,5	99,7		1 366
		1982	961,9	28	56,4	82,5	91,8	99,9		1 418
3199	Baustellenarbeiten (auch im Tagelohn)	1978	3 672,1	589	29,0	37,3	44,1	56,4	66,1	425
		1980	4 717,1	550	32,1	39,0	44,5	55,9	66,6	491
		1982	5 559,2	589	34,4	44,2	50,8	61,9	70,7	594
	Gütergruppe 32: Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)									
3211	Metallbearbeitungsmaschinen der spanabhebenden Formung . . .	1978	5 227,1	467	11,2	19,6	27,8	47,3	65,6	132
		1980	6 865,3	469	11,6	19,8	28,4	47,9	66,0	134
		1982	6 706,2	458	9,8	17,6	25,9	46,5	65,8	122
3212	Metallbearbeitungsmaschinen der spanlosen Formung	1978	2 455,3	356	14,5	24,3	33,8	52,9	69,5	170
		1980	3 036,0	332	15,3	25,3	34,8	53,2	71,3	180
		1982	3 092,0	327	16,5	26,5	35,3	57,1	73,4	194

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3213	Hütten- und Walzwerks-einrichtungen	1978	1 347,6	120	58,3	71,8	79,7	90,5	97,0	1 411
		1980	1 723,5	108	60,1	71,5	79,0	90,8	96,9	1 785
		1982	2 370,1	115	65,1	80,9	85,6	93,1	97,5	1 731
3217	Holzbe- und -verarbeitungs-maschinen	1978	1 718,2	250	21,6	31,6	39,8	57,7	73,7	287
		1980	2 094,7	237	26,6	35,2	43,0	59,1	74,8	361
		1982	1 846,9	264	24,4	32,5	40,4	56,7	73,1	292
3218	Maschinen- und Präzisions-werkzeuge für die Metall-bearbeitung	1978	2 678,9	815	6,3	11,4	17,1	30,0	43,2	59
		1980	3 464,5	845	6,0	11,0	16,8	30,1	43,2	58
		1982	3 649,9	817	6,9	12,3	17,8	31,3	44,0	62
3223	Verbrennungsmotoren mit Selbstzündung (Diesel-motoren) ohne solche für Kraftfahrzeuge	1978	3 076,5	47	57,9	82,6	95,2	99,4		1 479
		1980	3 287,9	41	60,9	83,6	95,3	99,6		1 558
		1982	4 098,6	41	61,4	85,6	95,1	99,6		1 689
3227	Dampfturbinen	1978	1 069,0	23	71,3	91,9	97,8			2 156
		1980	889,8	20	64,1	89,1	97,7			1 866
		1982	1 145,1	20	69,8	88,5	98,0			2 737
3231	Kompressoren (Verdichter) und Vakuumpumpen, Druckluftgeräte, -werkzeuge und -bremsen	1978	1 760,1	137	31,8	42,2	52,1	75,8	91,1	493
		1980	2 025,4	133	30,0	40,7	51,1	75,9	91,8	486
		1982	2 071,9	132	29,8	41,4	51,1	75,6	92,1	478
3232	Lufttechnische Einzel-apparate und Anlagen	1978	2 438,5	350	10,4	18,5	25,4	43,7	61,5	116
		1980	2 911,2	337	10,4	18,1	26,2	44,5	63,1	120
		1982	2 879,4	333	9,7	17,0	24,0	42,6	62,0	113
3233	Gewerbliche Kühlmöbel und -geräte, Kältemaschi-nen und -anlagen, Wärmepumpen	1978	1 029,8	112	36,9	47,4	57,5	77,8	92,4	925
		1980	1 464,7	113	42,4	52,1	61,3	78,1	91,8	921
		1982	1 870,7	110	—	62,9	69,9	83,0	93,9	2 326
3234	Flüssigkeitspumpen	1978	2 679,9	237	26,3	33,5	41,4	60,8	77,8	491
		1980	3 174,4	230	25,2	33,3	41,7	61,5	78,6	423
		1982	3 271,3	212	26,7	34,6	42,5	61,9	79,1	496
3235	Maschinen für die Be- und Verarbeitung von Kau-tschnik und Kunststoff	1978	2 453,4	368	14,3	25,4	37,1	59,9	75,5	199
		1980	2 914,9	366	13,5	24,2	35,2	57,6	74,1	183
		1982	2 924,3	351	13,8	24,4	35,7	60,3	76,0	192
3236	Baumaschinen	1978	4 263,3	286	21,0	31,4	42,7	68,6	84,9	291
		1980	5 309,5	276	19,5	29,8	40,7	68,8	85,1	268
		1982	4 836,6	262	16,6	28,5	40,7	68,1	86,3	249
3237	Baustoff-, Keramik- und Glasmaschinen	1978	1 547,2	254	19,5	29,1	37,8	57,6	74,9	246
		1980	1 677,4	231	12,7	23,4	33,1	53,9	72,7	169
		1982	1 950,0	261	11,3	20,4	29,8	54,4	72,6	156

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3239	Trocknungsanlagen und -maschinen	1978	955,0	118	31,9	47,4	59,8	79,2	92,9	528
		1980	1 066,2	121	31,1	48,0	62,2	81,9	94,4	513
		1982	1 000,9	114	28,8	45,3	56,8	80,5	94,3	454
3241	Landmaschinen	1978	2 872,7	254	34,5	43,6	51,2	68,9	82,6	486
		1980	2 937,9	247	37,3	45,9	53,8	70,8	82,9	561
		1982	3 327,9	229	38,7	48,6	55,9	73,8	85,7	619
3244	Ackerschlepper (auch einachsige Motorgeräte)	1978	3 300,7	65	57,6	84,8	92,3	98,9	100,0	1 464
		1980	3 290,4	61	60,4	86,2	92,0	98,8	100,0	1 574
		1982	4 090,1	55	66,7	89,2	94,1	99,0	100,0	1 746
3245	Nahrungsmittelmaschinen	1978	1 729,9	282	17,3	26,0	34,0	53,0	70,0	190
		1980	1 825,4	280	15,6	22,5	30,2	50,5	67,9	179
		1982	1 972,0	265	18,4	26,0	33,8	53,9	71,0	213
3246	Maschinen für verwandte Gebiete der Nahrungsmittelherstellung	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	1 690,4	152	35,2	46,2	55,3	76,8	90,9	814
3247	Verpackungsmaschinen . . .	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	2 475,8	215	25,1	37,4	49,1	67,1	81,1	332
3251	Einzelapparate und -maschinen für die chemische und verwandte Industrie	1978	1 759,8	292	13,6	22,1	31,2	51,9	70,6	162
		1980	2 146,2	301	15,3	23,6	32,4	50,1	68,5	188
		1982	2 277,0	300	15,2	23,8	32,2	51,0	69,5	173
3252	Anlagen für die chemische und verwandte Industrie .	1978	859,2	120	20,8	33,5	45,0	70,3	88,8	297
		1980	1 069,4	125	17,4	28,8	40,2	66,5	85,9	247
		1982	1 243,9	139	19,5	32,7	42,9	67,4	85,5	272
3254	Maschinen und Einrichtungen für den Bergbau .	1978	2 313,8	163	26,5	41,7	56,5	79,3	91,6	439
		1980	2 334,4	160	26,0	41,2	53,5	75,5	89,1	396
		1982	2 279,6	147	21,9	36,9	49,6	74,6	89,5	333
3255	Krane, Hängebahnen, Verladebrücken, Regalbediengeräte, Hubwerke, Deckhilfsmaschinen	1978	1 769,7	180	34,4	50,6	64,1	80,1	91,6	578
		1980	1 807,8	159	44,7	56,1	65,1	82,1	92,0	905
		1982	2 638,6	163	48,6	59,6	68,3	85,5	93,6	1 047
3256	Serienhebezeuge (einschl. handbetriebener Krane) .	1978	808,8	139	31,8	42,7	53,5	78,8	92,8	554
		1980	898,0	132	31,2	41,7	53,3	79,5	92,9	576
		1982	945,9	138	31,4	42,2	53,1	77,4	92,6	495
3257	Flurförderzeuge	1978	1 321,6	59	47,6	72,0	86,2	97,4	100,0	1 024
		1980	1 664,0	63	50,3	72,5	85,4	96,6	99,9	1 081
		1982	1 427,1	64	49,9	73,1	82,6	95,3	99,9	1 069

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3258	Stetigförderer, Gleis- und Drahtseilförderer	1978	1 376,9	237	14,6	23,8	34,3	54,6	72,7	183
		1980	1 778,6	256	18,5	26,7	36,0	55,4	73,6	205
		1982	2 209,8	257	16,0	24,9	34,5	57,0	74,6	196
3259	Aufzüge (auch maschinelle Einrichtungen für Theaterbühnen)	1978	761,5	85	47,5	64,8	73,6	89,1	97,8	925
		1980	857,4	81	43,3	63,0	73,2	89,0	97,6	855
		1982	1 022,8	85	39,1	60,9	70,3	87,2	97,2	755
3261	Papier- und Druckereimaschinen	1978	4 373,4	304	30,7	41,7	53,0	71,9	84,4	480
		1980	5 658,6	292	31,2	43,1	54,9	73,5	85,5	514
		1982	5 774,9	283	36,5	48,5	57,7	75,0	86,1	607
3264	Waagen	1978	670,4	48	56,1	72,3	82,8	96,4		1 392
		1980	702,4	42	55,5	72,6	84,5	97,3		1 273
		1982	708,0	44	49,3	71,0	81,4	96,3		1 157
3265	Textilmaschinen	1978	2 492,3	181	25,5	38,5	50,1	73,0	87,9	370
		1980	2 899,8	170	26,8	42,2	51,9	72,6	87,5	410
		1982	2 869,3	160	28,0	42,0	54,5	75,8	89,8	445
3266	Zubehörteile für Textilmaschinen	1978	713,3	134	39,0	53,4	62,9	82,0	92,8	822
		1980	807,2	119	41,9	52,9	62,9	83,5	94,5	803
		1982	642,6	107	41,6	51,9	62,6	83,1	94,8	1 008
3267	Nähmaschinen	1978	782,8	52	51,0	75,9	87,7	97,6		1 220
		1980	847,0	47	49,0	74,0	86,9	97,8		1 162
		1982	740,8	43	50,6	75,8	85,9	98,0		1 251
3272	Armaturen	1978	5 164,4	446	10,3	18,8	27,3	43,7	58,4	115
		1980	6 366,4	442	12,2	19,5	27,7	45,7	59,4	125
		1982	6 308,7	442	9,3	16,7	24,8	44,1	59,6	109
3275	Geräte für ölhydraulische Anlagen und pneumatische Steuerungen	1978	1 020,5	131	15,5	28,5	40,1	67,3	87,8	243
		1980	1 408,5	140	19,7	33,5	45,7	70,6	88,4	304
		1982	1 368,3	155	19,3	32,6	44,3	68,9	86,6	284
3276	Zahnräder und Getriebe	1978	2 732,9	252	26,2	37,9	47,7	66,0	79,5	364
		1980	3 073,7	235	27,3	39,6	49,2	66,3	79,5	421
		1982	3 382,0	244	28,6	38,9	48,7	67,9	80,4	451
3277	Wälzlager	1978	2 565,4	50	78,6	86,8	91,8	98,6	100,0	2 541
		1980	3 113,7	44	79,0	87,5	93,1	99,0		2 573
		1982	3 388,4	46	75,1	86,2	92,6	99,0		2 298
3278	Kupplungen, Gleitlager und andere Antriebs-elemente	1978	1 029,9	115	15,9	27,1	40,2	70,2	89,2	252
		1980	1 270,0	110	15,8	28,3	41,0	71,4	89,9	259
		1982	1 264,2	105	16,6	29,2	42,8	74,4	91,8	277

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3279	Andere Maschinenbauerzeugnisse	1978	1 927,3	526	18,2	25,0	32,2	49,2	64,4	182
		1980	2 377,4	508	16,0	23,1	30,0	46,1	61,3	160
		1982	2 489,4	479	11,0	17,9	25,4	43,3	61,4	119
3295	Reparaturen an Maschinenbauerzeugnissen	1978	1 803,8	1 046	11,1	17,7	23,8	37,5	49,5	93
		1980	2 086,0	967	12,1	18,9	25,2	38,3	50,8	102
		1982	2 299,7	982	12,0	18,1	24,3	37,8	51,3	99
3297	Montagen von Maschinenbauerzeugnissen	1978	2 686,0	685	30,1	38,4	44,7	59,1	70,9	480
		1980	2 562,7	666	16,0	23,7	30,3	47,3	62,2	154
		1982	2 858,6	710	13,3	21,2	28,4	46,5	60,8	134
	<i>Gütergruppe 33: Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)</i>									
3311	Personenkraftwagen (auch dreirädrig) und Kleinomnibusse (bis 9 Sitzplätze)	1978	40 461,1	8	65,1	.				1 817
		1980	41 817,0	8	66,8	.				1 876
		1982	52 718,1	9	64,2	.				1 785
3312	Kombinationskraftwagen (Mehrzweckwagen) (auch dreirädrig)	1978	2 949,0	4	.					3 090
		1980	3 758,2	5	.					3 183
		1982	4 065,0	4	.					2 935
3315	Omnibusse und Obusse	1978	2 062,0	6	86,1	100,0				3 074
		1980	2 550,4	7	79,9	.				3 029
		1982	2 445,1	8	82,3	.				2 871
3318	Verbrennungsmotoren für Kraftwagen	1978	1 417,8	11	71,6	94,7	.			1 981
		1980	1 349,6	9	80,6	.				2 434
		1982	1 411,9	9	78,7	.				2 454
3321	Straßenzugmaschinen	1978	1 484,6	10	90,2	99,2	100,0			4 140
		1980	2 548,1	11	95,9	99,3	.			4 866
		1982	3 750,8	10	95,3	99,5	100,0			5 571
3331	Zubehör, Einzel- und Ersatzteile für Kraftwagen und Kraftradmotoren	1978	5 900,8	118	34,0	48,7	62,3	86,0	97,2	601
		1980	7 521,7	119	36,1	50,1	62,9	85,4	96,8	715
		1982	8 178,0	113	40,2	56,9	69,3	89,7	97,8	924
3332	Rahmen, Räder und Felgen für Kraftwagen	1978	1 003,0	30	53,1	72,3	86,2	99,8		1 151
		1980	1 235,5	28	51,3	73,7	89,7	99,8		1 135
		1982	1 481,0	29	42,3	63,4	84,9	99,8		893
3333	Triebwerksteile und Lenkungen für Kraftwagen und -räder	1978	4 853,6	82	43,3	64,1	78,7	94,8	99,3	901
		1980	6 037,0	77	47,7	67,6	82,0	97,0	99,7	1 040
		1982	6 479,3	84	40,4	61,5	77,6	96,2	99,5	915

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3334	Kühler, Bremsaggregate, Stoßdämpfer und ähnliche Teile für Kraftwagen oder -räder	1978	2 574,1	76	42,2	60,6	72,6	92,2	99,2	942
		1980	2 864,4	72	40,0	59,1	72,3	93,1	99,5	835
		1982	3 156,7	73	38,4	56,1	69,5	92,0	99,2	792
3335	Andere Kraftwagenteile ..	1978	2 823,1	103	51,7	65,2	75,2	89,6	97,1	1 206
		1980	3 848,9	109	55,7	67,5	77,2	90,8	97,4	1 925
		1982	3 756,8	97	51,0	63,5	73,6	90,0	97,5	1 440
3337	Kraftwagenzubehör	1978	2 548,2	161	19,3	33,4	48,1	70,9	87,4	300
		1980	2 796,9	162	20,9	34,2	46,6	70,3	87,1	303
		1982	3 874,8	171	21,3	36,4	49,7	72,3	88,2	323
3341	Karosserien und Aufbauten für Kraftwagen, Straßenzugmaschinen und Kraftwagenanhänger	1978	2 535,0	235	35,8	46,1	53,8	70,6	84,2	586
		1980	2 822,1	248	32,4	41,0	49,3	66,5	82,0	492
		1982	3 375,3	257	29,6	41,8	53,1	71,1	85,6	444
3345	Kraftwagenanhänger	1978	2 008,6	167	24,3	37,0	49,0	74,9	89,1	368
		1980	2 270,6	178	24,3	35,8	47,3	70,1	85,5	377
		1982	2 328,0	185	27,9	39,6	52,0	75,8	89,2	488
3375	Fahrräder	1978	358,0	18	41,1	62,6	79,5			897
		1980	560,2	17	43,7	68,2	84,0			969
		1982	601,8	19	46,9	70,5	86,0			1 096
3395	Reparaturen an Erzeugnissen des Fahrzeugbaus.	1978	5 580,9	1 671	28,2	32,1	34,5	39,9	44,6	315
		1980	6 012,2	1 729	23,2	25,6	28,1	33,2	38,0	266
		1982	6 055,8	1 731	23,5	26,1	28,4	33,6	38,3	283
3495	Gütergruppe 34: Wasserfahrzeuge Reparaturen an Erzeugnissen des Wasserfahrzeugbaus	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	1 068,2	103	40,1	50,8	62,9	83,4	94,0	700
3595	Gütergruppe 35: Luft- und Raumfahrzeuge Reparaturen an Erzeugnissen des Luft- und Raumfahrzeugbaus	1978	.	.						.
		1980	.	.						.
		1982	883,2	31	72,4	83,6	93,1	99,9		3 786
3611	Gütergruppe 36: Elektrotechnische Erzeugnisse Elektromotoren und -generatoren	1978	4 640,8	206	32,7	45,2	55,2	73,9	86,2	514
		1980	5 023,2	207	31,1	43,4	54,0	72,7	85,3	508
		1982	5 268,1	203	29,0	41,5	50,3	70,7	84,5	456

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3612	Transformatoren	1978	1 596,3	167	38,3	53,4	66,6	82,5	90,5	812
		1980	1 665,0	165	36,4	50,8	62,3	79,1	88,1	757
		1982	1 772,6	153	40,2	55,3	66,6	82,3	90,7	904
3613	Stromrichter	1978	790,0	70	59,2	73,0	81,9	92,9	99,5	1 408
		1980	911,6	69	58,7	71,0	80,8	92,6	99,4	1 406
		1982	950,4	75	54,7	67,2	77,5	90,3	98,6	1 229
3615	Elektrische Akkumulatoren	1978	1 083,5	20	56,6	83,4	95,6			1 694
		1980	1 259,5	20	62,3	88,7	96,8			2 119
		1982	1 343,5	17	60,1	88,9	97,1			1 990
3621	Hochspannungsschaltgeräte und -anlagen ab 1000 V	1978	1 230,4	50	62,0	77,3	87,2	98,1	100,0	2 069
		1980	1 352,6	49	65,5	81,0	89,4	98,5		2 459
		1982	1 748,9	50	65,6	81,0	90,4	98,1	100,0	2 174
3622	Niederspannungsschaltgeräte und -anlagen unter 1000 V	1978	3 569,8	314	34,8	43,5	50,6	66,3	78,3	602
		1980	4 495,2	306	33,4	45,2	52,8	67,5	79,3	601
		1982	4 542,5	313	34,7	45,1	52,3	65,9	77,5	617
3623	Installationsgeräte bis 1000 V	1978	2 049,2	155	22,7	35,9	47,6	73,6	89,5	359
		1980	2 438,8	146	22,1	35,4	48,6	75,2	91,4	352
		1982	2 373,2	149	21,2	34,5	47,9	75,1	91,3	347
3625	Isolierte Drähte und Leitungen	1978	2 152,5	84	29,2	43,8	56,7	80,6	96,4	453
		1980	2 857,8	90	30,8	45,4	56,9	80,7	96,1	482
		1982	2 955,7	91	26,8	42,2	54,4	79,6	96,1	424
3626	Kabel	1978	2 179,6	33	49,0	69,8	84,2	99,6		1 062
		1980	2 623,1	32	49,3	69,3	83,9	99,7		1 071
		1982	2 588,6	30	49,0	68,4	82,4	99,9		1 041
3631	Elektrowerkzeuge bis 2 kW	1978	1 072,6	44	58,0	76,2	86,8	98,3		1 315
		1980	1 323,6	49	49,9	76,8	86,1	97,5		1 193
		1982	1 403,5	51	58,4	81,5	89,1	97,8		1 412
3632	Elektroschweiß- und -lötgeräte	1978	522,0	88	32,6	45,3	57,7	81,2	96,9	553
		1980	730,4	88	30,9	45,1	57,7	78,8	95,9	502
		1982	889,6	80	34,1	49,6	61,7	83,0	98,2	581
3634	Elektrische Industrieöfen	1978	539,6	63	32,5	53,0	69,5	91,3	99,5	616
		1980	631,1	57	30,2	51,5	69,5	91,9	99,9	596
		1982	599,3	60	29,9	47,7	65,4	89,1	99,7	571
3635	Elektrowärmegeräte und -einrichtungen für den Haushalt	1978	2 654,1	158	30,2	46,9	61,4	78,8	91,3	497
		1980	3 255,7	156	28,3	45,7	59,7	78,0	91,0	460
		1982	3 107,0	157	31,8	46,0	57,0	77,2	90,8	498

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3637	Elektromotorische Wirtschaftsgeräte für Gewerbe und Haushalt . .	1978	2 664,1	105	38,6	63,4	75,6	89,6	97,8	773
		1980	2 904,4	90	39,4	65,9	77,5	91,0	98,4	832
		1982	2 804,0	92	42,6	68,9	78,7	91,6	98,3	913
3638	Elektrische Haushaltskühlmöbel	1978	1 426,4	19	56,5	87,0	98,4			1 595
		1980	1 643,9	17	55,5	87,2	98,3			1 546
		1982	1 607,4	17	67,4	91,2	98,7			2 082
3639	Elektrische Haushaltswaschmaschinen und -geräte	1978	1 987,5	35	68,7	88,3	96,7	100,0		1 775
		1980	2 110,5	29	69,9	87,8	96,9	100,0		1 792
		1982	2 176,2	29	73,8	89,1	96,0	100,0		1 991
3641	Elektrische Leuchten	1978	2 152,3	296	14,7	23,6	32,2	50,0	65,7	166
		1980	2 417,8	293	15,5	23,8	32,6	50,4	66,1	173
		1982	2 342,3	291	15,1	23,6	31,5	50,1	66,7	165
3644	Elektrische Glühlampen . .	1978	703,4	37	76,0	86,4	92,3	99,0		2 675
		1980	739,0	37	75,7	86,4	92,0	99,1		2 700
		1982	670,3	34	80,9	87,5	93,3	99,5		2 954
3651	Geräte und Einrichtungen der Drahtnachrichtentechnik	1978	5 329,3	98	75,4	84,5	89,7	96,0	99,3	2 934
		1980	7 264,7	93	73,8	84,5	90,1	96,4	99,2	2 980
		1982	7 018,2	95	69,6	83,1	89,6	96,1	99,2	2 401
3653	Geräte und Einrichtungen der Funknachrichtentechnik	1978	1 677,4	49	56,2	74,1	82,5	97,2		1 229
		1980	2 007,2	51	55,5	79,9	88,0	97,9		1 341
		1982	2 197,8	50	47,7	72,5	83,3	97,9	100,0	1 046
3661	Rundfunkempfangs- und Fernsehempfangsgeräte und -einrichtungen	1978	7 870,9	75	48,3	72,1	83,7	96,3	99,8	1 056
		1980	6 736,0	76	40,8	68,2	82,2	95,9	99,5	926
		1982	5 998,5	72	43,0	67,5	79,6	95,8	99,7	880
3663	Phonotechnische Geräte . .	1978	2 134,9	99	37,6	55,6	66,2	85,2	96,9	670
		1980	1 857,3	94	35,8	52,4	64,5	84,2	96,3	621
		1982	2 429,4	90	48,9	62,8	73,0	89,4	97,1	1 394
3665	Elektronenröhren, piezoelektrische Bauelemente, diskrete Halbleiter	1978	1 618,7	25	74,5	92,2	96,2	100,0		2 365
		1980	1 281,4	23	61,2	89,1	95,2			1 619
		1982	1 328,7	26	68,6	86,0	93,2			1 957
3667	Bauelemente der elektronischen Schaltungstechnik	1978	2 692,5	203	22,8	33,6	42,5	64,1	82,5	346
		1980	3 100,4	207	22,9	33,9	43,7	62,8	79,8	317
		1982	3 143,5	233	22,1	31,9	41,2	60,0	77,8	285
3672	Elektrische Geräte und Einrichtungen zum Messen nichtelektrischer und elektrischer Größen	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	2 314,0	219	17,8	31,7	44,4	66,8	81,8	264

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3677	Elektrische Regel- und Steuerungsgeräte und -einrichtungen	1978	2 994,2	329	37,0	44,0	50,6	65,5	78,2	829
		1980	3 981,0	335	37,5	43,8	49,4	64,0	77,2	891
		1982	4 116,4	368	37,6	43,1	48,9	63,7	76,6	1 021
3681	Elektromedizinische Geräte und Einrichtungen	1978	1 767,1	92	66,8	73,8	80,8	92,6	97,8	2 678
		1980	2 101,5	101	65,0	71,9	79,7	91,8	97,5	2 780
		1982	2 350,8	112	63,1	72,2	78,1	90,1	96,3	2 624
3682	Elektrokohlen und -bürsten	1978	476,1	18	60,6	83,5	92,4			1 578
		1980	708,1	18	62,0	86,2	92,8			1 737
		1982	741,2	18	63,1	87,9	94,0			1 812
3684	Elektrische Signal- und Sicherheitsgeräte	1978	677,4	73	57,0	68,4	77,1	92,8	98,8	2 154
		1980	808,3	75	52,8	67,3	75,9	92,5	98,7	1 768
		1982	717,0	78	46,6	60,9	71,0	90,4	98,1	1 201
3686	Elektrische Ausrüstung für Kraftfahrzeuge und Verbrennungsmotoren	1978	3 911,5	62	79,4	86,3	92,0	98,2	99,9	3 707
		1980	4 213,0	63	78,4	85,9	91,9	98,2	99,9	3 609
		1982	4 560,0	61	77,1	85,6	91,9	98,4	99,9	3 448
3695	Reparaturen an elektrotechnischen Erzeugnissen	1978	1 431,0	477	51,9	59,8	66,2	77,1	83,3	1 486
		1980	1 733,0	429	50,3	59,7	65,0	76,9	83,7	1 602
		1982	2 001,3	447	51,8	60,7	66,5	77,7	84,5	1 675
3697	Montagen von elektrotechnischen Erzeugnissen	1978	4 058,7	373	46,2	65,9	72,1	81,6	87,8	976
		1980	4 891,0	395	46,0	64,7	71,1	79,7	85,5	954
		1982	5 374,3	433	42,6	60,3	67,7	77,8	84,1	870
	Gütergruppe 37: Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren									
3711	Erzeugnisse der Augenoptik	1978	981,5	104	50,5	60,0	68,0	81,8	92,3	1 157
		1980	1 151,8	103	51,6	59,6	67,6	83,7	92,6	1 158
		1982	1 242,8	99	48,7	59,0	68,1	84,2	94,2	1 148
3754	Feinmechanische Betriebsmeß- und Regelgeräte ...	1978	1 497,3	155	20,8	35,4	51,6	73,1	87,4	341
		1980	1 850,7	156	23,1	37,2	50,4	72,5	87,6	360
		1982	1 612,9	153	22,9	36,0	47,7	71,3	87,3	345
3763	Ärztliche, zahnärztliche und tierärztliche Instrumente	1978	589,7	89	33,5	52,7	63,2	82,0	93,5	565
		1980	746,3	92	31,4	49,3	62,1	80,9	92,9	528
		1982	866,1	89	33,1	51,1	63,6	82,1	93,7	595

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3767	Erzeugnisse der Orthopädiemechanik	1978	1 451,8	635	4,3	7,0	9,9	18,3	27,8	31
		1980	1 877,2	606	4,0	6,8	9,9	18,3	28,6	32
		1982	1 806,8	617	4,6	7,8	11,0	19,7	30,2	34
3827	Gütergruppe 38: Eisen-, Blech- und Metallwaren Montage- und Sonderwerkzeuge	1978	604,1	109	22,4	36,5	47,9	69,9	90,1	327
		1980	694,4	103	24,7	39,8	49,9	72,4	91,4	361
		1982	602,9	94	22,7	38,5	49,9	73,1	92,9	350
3828	Hartmetall und Hartmetallwerkzeuge, Diamantwerkzeuge	1978	656,1	88	32,7	49,6	62,0	83,9	95,1	614
		1980	822,7	87	32,6	48,2	60,8	82,4	94,4	606
		1982	857,4	101	30,1	45,2	57,7	79,1	92,0	535
3842	Geräte und Bedarfsartikel aus Stahlblech für Hauswirtschaft, Gewerbe und Verkehr	1978	1 810,4	314	17,6	26,3	33,9	54,4	72,2	197
		1980	2 067,5	290	17,2	26,9	35,2	55,1	73,4	201
		1982	1 986,0	286	20,4	29,6	37,0	56,4	74,6	229
3843	Erzeugnisse aus Stahlblech für den Zentralheizungs- und anderen Baubedarf	1978	2 624,7	467	11,1	18,9	26,3	43,3	58,0	113
		1980	2 931,7	425	8,8	15,9	23,7	43,7	59,6	105
		1982	2 871,2	421	10,0	17,3	25,2	44,5	60,6	112
3844	Lager- und Transportbehälter aus Stahlblech	1978	1 011,6	147	17,5	28,7	40,5	63,5	84,0	244
		1980	1 078,6	133	19,8	32,1	43,6	66,0	84,4	272
		1982	1 110,8	157	18,8	30,8	41,5	64,4	82,5	256
3845	Möbel aus Stahl- und NE-Metallrohren sowie -profilen, Stahldrahtmatratzen und Metallbettstellen	1978	2 950,3	412	10,1	16,9	24,1	42,1	57,7	107
		1980	3 378,9	411	10,0	16,4	23,3	41,6	57,7	105
		1982	3 432,3	403	10,0	16,5	23,3	40,1	57,4	104
3846	Geräte und Bedarfsartikel aus NE-Metallblech für Hauswirtschaft, Gewerbe und Verkehr	1978	1 450,8	321	17,5	26,2	34,0	49,0	64,5	179
		1980	1 754,6	306	15,4	26,1	35,1	50,9	66,1	176
		1982	1 743,0	305	14,2	24,1	33,8	50,8	66,0	164
3848	Spezialbedarfsartikel verschiedener Art aus Stahl und NE-Metall	1978	1 108,9	182	18,0	26,3	34,3	54,8	76,5	205
		1980	1 208,8	181	20,8	31,1	40,2	60,5	78,8	249
		1982	1 118,2	184	18,4	29,9	40,8	62,7	80,8	243
3849	Feinstblechpackungen (ohne solche aus NE-Metall)	1978	1 639,3	59	67,3	76,0	82,8	93,7	99,8	2 696
		1980	1 984,7	58	66,7	75,5	81,8	93,3	99,8	2 744
		1982	2 292,5	60	66,9	78,0	84,2	94,1	99,8	2 493
3853	Möbel- und Zierbeschläge	1978	622,6	99	20,5	32,8	46,3	74,5	93,1	321
		1980	841,4	93	33,2	43,6	55,5	80,7	95,1	672
		1982	790,6	93	32,9	44,1	55,7	81,0	94,3	653

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3856	Fahrzeugschlösser und -beschläge	1978	1 198,7	53	39,0	58,8	75,1	94,7	100,0	747
		1980	1 186,3	51	35,0	56,9	76,0	95,2	—	718
		1982	1 307,0	49	34,6	57,3	74,7	96,4	—	722
3857	Baubeschläge	1978	996,1	113	30,1	43,6	55,0	77,0	91,7	452
		1980	1 221,7	107	31,5	45,6	57,7	78,9	93,0	498
		1982	1 104,0	94	30,9	45,6	57,6	80,2	94,9	490
3871	Schneidwaren	1978	540,3	103	49,5	56,7	62,7	77,1	90,6	1 408
		1980	581,6	97	49,8	57,3	63,5	78,7	91,6	1 676
		1982	644,2	87	54,3	61,1	67,2	81,8	93,8	1 905
3882	Tafelgeschirr, Galanteriewaren u. ä. Metallwaren für den Hausgebrauch . . .	1978	815,1	181	22,8	33,3	41,3	59,0	75,6	280
		1980	838,0	173	22,0	32,0	40,9	59,0	76,0	259
		1982	631,4	137	22,8	34,9	45,9	66,5	82,2	304
3883	Büro- und Schreibgeräte, sonstige Metallwaren für gewerbliche Zwecke	1978	738,7	91	44,3	57,6	68,5	84,7	96,5	785
		1980	1 180,3	84	55,9	65,6	74,6	88,3	97,2	1 174
		1982	805,5	78	43,7	56,8	66,9	85,4	96,8	823
3885	Dünne Bänder, Metallfolien, Blattmetalle, Metallpulver, Dosen, Tuben und Kapseln	1978	2 072,9	91	34,1	45,8	59,5	85,4	96,5	619
		1980	2 522,5	89	35,9	47,8	61,5	86,3	96,6	666
		1982	2 694,7	85	33,8	46,6	60,8	87,4	97,1	618
3887	Metallkurzwaren	1978	940,5	179	16,8	27,0	36,3	55,8	75,3	214
		1980	1 015,8	170	16,3	27,3	37,1	57,3	76,4	216
		1982	1 090,0	165	18,5	29,3	39,1	60,7	78,3	244
3889	Leichte Preß-, Zieh- und Stanz- und verwandte Erzeugnisse	1978	1 431,0	415	5,9	11,0	17,0	32,7	48,4	70
		1980	1 809,9	419	7,4	11,8	16,9	31,4	47,2	72
		1982	1 759,8	400	8,0	13,3	19,2	33,9	50,1	81
3937	Gütergruppe 39: Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä. Andere Spielwaren	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	1 005,2	171	27,5	38,0	47,8	67,2	82,7	399
3952	Schmuck und schmuckähnliche Erzeugnisse aus Edelmetallen oder Edelmetallplattierungen	1978	1 073,0	188	13,7	22,8	32,5	51,8	68,0	163
		1980	1 180,7	183	14,3	22,7	31,6	52,7	69,9	165
		1982	1 108,5	166	18,2	26,7	35,3	54,7	71,9	204

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3981	Erzeugnisse der Foto- und Filmfabrikations	1978	666,5	98	26,5	37,6	49,7	74,0	91,6	388
		1980	889,2	102	27,5	39,4	51,3	74,8	91,3	409
		1982	998,7	96	29,3	41,6	52,8	75,7	92,0	432
3982	Füller, Füllhalter, Kugelschreiber u. ä. Schreibgeräte aus allen Werkstoffen	1978	513,4	54	35,8	53,5	71,7	93,6	100,0	658
		1980	619,0	54	35,0	54,8	70,2	93,5	100,0	665
		1982	694,3	53	37,8	55,9	70,3	94,3	100,0	755
<i>Gütergruppe 40: Chemische Erzeugnisse</i>										
4113	Kohlenstoff	1978	441,8	13	71,6	89,6	99,6			2 155
		1980	591,2	11	72,2	90,3				2 377
		1982	708,2	13	66,1	88,7	99,3			2 186
4115	Wasserstoff, Sauerstoff, Edelgase und Stickstoff .	1978		30						—
		1980	656,3	27	79,1	90,8	95,1			2 702
		1982	775,7	30	77,2	89,8	94,7	99,8		2 749
4146	Oxide, Hydroxide und Peroxide der Alkali- und Erdalkalimetalle	1978	466,4	15	52,2	84,6	98,1			1 355
		1980	578,5	16	47,4	80,2	95,5			1 199
		1982	759,2	16	44,6	76,8	96,4			1 140
4149	Oxide, Hydroxide und Peroxide sonstiger Metalle	1978	820,6	20	61,2	82,5	94,7			1 475
		1980	1 025,7	18	62,6	81,7	94,4			1 585
		1982	1 117,6	19	61,4	80,2	93,6			1 442
4157	Salze der Sauerstoffsäuren des Phosphors; Phosphide	1978	649,9	11	82,3	97,1				3 078
		1980	769,5	10	81,6	97,1	100,0			3 014
		1982	871,5	10	82,3	97,7	100,0			2 932
4159	Sonstige Salze anorganischer Säuren	1978	817,0	26	54,6	76,8	93,5			1 252
		1980	1 117,4	28	53,6	75,3	93,5	99,9		1 252
		1982	1 106,6	26	54,7	75,2	91,8			1 275
4221	Acyclische und alicyclische Kohlenwasserstoffe, chemisch einheitlich	1978	2 273,6	22	57,2	85,8	95,6			1 433
		1980	3 657,6	24	59,5	88,3	96,7			1 556
		1982	3 944,1	24	54,2	82,1	95,7			1 370
4224	Aromatische Kohlenwasserstoffe, chemisch einheitlich	1978	934,0	21	63,4	85,7	95,4			1 716
		1980	1 639,9	23	62,4	84,8	94,5			1 619
		1982	2 133,8	24	57,6	77,1	92,7			1 447
4227	Halogenderivate der Kohlenwasserstoffe	1978	813,3	21	72,1	90,0	97,8			2 053
		1980	1 122,5	19	71,5	89,3	97,5			2 090
		1982	998,1	18	70,4	90,7	96,5			2 103

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (× 10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
4231	Acyclische Alkohole	1978	1 503,0	35	34,7	59,6	81,1	99,6		774
		1980	2 238,2	36	45,4	68,5	85,8	99,6		1 002
		1982	2 381,4	31	42,3	68,7	86,5	99,9		958
4251	Äther, Ätheralkohole, Alkohol- und Ätherperoxide, Epoxide u. ä., sowie deren Derivate	1978	675,9	24	72,5	89,5	95,3			2 120
		1980	835,6	20	73,2	91,4	96,5			1 958
		1982	1 041,9	19	75,7	92,7	97,3			2 211
4261	Einbasische Säuren und deren Derivate	1978	1 302,6	42	55,5	71,9	84,2	98,9		1 384
		1980	1 685,1	38	61,2	76,8	86,7	99,3		1 671
		1982	1 804,9	35	65,1	77,9	88,4	99,6		2 020
4263	Mehrbasische Säuren und deren Derivate	1978	961,7	19	70,6	94,7	99,1			2 012
		1980	1 333,4	18	84,5	96,3	99,4			2 542
		1982	1 566,5	22	84,6	95,0	98,8			2 577
4271	Verbindungen mit Aminofunktionen	1978	691,7	17	94,5	98,1	99,7			3 409
		1980	734,5	15	89,5	96,9	99,7			3 025
		1982	789,3	16	84,0	93,4	98,5			2 789
4275	Amine mit einfachen und komplexen Sauerstofffunktionen u. Verbindungen mit and. Stickstoffunkt. .	1978	1 510,4	30	71,4	93,7	97,6	100,0		2 368
		1980	1 676,4	29	73,1	94,5	97,8	100,0		2 402
		1982	2 146,8	29	69,2	87,8	95,4	99,8		2 125
4291	Organisch-anorganische und heterocyclische Verbindungen	1978	1 109,1	33	63,2	79,5	88,6	99,5		1 619
		1980	1 372,9	34	61,9	79,7	87,6	99,5		1 684
		1982	1 539,8	30	58,3	77,7	86,2	99,7		1 496
4296	Öle, Fette und Fettsäuren tierischen oder pflanzlichen Ursprungs, nicht zur Ernährung	1978	635,8	108	51,0	64,7	73,5	87,8	95,3	1 129
		1980	733,3	105	48,2	61,9	73,0	88,1	96,0	1 056
		1982	840,1	103	51,9	65,4	77,3	89,7	96,2	1 239
4299	Sonstige organische Grundstoffe, Chemikalien und Verbindungen	1978	358,3	23	53,0	76,9	95,8			1 343
		1980	512,3	21	51,3	73,5	93,1			1 314
		1982	641,5	20	54,4	79,6	93,9			1 388
4311	Einnährstoffdünger (ohne Kali)	1978	1 049,6	28	44,9	72,5	89,5	99,9		1 033
		1980	1 403,6	27	47,1	73,1	90,2			1 123
		1982	1 070,7	25	51,2	75,0	92,5	100,0		1 202
4314	Mehrnährstoffdünger	1978	1 264,7	17	49,1	75,8	92,9			1 250
		1980	1 472,9	15	52,5	77,0	92,8			1 310
		1982	1 352,5	14	56,2	80,9	95,6			1 495
4341	Pflanzenbehandlungs- und Schädlingsbekämpfungsmittel	1978	1 880,7	47	79,4	92,9	95,8	99,7		2 590
		1980	2 012,8	51	82,1	93,2	96,0	99,5		2 872
		1982	2 654,1	50	83,8		96,0	99,7	100,0	2 840

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
4412	Kondensations-, Polykondensations- und Polyadditionsprodukte	1978	4 638,4	64	65,1	76,3	84,3	95,4	99,8	1 929
		1980	5 592,4	68	64,8	77,8	84,4	95,0	99,5	1 963
		1982	6 374,0	67	65,0	77,8	84,0	95,1	99,6	1 892
4414	Polymerisations- und Mischpolymerisationsprodukte	1978	7 539,1	41	56,4	79,1	94,0	99,4		1 394
		1980	9 451,7	42	54,1	76,1	92,0	99,4		1 274
		1982	9 010,2	48	53,6	73,9	90,8	98,8		1 275
4417	Kunststoffe auf Zellulosebasis	1978	909,7	15	85,1	94,5	98,9			2 917
		1980	956,4	17	84,1	94,0	98,8			2 878
		1982	956,6	15	82,0	92,3	98,2			2 482
4455	Synthetischer Kautschuk, fest	1978	.	6	.	.	.	.	.	.
		1980	.	5	.	.	.	.	.	.
		1982	902,7	4	.	.	.	.	.	4 195
4551	Synthetische Fasern	1978	1 398,0	13	66,7	90,0	98,4			1 942
		1980	1 676,2	14	70,1	89,4	97,8			1 892
		1982	1 700,4	15	68,4	88,9	97,4			1 829
4555	Synthetische Fäden und Borsten aus synthetischen Verbindungen	1978	.	12	.	.	.	.	.	.
		1980	1 809,6	11	67,8	92,0	.	.	.	2 024
		1982	1 857,7	11	77,2	94,7	.	.	.	2 462
4612	Anorganische Pigmente ...	1978	1 321,9	40	71,4	87,1	91,8	98,9		2 142
		1980	1 586,0	37	70,9	86,2	91,5	99,0		2 109
		1982	1 770,2	37	73,7	86,4	92,2	99,5		2 152
4641	Lacke, Öl-, Leim-, Wasser-, Dispersionsfarben u. a.; Kunststoffputze; Spachtel	1978	3 813,9	290	27,4	39,8	46,0	59,7	73,0	372
		1980	4 135,7	264	29,9	40,1	46,1	59,7	73,2	409
		1982	4 573,1	254	31,5	41,1	47,2	60,8	74,4	446
4673	Druckfarben und Druckereihilfsmittel für grafische Zwecke	1978	780,8	31	52,6	81,0	91,4	99,8		1 271
		1980	878,9	32	52,6	81,4	91,5	99,8		1 258
		1982	942,5	32	50,2	79,0	90,1	99,8		1 178
4711	Vitamine und Hormone	1978	669,2	13	74,6	98,7	100,0			2 179
		1980	755,6	12	73,7	98,7	.	.	.	2 105
		1982	928,0	12	75,3	99,8	.	.	.	2 286
4747	Human-pharmazeutische Spezialitäten	1978	10 654,0	252	20,8	31,5	42,1	63,7	82,0	264
		1980	11 863,0	242	19,1	29,9	39,9	62,7	81,8	242
		1982	13 155,3	241	21,1	31,6	41,1	62,6	80,4	259
4917	Synthetische Klebstoffe ...	1978	548,5	69	37,9	50,4	62,0	86,7	99,3	761
		1980	660,7	70	39,7	51,8	63,3	87,3	99,3	771
		1982	740,6	70	33,9	45,2	58,2	85,9	99,0	636

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
4923	Textilhilfsmittel	1978	643,6	42	38,0	58,7	75,7	98,8		776
		1980	689,9	42	40,2	61,0	77,3	98,7		855
		1982	780,5	40	41,0	61,6	78,8	99,0		853
4927	Organische grenzflächenaktive Stoffe und Zubereitungen	1978	1 044,0	41	54,1	74,0	87,3	98,7		1 397
		1980	1 382,0	41	48,8	74,6	88,4	98,9		1 215
		1982	1 432,1	43	53,2	73,4	85,9	98,3		1 270
4939	Industriereiniger; Schleif- und Polierpasten	1978	567,2	109	36,2	51,9	64,7	83,8	96,5	626
		1980	615,1	108	35,9	49,6	63,4	82,7	96,7	631
		1982	659,0	103	37,8	51,8	63,4	84,0	96,8	674
4939	Sonstige Hilfsmittel	1978	648,4	72	40,3	57,2	72,8	92,4	99,4	766
		1980	860,3	71	37,1	57,2	74,5	94,1	99,5	723
		1982	1 061,0	80	34,5	52,7	69,2	92,7	99,0	664
4941	Bituminöse Dach- und Dichtungsmaterialien	1978	426,2	38	30,6	52,0	67,9	93,5		594
		1980	575,7	35	38,0	56,7	73,4	96,4		769
		1982	667,8	35	36,6	58,7	72,6	97,0		743
4942	Bautenschutzmittel und verwandte Erzeugnisse	1978	690,6	86	20,2	34,4	50,1	83,3	98,0	366
		1980	886,6	83	21,8	36,1	51,7	82,8	97,9	373
		1982	990,7	87	21,7	35,2	49,9	80,9	95,8	353
4952	Fotochemische Erzeugnisse, nicht belichtet	1978	1 412,0	29	83,6	91,3	95,8	100,0		4 529
		1980	1 563,1	28	86,3	93,3	96,8	100,0		4 159
		1982	1 665,8	27	87,8	95,5	97,7			4 427
4965	Wasch-, Spül- und Reinigungsmittel	1978	2 825,1	90	74,6	87,6	92,9	97,3	99,6	2 517
		1980	3 123,8	88	73,8	86,9	93,2	97,5	99,7	2 426
		1982	3 260,5	84	72,2	85,3	92,2	97,7	99,8	2 127
4973	Hautpflegemittel	1978	875,4	81	32,7	47,9	61,2	85,9	98,9	654
		1980	1 043,9	81	28,8	44,4	59,4	83,9	98,3	570
		1982	1 179,5	87	36,5	51,3	61,7	84,1	97,6	709
4976	Haarpflegemittel	1978	1 325,1	86	43,3	72,3	85,3	97,1	99,6	1 030
		1980	1 303,5	83	43,7	70,8	83,0	96,1	99,4	995
		1982	1 500,6	86	43,3	68,6	82,7	95,6	99,6	1 018
4985	Bleistifte und chemischer Bürobedarf	1978	645,4	41	41,9	62,4	76,4	97,2		906
		1980	845,2	43	42,6	66,9	78,7	97,2		944
		1982	993,7	42	46,2	72,3	82,6	98,1		1 039
4991	Putz- und Pflegemittel	1978	763,7	114	55,9	67,2	74,1	88,6	96,7	1 211
		1980	830,9	115	54,5	65,6	74,0	88,5	96,3	1 178
		1982	926,5	108	51,0	63,4	72,4	87,6	96,5	1 046

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
4999	Sonstige chemische Erzeugnisse	1978	1 028,7	151	22,2	35,9	48,8	73,9	89,2	332
		1980	1 218,2	138	21,1	36,3	49,4	75,0	90,7	331
		1982	1 353,5	134	22,3	37,5	51,7	76,6	92,5	356
5011	Gütergruppe 50: Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen Schreibmaschinen ohne Rechenwerk	1978	853,4	12	94,1	99,2	.			3 586
		1980	979,7	14	91,9	99,2	99,9			3 038
		1982	908,9	11	99,1	99,7	.			4 753
5050	Zubehör, Einzel- und Ersatzteile zu Geräten u. Einrichtungen für die automat. Datenverarbeit.	1978	1 135,0	58	.	89,5	94,7	98,6	100,0	5 604
		1980	1 746,1	63	80,5	88,6	93,9	98,6	99,9	4 745
		1982	2 945,3	71	.	90,1	94,5	98,9	99,9	5 204
5051	Geräte und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung der digitalen Technik	1978	4 381,6	43	79,7	89,0	94,9	99,6		2 371
		1980	5 124,8	52	71,3	83,8	91,5	98,9	.	1 832
		1982	5 572,8	64	65,4	78,8	89,2	98,3	99,9	1 664
5111	Gütergruppe 51: Feinkeramische Erzeugnisse Geschirr, Haushaltsgeräte, Toilettegegenstände aus Porzellan	1978	780,5	39	43,9	55,3	69,0	95,2		936
		1980	938,5	42	43,5	54,6	68,2	94,3		936
		1982	1 024,8	41	43,4	55,1	68,7	94,4		894
5171	Wand- und Bodenfliesen, Klinker aus feinkeramischen Stoffen	1978	858,6	19	63,7	80,7	94,2			2 534
		1980	1 084,5	17	67,7	83,8	96,3			2 752
		1982	997,9	15	71,7	86,3	98,1			2 880
5211	Gütergruppe 52: Glas und Glaswaren Flachglas (Hüttenerzeugung)	1978	708,1	16	77,5	93,5	99,1			2 392
		1980	897,5	15	78,4	93,0	98,6			2 461
		1982	862,8	16	77,9	93,5	98,9			2 432
5221	Hohlglas (Hüttenerzeugung)	1978	2 952,0	84	31,4	43,5	54,9	78,9	94,7	486
		1980	3 324,7	76	29,6	42,0	54,7	80,0	96,0	462
		1982	3 492,6	76	27,4	41,7	55,9	81,4	97,2	456
5241	Veredeltes Flachglas	1978	1 699,3	132	53,6	61,3	67,5	78,1	88,2	1 266
		1980	2 067,8	140	47,6	57,2	63,3	74,5	85,8	1 047
		1982	1 892,1	151	49,2	56,2	62,4	73,2	84,6	1 069

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
5271	Glasfaser	1978	706,7	21	74,1	91,1	96,7			2 669
		1980	967,4	22	74,0	89,4	95,6			2 882
		1982	764,6	26	73,1	86,8	94,7			2 511
5316	<i>Gütergruppe 53: Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz</i> Schnittholz	1978	2 500,2	2 243	1,9	3,3	5,1	9,9	15,5	12
		1980	3 041,5	2 184	1,9	3,4	5,1	9,7	15,4	12
		1982	2 538,6	2 064	2,3	4,1	5,9	10,9	16,9	13
5322	Hobelware	1978	689,0	307	23,7	37,0	49,8	77,9	92,5	370
		1980	891,5	291	24,0	37,0	50,0	75,0	90,8	362
		1982	783,6	264	26,0	40,1	52,4	78,1	92,0	393
5381	Holzspanplatten	1978	2 057,6	68	20,8	33,5	47,2	79,7	99,2	357
		1980	2 528,2	68	15,5	28,2	42,4	77,7	98,3	294
		1982	2 303,5	64	16,9	29,1	42,5	79,5	98,7	308
5411	<i>Gütergruppe 54: Holzwaren</i> Bauelemente aus Holz	1978	2 465,4	651	10,9	17,0	23,0	38,9	52,6	100
		1980	3 294,0	665	10,4	15,9	21,4	35,5	49,1	88
		1982	2 739,3	653	10,1	15,2	20,0	32,3	45,7	81
5422	Zimmer- und Küchenmöbel aus Holz (auch Polstermöbel)	1978	13 432,8	1 221	5,9	10,9	16,2	27,1	38,9	50
		1980	14 584,9	1 159	6,4	11,4	16,2	27,7	39,9	52
		1982	12 949,8	1 107	5,9	10,6	15,7	29,2	42,0	54
5425	Büromöbel, Schulmöbel und Gestühl aus Holz	1978	1 130,9	214	13,8	26,0	38,5	65,7	84,5	224
		1980	1 359,9	211	15,0	27,0	39,5	66,7	84,8	233
		1982	1 301,0	217	14,7	24,8	35,8	61,5	82,3	207
5426	Spezialmöbel und Innenausbauten aus Holz	1978	1 809,1	580	8,8	14,1	20,0	35,1	49,1	77
		1980	2 169,6	573	6,2	11,7	17,3	32,2	46,8	65
		1982	2 090,9	556	7,4	12,7	18,2	31,8	46,6	68
5441	Leisten und Rahmen überwiegend aus Holz	1978	612,5	152	19,1	29,4	38,9	61,9	83,3	261
		1980	728,1	158	18,0	27,5	36,5	60,4	83,7	236
		1982	598,4	155	19,6	29,8	39,3	64,1	87,1	264
5444	Holzbestandteile	1978	491,7	150	20,6	33,2	45,8	68,5	86,6	305
		1980	617,1	152	22,0	32,7	41,1	64,5	84,3	296
		1982	640,7	159	24,1	34,6	44,1	65,8	83,9	371

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
Gütergruppe 55: Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe										
5532	Druck- und Schreibpapier . . .	1978	2 941,5	30	49,9	73,2	86,3	99,9		1 222
		1980	3 594,7	30	50,6	74,1	86,6	99,8		1 209
		1982	4 201,9	28	50,2	75,7	88,8	100,0		1 239
5534	Packpapier	1978	476,8	48	39,2	53,7	65,6	91,6		831
		1980	632,5	45	34,4	50,6	64,3	90,6		592
		1982	638,2	42	35,2	53,5	67,8	93,6		637
5535	Wellpappenpapier	1978	382,8	29	33,8	58,5	79,7	99,7		743
		1980	617,6	28	33,6	58,2	81,5	99,9		767
		1982	598,0	25	37,7	62,4	82,1	100,0		833
5539	Sonderpapier	1978	1 382,1	51	21,3	36,2	52,0	85,3		384
		1980	1 537,1	48	24,7	41,1	57,8	90,5		454
		1982	1 760,7	44	25,0	42,3	59,6	92,2		478
5541	Maschinenkarton	1978	981,4	35	42,7	60,5	74,6	96,7		943
		1980	1 141,4	33	37,5	55,7	70,7	96,7		760
		1982	1 289,9	30	48,7	64,6	77,7	98,1		1 083
5571	Papier, Karton, Pappe, gestrichen und beklebte Pappe	1978	570,3	27	61,4	75,4	89,2			2 606
		1980	731,3	28	62,3	75,2	88,1	99,8		2 578
		1982	827,4	26	62,7	74,6	87,3			2 601
Gütergruppe 56: Papier und Pappewaren										
5631	Geschäftsbücher, Büro- hilfsmittel, Lernmittel und Kalender	1978	761,7	95	40,2	52,6	64,4	84,4	96,6	740
		1980	880,8	96	42,3	55,1	67,2	86,0	96,9	792
		1982	931,7	86	49,5	62,7	72,9	89,7	98,3	975
5654	Wellpappe (auch bedruckt)	1978	2 342,6	117	21,2	33,3	45,0	70,2	90,5	306
		1980	3 102,2	114	21,3	33,3	45,1	69,6	90,8	307
		1982	3 121,7	121	21,0	33,3	45,4	68,4	89,5	303
5656	Verpackungsmittel aus Karton und Vollpappe (auch bedruckt), Displays, Etuis u. ä.	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	2 984,3	287	23,4	36,7	45,4	59,8	73,8	298
5681	Zellstoffwatte-, Filtrier- papier- und Krepp- papierwaren	1978	2 134,4	39	45,2	66,4	82,8	99,1		987
		1980	2 966,2	42	42,9	62,8	80,5	98,3		947
		1982	3 691,1	44	47,6	67,5	83,5	98,5		1 092

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (× 10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
Gütergruppe 57: Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen										
5711	Geschäftspapiere und ähnliche Drucksachen ...	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	3 518,9	1 373	10,2	14,9	19,4	29,6	40,2	73
5712	Kataloge und Werbedrucksachen	1978	3 523,5	1 092	11,7	19,1	25,8	37,8	48,3	96
		1980	4 232,2	1 076	11,0	18,4	25,4	36,5	46,7	92
		1982	4 298,6	1 060	10,1	17,1	24,7	35,9	45,8	87
5713	Bücher und Broschüren ...	1978	1 337,7	668	17,1	23,6	29,9	43,5	55,3	205
		1980	1 549,7	659	17,5	23,5	29,7	44,0	56,8	202
		1982	1 640,8	683	15,5	21,6	28,0	42,1	55,1	171
5714	Zeitungen	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	3 910,2	412	20,6	29,1	37,0	54,5	69,1	287
5715	Zeitschriften	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	3 203,0	582	36,8	48,6	56,5	70,4	78,9	564
5716	Verpackungs- und Ausstattungsdrucksachen ...	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	1 141,6	361	19,4	28,0	35,6	53,6	70,1	241
5755	Druckformen und Reproduktionen für Drucktechniken	1978	860,2	321	25,1	29,1	33,6	47,2	62,1	444
		1980	934,8	303	.	31,0	35,6	47,9	61,2	603
		1982	998,9	305	31,6	35,6	39,8	51,3	63,8	750
Gütergruppe 58: Kunststoffherzeugnisse										
5811	Folien aus Kunststoff bis einschließlich 1,0 mm Dicke	1978	2 761,1	148	28,6	39,9	53,1	75,1	88,6	487
		1980	3 459,4	155	25,0	37,8	49,6	72,0	86,0	413
		1982	3 681,1	155	26,7	38,3	50,6	73,1	87,5	464
5813	Tafeln und Platten (auch Folien) aus Kunststoff mit einer Dicke über 1 mm	1978	.	44	.	.	.	.	.	.
		1980	.	53	.	.	.	.	.	.
		1982	624,0	53	28,3	46,5	62,3	89,5	100,0	516
5817	Rohre, Schläuche, Bänder, Seile und Profile aus Kunststoff	1978	1 573,9	188	26,6	37,7	47,5	64,9	80,4	357
		1980	2 113,4	193	27,0	36,2	45,1	64,4	80,6	379
		1982	1 916,7	185	25,8	35,5	44,8	63,5	80,0	364

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
5818	Halbzeug aus Schaumkunststoff	1978	747,8	65	25,7	40,4	56,8	88,0	99,3	459
		1980	1 082,7	77	18,9	33,7	48,4	84,4	98,3	352
		1982	1 058,2	79	17,3	30,3	45,0	80,5	97,4	314
5821	Einzelteile aus Kunststoff für Maschinen und Fahrzeuge	1978	1 269,6	297	18,6	27,4	35,2	53,7	70,0	232
		1980	1 695,7	322	18,3	27,3	34,3	52,5	69,3	226
		1982	2 297,2	336	18,4	29,7	37,8	57,4	72,6	226
5822	Einzelteile aus Kunststoff für elektrotechnische Erzeugnisse	1978	1 423,7	376	14,2	22,8	30,1	44,9	60,0	142
		1980	1 568,5	391	14,8	23,2	30,1	45,0	60,1	151
		1982	1 522,3	359	15,2	23,5	31,2	46,3	61,7	163
5829	Einzelteile aus Kunststoff nach Muster oder Zeichnung	1978	789,3	284	21,8	29,0	35,0	50,2	65,7	293
		1980	1 009,4	295	20,9	27,9	34,5	50,4	64,9	259
		1982	1 227,1	313	22,2	30,0	37,1	52,2	66,7	282
5831	Fensterprofile, Fenster und Fensterbänke aus Kunststoff	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	2 103,3	310	20,5	29,3	35,5	50,2	64,2	228
5841	Beutel, Tragetaschen und Säcke aus Kunststoff ...	1978	1 035,7	135	23,5	30,8	38,6	58,0	78,6	277
		1980	1 449,0	134	26,0	32,4	39,4	58,0	78,9	301
		1982	1 401,6	131	23,9	30,6	37,5	56,7	78,6	272
5845	Becher (ohne Trinkbecher), Dosen und Eimer aus Kunststoff	1978	749,2	162	20,4	31,3	42,9	69,8	87,2	289
		1980	941,8	158	18,3	30,4	41,8	69,0	87,9	266
		1982	994,6	155	15,7	28,5	39,4	68,2	87,9	246
5853	Haushalts-, Gebrauchs- und Gartenartikel aus Kunststoff	1978	1 294,3	287	16,3	25,3	33,2	54,1	72,3	186
		1980	1 501,0	283	15,8	25,2	34,4	54,9	73,8	185
		1982	1 409,1	256	22,1	31,9	39,9	61,8	79,3	270
Gütergruppe 59: Gummiwaren										
5911	Bereifungen	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	4 079,7	15	62,7	89,9	99,0	.	.	1 761
5921	Technische Weichgummiwaren	1978	2 897,5	145	31,2	45,3	54,2	72,5	88,3	461
		1980	3 248,3	142	30,0	44,2	52,7	72,3	87,6	439
		1982	3 665,7	139	32,7	47,0	56,7	74,8	89,2	498
5929	Sonstige Weichgummiwaren	1978	521,4	74	36,9	53,2	64,3	87,0	98,8	640
		1980	616,1	70	36,2	51,4	63,8	88,0	99,3	624
		1982	751,8	74	33,8	53,1	65,4	88,6	98,6	604

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
<i>Gütergruppe 62: Lederwaren und Schuhe</i>										
6215	Feintäschner- und Galanteriewaren aus Leder	1978	643,2	173	14,5	24,0	33,9	55,6	74,8	186
		1980	683,1	161	16,1	25,6	35,8	57,3	76,8	210
		1982	612,3	154	15,2	25,1	33,8	56,0	75,6	189
6253	Straßenschuhe und -stiefel	1978	2 417,6	207	21,5	31,1	41,2	62,1	77,8	337
		1980	2 777,1	187	21,8	32,0	41,8	63,7	80,5	341
		1982	2 718,7	178	23,4	34,2	43,2	64,9	81,0	364
<i>Gütergruppe 63: Textilien</i>										
6305	Gewebe	1978	836,7	55	48,9	60,5	72,9	94,6	100,0	1 099
		1980	720,8	51	46,9	62,5	77,4	95,8	.	1 123
		1982	839,4	50	52,5	66,3	78,5	95,6	100,0	1 409
6321	Garn für Gewebe	1978	2 640,1	166	11,3	18,8	27,4	51,6	74,4	154
		1980	2 965,0	146	12,1	20,4	29,6	53,6	75,7	165
		1982	2 874,9	136	13,2	22,6	32,8	58,0	82,0	189
6322	Garn für Maschenware ...	1978	838,7	61	20,2	32,9	47,4	81,9	99,6	352
		1980	920,1	54	18,8	32,1	46,0	82,9	99,9	343
		1982	897,7	54	18,2	31,9	48,3	83,2	99,9	354
6326	Texturiertes Garn	1978	963,4	25	51,5	74,7	88,5	100,0		1 196
		1980	1 018,4	22	50,4	77,1	90,0			1 185
		1982	1 120,4	20	54,0	83,6	93,3			1 371
6328	Näh- und Stopfmittel, Handstrick- und Handarbeitsgarn	1978	669,4	35	45,2	67,0	83,4	99,4		1 006
		1980	790,7	33	45,2	68,0	83,4	99,2		978
		1982	834,6	35	41,8	68,9	84,2	98,9		933
6352	Bänder, Gurte, Flechtartikel, Chenilleerzeugnisse, Spitzen, Stickereien und Posamenten	1978	816,4	165	16,2	23,8	30,4	50,0	70,4	171
		1980	894,7	157	15,8	22,5	30,0	50,0	72,3	171
		1982	934,5	152	14,9	22,6	30,1	50,7	73,7	170
6356	Filz, nicht gewebt und Filztuch, Waren aus Filz, Vliesstoffe und Waren daraus	1978	684,3	54	42,6	57,0	71,0	90,1	99,9	976
		1980	836,1	53	44,5	59,8	72,1	91,1	100,0	988
		1982	974,7	51	44,0	59,5	71,8	91,6	.	956
6371	Rohgewebe	1978	984,5	70	20,3	31,7	43,9	76,3	98,0	318
		1980	1 079,3	63	19,4	32,7	45,8	77,6	98,7	327
		1982	1 205,7	60	19,3	30,6	43,9	78,6	99,0	322

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index ($\times 10\,000$)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
6372	Fertiggewebe für Bekleidung und Leibwäsche (ohne Futterstoff)	1978	3 186,3	172	16,6	24,4	31,6	52,4	73,6	197
		1980	3 496,2	152	18,2	25,5	33,1	53,9	76,3	226
		1982	3 308,8	145	23,5	31,9	40,4	62,0	82,4	326
6382	Haus-, Bett- und Tischwäschestoff, Frottiergewebe, Inlett und Matratzendrell	1978	1 155,4	117	15,0	25,8	38,4	67,7	88,4	237
		1980	1 223,2	112	16,1	27,5	39,4	67,9	88,9	246
		1982	1 155,1	107	14,5	26,4	41,0	70,5	90,9	255
6384	Möbel- und Dekorationsstoff	1978	1 191,0	106	13,2	25,1	38,5	68,9	89,9	239
		1980	1 114,6	100	14,0	25,9	39,9	72,0	92,4	254
		1982	1 037,5	87	19,4	32,6	46,5	76,7	95,3	330
6386	Teppiche, Läufer und Fußbodenbelag aus textilem Material (Meterware und abgepaßt)	1978	2 186,8	78	24,2	41,5	56,9	81,8	97,4	419
		1980	2 177,9	71	24,1	40,4	56,1	82,7	98,1	412
		1982	2 000,2	70	24,6	40,0	55,6	81,6	97,9	408
6391	Gewirkter und gestickter Stoff	1978	972,1	129	15,8	24,5	33,6	60,2	84,7	212
		1980	1 121,1	130	12,4	22,2	33,4	59,0	84,9	195
		1982	933,5	105	18,2	29,7	43,3	68,9	92,1	276
6393	Damenoberbekleidung ab Größe 34, gewirkt oder gestrickt	1978	1 474,0	286	20,1	28,2	35,8	52,3	67,9	213
		1980	1 734,4	272	18,9	26,3	34,3	51,9	67,8	197
		1982	1 479,2	259	17,2	23,2	30,4	48,9	66,4	184
6396	Damenwäsche, gewirkt oder gestrickt	1978	.	.	.	.	.	.	.	.
		1980	.	.	.	.	.	.	.	.
		1982	817,6	118	25,4	40,2	54,1	78,2	91,9	403
	Gütergruppe 64: Bekleidung									
6411	Herrenoberbekleidung ab Größe 38	1978	3 106,6	436	8,4	14,9	21,6	37,9	56,5	94
		1980	3 061,2	407	9,3	15,6	22,2	39,9	58,6	101
		1982	2 772,3	370	9,9	16,4	23,8	42,3	61,7	111
6412	Damenoberbekleidung ab Größe 34	1978	6 692,2	1 434	5,7	9,5	13,6	25,5	37,7	45
		1980	7 264,0	1 404	6,4	9,9	14,3	25,8	37,6	48
		1982	6 854,3	1 285	7,9	12,7	17,2	30,2	42,6	61
6483	Bettwäsche	1978	642,2	120	20,0	31,5	45,5	75,7	92,2	317
		1980	705,8	121	16,2	28,8	43,0	74,5	91,9	278
		1982	635,1	119	22,3	34,5	46,5	72,8	91,2	329
6485	Haus- und Tischwäsche ...	1978	545,1	95	31,6	44,5	55,0	80,1	96,1	482
		1980	600,8	101	35,1	47,6	58,2	81,0	95,2	556
		1982	596,9	103	31,1	46,5	57,5	81,1	95,7	493

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
6487	Steppbetten, Stepp- und Daunendecken, Kissen u. ä.	1978	641,2	138	16,3	29,6	39,5	63,8	83,0	235
		1980	752,5	132	14,4	26,2	38,7	66,1	86,7	230
		1982	789,7	128	16,7	29,1	41,5	67,5	86,1	253
	<i>Gütergruppe 68: Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes</i>									
6811	Mahl- und Schalmühlenerzeugnisse	1978	2 748,5	129	29,5	40,8	52,2	75,3	90,0	550
		1980	3 052,2	111	32,3	43,2	54,5	77,5	91,9	642
		1982	3 020,6	107	31,3	43,1	55,2	77,2	92,1	598
6812	Teigwaren	1978	478,5	29	44,1	70,7	87,9	100,0		1 027
		1980	519,5	24	44,2	71,9	89,4			1 038
		1982	588,2	21	63,0	82,9	93,7			1 961
6814	Nährmittel (ohne Teigwaren)	1978	2 784,5	139	37,1	56,7	66,5	84,5	95,0	684
		1980	3 147,8	142	35,6	56,0	66,0	83,0	93,6	644
		1982	3 605,5	142	34,7	55,9	67,3	83,3	93,5	643
6816	Stärke und Stärkerzeugnisse	1978	753,2	23	81,6	89,4	96,3			4 119
		1980	726,1	23		92,0	97,1			5 621
		1982	940,9	24	83,1	90,8	97,0			4 956
6818	Backwaren	1978	5 013,3	839	16,3	22,0	28,2	41,8	53,9	181
		1980	5 651,6	792	16,0	21,8	28,2	42,8	54,8	176
		1982	6 231,4	880	12,2	17,5	23,7	38,7	51,2	114
6821	Zucker (Rüben- und Rohrzucker)	1978	4 098,2	42	45,5	56,8	68,5	92,9		1 110
		1980	4 214,1	40	43,9	55,6	68,6	94,5		1 053
		1982	5 296,8	38	43,6	56,5	70,5	96,7		1 054
6825	Verarbeitetes Obst und Gemüse	1978	3 356,9	330	12,7	22,1	30,9	49,1	66,9	148
		1980	3 737,3	316	12,8	22,1	31,9	51,5	70,5	157
		1982	4 548,6	333	12,7	22,8	32,2	54,1	71,7	164
6827	Süßwaren	1978	7 980,2	249	25,1	36,8	48,0	71,9	87,0	356
		1980	8 649,5	244	25,3	37,4	49,7	72,3	87,4	364
		1982	8 893,5	246	23,8	36,3	48,0	71,2	86,2	335
6832	Milch, Butter und Käse ...	1978	12 358,8	329	8,0	13,9	19,5	33,9	50,7	80
		1980	14 523,5	321	7,3	13,6	20,8	35,1	52,1	82
		1982	15 919,8	305	6,8	13,0	20,1	35,8	53,1	83
6842	Erzeugnisse der Ölmühlen	1978	3 702,4	30	58,7	77,7	92,1	100,0		1 683
		1980	4 092,9	26	59,6	81,1	94,4			1 637
		1982	4 494,7	24	62,9	81,8	94,9			1 811

noch Tabelle I

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (×10000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
6845	Margarine, Platten- und andere Nahrungsfette ...	1978	1 716,6	19	79,3	90,5	95,0			3 815
		1980	1 791,8	19	78,4	90,9	95,6			3 674
		1982	1 853,4	16	77,6	92,1	96,8			3 595
6853	Fleisch und Fleisch-erzeugnisse	1978	14 406,8	892	12,0	18,3	23,4	35,2	47,6	93
		1980	15 351,5	845	12,4	18,8	23,7	35,4	47,6	97
		1982	16 620,4	855	12,8	19,1	24,1	36,0	48,4	100
6859	Fisch und Fisch-erzeugnisse	1978	.	131	.	.	.	.	.	.
		1980	1 650,7	127	34,2	47,2	58,5	77,9	91,7	609
		1982	1 699,0	120	35,1	48,5	61,2	81,1	93,3	626
6865	Röstkaffee, bearbeiteter Tee und teeähnliche Erzeugnisse	1978	5 322,2	60	44,5	61,9	74,9	94,4	99,9	895
		1980	5 235,1	57	43,9	58,8	73,7	95,0	100,0	915
		1982	5 050,1	50	40,8	59,3	73,5	96,1	100,0	810
6871	Bier (einschließlich Nebenprodukten und Bierhefen)	1978	.	584	.	.	.	.	.	.
		1980	8 983,3	545	10,6	18,0	25,7	46,0	62,5	118
		1982	10 023,8	500	11,1	19,3	27,5	47,1	64,4	126
6872	Malz (einschließlich Nebenprodukten)	1978	918,6	150	17,1	27,0	38,9	71,1	94,9	278
		1980	936,1	123	20,1	30,4	42,0	73,2	97,0	315
		1982	1 120,1	109	20,8	30,9	43,2	75,6	98,6	354
6875	Spirituosen	1978	1 938,6	200	29,1	40,5	50,0	70,8	85,4	412
		1980	1 972,3	176	30,6	42,6	52,7	75,1	88,2	466
		1982	1 844,6	155	30,9	42,4	53,7	76,6	90,7	462
6879	Tafelwässer und alkohol-freie Erfrischungsgetränke	1978	3 889,3	646	19,1	23,7	28,5	40,5	53,2	236
		1980	4 319,6	588	18,4	24,3	29,9	42,5	56,2	214
		1982	5 031,5	551	19,1	25,7	31,5	44,4	57,8	236
6888	Andere Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes ...	1978	.	120	.	.	.	.	.	.
		1980	1 665,5	125	35,9	47,6	58,4	79,5	91,6	592
		1982	1 945,6	115	37,1	49,8	60,1	81,8	94,0	620
6889	Futtermittel	1978	6 703,3	279	20,1	33,2	43,6	63,8	79,5	270
		1980	7 763,4	265	20,9	33,5	44,1	65,8	80,4	279
		1982	7 985,6	263	21,8	33,6	44,7	66,7	80,9	293
6911	Gütergruppe 69: Tabakwaren Zigaretten	1978	3 852,0	14	67,5	96,5	.			1 830
		1980	4 324,7	13	62,2	97,3	99,9			1 738
		1982	4 606,7	12	61,6	97,5	.			1 757

Güterklasse		Jahr	Produktionswert aller Anbieter (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der					Herfindahl-index (× 10 000)
Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					größten Anbieter am Produktionswert der Güterklasse (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
7019	<i>Gütergruppe 70: Fertigteilbauten im Hochbau</i>									
	Sonstige Fertigteilbauten überwiegend aus Beton zur Vollmontage vor- gesehen	1978	500,0	89	24,4	34,3	44,0	70,4	91,2	426
		1980	684,1	89	24,9	37,1	48,9	73,0	91,1	375
		1982	668,8	87	25,9	40,8	53,1	76,0	92,1	429
7051	Fertighäuser aus Holz oder überwiegend aus Holz, zur Vollmontage vor- gesehen	1978	1 924,3	105	21,7	37,6	49,1	76,0	91,7	342
		1980	2 392,9	104	25,4	41,7	52,7	77,0	91,3	401
		1982	1 586,7	96	21,7	35,5	47,0	75,6	92,9	331

Tabelle II.1

**Unternehmen, Betriebe und Beschäftigte nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus,
Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981**

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unter- nehmen	Anteil an der Zahl der Unter- nehmen im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unter- nehmen des Wirtschafts- zweiges ¹⁾	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Beschäf- tigten	Anteil an der Zahl der Beschäf- tigten im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe						
	<i>Bergbau</i>						
21	Bergbau	84	0,2	296	0,7	242 616	3,2
	Grundstoff- und Produk- tionsgütergewerbe²⁾						
22	Mineralölverarbeitung ...	54	0,2	102	0,2	41 637	0,6
24	Herstellung und Verarbei- tung von Spalt- und Brut- stoffen	6	0,0			2 410	0,0
25	Gewinnung und Verarbei- tung von Steinen und Erden	1907	5,3	3 218	7,3	177 519	2,4
27	Eisenschaffende Industrie .	101	0,3	196	0,4	283 166	3,8
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbwerkzeuge	155	0,4	201	0,5	73 158	1,0
29	Gießerei	464	1,3	550	1,2	113 592	1,5
40	Chemische Industrie	1 175	3,3	1 589	3,6	591 128	7,9
53	Holzbearbeitung	484	1,3	534	1,2	41 681	0,6
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Pa- pier- und Pappe- erzeugung	134	0,4	173	0,4	53 366	0,7
59	Gummiverarbeitung	205	0,6	283	0,6	107 954	1,4
	Investitionsgüter produzie- rendes Gewerbe³⁾						
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	1 519	4,2	1 648	3,7	161 861	2,2
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau ..	1 290	3,6	1 400	3,2	176 577	2,4
32	Maschinenbau	4 568	12,7	5 365	12,1	1 029 450	13,7
33	Straßenfahrzeugbau, Repa- ratur von Kraftfahr- zeugen usw.	1 939	5,4	2 524	5,7	802 888	10,7
34	Schiffbau	110	0,3	119	0,3	56 623	0,8
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	41	0,1			57 688	0,8

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unter- nehmen	Anteil an der Zahl der Unter- nehmen im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unter- nehmen des Wirtschafts- zweiges ¹⁾	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Beschäf- tigten	Anteil an der Zahl der Beschäf- tigten im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektr. Haushalts- geräten	2 262	6,3	3 269	7,4	990 649	13,2
37	Feinmechanik, Optik, Her- stellung von Uhren	1 256	3,5	1 463	3,3	163 295	2,2
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren .	2 160	6,0	2 494	5,6	289 380	3,9
50	Herstellung von Büro- maschinen, Daten- verarbeitungsgeräten und -einrichtungen	75	0,2	112	0,3	72 932	1,0
	<i>Verbrauchsgüter produzie- rendes Gewerbe</i>						
39	Herstellung von Musik- instrumenten, Spiel- waren, Füllhaltern usw. . .	651	1,8	712	1,6	59 643	0,8
51	Feinkeramik	155	0,4	206	0,5	55 503	0,7
52	Herstellung und Verarbei- tung von Glas	294	0,8	358	0,8	73 243	1,0
54	Holzverarbeitung	2 367	6,6	2 607	5,9	224 217	3,0
56	Papier- und Pappeverarbeitung	776	2,2	942	2,1	112 006	1,5
57	Druckerei, Vervielfältigung	1 826	5,1	1 903	4,3	154 553	2,1
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1 652	4,6	1 884	4,2	190 073	2,5
61	Ledererzeugung	69	0,2	75	0,2	6 533	0,1
62	Lederverarbeitung	556	1,5	716	1,6	69 980	0,9
63	Textilgewerbe	1 558	4,3	2 113	4,8	280 863	3,7
64	Bekleidungsgewerbe	2 299	6,4	2 863	6,5	223 394	3,0
65	Reparatur von Gebrauchs- gütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt) .	5	0,0	.	.	138	0,0
	<i>Nahrungs- und Genuß- mittelgewerbe</i>						
68	Ernährungsgewerbe	3 655	10,2	4 277	9,6	498 226	6,6
69	Tabakverarbeitung	41	0,1	80	0,2	23 693	0,3
	Wirtschaftsbereich:						
	Baugewerbe						
	<i>Bauhauptgewerbe</i>						
72	Hoch- und Tiefbau	10 913	60,4	--	--	833 044	72,4

noch Tabelle II.1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unter- nehmen	Anteil an der Zahl der Unter- nehmen im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unter- nehmen des Wirtschafts- zweiges ¹⁾	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)	Anzahl der Beschäf- tigten	Anteil an der Zahl der Beschäf- tigten im jeweiligen Wirtschafts- bereich (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
73	Spezialbau	345	1,9	--	--	32 216	2,8
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei ...	412	2,3	--	--	15 437	1,3
75	Zimmerei, Dachdeckerei ..	832	4,6	--	--	31 020	2,7
	<i>Ausbaugewerbe</i>						
76	Bauinstallation	3 568	19,7	--	--	161 858	14,1
77	Ausbaugewerbe (ohne Bau- installation)	2 003	11,1	--	--	77 729	6,8

¹⁾ Die Anzahl der Betriebe der Unternehmen des Wirtschaftszweiges stimmt nicht mit der Gesamtzahl der Betriebe im Wirtschaftszweig überein (vgl. dazu Kapitel II, Abschnitt 2.2).

²⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

³⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

**Umsatz, Census Value Added und Investitionen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus,
Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981**

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)	Census Value Added ¹⁾ (Mio. DM)	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)	Investi- tionen (Mio. DM)	Anteil an den Investi- tionen des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe						
	<i>Bergbau</i>						
21	Bergbau	32 123,1	2,5	.	.	3 216,1	5,9
	<i>Grundstoff- und Produk- tionsgütergewerbe²⁾</i>						
22	Mineralölverarbeitung ...	114 620,7	9,1	.	.	1 562,6	2,9
24	Herstellung und Verarbei- tung von Spalt- und Brutstoffen	339,4	0,0	.	.	24,0	0,0
25	Gewinnung und Verarbei- tung von Steinen und Erden	27 985,7	2,2	.	.	2 070,8	3,8
27	Eisenschaffende Industrie .	51 614,4	4,1	.	.	2 748,7	5,0
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	21 476,9	1,7	5 627,9	1,0	857,4	1,6
29	Gießerei	12 071,9	1,0	6 549,0	1,2	466,6	0,9
40	Chemische Industrie	141 391,5	11,2	61 689,0	10,9	6 569,3	12,0
53	Holzbearbeitung	7 499,0	0,6	2 683,0	0,5	276,4	0,5
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Pa- pier- und Pappe- erzeugung	13 113,9	1,0	.	.	808,8	1,5
59	Gummiverarbeitung	14 249,3	1,1	.	.	634,5	1,2
	<i>Investitionsgüter produzie- rendes Gewerbe³⁾</i>						
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	20 525,1	1,6	9 760,0	1,7	915,0	1,7
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau ..	22 841,7	1,8	11 737,0	2,1	607,0	1,1
32	Maschinenbau	128 013,2	10,1	70 369,0	12,5	4 850,0	8,9
33	Straßenfahrzeugbau, Repa- ratur von Kraft- fahrzeugen usw.	135 888,7	10,7	58 870,0	10,4	8038,5	14,7
34	Schiffbau	6 574,3	0,5	.	.	183,0	0,3
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	8 385,5	0,7	.	.	502,4	0,9

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschafts- bereichs	Census Value Added ¹⁾	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschafts- bereichs	Investi- tionen	Anteil an den Investi- tionen des jeweiligen Wirtschafts- bereichs
SYPRO Num- mer	Bezeichnung	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)
a	b	c	d	e	f	g	h
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haus- haltsgeräten	121 403,9	9,6			4 842,5	8,8
37	Feinmechanik, Optik, Her- stellung von Uhren	15 970,6	1,3	9 500,0	1,7	673,0	1,2
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren .	34 524,8	2,7	17 798,0	3,2	1 374,1	2,5
50	Herstellung von Büro- maschinen, Daten- verarbeitungsgeräten und -einrichtungen	13 487,3	1,1	8 493,0	1,5	1 700,7	3,1
	<i>Verbrauchsgüter produzie- rendes Gewerbe</i>						
39	Herstellung von Musik- instrumenten, Spiel- waren, Füllhaltern usw. . .	6 089,5	0,5			207,2	0,4
51	Feinkeramik	3 922,2	0,3			224,3	0,4
52	Herstellung und Verarbei- tung von Glas	9 013,9	0,7			584,4	1,1
54	Holzverarbeitung	27 038,6	2,1			791,9	1,4
56	Papier- und Pappeverarbeitung	15 905,1	1,3			883,5	1,6
57	Druckerei, Vervielfältigung	17 650,3	1,4			1 089,2	2,0
58	Herstellung von Kunststoffwaren	25 723,8	2,0	12 127,0	2,1	1 272,1	2,3
61	Ledererzeugung	1 127,9	0,1			35,5	0,1
62	Lederverarbeitung	6 340,4	0,5			140,4	0,3
63	Textilgewerbe	32 635,7	2,6	14 213,0	2,5	1 022,8	1,9
64	Bekleidungsgewerbe	20 359,8	1,6	8 905,0	1,6	280,6	0,5
65	Reparatur von Gebrauchs- gütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	9,1	0,0			0,2	0,0
	<i>Nahrungs- und Genuß- mittelgewerbe</i>						
68	Ernährungsgewerbe	138 647,0	11,0	41 551,0	7,4	4 966,5	9,1
69	Tabakverarbeitung	16 455,9	1,3	14 205,0	2,5	312,5	0,6

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)	Census Value Added ¹⁾ (Mio. DM)	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)	Investi- tionen (Mio. DM)	Anteil an den Investi- tionen des jeweiligen Wirtschafts- bereichs (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Baugewerbe						
	<i>Bauhauptgewerbe</i>						
72	Hoch- und Tiefbau	82 731,1	74,4	--	--	3 325,4	84,3
73	Spezialbau	3 588,7	3,2	--	--	81,6	2,1
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1 267,1	1,1	--	--	35,3	0,9
75	Zimmerei, Dachdeckerei ...	3 171,1	2,9	--	--	81,8	2,1
	<i>Ausbaugewerbe</i>						
76	Bauinstallation	14 170,5	12,7	--	--	271,7	6,9
77	Ausbaugewerbe (ohne Bau- installation)	6 319,8	5,7	--	--	147,2	3,7

¹⁾ Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 1.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.

²⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

³⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Tabelle II.3

Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte j) ¹⁾	Umsatz aller Unternehmen (Mio. DM)	Durch- schnitt- licher Umsatz pro Unter- nehmen (Mio. DM)
	Bezeichnung		
a	b	c	d
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	339,4	56,6
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	8 385,5	204,5
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	13 487,3	179,8
21	Bergbau	32 123,1	382,4
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	9,1	1,8
69	Tabakverarbeitung	16 455,9	401,4
22	Mineralölverarbeitung	114 620,7	2 122,6
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	135 888,7	70,1
34	Schiffbau	6 574,3	59,8
27	Eisenschaffende Industrie	51 614,4	511,0
51	Feinkeramik	3 922,2	25,3
59	Gummiverarbeitung	14 249,3	69,5
73	Spezialbau	3 588,7	10,4
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	121 403,9	53,7
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeherzeugung	13 113,9	97,9
40	Chemische Industrie	141 391,5	120,3
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	21 476,9	138,6
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	9 013,9	30,7
61	Lederherzeugung	1 127,9	16,3
29	Gießerei	12 071,9	26,0
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	22 841,7	17,7
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	15 970,6	12,7
62	Lederherzeugung	6 340,4	11,4
56	Papier- und Pappeherzeugung	15 905,1	20,5
53	Holzbearbeitung	7 499,0	15,5
57	Druckerei, Vervielfältigung	17 650,3	9,7
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	6 089,5	9,4
75	Zimmerei, Dachdeckerei	3 171,1	3,8
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	34 524,8	16,0
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	27 985,7	14,7
58	Herstellung von Kunststoffwaren	25 723,8	15,6
32	Maschinenbau	128 013,2	28,0
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	20 525,1	13,5
72	Hoch- und Tiefbau	82 731,1	7,6
76	Bauinstallation	14 170,5	4,0
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1 267,1	3,1
68	Ernährungsgewerbe	138 647,0	37,9
64	Bekleidungsgewerbe	20 359,8	8,9
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	6 319,8	3,2
63	Textilgewerbe	32 635,7	20,9
54	Holzherzeugung	27 038,6	11,4

¹⁾ Ist der Umsatzanteil der drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil 1980.

nach Umsatz und Umsatzanteilen der umsatzgrößten Unternehmen 1981

Umsatz der					Umsatzanteile der				
3	6	10	25	50	3	6	10	25	50
umsatzgrößten Unternehmen des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)					umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des Wirtschaftszweiges (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n
286,6	339,4		8 313,8		84,4	100,0		99,1	
10 343,5	11 813,7	12 324,4	13 117,8	13 403,3	76,7	87,6	91,4	97,3	99,4
21 146,9	26 846,9	30 192,8	31 839,8	32 047,8	65,8	83,6	94,0	99,1	99,8
10 355,3					62,9				
57 424,2	92 993,7	107 238,7	113 957,3	114 600,0	50,1	81,1	93,6	99,4	100,0
65 565,7	87 521,0	98 745,8	108 154,7	114 290,9	48,2	64,4	72,7	79,6	84,1
3 143,7	4 075,9	4 735,1	5 900,7		47,8	62,0	72,0	89,8	
20 474,9	32 212,7	39 865,8	47 659,5		39,7	62,4	77,2	92,3	
1 529,5			2 887,8	3 434,2	39,0			73,6	87,6
5 502,8	7 386,1	9 091,0	11 454,2	12 768,9	38,6	51,8	63,8	80,4	89,6
1 354,2	1 551,3	1 759,3	2 121,5		37,7	43,2	49,0	59,1	
39 331,6	50 549,9	58 296,3	71 921,5	80 517,7	32,4	41,6	48,0	59,2	66,3
4 149,1	5 886,1	7 345,3	9 580,1	11 523,0	31,6	44,9	56,0	73,1	87,9
40 662,8	57 109,1	66 513,3	85 749,5	99 210,8	28,8	40,4	47,0	60,6	70,2
5 727,2	8 775,5	11 481,7	15 992,3	18 883,4	26,7	40,9	53,5	74,5	87,9
2 258,0	3 658,0	4 319,1	5 967,0	7 126,6	25,1	40,6	47,9	66,2	79,1
		571,1	893,8	1 076,7			50,6	79,2	95,5
2 608,3	3 759,0	4 956,9	7 047,3	8 379,2	21,6	31,1	41,1	58,4	69,4
4 622,4	6 126,2	7 423,4	10 402,1	12 427,3	20,2	26,8	32,5	45,5	54,4
2 775,7	4 229,5	5 309,1	6 942,0		17,4	26,5	33,2	43,5	
1 036,6			2 641,3	3 512,5	16,3			41,7	55,4
2 018,9	2 968,9	4 056,8	6 076,6	7 928,4	12,7	18,7	25,5	38,2	49,8
	1 244,8	1 760,1	3 049,7	4 321,6		16,6	23,5	40,7	57,6
1 485,8	2 079,6	2 704,1	4 319,8	5 800,4	8,4	11,8	15,3	24,5	32,9
472,6	820,1	1 123,0	1 841,2	2 601,8	7,8	13,5	18,4	30,2	42,7
238,3	318,7	407,9	628,6	867,8	7,5	10,1	12,9	19,8	27,4
2 564,6	3 711,7	4 821,3	7 797,5	10 688,3	7,4	10,8	14,0	22,6	31,0
2 017,4	3 613,8	4 761,3	7 391,7	9 728,8	7,2	12,9	17,0	26,4	34,8
1 802,7	2 957,6	3 909,6	6 357,1	8 981,2	7,0	11,5	15,2	24,7	34,9
9 021,1	14 695,3	19 245,4	30 727,0	40 846,5	7,0	11,5	15,0	24,0	31,9
1 359,7	2 212,7	2 897,0	4 723,7	6 778,3	6,6	10,8	14,1	23,0	33,0
5 409,8	8 513,1	10 982,3	15 161,7	19 029,5	6,5	10,3	13,3	18,3	23,0
880,9	1 209,4	1 457,3	2 129,9	2 761,3	6,2	8,5	10,3	15,0	19,5
79,2	128,1	180,5	321,0	463,6	6,2	10,1	14,2	25,3	36,6
7 027,0	11 351,0	15 616,2	27 421,5	40 358,3	5,1	8,2	11,3	19,8	29,1
1 000,6	1 506,3	2 045,8	3 507,3	5 337,6	4,9	7,4	10,0	17,2	26,2
251,3	353,7	468,9	796,5	1 154,7	4,0	5,6	7,4	12,6	18,3
1 296,3	2 341,4	3 401,5	6 156,7	9 410,7	4,0	7,2	10,4	18,9	28,8
896,4	1 627,6	2 386,6		6 389,0	3,3	6,0	8,8		23,6

Tabelle II.4

Umsatz und Umsatzanteile der umsatzgrößten Unternehmen sowie Werte für den Herfindahl-Index nach

SYPRO Num- mer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)	Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
	Bezeichnung		
a	b	c	d
21	<i>Bergbau</i>	32 123,1	—
2111	Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei	25 715,3	80,1
2114	Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung	2 814,2	8,8
2130	Eisenerzbergbau	.	.
2141	NE-Metallerzbergbau	.	.
2150	Kali- und Steinsalzbergbau	.	.
2160	Gewinnung von Erdöl, Erdgas	.	.
2171	Sonstiger Bergbau	59,6	0,2
2180	Torfgewinnung und -veredlung	280,3	0,9
22	<i>Mineralölverarbeitung</i>	114 620,7	—
24	<i>Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen</i>	339,4	—
25	<i>Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden</i>	27 985,7	—
2512	Gewinnung von Natursteinen, a. n. g.	1 497,9	5,4
2514	Gewinnung von Kalkstein, Gips, Kreide	143,3	0,5
2516	Gewinnung von Sand, Kies	1 316,7	4,7
2517	Gewinnung von Schiefer, Ton, Kaolin	204,4	0,7
2519	Gewinnung von Dolomit, Bims sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	55,8	0,2
2525	Verarbeitung von Natursteinen, a. n. g.	779,1	2,8
2529	Verarbeitung von Schiefer sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	1 036,4	3,7
2531	Herstellung von Zement	3 258,0	11,6
2535	Herstellung von Kalk, Mörtel	1 365,0	4,9
2536	Herstellung von gebranntem Gips	119,3	0,4
2541	Ziegelei	2 596,1	9,3
2542	Herstellung von Grobsteinzeug	176,5	0,6
2543	Herstellung von feuerfester Grobkeramik	2 469,8	8,8
2551	Herstellung von Kalksandsteinen	590,2	2,1
2553	Herstellung von Baustoffen aus Bims	397,5	1,4
2555	Herstellung von großformatigen Fertigbauteilen aus Beton für Hochbau	392,7	1,4
2559	Herstellung von Betonerzeugnissen (ohne Bims, großformatige Fertig- bauteile)	5 078,1	18,1
2563	Herstellung von Gipserzeugnissen, Dämm- und Leichtbauplatten	865,6	3,1
2565	Herstellung von Asbestzementwaren	915,9	3,3
2570	Verarbeitung von Asbest	1 111,6	4,0
2580	Herstellung von Schleifmitteln	1 037,2	3,7
2591	Herstellung von Transportbeton	2 578,6	9,2

zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
65,8	83,6	94,0	99,1	99,8	2 387	84
82,2	.	.	.	.	.	9
.	.	.	.	.	.	5
.	.	.	.	.	.	1
.	.	.	.	.	.	1
.	.	.	.	.	.	5
.	.	.	.	.	.	6
100,0	.	.	.	.	.	3
30,8	45,1	55,1	80,3	98,6	490	54
50,1	81,1	93,6	99,4	100,0	1 222	54
84,4	100,0	.	.	.	.	6
7,2	12,9	17,0	26,4	34,8	47	1 907
.	.	38,6	58,2	74,4	281	151
80,6	.	.	.	.	.	8
.	.	26,1	44,9	64,9	147	164
.	.	.	.	.	1 396	17
64,8	.	.	.	.	.	7
10,6	17,5	24,7	42,9	62,1	119	161
.	54,6	68,1	91,7	.	711	43
.	68,1	78,3	.	.	1 156	33
.	.	69,4	.	98,4	1 068	57
46,9	71,7	.	.	.	1 168	12
20,0	.	34,4	49,4	64,3	199	225
.	76,1	94,2	.	.	1 545	14
40,7	.	.	88,0	.	925	59
9,8	18,3	28,1	53,2	77,9	162	87
32,3	48,5	.	.	.	653	38
18,7	33,8	47,3	75,6	97,0	316	58
15,6	19,2	.	35,0	47,9	188	480
.	.	.	.	.	3 077	26
.	.	.	.	.	3 993	11
50,4	.	.	99,1	.	1 189	30
.	.	72,1	91,6	.	629	48
.	.	19,8	36,8	57,1	97	178

nach Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
27	<i>Eisenschaffende Industrie</i>	51 614,4	—
2711	Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerke (ohne Herstellung von Stahl- rohren)	41 523,8	80,5
2715	Herstellung von Stahlrohren (ohne Präzisionsstahlrohre)	8 101,2	15,7
2720	Herstellung von Präzisionsstahlrohren	991,2	1,9
2740	Schmiede-, Preß- und Hammerwerke	998,2	1,9
28	<i>NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke</i>	21 476,9	—
2811	NE-Leichtmetallhütten	3 265,8	15,2
2813	NE-Schwermetallhütten	4 373,2	20,4
2816	NE-Metallumschmelzwerke	3 212,8	15,0
2850	NE-Metallhalbzeugwerke	10 625,1	49,5
29	<i>Gießerei</i>	12 071,9	—
2910	Eisen-, Stahl- und Tempergießerei	9 383,3	77,7
2950	NE-Metallgießerei	2 688,6	22,3
30	<i>Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.</i>	20 525,1	—
3011	Stabziehereien, Kaltwalzwerke	2 236,8	10,9
3015	Drahtziehereien (einschließlich Herstellung von Drahterzeugnissen) ...	4 865,6	23,7
3021	Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preßteilen	4 528,5	22,1
3025	Stahlverformung, a. n. g., Oberflächenveredlung, Härtung	8 186,0	39,9
3030	Mechanik, a. n. g.	708,2	3,5
31	<i>Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau</i>	22 841,7	—
3111	Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen (ohne Gruben- ausbau)	11 396,3	49,9
3114	Weichenbau, Herstellung von Kreuzungen und ähnlichem Gleismaterial	91,3	0,4
3117	Herstellung von Grubenausbaukonstruktionen	1 185,1	5,2
3151	Kessel- und Behälterbau	8 808,5	38,6
3171	Lokomotivbau	31,7	0,1
3174	Waggonbau	1 163,6	5,1
3177	Feld- und Industriebahnwagenbau	62,9	0,3
3179	Reparatur von Schienenfahrzeugen	102,3	0,4
32	<i>Maschinenbau</i>	128 013,2	—
3210	Herstellung von landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschleppern	6 797,8	5,3
3220	Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen	15 187,6	11,9
3230	Herstellung von Textil- und Nähmaschinen	5 086,3	4,0
3240	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie usw.	13 848,8	10,8

Tabelle II.4

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
39,7	62,4	77,2	92,3	.	796	101
47,5	68,8	84,1	.	.	1 014	49
.	.	.	.	.	5 627	18
.	.	.	.	.	2 275	15
61,9	81,5	91,5	.	.	2 106	19
26,7	40,9	53,5	74,5	87,9	407	155
83,4	100,0	.	.	.	.	6
83,4	98,0	.	.	.	3 873	11
47,3	57,9	68,8	91,5	.	948	43
32,0	52,2	62,7	83,2	94,5	555	95
21,6	31,1	41,1	58,4	69,4	281	464
27,8	40,0	51,4	69,6	81,0	439	251
.	.	41,6	58,2	73,1	321	213
6,6	10,8	14,1	23,0	33,0	41	1 519
.	.	50,3	80,5	.	355	61
26,5	38,6	.	63,7	77,6	360	182
.	.	25,6	46,0	.	140	237
8,4	.	17,2	27,3	37,7	58	859
7,6	14,3	21,2	40,0	59,1	100	180
20,2	26,8	32,5	45,5	54,4	187	1 290
24,7	29,6	.	.	51,9	358	902
60,7	91,9	.	.	.	.	9
.	82,2	89,3	98,7	.	2 225	30
35,0	45,6	.	.	.	579	320
100,0	.	.	.	.	.	3
.	.	.	.	.	.	9
.	.	.	.	.	.	4
.	.	92,6	.	.	1 015	13
7,0	11,5	15,0	24,0	31,9	40	4 568
34,9	45,8	54,3	.	84,7	515	191
6,2	11,3	16,8	31,0	46,1	62	848
18,2	31,3	43,5	.	83,0	263	176
13,4	20,3	26,1	38,1	50,4	117	658

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
3256	Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. (ohne Bau- maschinen)	16 238,8	12,7
3257	Herstellung von Bau-, Baustoff- und ähnlichen Maschinen	8 859,2	6,9
3260	Herstellung von Zahnrädern, Getrieben, Lagern, Antriebselementen	8 867,6	6,9
3270	Herstellung von Maschinen für weitere bestimmte Wirtschaftszweige ...	9 663,2	7,5
3280	Sonstiger Maschinenbau	43 464,0	34,0
33	<i>Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.</i>	135 888,7	—
3311	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	99 594,0	73,3
3314	Herstellung von Teilen für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	19 705,8	14,5
3316	Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwagen ...	5 692,3	4,2
3321	Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren	420,1	0,3
3324	Herstellung von Fahrrädern	534,7	0,4
3327	Herstellung von Kraftrad- und Fahrradteilen	615,7	0,5
3380	Sonstiger Straßenfahrzeugbau	314,5	0,2
3390	Reparatur von Kraftfahrzeugen, Fahrrädern; Lackierung von Straßen- fahrzeugen	9 011,5	6,6
34	<i>Schiffbau</i>	6 574,3	—
35	<i>Luft- und Raumfahrzeugbau</i>	8 385,5	—
36	<i>Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten</i>	121 403,9	—
3610	Herstellung von Batterien, Akkumulatoren	1 834,0	1,5
3620	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung und ähnlichem	46 111,9	38,0
3640	Herstellung von elektrischen Leuchten und Lampen	3 664,6	3,0
3650	Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten	11 358,1	9,4
3660	Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw.	41 111,4	33,9
3670	Herstellung von Rundfunk-, Fernseh- und phonotechnischen Geräten ...	14 094,9	11,6
3680	Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt	68,0	0,1
3690	Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen (ohne Bauinstallation) ...	3 161,0	2,6
37	<i>Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren</i>	15 970,6	—
3711	Optik (ohne Augenoptik, Foto- und Kinotechnik)	1 764,0	11,0
3715	Augenoptik	1 324,7	8,3
3721	Herstellung von Foto-, Projektions- und Kinogeräten	2 020,1	12,6
3751	Feinmechanik (ohne Herstellung von medizinmechanischen u. ä. Er- zeugnissen)	4 498,4	28,2
3760	Herstellung von medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen ...	4 029,6	25,2
3771	Herstellung von Uhren	2 333,7	14,6

Tabelle II.4

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
30,8	37,9	45,4	61,2	72,6	446	473
19,5	29,6	39,5	61,3	78,0	268	256
42,9	54,0	61,2	.	86,2	808	213
23,6	36,5	45,7	62,3	73,7	308	356
19,3	26,4	34,0	47,2	55,8	190	1 397
48,2	64,4	72,7	79,6	84,1	1 007	1 939
65,8	87,9	98,3	.	.	1 863	27
18,9	30,3	40,5	61,2	.	245	279
23,0	33,2	42,3	64,3	79,2	292	213
.	.	.	.	.	.	4
67,9	84,4	.	.	.	1 922	11
36,9	.	65,8	90,4	.	703	43
51,8	69,2	81,8	100,0	.	1 276	25
4,7	.	.	15,6	21,8	23	1 337
47,8	62,0	72,0	89,8	.	971	110
.	.	.	99,1	.	3 519	41
32,4	41,6	48,0	59,2	66,3	494	2 262
67,3	89,0	96,9	.	.	2 902	17
44,2	51,5	56,7	63,6	69,8	754	951
.	.	.	.	75,3	720	241
45,1	58,7	69,7	85,3	94,2	919	135
.	71,0	74,7	80,0	85,3	3 129	584
53,1	67,7	74,8	91,7	97,6	1 218	105
.	.	94,3	.	.	1 877	13
54,4	.	66,0	76,0	83,6	1 399	216
17,4	26,5	33,2	43,5	.	159	1 256
71,0	81,6	.	96,5	.	2 531	49
.	.	.	82,5	92,6	1 114	94
53,3	.	.	88,3	98,0	2 072	69
26,4	35,9	45,3	64,8	77,0	370	241
17,7	.	.	38,0	46,6	173	689
.	.	65,3	79,0	90,4	2 220	114

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
38	<i>Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren</i>	34 524,8	—
3810	Herstellung von Handelswaffen und deren Munition	1 170,2	3,4
3821	Herstellung von Werkzeugen sowie Geräten für die Landwirtschaft	3 132,9	9,1
3830	Herstellung von Heiz- und Kochgeräten	1 476,6	4,3
3842	Herstellung von Stahlblechwaren (ohne Möbel)	7 297,6	21,1
3844	Herstellung von NE-Metallblechwaren (ohne Möbel)	2 140,2	6,2
3847	Herstellung von Möbeln aus Metall	3 627,0	10,5
3848	Herstellung von Panzerschränken (Tresoren)	146,8	0,4
3849	Herstellung von Feinstblechpackungen	2 547,3	7,4
3850	Herstellung von Schlössern, Beschlägen	4 227,8	12,2
3871	Herstellung von Schneidwaren, Bestecken	1 596,1	4,6
3882	Herstellung von sonstigen Metallwaren (ohne -kurzwaren)	4 219,1	12,2
3889	Herstellung von Metallkurzwaren, leichten Preß-, Zieh- und Stanzteilen	2 943,1	8,5
39	<i>Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.</i>	6 089,5	—
3911	Herstellung von Musikinstrumenten	713,3	11,7
3931	Herstellung von Spielwaren, Christbaumschmuck	1 649,0	27,1
3940	Herstellung von Turn- und Sportgeräten	575,3	9,4
3951	Herstellung von Gold- und Silberschmiedewaren, a. n. g.	.	.
3954	Herstellung von Schmuck aus Edelmetall oder -plattierungen	1 293,7	21,2
3957	Herstellung von Phantasieschmuck	349,7	5,7
3960	Bearbeitung von Edel- und Schmucksteinen, Perlen, Perlmutter, Hartglas	.	.
3970	Herstellung von Münzen, Medaillen	88,4	1,5
3980	Herstellung von Füllhaltern und ähnlichem, Stempeln; Verarbeitung von Schnitz- und Formstoffen	529,3	8,7
3990	Foto- und Filmlabors	780,0	12,8
40	<i>Chemische Industrie</i>	141 391,5	—
4031	Herstellung von chemischen Grundstoffen (auch mit anschließender Weiterverarbeitung)	84 599,8	59,8
4034	Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Landwirtschaft (ohne Düngemittel)	17 226,1	12,2
4035	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	16 668,7	11,8
4036	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemitteln	12 275,3	8,7
4037	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen	4 548,5	3,2
4039	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen für privaten Ver- brauch, Verwaltungen	2 790,3	2,0
4090	Herstellung von Chemiefasern	3 282,8	2,3

Tabelle II.4

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
7,4	10,8	14,0	22,6	31,0	43	2 160
.	.	92,2	100,0	.	3 346	25
15,8	23,6	.	48,9	62,9	180	273
62,9	73,3	84,7	.	.	1 726	38
6,5	.	16,8	32,1	45,8	65	529
24,6	37,5	.	66,1	80,1	358	148
.	24,7	32,9	53,2	70,9	191	219
.	.	.	.	.	1 265	16
.	.	85,0	96,1	.	3 159	43
14,3	25,0	.	59,3	76,5	193	211
.	65,6	71,0	82,2	91,5	1 525	102
16,0	.	.	58,6	71,8	198	263
17,8	23,7	29,9	44,1	58,3	200	293
7,8	13,5	18,4	30,2	42,7	63	651
.	.	55,1	80,2	93,1	522	79
.	.	43,1	63,8	79,5	322	158
21,2	.	52,8	80,0	98,3	374	56
.	.	.	55,8	73,4	199	2
.	.	.	86,7	100,0	1 876	150
.	.	.	.	.	.	50
45,1	65,9	.	.	.	1 007	17
.	.	69,6	.	.	863	15
26,1	37,5	49,1	.	91,7	417	49
.	.	.	.	.	.	75
28,8	40,4	47,0	60,6	70,2	358	1 175
48,1	66,5	75,8	87,8	95,1	940	170
17,6	23,9	29,8	43,6	57,1	159	491
21,3	32,0	41,8	62,9	78,0	272	270
48,5	60,8	72,4	87,8	95,3	1 157	112
96,1	98,4	99,7	.	.	4 312	13
28,9	.	56,1	.	.	437	109
.	.	100,0	.	.	.	10

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
50	<i>Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen</i>	13 487,3	—
5060	Herstellung von Büromaschinen	3 068,2	22,7
5080	Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung	10 419,1	77,3
51	<i>Feinkeramik</i>	3 922,2	—
5110	Herstellung von Porzellan	1 354,9	34,5
5120	Herstellung von Steingut, Feinsteinzeug, Ton- und Töpferwaren	588,6	15,0
5150	Herstellung von sanitärer Installationskeramik	179,5	4,6
5160	Herstellung von technischer Keramik	321,5	8,2
5170	Herstellung von Fliesen, Baukeramik, Kacheln, Kachelöfen	1 477,7	37,7
52	<i>Herstellung und Verarbeitung von Glas</i>	9 013,9	—
5211	Herstellung von Flachglas (ohne technisches Glas)	49,3	0,5
5225	Herstellung von Hohlglas, technischem Glas	4 139,3	45,9
5290	Verarbeitung und Veredlung von Glas, Herstellung und Verarbeitung von Glasfaser	4 825,3	53,5
53	<i>Holzbearbeitung</i>	7 499,0	—
5311	Säge- und Hobelwerke	2 954,0	39,4
5361	Herstellung von Halbwaren aus Holz	4 545,0	60,6
54	<i>Holzverarbeitung</i>	27 038,6	—
5411	Herstellung von Bauelementen aus Holz (ohne Fertigteilbauten)	3 964,2	14,7
5421	Herstellung von Holzmöbeln (ohne Polstermöbel)	15 278,0	56,5
5424	Herstellung von Polstermöbeln	3 499,9	12,9
5427	Herstellung von Matratzen	444,8	1,6
5431	Herstellung von Holzverpackungsmitteln und -lagerbehältern	841,1	3,1
5441	Herstellung von sonstigen Holzwaren	2 380,3	8,8
5461	Herstellung von Kork-, Korb- und Flechtwaren (ohne Korbmöbel)	83,9	0,3
5470	Herstellung von Pinseln, Besen, Bürsten, Bearbeitung von Naturschwämmen	546,4	2,0
55	<i>Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung</i>	13 113,9	—
56	<i>Papier- und Pappeverarbeitung</i>	15 905,1	—
5610	Herstellung von Tapeten, Spezialpapieren, Verpackungsmitteln aus Papier	8 936,2	56,2
5620	Herstellung von Schreibwaren, Bürobedarf aus Papier und Pappe; Buchbinderei	2 606,4	16,4
5691	Herstellung von sonstigen Waren aus Papier und Pappe	4 362,6	27,4

Tabelle II.4

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
76,7	87,6	91,4	97,3	99,4	3 648	75
.	.	.	98,5	.	2 022	39
91,7	95,5	.	.	.	5 938	36
39,0	.	.	73,6	87,6	780	155
48,5	57,3	67,7	.	.	1 095	48
33,5	44,7	57,4	81,0	95,5	609	69
.	.	.	.	.	.	5
67,7	.	98,7	.	.	2 716	13
83,1	.	97,6	.	.	4 294	20
25,1	40,6	47,9	66,2	79,1	348	294
100,0	.	.	.	.	.	3
34,1	46,6	.	83,9	.	546	65
.	.	.	73,3	81,4	812	226
.	16,6	23,5	40,7	57,6	100	484
10,7	.	.	39,3	51,9	102	346
.	27,3	37,9	64,1	.	229	138
3,3	6,0	8,8	.	23,6	20	2 367
.	16,7	22,8	37,1	50,4	90	445
5,9	10,0	14,4	24,7	35,4	43	1 224
17,8	25,1	33,2	53,0	69,2	195	200
47,2	59,6	.	94,1	.	878	34
20,0	32,1	42,2	64,3	82,7	273	104
.	.	26,5	43,6	58,5	123	275
45,7	78,4	94,0	.	.	1 144	14
21,1	33,6	46,4	72,6	93,3	335	71
31,6	44,9	56,0	73,1	87,9	564	134
12,7	18,7	25,5	38,2	49,8	106	776
11,9	18,6	.	39,0	53,7	109	437
.	.	41,5	.	75,3	316	217
.	56,8	.	.	93,5	841	122

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
57	Druckerei, Vervielfältigung	17 650,3	—
58	Herstellung von Kunststoffwaren	25 723,8	—
59	Gummiverarbeitung	14 249,3	—
61	Lederzeugung	1 127,9	—
62	Lederverarbeitung	6 340,4	—
6211	Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Schuhen)	1 971,6	31,1
6251	Herstellung von Schuhen	4 368,8	68,9
63	Textilgewerbe	32 635,7	—
6301	Wollaufbereitung, Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Wollgarnen ..	448,6	1,4
6311	Wollspinnerei	1 398,4	4,3
6312	Baumwollspinnerei	3 090,3	9,5
6322	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Baumwollgarnen	336,0	1,0
6323	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Seidengarnen, Texturiererei ..	1 087,5	3,3
6331	Wollweberei, a. n. g.	1 315,2	4,0
6332	Baumwollweberei, a. n. g.	4 740,0	14,5
6333	Seidenweberei, a. n. g.	1 434,4	4,4
6354	Leinen-, Hanf- und Ramieaufbereitung und -verarbeitung	37,5	0,1
6355	Jutespinnerei und -weberei	301,0	0,9
6357	Herstellung von Seilerwaren, Bindfäden und ähnlichem aus Fasern aller Art	35,9	0,1
6361	Herstellung von Gardinenstoff	677,7	2,1
6365	Herstellung von Möbel- und Dekorationsstoff	1 136,8	3,5
6370	Wirkerei, Strickerei	7 440,8	22,8
6380	Herstellung von Teppichen und ähnlichem, beschichtetem Gewebe	2 958,4	9,1
6391	Veredlung von Textilien	3 123,9	9,6
6399	Sonstiges Textilgewerbe, a. n. g.	3 073,2	9,4
64	Bekleidungsgewerbe	20 359,8	—
6413	Herstellung von Herrenoberbekleidung	4 171,3	20,5
6414	Herstellung von Damen- und Kinderoberbekleidung	9 593,6	47,1
6421	Herstellung von Herren-, Damen- und Kinderwäsche	1 426,7	7,0
6425	Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche	352,4	1,7
6430	Serienfertigung von Arbeits-, Sport-, Leder-, Regenschutzbekleidung, Uniformen	1 650,6	8,1
6440	Herstellung von Miederwaren	631,1	3,1
6450	Herstellung von Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör	652,1	3,2
6460	Verarbeitung von Fellen, Pelzen	613,0	3,0

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
8,4	11,8	15,3	24,5	32,9	51	1 826
7,0	11,5	15,2	24,7	34,9	44	1 652
38,6	51,8	63,8	80,4	89,6	659	205
.	.	50,6	79,2	95,5	385	69
16,3	.	.	41,7	55,4	177	556
.	.	24,8	43,4	59,3	107	277
23,7	.	.	58,7	72,9	351	279
4,0	7,2	10,4	18,9	28,8	29	1 558
92,2	100,0	.	.	.	.	6
28,8	45,1	62,6	92,5	.	519	42
28,3	.	57,1	80,8	.	477	62
53,0	70,7	.	.	.	1 477	24
.	.	92,0	.	.	1 389	21
15,7	.	.	76,5	99,2	294	55
15,9	.	.	.	76,9	195	146
.	.	.	92,7	.	571	39
100,0	.	.	.	.	.	3
.	.	.	.	.	1 260	11
59,4	.	.	.	.	.	7
24,1	40,8	.	88,6	.	449	45
25,1	41,0	57,6	85,7	99,1	441	56
11,4	17,9	24,0	38,5	51,5	103	561
.	.	.	84,9	99,1	529	59
.	.	.	59,8	76,8	278	168
22,2	30,9	.	54,3	66,6	277	253
4,9	7,4	10,0	17,2	26,2	27	2 299
10,6	16,8	24,0	42,8	.	117	285
8,7	13,0	17,5	30,6	43,9	70	1 190
18,9	27,7	37,5	60,2	80,0	242	153
38,4	.	.	86,8	.	797	51
.	.	30,1	53,4	71,1	154	218
.	.	93,0	.	.	2 985	23
14,5	24,1	33,4	57,1	77,8	189	114
.	.	.	69,7	87,1	460	89

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
6470	Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen)	834,7	4,1
6481	Herstellung von konfektionierten textilen Artikeln für die Innenausstattung	32,3	0,2
6489	Herstellung von sonstigen konfektionierten textilen Artikeln, a. n. g.	347,8	1,7
6499	Mit dem Bekleidungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	54,4	0,3
65	<i>Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)</i>	9,1	—
6510	Reparatur von Schuhen, Gebrauchsgütern aus Leder u. ä.	.	.
6550	Reparatur von Uhren, Schmuck	.	.
6590	Reparatur von sonstigen Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte)	.	.
68	<i>Ernährungsgewerbe</i>	138 647,0	—
6811	Mahl- und Schälmaschinen	3 371,8	2,4
6812	Herstellung von Teigwaren	572,7	0,4
6813	Herstellung von Nahrungsmitteln (ohne Teigwaren)	3 346,6	2,4
6814	Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen	1634,5	1,2
6816	Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a. n. g.	950,5	0,7
6818	Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren)	4 921,9	3,5
6819	Herstellung von Dauerbackwaren	2 159,4	1,6
6821	Zuckerindustrie	5 553,2	4,0
6825	Obst- und Gemüseverarbeitung	4 669,1	3,4
6828	Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)	10 872,2	7,8
6831	Molkerei, Käserei	19 504,4	14,1
6836	Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten, Schmelzkäse	5 343,9	3,9
6841	Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl	3 146,2	2,3
6844	Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten	4 980,9	3,6
6847	Talgschmelzen, Schmalzsiedereien	216,5	0,2
6852	Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe)	7 317,4	5,3
6853	Fleischwarenindustrie (ohne Talgschmelzen und ähnliches)	9 684,2	7,0
6854	Fleischerei	2 888,6	2,1
6856	Fischverarbeitung	2 051,2	1,5
6860	Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln	9 515,2	6,9
6871	Brauerei	12 830,0	9,3
6872	Mälzerei	767,8	0,6
6873	Alkoholbrennerei	196,0	0,1
6875	Herstellung von Spirituosen	5 313,5	3,8
6877	Herstellung und Verarbeitung von Wein	1 552,0	1,1
6879	Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden	5 285,4	3,8

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
.	.	.	70,3	91,5	307	76
69,6	.	.	.	.	.	7
23,2	.	43,8	66,5	87,5	326	77
53,0	70,9	88,8	.	.	1 235	16
					.	5
					.	3
					.	1
					.	1
5,1	8,2	11,3	19,8	29,1	30	3 655
30,6	42,4	.	79,0	94,8	629	69
51,2	.	91,1	.	.	1 259	17
.	.	.	93,8	.	912	48
.	.	.	.	.	6 222	12
57,9	79,8	.	.	.	1 476	23
8,2	.	22,7	37,7	48,9	80	751
54,6	65,2	72,3	88,6	97,9	1 696	67
44,7	56,8	70,0	95,5	.	1 028	34
17,7	.	.	60,8	.	234	174
33,5	46,0	56,6	.	91,3	544	145
11,8	18,7	25,7	40,7	56,8	115	276
38,7	58,2	77,6	99,4	.	810	30
57,6	82,3	.	.	.	1 404	12
.	.	98,9	.	.	5 567	15
.	.	100,0	.	.	.	10
39,9	52,2	60,3	79,2	.	700	100
14,7	21,7	28,8	45,5	61,1	143	279
9,4	13,6	.	29,3	41,8	76	404
.	.	.	85,3	98,1	1 740	63
39,4	65,8	80,4	97,5	.	890	40
10,7	18,0	25,2	44,4	61,8	118	498
32,2	49,1	65,0	.	.	652	23
67,9	83,9	.	.	.	1 995	12
24,5	.	52,3	80,2	95,7	410	77
.	.	.	.	.	895	33
.	.	33,7	48,5	63,3	312	223

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
6882	Übriges Ernährungsgewerbe (ohne Herstellung von Futtermitteln)	1 713,5	1,2
6889	Herstellung von Futtermitteln	8 288,4	6,0
69	<i>Tabakverarbeitung</i>	16 455,9	—
6911	Herstellung von Zigaretten	15 852,1	96,3
6915	Tabakverarbeitung (ohne Herstellung von Zigaretten)	603,8	3,7
72	<i>Hoch- und Tiefbau</i>	82 731,1	—
7210	Hoch- und Tiefbau, o.a.S.	33 856,9	40,9
7220	Hochbau (ohne Fertigteilbau)	21 581,0	26,1
7231	Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau	1 595,0	1,9
7233	Montage von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau	275,9	0,3
7235	Herstellung von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau	2 356,5	2,8
7237	Montage von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau	460,4	0,6
7241	Erdbewegungsarbeiten, Landeskulturbau	681,6	0,8
7242	Wasser- und Wasserspezialbau	288,6	0,3
7243	Straßenbau	11 609,7	14,0
7244	Brunnenbau, nichtbergbauliche Tiefbohrung	623,5	0,8
7249	Tiefbau, a. n. g.	8 180,1	9,9
7251	Gerüstbau	297,3	0,4
73	<i>Spezialbau</i>	3 588,7	—
7301	Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau	543,6	15,1
7303	Abdichtung gegen Wasser, Feuchtigkeit	359,4	10,0
7304	Abdämmung gegen Kälte, Wärme, Schall, Erschütterung	2 504,9	69,8
74	<i>Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei</i>	1 267,1	—
75	<i>Zimmerei, Dachdeckerei</i>	3 171,1	—
7510	Zimmerei, Ingenieurholzbau	1 042,7	32,9
7550	Dachdeckerei	2 128,4	67,1
76	<i>Bauinstallation</i>	14 170,5	—
7610	Klempnerei, Gas- und Wasserinstallation	2 602,4	18,4
7640	Installation von Heizungs-, Klima- und gesundheitstechnischen Anlagen	7 257,2	51,2
7670	Elektroinstallation	4 310,9	30,4

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
17,6	.	.	.	92,5	271	78
24,6	39,3	50,4	72,6	86,6	358	142
62,9	.	.	.	.	1 734	41
65,3	98,8	100,0	.	.	.	10
41,6	67,7	83,8	98,8	.	931	31
6,5	10,3	13,3	18,3	23,0	--	10 913
16,0	24,5	30,3	39,4	46,5	--	2 562
7,6	9,5	11,1	15,0	19,1	--	5 129
25,7	41,7	54,3	78,5	95,1	--	73
43,0	64,6	80,9	100,0	.	--	25
22,9	36,3	46,4	71,4	89,2	--	97
58,1	81,8	91,0	.	.	--	20
17,3	27,6	34,6	51,9	69,4	--	130
23,5	38,8	53,9	84,3	.	--	42
6,3	9,1	11,8	19,2	26,7	--	1 349
52,3	65,9	77,1	93,9	.	--	42
3,3	5,7	8,2	15,4	23,6	--	1 362
18,7	29,3	38,7	63,7	87,6	--	74
37,7	43,2	49,0	59,1	.	--	345
27,0	43,3	57,0	81,1	97,7	--	57
24,1	36,8	47,8	71,6	92,1	--	69
54,1	61,9	66,8	76,0	83,7	--	183
6,2	10,1	14,2	25,3	36,6	--	412
7,5	10,1	12,9	19,8	27,4	--	832
6,1	10,3	14,3	24,4	36,5	--	330
11,2	15,0	18,9	27,4	37,3	--	502
6,2	8,5	10,3	15,0	19,5	--	3 568
3,8	5,9	8,4	14,9	22,7	--	849
8,4	12,3	15,3	22,0	28,7	--	1 442
11,8	15,4	18,3	24,9	31,3	--	1 277

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschafts- zweiges (Mio. DM)	Anteil des Vier- stellers am Umsatz des Zwei- stellers (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	6 319,8	—
7710	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	195,8	3,1
7731	Glasergerwerbe	380,4	6,0
7734	Maler- und Lackierergewerbe	3 033,0	48,0
7751	Bautischlerei	587,9	9,3
7755	Parkettlegerei	21,3	0,3
7771	Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerei	1 288,0	20,4
7774	Estrichlegerei	545,0	8,6
7777	Sonstige Fußbodenlegerei und -kleberei (ohne Estrich)	176,4	2,8
7791	Ofen- und Herdsetzerei	13,6	0,2
7799	Sonstiges Ausbaugewerbe (ohne Ofen- und Herdsetzerei)	78,4	1,2

Anteil der					Herfindahl- Index (× 10 000)	Zahl der Unter- nehmen im Wirt- schafts- zweig
3	6	10	25	50		
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						
e	f	g	h	i	j	k
4,0	5,6	7,4	12,6	18,3	--	2 003
56,7	69,5	79,1	.		--	26
12,9	20,1	27,7	49,8	74,9	--	96
7,5	10,4	13,3	19,9	26,9	--	1 210
6,7	10,9	16,0	30,7	49,1	--	191
67,6	100,0				--	6
6,8	11,5	15,8	26,3	39,2	--	324
13,1	22,6	30,2	50,7	73,7	--	100
30,2	45,7	58,1	93,2		--	30
.					--	5
43,8	63,9	84,7			--	15

Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes nach der Höhe des Anteils der umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz, an der Beschäftigtenzahl, den Investitionen und dem Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftszweiges 1981

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) ¹⁾			Anteil der				
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		3	6	10	25	50
			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b		g	h	i	j	k
24	Herstellung und Ver- arbeitung von Spalt- und Brutstoffen	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added ²⁾ f	84,4 77,0	100,0 100,0 100,0 . .			
35	Luft- und Raumfahr- zeugbau	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f				99,1 98,7 99,3 . .	
50	Herstellung von Büro- maschinen, Datenver- arbeitungsgeräten und -einrichtungen	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	76,7 64,3 . . 79,1	87,6 81,1 . . 89,0	91,4 85,6 . . 92,4	97,3 94,7 . . 97,4	99,4 98,5 99,6 99,4
21	Bergbau	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	65,8 70,1 36,0 . .	83,6 86,0	94,0 93,3 90,5 . .	99,1 98,7 99,1 . .	99,8 99,5 99,8 . .
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f					
69	Tabakverarbeitung	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	62,9 50,2 42,5 63,7				
22	Mineralölverarbeitung....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	50,1 31,9 35,6 . .	81,1 62,4 68,1 . .	93,6 81,2 90,2 . .	99,4 95,1 99,1 . .	100,0 99,7 100,0 . .
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraft- fahrzeugen usw.	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	48,2 40,7 55,2 46,7	64,4 56,0 70,4 63,6	72,7 63,6 83,4 71,1	79,6 72,6 87,9 79,1	84,1 78,6 91,5 84,3
34	Schiffbau	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	47,8 42,9 42,8 . .	62,0 56,3 52,0 . .	72,0 69,0 74,1 . .	89,8 85,9 88,5 . .	

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) ¹⁾				Anteil der				
SYPRO Num- mer	Bezeichnung			3	6	10	25	50
				umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b			g	h	i	j	k
27	Eisenschaffende Industrie	am Umsatz	c	39,7	62,4	77,2	92,3	.
		an der Beschäftigtenzahl	d	43,3	67,2	81,1	93,4	.
		an den Investitionen	e	36,3	61,1	82,6	92,7	.
		am Census Value Added ²⁾	f	.	.	.	.	.
51	Feinkeramik.....	am Umsatz	c	39,0	.	.	73,6	87,6
		an der Beschäftigtenzahl	d	34,7	.	.	69,9	85,3
		an den Investitionen	e	40,6	.	.	77,4	90,1
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
59	Gummiverarbeitung	am Umsatz	c	38,6	51,8	63,8	80,4	89,6
		an der Beschäftigtenzahl	d	35,4	49,6	59,1	75,2	86,6
		an den Investitionen	e	44,9	60,3	69,2	81,7	91,4
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
73	Spezialbau.....	am Umsatz	c	37,7	43,2	49,0	59,1	.
		an der Beschäftigtenzahl	d	35,8	41,3	46,2	56,0	.
		an den Investitionen	e	34,1	36,4	44,9	56,1	.
		am Census Value Added	f	--	--	--	--	--
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haus- haltsgeräten.....	am Umsatz	c	32,4	41,6	48,0	59,2	66,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	32,6	40,4	45,6	55,1	61,1
		an den Investitionen	e	32,1	42,1	47,1	58,1	66,0
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappe- erzeugung	am Umsatz	c	31,6	44,9	56,0	73,1	87,9
		an der Beschäftigtenzahl	d	27,7	38,4	46,3	66,0	82,7
		an den Investitionen	e	19,2	42,4	59,0	79,8	93,3
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
40	Chemische Industrie.....	am Umsatz	c	28,8	40,4	47,0	60,6	70,2
		an der Beschäftigtenzahl	d	29,9	37,5	43,2	56,1	65,4
		an den Investitionen	e	37,6	44,9	49,5	63,0	69,7
		am Census Value Added	f	32,4	39,6	44,6	56,8	66,6
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeug- werke.....	am Umsatz	c	26,7	40,9	53,5	74,5	87,9
		an der Beschäftigtenzahl	d	19,9	39,9	45,7	68,2	82,9
		an den Investitionen	e	35,4	49,7	54,6	77,3	86,1
		am Census Value Added	f	21,0	40,5	46,7	73,6	86,7
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas .	am Umsatz	c	25,1	40,6	47,9	66,2	79,1
		an der Beschäftigtenzahl	d	23,7	38,1	44,7	62,1	75,9
		an den Investitionen	e	31,6	50,2	57,5	73,5	85,8
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
61	Ledererzeugung	am Umsatz	c	.	.	50,6	79,2	95,5
		an der Beschäftigtenzahl	d	.	.	44,1	71,3	90,8
		an den Investitionen	e	.	.	52,8	81,5	.
		am Census Value Added	f	.	.	.	.	.
29	Gießerei	am Umsatz	c	21,6	31,1	41,1	58,4	69,4
		an der Beschäftigtenzahl	d	19,4	27,6	36,7	54,0	65,4
		an den Investitionen	e	16,1	24,7	32,1	50,0	63,8
		am Census Value Added	f	20,3	29,4	39,1	56,0	.

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) ¹⁾			Anteil der				
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		3	6	10	25	50
			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b		g	h	i	j	k
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau ..	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added ²⁾ f	20,2 15,9 15,5 19,4	26,8 20,4 19,0 24,7	32,5 25,7 24,9 30,6	45,5 37,5 39,6 43,1	54,4 45,6 48,1 52,6
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren .	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	17,4 13,3 20,6 13,5	26,5 23,0 31,5 22,3	33,2 31,3 42,8 30,1	43,5 39,9 50,2 40,3	
62	Lederverarbeitung.....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	16,3 17,0 13,6 . .			41,7 36,8 37,8 . .	55,4 49,1 48,2 . .
56	Papier- und Pappe- verarbeitung.....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	12,7 9,6 8,0 . .	18,7 12,9 17,7 . .	25,5 18,2 26,1 . .	38,2 30,0 38,4 . .	49,8 39,9 49,4 . .
53	Holzbearbeitung	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f		16,6 16,4 12,9 17,8	23,5 23,1 18,4 24,8	40,7 35,8 36,4 40,0	57,6 51,3 51,3 56,2
57	Druckerei, Vervielfälti- gung.....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	8,4 5,5 9,4 . .	11,8 8,1 13,7 . .	15,3 11,1 16,9 . .	24,5 17,3 21,5 . .	32,9 24,4 33,1 . .
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	7,8 4,5 10,2 . .	13,5 11,5 16,8 . .	18,4 13,5 20,6 . .	30,2 24,2 30,4 . .	42,7 35,7 46,4 . .
75	Zimmerei, Dachdeckerei..	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	7,5 6,0 3,8 --	10,1 7,6 7,8 --	12,9 9,7 9,9 --	19,8 15,9 14,3 --	27,4 21,2 21,2 --
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	7,4 5,8 5,2 6,4	10,8 8,7 9,1 9,3	14,0 10,5 10,4 12,0	22,6 17,6 22,4 19,9	31,0 25,0 29,9 28,0
25	Gewinnung und Ver- arbeitung von Steinen und Erden.....	am Umsatz c an der Beschäftigtenzahl d an den Investitionen e am Census Value Added f	7,2 5,8 8,1 . .	12,9 11,1 14,0 . .	17,0 14,4 20,5 . .	26,4 24,1 27,6 . .	34,8 31,5 32,8 . .

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) ¹⁾		Anteil der						
SYPRO Num- mer	Bezeichnung			3	6	10	25	50
				umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b			g	h	i	j	k
58	Herstellung von Kunststoffwaren.....	am Umsatz	c	7,0	11,5	15,2	24,7	34,9
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,9	8,9	11,8	19,7	28,6
		an den Investitionen	e	7,4	11,2	13,6	24,5	32,9
		am Census Value Added ²⁾	f	7,3	11,4	14,9	23,6	33,8
32	Maschinenbau.....	am Umsatz	c	7,0	11,5	15,0	24,0	31,9
		an der Beschäftigtenzahl	d	5,5	10,5	13,2	19,9	26,6
		an den Investitionen	e	5,1	11,9	17,4	25,1	33,2
		am Census Value Added	f	7,0	11,9	15,3	22,9	30,5
30	Ziehereien, Kaltwalz- werke, Stahlverfor- mung, Mechanik, a.n.g. .	am Umsatz	c	6,6	10,8	14,1	23,0	33,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,3	7,1	9,6	18,4	27,6
		an den Investitionen	e	4,9	6,4	8,5	16,2	25,8
		am Census Value Added	f	4,6	7,7	10,2	18,9	28,4
72	Hoch- und Tiefbau.....	am Umsatz	c	6,5	10,3	13,3	18,3	23,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,4	7,2	9,3	13,8	17,3
		an den Investitionen	e	6,3	10,7	13,7	19,6	26,0
		am Census Value Added	f	--	--	--	--	--
76	Bauinstallation.....	am Umsatz	c	6,2	8,5	10,3	15,0	19,5
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,6	6,2	7,3	10,7	14,2
		an den Investitionen	e	12,5	14,3	16,9	21,8	28,6
		am Census Value Added	f	--	--	--	--	--
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei...	am Umsatz	c	6,2	10,1	14,2	25,3	36,6
		an der Beschäftigtenzahl	d	2,9	6,1	9,5	17,9	28,5
		an den Investitionen	e	4,5	5,6	9,5	15,9	34,4
		am Census Value Added	f	--	--	--	--	--
68	Ernährungsgewerbe.....	am Umsatz	c	5,1	8,2	11,3	19,8	29,1
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,7	5,8	8,7	15,2	21,6
		an den Investitionen	e	2,0	4,7	6,1	12,3	19,6
		am Census Value Added	f	4,0	6,4	9,3	17,2	24,9
64	Bekleidungsgewerbe.....	am Umsatz	c	4,9	7,4	10,0	17,2	26,2
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,2	6,2	7,3	11,7	18,3
		an den Investitionen	e	3,7	6,6	7,6	15,0	21,6
		am Census Value Added	f	5,2	7,1	9,1	15,5	.
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation).....	am Umsatz	c	4,0	5,6	7,4	12,6	18,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,6	4,6	6,1	9,5	13,4
		an den Investitionen	e	0,4	1,2	3,7	9,0	14,2
		am Census Value Added	f	--	--	--	--	--
63	Textilgewerbe.....	am Umsatz	c	4,0	7,2	10,4	18,9	28,8
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,7	6,0	8,8	15,9	25,5
		an den Investitionen	e	2,7	4,7	6,5	15,8	22,7
		am Census Value Added	f	4,4	7,2	10,1	18,0	28,1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) ¹⁾			Anteil der				
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		3	6	10	25	50
			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b		g	h	i	j	k
54	Holzverarbeitung	am Umsatz c	3,3	6,0	8,8	.	23,6
		an der Beschäftigtenzahl d	2,0	4,5	6,7	.	19,0
		an den Investitionen e	3,4	6,7	8,6	.	20,4
		am Census Value Added ²⁾ f	.	.	.	.	.

¹⁾ Ist der Umsatzanteil der drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil 1980.

²⁾ Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 1.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.

Tabelle II.6

Kennzahlen für Schichten umsatzstarker Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)			
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b		
	Wirtschaftsbereich:		
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe		
	<i>Bergbau</i>		
21	Bergbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) ¹⁾	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen ²⁾	g
	<i>Grundstoff- und Produktions- gütergewerbe³⁾</i>		
22	Mineralölverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
27	Eisenschaffende Industrie	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeug- werke	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
29	Gießerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g
40	Chemische Industrie	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM)	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen	g

des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1981

Kennzahlen für den jeweiligen Wirt- schaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
132,4	124,4	147,3	189,5	125,8	103,8	62,9
13,3	6,8	.	.	21,2	11,7	4,2
.	.	.	.	.	.	.
3,5	34,7	16,7	7,5	2,3	1,5	1,2
2 752,9	4 321,8	2 797,9	1 827,7	1 161,8	332,8	160,0
37,5	41,8	40,0	44,2	24,2	6,8	2,4
.	.	.	.	.	.	.
1,9	4,3	7,0	3,8	1,3	.	.
140,8	154,4	95,4	.	.	.	.
10,0	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
157,6	196,9	167,8	198,6	152,4	179,1	150,0
11,7	16,4	12,9	23,1	8,5	8,3	11,4
.	.	.	.	.	.	.
1,7	16,0	15,3	2,8	8,1	3,7	1,6
182,3	167,1	173,1	194,6	224,6	.	.
9,7	8,1	10,1	15,0	8,0	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
1,9	16,7	8,3	3,3	.	.	.
293,6	394,4	208,0	631,3	274,2	268,7	207,7
11,7	20,9	8,3	9,9	11,8	7,0	9,5
76,9	81,3	74,9	81,1	92,2	68,2	60,2
26,2	20,6	36,0	12,8	33,6	25,4	29,0
1,3	4,7	4,7	2,0	.	.	1,1
106,3	118,6	123,0	115,7	106,2	103,6	93,8
4,1	3,4	4,3	3,3	4,2	5,0	4,3
57,7	60,5	64,0	61,4	56,1	.	.
54,3	51,0	52,0	53,1	52,9	.	.
1,2	9,0	2,0	3,0	2,3	1,2	1,1
239,2	229,7	369,0	276,2	252,3	245,8	206,3
11,1	13,9	10,8	8,8	11,7	8,0	9,7
104,4	112,8	100,2	89,9	99,5	110,3	100,6
43,6	49,1	27,2	32,5	39,4	44,9	48,8
1,4	8,3	10,7	7,3	3,9	2,6	1,2

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		
SYPRO Num- mer	Bezeichnung	
a	b	
53	Holzbearbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) ¹⁾ e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen ²⁾ g
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappe- erzeugung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
59	Gummiverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
<i>Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ⁴⁾</i>		
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverfor- mung, Mechanik, a. n. g.	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahr- zeugbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
32	Maschinenbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraft- fahrzeugen usw.	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
34	Schiffbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
179,9	.	.	185,2	243,3	196,5	156,7
6,6	.	.	5,5	9,4	6,4	6,6
64,4	.	.	67,8	76,8	67,1	57,9
35,8	.	.	36,6	31,6	34,2	37,0
1,1	.	.	1,5	1,3	.	.
245,7	281,0	302,0	349,2	212,2	218,1	172,3
15,2	10,5	32,7	32,0	16,0	12,3	5,9
.	.	.	.	.	.	.
1,3	6,0	2,3	.	.	1,2	1,1
132,0	144,2	122,2	166,2	136,3	107,3	102,0
5,9	7,5	6,3	5,5	4,6	5,0	3,8
.	.	.	.	.	.	.
1,4	8,7	4,3	3,0	1,7	1,4	1,1
126,8	196,3	185,0	173,6	128,0	138,4	117,2
5,7	6,5	2,9	4,9	4,9	5,9	5,8
60,3	65,2	65,7	60,4	60,0	62,3	59,6
47,6	33,2	35,5	34,8	46,9	45,0	50,8
1,1	5,0	.	.	1,7	.	.
129,4	165,0	185,7	138,8	143,5	142,2	108,3
3,4	3,4	2,6	3,8	4,3	3,6	3,3
66,5	81,2	76,5	73,9	71,0	77,9	57,9
51,4	49,2	41,2	53,2	49,5	54,8	53,5
1,1	6,7	3,0	2,0	1,6	1,6	1,0
124,4	160,2	110,0	164,6	166,9	145,9	115,3
4,7	4,4	6,4	9,7	5,4	5,7	4,3
68,4	87,5	66,8	87,3	77,8	76,8	64,7
55,0	54,7	60,7	53,1	46,7	52,6	56,1
1,2	14,0	22,3	7,5	3,5	2,2	1,1
169,2	200,8	178,3	183,6	130,0	126,9	126,0
10,0	13,6	9,9	17,1	5,0	5,9	4,0
73,3	84,2	80,9	71,7	65,1	63,6	53,9
43,3	41,9	45,4	39,0	50,1	50,1	42,8
1,3	.	.	.	4,0	2,9	1,1
116,1	129,3	123,4	91,6	121,5	.	.
3,2	3,2	2,2	5,8	2,8	.	.
.	.	.	.	.	.	.
1,1	1,7	.	.	.	.	.
145,4	.	.	.	.	.	.
8,7	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		
SYPRO Num- mer	Bezeichnung	
a	b	
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) ¹⁾ e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen ²⁾ g
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metall- waren	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenver- arbeitungsgeräten und -einrichtungen ...	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>		
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- waren, Füllhaltern usw.	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
51	Feinkeramik	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
54	Holzverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
56	Papier- und Pappeverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
122,5	121,7	144,7	152,1	145,0	143,8	106,1
4,9	4,8	6,2	4,8	5,7	6,4	4,3
.	.	.	.	.	.	.
1,4	85,7	34,3	12,0	9,3	3,0	1,2
97,8	127,7	92,0	79,7	116,2	.	.
4,1	6,4	4,6	5,6	3,6	.	.
58,2	59,3	52,7	54,6	68,9	.	.
59,5	46,4	57,2	68,6	59,3	.	.
1,2	5,0	3,7	5,5	1,8	.	.
119,3	153,4	137,0	212,1	143,7	135,0	109,9
4,7	4,3	6,5	3,4	8,0	4,8	4,4
61,5	68,3	62,3	91,7	67,3	67,1	59,1
51,6	44,5	45,5	43,2	46,8	49,7	53,8
1,2	9,0	2,7	3,3	2,5	1,9	1,1
184,9	220,7	119,5	155,2	120,5	102,4	76,3
23,3	.	.	.	.	.	6,1
116,5	143,3	68,5	87,0	64,4	60,8	50,7
63,0	64,9	57,3	56,1	53,5	59,4	66,4
1,5	5,7	5,0	1,8	.	.	.
102,1	176,0	82,9	255,2	112,3	111,2	91,0
3,5	7,9	3,3	6,7	3,2	4,8	2,9
.	.	.	.	.	.	.
1,1	2,0	3,0	.	.	1,3	1,1
70,7	79,4	.	.	.	63,8	59,9
4,0	4,7	.	.	.	3,3	2,7
.	.	.	.	.	.	.
1,3	10,0	.	.	.	.	.
123,1	130,2	132,1	137,3	129,5	114,4	107,0
8,0	10,7	10,3	8,8	7,3	7,1	4,7
.	.	.	.	.	.	.
1,2	5,7	3,7	1,8	2,1	.	.
120,6	204,1	128,0	157,0	.	.	113,7
3,5	6,1	4,6	3,1	.	.	3,5
.	.	.	.	.	.	.
1,1	3,0	.	.	.	.	.
142,0	188,6	254,7	183,9	152,5	166,2	118,6
7,9	6,6	23,2	12,4	8,2	8,7	6,7
.	.	.	.	.	.	.
1,2	7,7	2,7	4,8	2,7	1,6	1,1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		
SYPRO Num- mer	Bezeichnung	
a	b	
57	Druckerei, Vervielfältigung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) ¹⁾ e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen ²⁾ g
58	Herstellung von Kunststoffwaren	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
61	Ledererzeugung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
62	Lederverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
63	Textilgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
64	Bekleidungsgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elek- trische Geräte für den Haushalt)	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
68	<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i> Ernährungsgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
69	Tabakverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g

Kennzahlen für den jeweiligen Wirt- schaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
114,2	173,7	152,2	134,5	168,0	135,2	101,4
7,0	12,0	11,9	7,6	5,2	11,5	6,2
.	.	.	.	.	.	.
1,0	1,7	1,7	.	.	.	.
135,3	192,4	153,8	174,0	161,9	155,4	123,4
6,7	10,0	6,4	5,8	9,1	6,3	6,3
63,8	94,2	67,3	78,1	69,2	73,6	59,1
47,1	48,9	43,7	44,9	42,7	47,4	47,9
1,1	3,3	5,0	2,3	2,3	2,0	1,1
172,7	.	.	.	181,2	143,7	85,3
5,4	.	.	.	5,7	.	.
.	.	.	.	.	.	.
1,1	.	.	.	1,1	.	.
90,6	87,1	.	.	.	100,5	79,5
2,0	1,6	.	.	.	1,7	2,0
.	.	.	.	.	.	.
1,3	8,0	.	.	.	2,2	1,1
116,2	124,0	162,4	133,9	139,5	120,5	111,0
3,6	2,7	3,1	2,4	4,8	2,6	3,8
50,6	60,0	60,6	53,8	56,7	53,3	48,8
43,6	48,3	37,3	40,2	40,6	44,2	44,0
1,4	5,0	3,3	3,3	2,4	2,1	1,3
91,1	106,0	117,3	210,8	148,3	123,9	82,3
1,3	1,1	1,9	1,1	2,1	1,2	1,2
39,9	49,3	38,6	71,0	57,6	.	.
43,7	46,5	32,9	33,7	38,8	.	.
1,2	14,3	6,0	2,3	3,1	2,3	1,2
65,9	.	.	.	.	.	.
1,3	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
278,3	382,3	407,7	302,0	363,8	406,3	251,5
10,0	5,4	12,5	4,9	9,5	11,4	10,2
83,4	91,4	92,3	86,5	100,6	100,6	79,8
30,0	23,9	22,6	28,6	27,7	24,8	31,7
1,2	5,7	6,0	4,5	4,3	3,4	1,1
694,5	870,1	.	.	.	.	.
13,2	11,2	.	.	.	.	.
599,5	760,5	.	.	.	.	.
86,3	87,4	.	.	.	.	.
2,0	4,0	.	.	.	.	.

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		
SYPRO Num- mer	Bezeichnung	
a	b	
	Wirtschaftsbereich:	
	Baugewerbe	
	<i>Bauhauptgewerbe</i>	
72	Hoch- und Tiefbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) ¹⁾ e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen ²⁾ g
73	Spezialbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
75	Zimmerei, Dachdeckerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
	<i>Ausbaugewerbe</i>	
76	Bauinstallation	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen g

¹⁾ Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 1.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.

²⁾ Bergbauliche und verarbeitende Betriebe der dargestellten Unternehmen (vgl. Kapitel II, Abschnitt 1.2).

³⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

⁴⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Kennzahlen für den jeweiligen Wirt- schaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
99,3	148,6	129,4	144,3	111,2	133,8	92,4
4,0	5,7	6,2	5,7	5,3	7,4	3,6
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
111,4	117,3	111,8	131,6	114,3	.	.
2,5	2,4	1,1	4,4	2,9	.	.
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
82,1	177,1	97,5	102,6	107,5	87,0	72,8
2,3	3,6	0,8	2,7	1,7	4,0	2,1
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
102,2	128,0	158,6	137,7	114,5	146,8	94,2
2,6	1,7	6,4	2,7	1,8	3,5	2,6
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
87,5	119,0	125,4	135,4	124,7	109,9	82,2
1,7	4,6	1,9	3,8	2,5	3,2	1,4
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
81,3	90,2	125,1	104,0	121,8	119,1	76,7
1,9	0,2	1,5	3,2	2,9	2,6	1,9
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--

Tabelle II.7

**Das Verhältnis des Census Value Added zum Umsatz als Indikator für vertikale Integrationsgrade
jeweiligen Wirtschaftszweiges nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen**

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
21	<i>Bergbau</i>	.	.
2111	Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei	11 797,5	45,9
2171	Sonstiger Bergbau	.	.
2180	Torfgewinnung und -veredlung	.	.
22	<i>Mineralölverarbeitung</i>	.	.
24	<i>Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen</i>	.	.
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	.	.
2512	Gewinnung von Natursteine, a.n.g.	.	.
2516	Gewinnung von Sand, Kies	.	.
2517	Gewinnung von Schiefer, Ton, Kaolin	.	.
2519	Gewinnung von Dolomit, Bims sowie von Steinen und Erden, a.n.g.	.	.
2525	Verarbeitung von Natursteinen, a.n.g.	.	.
2529	Verarbeitung von Schiefer sowie von Steinen und Erden, a.n.g. ..	.	.
2531	Herstellung von Zement	.	.
2535	Herstellung von Kalk, Mörtel	.	.
2536	Herstellung von gebranntem Gips	.	.
2541	Ziegelei	1 476,9	56,9
2543	Herstellung von feuerfester Grobkeramik	.	.
2551	Herstellung von Kalksandsteinen	.	.
2553	Herstellung von Baustoffen aus Bims	.	.
2555	Herstellung von großformatigen Fertigbauteilen aus Beton für Hochbau	.	.
2559	Herstellung von Betonerzeugnissen (ohne Bims, großformatige Fertigbauteile)	.	.
2563	Herstellung von Gipserzeugnissen, Dämm- und Leichtbauplatten	.	.
2570	Verarbeitung von Asbest	594,4	53,5
2580	Herstellung von Schleifmitteln	555,4	53,6
2591	Herstellung von Transportbeton	.	.
27	<i>Eisenschaffende Industrie</i>	.	.
2711	Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerke (ohne Herstellung von Stahlrohren)	.	.
2715	Herstellung von Stahlrohren (ohne Präzisionsstahlrohre)	.	.
2720	Herstellung von Präzisionsstahlrohren	.	.
2740	Schmiede-, Preß- und Hammerwerke	388,8	38,9

Tabelle II.7

und durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen der umsatzgrößten Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1981

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾					Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig	
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25		50
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
.	.	.	.	.	3,5	34,7	25,7	18,4	8,7	5,1	84
46,3	.	.	.	.	15,9	34,7	.	.	.	.	9
.	.	.	.	.	2,3	2,3	.	.	.	.	3
.	.	.	.	.	1,3	1,7	1,7	.	1,4	.	54
.	.	.	.	.	1,9	4,3	5,7	4,9	2,7	.	54
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	6
.	.	.	.	.	1,7	18,0	15,7	10,5	9,1	6,4	1 907
.	.	.	.	.	2,4	.	.	10,3	6,6	.	151
.	.	.	.	.	2,0	.	.	4,6	4,2	3,3	164
.	.	.	.	.	1,8	.	.	.	.	.	17
.	.	.	.	.	1,4	.	.	.	.	.	7
.	.	.	.	.	1,3	1,7	1,7	1,9	1,9	1,6	161
.	.	.	.	.	2,1	.	6,5	4,6	.	.	43
.	.	.	.	.	2,5	.	7,2	5,2	.	.	33
.	.	.	.	.	1,6	.	.	3,0	.	.	57
.	.	.	.	.	1,3	.	.	.	.	.	12
68,9	.	64,0	.	.	1,2	1,7	.	2,4	2,2	.	225
.	.	.	.	.	2,1	11,0	.	.	3,2	.	59
.	.	.	.	.	1,6	4,0	3,5	3,0	2,6	1,9	87
.	.	.	.	.	1,4	4,3	.	.	.	.	38
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	58
.	.	.	.	.	1,3	9,0	6,7	.	3,2	2,7	480
.	.	.	.	.	2,1	.	.	.	.	.	26
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	30
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	48
.	.	.	.	.	3,0	.	.	9,8	7,5	5,9	178
.	.	.	.	.	1,9	16,7	12,5	8,8	.	.	101
.	.	.	.	.	2,4	15,3	10,8	7,2	.	.	49
.	.	.	.	.	2,1	.	.	.	.	.	18
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	15
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	19

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke.....	5 627,9	26,2
2813	NE-Schwermetallhütten	.	.
2816	NE-Metallumschmelzwerke.....	.	.
2850	NE-Metallhalbzeugwerke	3 464,2	32,6
29	Gießerei	6 549,0	54,3
2910	Eisen-, Stahl- und Tempergießerei.....	5 139,2	54,8
2950	NE-Metallgießerei	1 410,2	52,5
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g. ...	9 760,0	47,6
3011	Stabziehereien, Kaltwalzwerke	.	.
3015	Drahtziehereien (einschließlich Herstellung von Drahterzeugnis- sen).....	1 707,9	35,1
3021	Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preßteilen.....	2 241,9	49,5
3025	Stahlverformung, a.n.g., Oberflächenveredlung, Härtung	4 877,6	57,1
3030	Mechanik, a.n.g.....	.	.
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau.....	11 737,0	51,4
3111	Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen (ohne Grubenausbau).....	.	.
3117	Herstellung von Grubenausbaukonstruktionen.....	.	.
3151	Kessel- und Behälterbau	.	.
3174	Waggonbau	541,6	46,5
32	Maschinenbau.....	70 389,0	55,0
3210	Herstellung von landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschlep- pern	.	.
3220	Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen.....	9 326,8	61,4
3230	Herstellung von Textil- und Nähmaschinen	.	.
3240	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelin- dustrie usw.	7 654,2	55,3
3256	Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. (ohne Baumaschinen).....	.	.
3257	Herstellung von Bau-, Baustoff- u. ä. Maschinen.....	.	.
3260	Herstellung von Zahnrädern, Getrieben, Lagern, Antriebselemen- ten.....	5 347,2	60,3
3270	Herstellung von Maschinen für weitere bestimmte Wirtschafts- zweige.....	.	.
3280	Sonstiger Maschinenbau	.	.

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾					Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig	
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25		50
umsatzgrößten Unternehmen (%)					umsatzgrößten Unternehmen						
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
20,6	26,0	22,9	.	25,8	1,3	4,7	4,7	3,6	.	1,7	155
.	.	.	.	.	1,2	1,7	.	.	.	.	11
.	.	.	.	.	1,0	.	.	.	.	.	43
32,0	32,1	.	.	.	1,4	5,0	4,0	.	.	.	95
51,0	51,3	51,7	52,1	.	1,2	9,0	5,5	4,5	3,2	2,2	464
51,0	51,6	52,4	52,7	.	1,3	9,0	5,7	4,3	3,1	.	251
.	.	49,3	50,0	.	1,1	.	.	1,3	1,2	.	213
33,2	.	34,3	39,1	.	1,1	5,0	.	2,8	2,1	.	1 519
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	61
27,7	.	.	33,0	.	1,2	5,0	.	.	1,8	.	182
.	.	50,5	.	.	1,1	.	.	1,5	.	.	237
51,3	.	50,8	.	.	1,1	3,0	.	1,8	.	1,4	859
.	.	.	.	.	1,1	.	1,7	.	.	.	180
49,2	47,2	48,3	48,6	49,6	1,1	6,7	4,8	3,7	2,4	2,0	1 290
.	.	.	.	.	1,1	6,0	.	.	.	1,7	902
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	30
.	.	.	.	.	1,1	4,0	3,0	.	.	.	320
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	9
54,7	57,0	56,1	52,5	52,6	1,2	14,0	18,2	13,9	7,6	4,9	4 568
.	.	.	.	.	1,3	2,7	2,3	2,3	.	2,0	191
.	54,0	56,6	57,4	.	1,1	.	2,0	2,3	2,0	.	848
.	.	.	.	.	1,1	1,7	2,2	1,9	.	.	176
43,2	47,5	48,0	51,3	.	1,1	1,7	2,2	2,1	1,9	1,7	658
.	.	.	.	.	1,3	12,0	8,0	7,1	4,6	.	473
.	.	.	.	.	1,2	4,0	2,8	2,3	1,9	1,6	256
58,8	59,2	60,1	.	.	1,2	6,0	4,0	3,4	.	.	213
.	.	.	.	.	1,1	3,0	2,8	2,5	2,0	.	356
.	.	.	.	.	1,2	21,0	.	10,4	5,6	3,9	1 397

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
33	<i>Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.</i>	58 870,0	43,3
3311	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	41 910,6	42,1
3314	Herstellung von Teilen für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	10 618,0	53,9
3316	Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwa- gen	.	.
3321	Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren	.	.
3327	Herstellung von Kraftrad- und Fahrradteilen	.	.
3380	Sonstiger Straßenfahrzeugbau	156,1	49,6
3390	Reparatur von Kraftfahrzeugen, Fahrrädern; Lackierung von Straßenfahrzeugen	.	.
34	<i>Schiffbau</i>	.	.
35	<i>Luft- und Raumfahrzeugbau</i>	.	.
36	<i>Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten. ...</i>	.	.
3610	Herstellung von Batterien, Akkumulatoren	906,5	49,4
3620	Herstellung von Geräten für die Elektrizitätserzeugung, -vertei- lung, u. ä.	23 823,6	51,7
3640	Herstellung von elektrischen Leuchten und Lampen	.	.
3650	Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten	.	.
3660	Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw.	.	.
3670	Herstellung von Rundfunk-, Fernseh- und phonotechnischen Ge- räten	6 154,3	43,7
3690	Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen (ohne Bauinst.)	2 294,7	72,6
37	<i>Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren</i>	9 500,0	59,5
3711	Optik (ohne Augenoptik, Foto- und Kinotechnik)	1 140,4	64,6
3715	Augenoptik	833,0	62,9
3721	Herstellung von Foto-, Projektions- und Kinogeräten	911,4	45,1
3751	Feinmechanik (ohne Herstellung von medizinmechanischen u. ä. Erzeugnissen)	.	.
3760	Herstellung von medizin- und orthopädiemechanischen Erzeug- nissen	2 796,0	69,4
3771	Herstellung von Uhren	1 086,8	46,6
38	<i>Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren</i>	17 798,0	51,6
3810	Herstellung von Handelswaffen und deren Munition	573,1	49,0
3821	Herstellung von Werkzeugen sowie Geräten für die Landwirt- schaft	1 771,2	56,5
3830	Herstellung von Heiz- und Kochgeräten	.	.

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50	
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
.	.	42,4	43,0	43,4	1,3	.	.	28,0	13,6	8,2	1 939
.	.	42,1	.	.	11,4	.	.	28,3	.	.	27
56,9	56,4	55,4	54,7	.	1,5	5,0	5,7	4,6	3,6	.	279
.	.	.	.	.	1,1	1,7	2,3	2,5	1,8	.	213
.	.	.	.	.	1,8	.	.	.	.	.	4
.	.	.	.	.	1,2	2,3	.	1,6	.	.	43
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	1,1	.	25
.	.	.	.	.	1,1	5,7	.	.	.	.	1 337
.	.	.	.	.	1,1	1,7	.	.	.	.	110
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	41
.	.	.	.	.	1,4	85,7	60,0	40,8	21,9	12,5	2 262
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	17
51,4	49,6	49,6	50,5	50,8	1,5	64,0	35,7	23,1	10,8	6,4	951
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	241
.	.	.	.	.	1,5	8,7	7,3	5,2	2,9	2,0	135
.	.	.	.	.	1,5	.	26,7	18,6	8,9	5,3	584
41,8	41,0	41,1	42,7	.	1,9	17,3	10,0	6,8	4,0	2,7	105
79,1	.	.	.	.	1,4	20,0	.	.	.	.	216
46,4	50,1	53,9	55,2	.	1,2	5,0	4,3	4,8	3,0	.	1 256
65,4	.	.	.	.	1,2	3,0	.	.	.	.	49
.	.	.	.	.	1,4	.	.	.	.	.	94
39,5	.	.	.	.	1,2	2,0	.	.	.	.	69
.	.	.	.	.	1,2	4,7	3,3	2,7	2,0	1,7	241
64,8	.	.	.	.	1,1	2,3	.	.	1,6	.	689
.	.	44,6	.	.	1,2	.	.	2,4	.	.	114
44,5	44,8	44,4	45,3	46,5	1,2	9,0	5,8	4,8	3,4	2,7	2 160
.	.	.	49,0	.	1,1	.	.	.	1,1	.	25
39,5	45,6	.	.	.	1,2	4,0	3,2	.	2,0	.	273
.	.	.	.	.	1,2	2,7	.	.	.	.	38

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
3842	Herstellung von Stahlblechwaren (ohne Möbel)	3 583,9	49,1
3844	Herstellung von NE-Metallblechwaren (ohne Möbel)	.	.
3847	Herstellung von Möbeln aus Metall	1 822,8	50,3
3848	Herstellung von Panzerschränken (Tresoren)	.	.
3849	Herstellung von Feinstblechpackungen	.	.
3850	Herstellung von Schlössern, Beschlägen	.	.
3871	Herstellung von Schneidwaren, Bestecken	.	.
3882	Herstellung von sonstigen Metallwaren (ohne -kurzwaren)	.	.
3889	Herstellung von Metallkurzwaren, leichten Preß-, Zieh- und Stanz- teilen	1 762,4	59,9
39	<i>Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.</i>	.	.
3911	Herstellung von Musikinstrumenten	431,9	60,6
3931	Herstellung von Spielwaren, Christbaumschmuck	.	.
3940	Herstellung von Turn- und Sportgeräten	286,9	49,9
3954	Herstellung von Schmuck aus Edelmetall oder -plattierungen ...	.	.
3957	Herstellung von Phantasieschmuck	.	.
3980	Herstellung von Füllhaltern u.ä., Stempeln; Verarbeitung von Schnitz- und Formstoffen	.	.
3990	Foto- und Filmlabors	508,8	65,2
40	<i>Chemische Industrie</i>	61 689,0	43,6
4031	Herstellung von chemischen Grundstoffen (auch mit anschließen- der Weiterverarbeitung)	32 996,6	39,0
4034	Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Land- wirtschaft (ohne Düngemittel)	7 587,3	43,9
4035	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	10 628,2	63,8
4036	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflege- mitteln	.	.
4037	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen	.	.
4039	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen für privaten Verbrauch, Verwaltungen	.	.
4090	Herstellung von Chemiefasern	.	.
50	<i>Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen</i>	8 493,0	63,0
5060	Herstellung von Büromaschinen	1 564,1	51,0
5080	Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung	6 923,5	66,5
51	<i>Feinkeramik</i>	.	.
5110	Herstellung von Porzellan	.	.

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50	
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
43,5	.	49,3	.	49,1	1,1	2,0	.	2,4	.	1,6	529
.	.	.	.	.	1,2	2,0	2,0	.	1,6	.	148
.	50,8	52,9	51,5	.	1,2	.	2,3	2,3	1,7	.	219
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	16
.	.	.	.	.	1,7	.	.	3,7	.	.	43
.	.	.	.	.	1,2	2,0	2,0	.	1,8	.	211
.	.	.	.	.	1,1	.	1,5	.	1,2	.	102
.	.	.	.	.	1,1	3,7	.	.	1,6	1,5	263
50,2	.	.	.	.	1,1	2,0	.	.	.	.	293
.	.	.	.	.	1,1	2,0	2,5	.	1,6	1,5	651
.	.	59,4	60,2	.	1,2	.	.	1,4	1,4	.	79
.	.	.	.	.	1,1	.	.	1,7	1,5	.	158
.	.	50,2	.	.	1,1	.	.	1,2	.	.	56
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	150
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	1,1	50
.	.	.	.	.	1,1	.	.	1,2	.	.	49
66,3	.	.	.	.	1,1	2,3	.	.	.	.	75
49,1	42,8	41,3	40,9	41,5	1,4	8,3	9,5	8,6	5,8	4,2	1 175
49,1	42,4	40,2	39,5	.	1,9	8,3	11,0	7,4	4,8	.	170
54,1	49,8	48,0	46,4	45,1	1,3	5,7	4,3	3,2	3,4	2,5	491
57,0	58,5	59,0	61,1	.	1,2	3,3	2,5	2,2	1,8	.	270
.	.	.	.	.	1,3	4,3	3,5	2,7	.	.	112
.	.	.	.	.	2,4	6,3	.	.	.	.	13
.	.	.	.	.	1,2	2,0	.	1,7	.	.	109
.	.	.	.	.	1,6	.	.	1,6	.	.	10
64,9	64,0	63,6	.	.	1,5	5,7	5,3	3,9	.	.	75
.	.	.	.	.	1,7	.	.	.	.	.	39
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	36
.	.	.	.	.	1,3	10,0	.	.	.	.	155
.	.	.	.	.	1,5	8,0	.	.	.	.	48

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
5120	Herstellung von Steingut, Feinsteinzeug, Ton- und Töpferwaren.	.	.
5150	Herstellung von sanitärer Installationskeramik	.	.
5180	Herstellung von technischer Keramik	.	.
5170	Herstellung von Fliesen, Baukeramik, Kacheln, Kachelöfen	.	.
52	<i>Herstellung und Verarbeitung von Glas</i>	.	.
5225	Herstellung von Hohlglas, technischem Glas	.	.
5290	Verarbeitung und Veredlung von Glas, Herstellung und Verarbei- tung von Glasfaser	.	.
53	<i>Holzbearbeitung</i>	2 683,0	35,8
5311	Säge- und Hobelwerke	968,9	32,7
5361	Herstellung von Halbwaren aus Holz	1 715,9	37,8
54	<i>Holzverarbeitung</i>	.	.
5411	Herstellung von Bauelementen aus Holz (ohne Fertigteilbauten)	1 823,3	46,0
5421	Herstellung von Holzmöbeln (ohne Polstermöbel)	.	.
5424	Herstellung von Polstermöbeln	.	.
5427	Herstellung von Matratzen	.	.
5431	Herstellung von Holzverpackungsmitteln und -lagerbehältern ...	371,6	44,2
5441	Herstellung von sonstigen Holzwaren	.	.
5470	Herstellung von Pinseln, Besen, Bürsten, Bearbeitung von Natur- schwämmen	280,4	51,3
55	<i>Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung</i>	.	.
56	<i>Papier- und Pappeverarbeitung</i>	.	.
5610	Herstellung von Tapeten, Spezialpapieren, Verpackungsmitteln aus Papier	3 794,5	42,5
5620	Herstellung von Schreibwaren, Bürobedarf aus Papier und Pappe; Buchbinderei	.	.
5691	Herstellung von sonstigen Waren aus Papier und Pappe	.	.
57	<i>Druckerei, Vervielfältigung</i>	.	.
58	<i>Herstellung von Kunststoffwaren</i>	12 127,0	47,1
59	<i>Gummiverarbeitung</i>	.	.
61	<i>Ledererzeugung</i>	.	.
62	<i>Lederverarbeitung</i>	.	.
6211	Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Schuhen)	.	.
6251	Herstellung von Schuhen	.	.

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾					Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig	
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25		50
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
.	.	.	.	.	1,1	1,7	.	.	.	.	69
.	.	.	.	.	1,4	.	.	.	.	.	5
.	.	.	.	.	1,8	.	.	.	.	.	13
.	.	.	.	.	1,5	.	.	.	.	.	20
.	.	.	.	.	1,2	5,7	4,7	3,5	2,6	.	294
.	.	.	.	.	1,3	3,0	2,3	.	1,6	.	65
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	2,3	1,8	226
.	38,4	37,9	35,2	.	1,1	.	1,8	1,7	1,5	.	484
26,9	.	.	27,7	29,0	1,1	2,0	.	.	1,4	1,3	346
.	38,2	38,3	37,0	.	1,1	.	1,7	1,6	1,5	.	138
.	.	.	.	.	1,1	3,0	.	2,4	.	.	2 367
.	43,7	44,2	.	.	1,1	.	5,2	3,7	.	1,8	445
.	.	.	.	.	1,1	3,0	2,7	2,4	2,0	1,8	1 224
.	.	.	.	.	1,1	1,7	1,7	2,0	1,7	.	200
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	34
44,4	46,7	45,4	43,6	.	1,1	2,0	2,2	2,0	1,5	.	104
.	.	.	.	.	1,1	.	.	1,7	1,7	1,5	275
.	.	.	51,5	.	1,1	.	.	.	1,1	.	71
.	.	.	.	.	1,3	6,0	4,2	.	2,1	1,7	134
.	.	.	.	.	1,2	7,7	5,2	5,0	3,6	2,6	776
40,0	39,6	.	41,5	.	1,2	5,3	5,5	.	2,9	2,2	437
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	1,5	217
.	.	.	.	.	1,3	.	3,7	.	.	.	122
.	.	.	.	.	1,0	1,7	1,7	.	1,4	.	1 826
48,9	46,9	46,4	45,0	45,7	1,1	3,3	4,2	3,4	2,7	2,3	1 652
.	.	.	.	.	1,4	8,7	6,5	5,1	3,0	2,2	205
.	.	.	.	.	1,1	.	.	1,2	1,2	.	69
.	.	.	.	.	1,3	8,0	.	.	3,5	2,8	556
.	.	.	.	.	1,1	.	.	1,7	1,6	1,5	277
.	.	.	.	.	1,4	8,0	.	.	3,8	2,9	279

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
63	<i>Textilgewerbe</i>	14 213,0	43,6
6301	Wollaufbereitung, Zwirnerie, handelsfertige Aufmachung von Wollgarnen.....	197,0	43,9
6312	Baumwollspinnerei.....	.	.
6322	Zwirnerie, handelsfertige Aufmachung von Baumwollgarnen....	.	.
6323	Zwirnerie, handelsfertige Aufmachung von Seidengarnen, Texturierung.....	.	.
6331	Wollweberei, a.n.g.....	469,7	35,7
6332	Baumwollweberei, a.n.g.....	1 950,8	41,2
6333	Seidenweberei, a.n.g.....	.	.
6361	Herstellung von Gardinenstoff.....	334,5	49,4
6365	Herstellung von Möbel- und Dekorationsstoff.....	.	.
6370	Wirkerei, Strickerei.....	3 508,9	47,2
6380	Herstellung von Teppichen u. ä., beschichtetem Gewebe.....	1 210,7	40,9
6391	Veredlung von Textilien.....	1 513,0	48,4
6399	Sonstiges Textilgewerbe, a.n.g.....	1 472,4	47,9
64	<i>Bekleidungsgewerbe</i>	8 905,0	43,7
6413	Herstellung von Herrenoberbekleidung.....	1 890,0	45,3
6414	Herstellung von Damen- und Kinderoberbekleidung.....	.	.
6421	Herstellung von Herren-, Damen- und Kinderwäsche.....	564,0	39,5
6425	Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche.....	.	.
6430	Serienfertigung von Arbeits-, Sport-, Leder-, Regenschutz- bekleidung, Uniformen.....	698,4	42,3
6440	Herstellung von Miederwaren.....	.	.
6450	Herstellung von Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör.....	319,7	49,0
6460	Verarbeitung von Fellen, Pelzen.....	.	.
6470	Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen).....	.	.
6489	Herstellung von sonstigen konfektionierten textilen Artikeln, a.n.g.....	170,8	49,1
65	<i>Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)</i>	.	.
68	<i>Ernährungsgewerbe</i>	41 551,0	30,0
6811	Mahl- und Schälmlühlen.....	.	.
6813	Herstellung von Nahrungsmitteln (ohne Teigwaren).....	.	.
6816	Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a.n.g.....	.	.
6818	Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren).....	2 398,1	48,7
6819	Herstellung von Dauerbackwaren.....	.	.
6821	Zuckerindustrie.....	.	.

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	8	10	25	50		3	8	10	25	50	
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
48,3	43,4	42,4	41,6	42,5	1,4	5,0	4,2	3,8	3,0	2,5	1 558
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	6
.	.	.	.	.	1,4	3,3	.	2,3	.	.	62
.	.	.	.	.	1,3	2,3	.	.	.	.	24
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	21
38,2	.	.	36,0	.	1,1	1,7	.	.	1,2	.	55
34,5	.	.	.	.	1,4	3,0	.	.	.	.	146
.	.	.	.	.	1,5	.	.	.	.	.	39
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	45
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	56
50,0	47,6	45,1	46,3	.	1,6	5,0	4,7	3,8	3,4	3,2	561
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	59
.	.	.	46,6	.	1,1	.	.	.	1,6	.	168
43,9	.	.	47,5	.	1,1	2,7	.	.	1,4	.	253
46,5	41,9	39,8	39,4	.	1,2	14,3	10,2	7,0	4,7	3,5	2 299
41,6	44,5	44,1	.	.	1,4	4,0	3,3	2,9	2,6	.	285
.	.	.	.	.	1,2	11,3	7,5	5,6	3,9	3,0	1 190
29,6	.	32,5	.	.	1,2	1,7	.	1,6	1,5	.	153
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	51
.	.	37,7	.	40,5	1,4	.	.	2,9	.	2,1	218
.	.	.	.	.	2,4	.	.	3,9	.	.	23
43,1	.	48,3	.	.	1,1	3,0	.	1,8	.	.	114
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	89
.	.	.	.	.	1,1	.	.	.	.	.	76
52,8	.	46,2	47,6	.	1,1	1,7	.	1,4	1,2	.	77
											5
23,9	23,4	24,8	26,1	25,6	1,2	5,7	5,8	5,3	4,7	4,1	3 655
.	.	.	.	.	1,2	3,0	2,3	.	.	.	69
.	.	.	.	.	1,3	.	.	.	1,5	.	48
.	.	.	.	.	1,3	.	.	.	.	.	23
50,2	.	48,6	47,9	.	1,1	4,3	.	4,0	2,4	.	751
.	.	.	.	.	1,1	3,0	.	.	.	.	67
.	.	.	.	.	1,7	5,3	3,8	3,1	.	.	34

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added ¹⁾ des Wirt- schafts- zweiges (Mio. DM)	Vertikale Integra- tionsgrade im Durch- schnitt des Wirtschafts- zweiges (%)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
6825	Obst- und Gemüseverarbeitung.....	.	.
6826	Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren).....	4 115,4	37,9
6831	Molkerei, Käseerei.....	2 530,9	13,0
6836	Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten, Schmelzkäse	.	.
6841	Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl.....	.	.
6844	Herstellung von Margarine u. ä. Nahrungsfetten	.	.
6852	Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe).....	.	.
6853	Fleischwarenindustrie (ohne Talgschmelzen, u. ä.)	.	.
6854	Fleischerei.....	790,1	27,4
6856	Fischverarbeitung	.	.
6860	Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln ...	2 098,4	22,1
6871	Brauerei	.	.
6872	Mälzerei	124,4	16,2
6875	Herstellung von Spirituosen.....	2 414,9	45,4
6879	Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden ...	2 349,3	44,4
6882	Übriges Ernährungsgewerbe (ohne Herstellung von Futtermit- teln)	704,8	41,1
6889	Herstellung von Futtermitteln.....	.	.
69	Tabakverarbeitung	14 205,0	86,3
6911	Herstellung von Zigaretten.....	13 818,0	87,2
6915	Tabakverarbeitung (ohne Herstellung von Zigaretten)	.	.

¹⁾ Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 1.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.

²⁾ Bergbauliche und verarbeitende Betriebe der dargestellten Unternehmen (vgl. Kapitel II, Abschnitt 1.2).

Vertikale Integrationsgrade					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ²⁾						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
der					im Wirtschaftszweig	der					
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50	
umsatzgrößten Unternehmen (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
.	.	.	.	.	1,2	7,0	.	.	.	.	174
44,0	43,8	.	.	.	1,2	3,3	2,5	.	.	.	145
22,3	17,7	17,6	.	14,5	1,4	5,0	5,8	4,8	3,2	2,4	276
.	.	.	.	.	1,8	4,0	3,3	2,8	.	.	30
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	12
.	.	.	.	.	1,8	.	.	.	.	.	15
.	.	.	.	.	1,5	5,7	4,2	3,3	.	.	100
.	.	.	.	.	1,1	2,7	2,7	3,2	.	.	279
.	.	.	.	.	1,0	.	.	.	.	.	404
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	1,4	.	63
22,4	23,2	.	.	.	1,3	2,0	2,2	.	.	.	40
.	.	.	.	.	1,1	5,0	3,3	.	2,1	.	498
21,5	.	.	.	.	1,3	1,7	1,7	.	.	.	23
64,2	.	49,5	46,3	.	1,2	1,7	.	2,0	1,5	.	77
.	.	46,5	.	.	1,2	.	.	2,7	2,0	1,6	223
.	.	.	.	.	1,2	.	.	.	.	.	78
.	.	.	.	.	1,4	5,0	4,0	3,6	2,4	1,9	142
87,4	.	.	.	.	2,0	4,0	.	.	.	.	41
87,4	.	87,2	.	.	2,3	4,0	.	2,3	.	.	10
.	.	.	.	.	1,8	3,7	4,7	.	.	.	31

Tabelle II.8

Zweistellige Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes nach der

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte j) ¹⁾		Beschäftigten- zahl aller Betriebe	Durch- schnittliche Beschäftig- tenzahl pro Betrieb
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	2 410	301
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	176	25
34	Schiffbau	57 951	464
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	64 856	968
69	Tabakverarbeitung	22 595	282
22	Mineralölverarbeitung	33 382	379
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	77 502	615
27	Eisenschaffende Industrie	271 623	1 543
61	Ledererzeugung	6 352	89
40	Chemische Industrie	569 311	355
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	793 219	281
59	Gummiverarbeitung	99 848	373
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	79 732	376
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	73 258	203
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	52 183	293
51	Feinkeramik	57 096	275
53	Holzbearbeitung	42 205	74
21	Bergbau	239 058	742
29	Gießerei	109 068	200
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	160 889	110
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	61 622	85
62	Lederverarbeitung	72 830	98
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	211 127	141
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	946 452	290
56	Papier- und Pappeverarbeitung	114 260	123
57	Druckerei, Vervielfältigung	181 015	90
58	Herstellung von Kunststoffwaren	201 794	102
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik a.n.g.	171 636	101
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	304 967	120
32	Maschinenbau	1 029 469	192
63	Textilgewerbe	278 074	133
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	182 101	53
54	Holzverarbeitung	227 613	87
68	Ernährungsgewerbe	468 707	108
64	Bekleidungsgewerbe	226 780	78

¹⁾ Die Zuordnung zum Wirtschaftszweig erfolgt nach dem Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit des Betriebes.
Die Anzahl der Betriebe stimmt deshalb nicht mit der in Tabelle II.1 überein.

Beschäftigtenzahl und den entsprechenden Anteilen der größten Betriebe¹⁾ 1981

Beschäftigtenzahl der					Anteil der					Zahl der Betriebe im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	3	6	10	25	50	
größten Betriebe des Wirtschaftszweiges					größten Betriebe an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
1 930	.	.	.	.	80,1	.	.	.	.	8
98	.	.	.	.	55,7	.	.	.	.	7
.	29 877	36 889	48 019	53 815	.	51,6	63,7	82,9	92,9	125
.	36 086	44 847	60 117	64 266	.	55,6	69,1	92,7	99,1	67
.	.	13 162	.	.	.	.	58,3	.	.	80
9 243	13 275	16 753	25 660	31 629	27,7	39,8	50,2	76,9	94,7	88
20 093	34 343	49 415	.	.	25,9	44,3	63,8	.	.	126
66 823	.	129 153	196 827	.	24,6	.	47,5	72,5	.	176
1 393	2 132	2 846	4 657	5 870	21,9	33,6	44,8	73,3	92,4	71
114 513	152 891	184 039	247 409	301 566	20,1	26,9	32,3	43,5	53,0	1 602
131 421	208 457	285 955	419 868	508 225	16,6	26,3	36,0	52,9	64,1	2 823
16 402	.	38 740	.	75 888	16,4	.	38,8	.	76,0	268
10 620	17 965	25 266	42 804	58 089	13,3	22,5	31,7	53,7	72,9	212
9 523	.	20 746	34 506	47 269	13,0	.	28,3	47,1	64,5	360
6 199	9 829	.	25 500	36 120	11,9	18,8	.	48,9	69,2	178
.	.	.	27 161	39 369	.	.	.	47,6	69,0	208
3 796	6 450	.	14 293	.	9,0	15,3	.	33,9	.	570
.	.	.	124 677	181 515	.	.	.	52,2	75,9	322
9 269	16 826	24 797	41 505	.	8,5	15,4	22,7	38,1	.	544
13 008	24 195	32 506	50 876	67 505	8,1	15,0	20,2	31,6	42,0	1 465
4 317	6 475	.	14 393	21 486	7,0	10,5	.	23,4	34,9	725
4 307	6 993	10 114	17 975	26 819	5,9	9,6	13,9	24,7	36,8	741
12 445	20 747	28 420	50 134	76 965	5,9	9,8	13,5	23,7	36,5	1 501
.	90 088	115 584	177 997	247 614	.	9,5	12,2	18,8	26,2	3 265
.	.	12 890	23 281	34 536	.	.	11,3	20,4	30,2	931
8 914	.	19 816	33 105	.	4,9	.	10,9	18,3	.	2 002
7 372	11 524	15 917	29 510	.	3,7	5,7	7,9	14,6	.	1 970
5 952	10 732	15 644	30 154	45 681	3,5	6,3	9,1	17,6	26,6	1 695
10 388	17 018	24 426	.	64 109	3,4	5,6	8,0	.	21,0	2 534
31 007	49 428	69 219	128 472	194 101	3,0	4,8	6,7	12,5	18,9	5 355
8 246	13 223	18 894	35 921	57 275	3,0	4,8	6,8	12,9	20,6	2 086
5 070	.	12 527	23 208	35 878	2,8	.	6,9	12,7	19,7	3 406
5 987	9 818	.	25 235	38 711	2,6	4,3	.	11,1	17,0	2 610
10 473	16 289	23 493	44 652	70 120	2,2	3,5	5,0	9,5	15,0	4 346
3 030	5 595	8 362	16 819	28 016	1,3	2,5	3,7	7,4	12,4	2 923

²⁾ Ist der Anteil an der Beschäftigtenzahl für die drei größten Betriebe eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem entsprechenden Anteil für 1979 oder nach Schätzung.

Tabelle II.9

Umsatz, Unternehmens- und Beschäftigtenzahl nach zweistelligen Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)			Ver- änderung
SYPRO Nummer	Bezeichnung	1977	1979	1981	1979 = 100
a	b	c	d	e	f
	Wirtschaftsbereich:				
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe				
	<i>Bergbau</i>				
21	Bergbau.....	20 814,7	27 857,5	32 123,1	115,3
	<i>Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe ¹⁾</i>				
22	Mineralölverarbeitung.....	54 214,5	75 750,7	114 620,7	151,3
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen.....	228,6	307,8	339,4	110,3
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden.....	21 744,1	28 317,5	27 985,7	98,8
27	Eisenschaffende Industrie.....	43 009,9	47 731,2	51 614,4	108,1
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke.	15 896,8	18 769,6	21 476,9	114,4
29	Gießerei.....	9 459,9	11 123,9	12 071,9	108,5
40	Chemische Industrie.....	112 014,8	132 774,1	141 391,5	106,5
53	Holzbearbeitung.....	6 489,3	7 037,5	7 499,0	106,6
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeu- gung.....	8 771,0	10 276,8	13 113,9	127,6
59	Gummiverarbeitung.....	11 156,3	12 338,6	14 249,3	115,5
	<i>Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ²⁾</i>				
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.....	18 467,9	21 133,7	20 525,1	97,1
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeug- bau.....	20 529,3	19 721,6	22 841,7	115,8
32	Maschinenbau.....	101 996,3	119 337,9	128 013,2	107,3
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahr- zeugen usw.....	103 072,5	123 794,8	135 888,7	109,8
34	Schiffbau.....	7 497,0	4 698,0	6 574,3	139,9
35	Luft- und Raumfahrzeugbau.....	3 507,7	4 892,9	8 385,5	171,4
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten.....	96 216,4	105 210,7	121 403,9	115,4
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren...	11 780,5	13 400,3	15 970,6	119,2
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	29 674,2	32 975,4	34 524,8	104,7
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbei- tungsgeräten und -einrichtungen.....	10 728,8	11 169,3	13 487,3	120,8
	<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>				
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwa- ren, Füllhaltern usw.....	5 134,4	5 907,8	6 089,5	103,1
51	Feinkeramik.....	3 076,0	3 455,2	3 922,2	113,5
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas.....	7 153,9	8 257,0	9 013,9	109,2
54	Holzverarbeitung.....	24 095,7	26 168,6	27 038,6	103,3

des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1977, 1979 und 1981

Anzahl der Unternehmen			Ver- änderung	Beschäftigte			Ver- änderung
1977	1979	1981	1979 = 100	1977	1979	1981	1979 = 100
g	h	i	j	k	l	m	n
89	81	84	103,7	246 170	235 675	242 616	102,9
54	54	54	100,0	34 597	33 627	41 637	123,8
5	6	6	100,0	1 907	2 299	2 410	104,8
1 949	1 987	1 907	96,0	177 921	187 490	177 519	94,7
110	105	101	96,2	313 360	304 087	283 166	93,1
161	152	155	102,0	75 852	74 986	73 158	97,6
476	470	464	98,7	110 850	117 235	113 592	96,9
1 211	1 195	1 175	98,3	601 329	605 092	591 128	97,7
510	507	484	95,5	45 743	44 740	41 681	93,2
136	136	134	98,5	52 477	52 965	53 366	100,8
235	211	205	97,2	113 247	111 965	107 954	96,4
1 568	1 519	1 519	100,0	175 620	171 545	161 861	94,4
1 214	1 245	1 290	103,6	181 803	169 664	176 577	104,1
4 540	4 540	4 568	100,6	1 026 478	1 030 838	1 029 450	99,9
1 976	2 015	1 939	96,2	731 477	808 795	802 888	99,3
125	114	110	96,5	64 003	56 468	56 623	100,3
35	36	41	113,9	43 828	50 216	57 688	114,9
2 201	2 248	2 262	100,6	1 014 295	1 019 064	990 649	97,2
1 264	1 297	1 256	96,8	155 505	157 174	163 295	103,9
2 254	2 208	2 160	97,8	307 165	308 936	289 380	93,7
78	74	75	101,4	73 650	73 181	72 932	99,7
715	690	651	94,3	64 145	65 680	59 643	90,8
155	154	155	100,6	54 353	55 638	55 503	99,8
298	290	294	101,4	77 875	77 700	73 243	94,3
2 481	2 513	2 367	94,2	232 729	241 579	224 217	92,8

noch Tabelle II.9

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)			Ver- änderung
SYPRO Nummer	Bezeichnung	1977	1979	1981	1979 = 100
a	b	c	d	e	f
56	Papier- und Pappeverarbeitung.....	12 410,4	13 044,1	15 905,1	121,9
57	Druckerei, Vervielfältigung	13 856,0	17 093,1	17 650,3	103,3
58	Herstellung von Kunststoffwaren.....	16 941,1	22 596,8	25 723,8	113,8
61	Ledererzeugung.....	942,8	1 208,5	1 127,9	93,3
62	Lederverarbeitung	5 556,3	6 195,7	6 340,4	102,3
63	Textilgewerbe.....	30 242,1	31 930,0	32 635,7	102,2
64	Bekleidungsgewerbe.....	18 334,9	20 313,0	20 359,8	100,2
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektri- sche Geräte für den Haushalt)	14,9	12,5	9,1	73,0
	<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i>				
68	Ernährungsgewerbe	111 553,4	123 023,0	138 647,0	112,7
69	Tabakverarbeitung.....	14 038,4	15 294,3	16 455,9	107,6
	Wirtschaftsbereich:				
	Baugewerbe				
	<i>Bauhauptgewerbe</i>				
72	Hoch- und Tiefbau.....	63 676,9	79 696,5	82 731,1	103,8
73	Spezialbau	2 741,2	2 945,2	3 588,7	121,8
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei.....	932,5	1 088,1	1 267,1	116,5
75	Zimmerei, Dachdeckerei	2 009,8	2 670,0	3 171,1	118,8
	<i>Ausbaugewerbe</i>				
76	Bauinstallation	12 207,2	12 284,4	14 170,5	115,4
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	5 362,3	5 683,2	6 319,8	111,2

¹⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

²⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Anzahl der Unternehmen			Ver- änderung	Beschäftigte			Ver- änderung
1977	1979	1981	1979 = 100	1977	1979	1981	1979 = 100
g	h	i	j	k	l	m	n
788	776	776	100,0	112 433	110 637	112 006	101,2
1 863	1 834	1 826	99,6	157 914	167 713	154 553	92,2
1 519	1 633	1 652	101,2	162 638	185 907	190 073	102,2
84	76	69	90,8	7 025	6 916	6 533	94,5
641	607	556	91,6	78 722	78 412	69 980	89,2
1 762	1 678	1 558	92,8	324 642	309 474	280 863	90,8
2 566	2 513	2 299	91,5	253 785	257 180	223 394	86,9
6	7	5	71,4	247	253	138	54,5
3 823	3 855	3 655	94,8	494 160	505 274	498 226	98,6
53	47	41	87,2	24 920	24 299	23 693	97,5
10 653	11 365	10 913	96,0	810 203	874 550	833 044	95,3
303	321	345	107,5	30 069	30 034	32 216	107,3
361	399	412	103,3	14 383	15 214	15 437	101,5
608	774	832	107,5	23 800	29 246	31 020	106,1
3 410	3 631	3 568	98,3	158 593	161 399	161 858	100,3
1 947	2 057	2 003	97,4	73 988	78 210	77 729	99,4

Tabelle II.10

Investitionen, Census Value Added und Zahl der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Investitionen (Mio. DM)		Ver- änderung
SYPRO Nummer	Bezeichnung	1979	1981	1979 = 100
a	b	c	d	e
	Wirtschaftsbereich:			
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe			
	<i>Bergbau</i>			
21	Bergbau	2 067,1	3 216,1	155,6
	<i>Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe ¹⁾</i>			
22	Mineralölverarbeitung	934,4	1 562,6	167,2
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen ..	18,9	24,0	126,8
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	2 069,6	2 070,8	100,1
27	Eisenschaffende Industrie	2 021,0	2 748,7	136,0
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	693,8	857,4	123,6
29	Gießerei	478,1	466,6	97,6
40	Chemische Industrie	5 702,6	6 569,3	115,2
53	Holzbearbeitung	357,4	276,4	77,4
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	737,3	808,8	109,7
59	Gummiverarbeitung	521,8	634,5	121,6
	<i>Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ²⁾</i>			
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.	907,0	915,0	100,9
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	630,3	607,0	96,3
32	Maschinenbau	4 306,6	4 850,0	112,6
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw..	6 555,5	8 038,5	122,6
34	Schiffbau	224,5	183,0	81,5
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	287,5	502,4	174,7
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgerä- ten	4 275,4	4 842,5	113,3
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	535,0	673,0	125,8
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1 289,2	1 374,1	106,6
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgerä- ten und -einrichtungen	1 480,2	1 700,7	114,9
	<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>			
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhal- tern usw.	271,8	207,2	76,2
51	Feinkeramik	162,4	224,3	138,2
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	459,0	584,4	127,3
54	Holzverarbeitung	1 015,2	791,9	78,0

Tabelle II.10

des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1979 und 1981

Census Value Added (Mio. DM)		Ver- änderung	Zahl der Betriebe		Ver- änderung
1979	1981	1979 = 100	1979	1981	1979 = 100
f	g	h	i	j	k
14 024,9	.	.	300	296	98,7
.	.	.	102	102	100,0
.	.	.	8	.	.
14 764,4	.	.	3 275	3 218	98,3
.	.	.	203	196	96,6
.	5 627,9	.	200	201	100,5
6 205,0	6 549,0	105,5	541	550	101,7
60 965,5	61 689,0	101,2	1 600	1 589	99,3
2 589,7	2 683,0	103,6	570	534	93,7
4 402,5	.	.	173	173	100,0
6 104,9	.	.	294	283	96,3
9 686,1	9 760,0	100,8	1 661	1 648	99,2
.	11 737,0	.	1 348	1 400	103,9
63 559,3	70 369,0	110,7	5 390	5 365	99,5
55 097,1	58 870,0	106,8	2 603	2 524	97,0
.	.	.	125	119	95,2
3 478,1	.	.	61	.	.
58 468,1	.	.	3 285	3 269	99,5
8 234,9	9 500,0	115,4	1 477	1 463	99,1
17 452,4	17 798,0	102,0	2 552	2 494	97,7
7 742,3	8 493,0	109,7	111	112	100,9
.	.	.	765	712	93,1
2 407,1	.	.	207	206	99,5
.	.	.	353	358	101,4
13 091,8	.	.	2 770	2 607	94,1

noch Tabelle II.10

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Investitionen (Mio. DM)		Ver- änderung
SYPRO Nummer	Bezeichnung	1979	1981	1979 = 100
a	b	c	d	e
56	Papier- und Pappeverarbeitung	680,4	883,5	129,9
57	Druckerei, Vervielfältigung	1 038,6	1 089,2	104,9
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1 290,8	1 272,1	98,5
61	Ledererzeugung	34,9	35,5	101,9
62	Lederverarbeitung	160,1	140,4	87,7
63	Textilgewerbe	1 279,4	1 022,8	79,9
64	Bekleidungsgewerbe	399,0	280,6	70,3
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	0,2	0,2	110,1
	<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i>			
68	Ernährungsgewerbe	4 341,6	4 966,5	114,4
69	Tabakverarbeitung	294,9	312,5	106,0
	Wirtschaftsbereich:			
	Baugewerbe			
	<i>Bauhauptgewerbe</i>			
72	Hoch- und Tiefbau	4 523,7	3 325,4	73,5
73	Spezialbau	70,8	81,6	115,3
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	31,1	35,3	113,4
75	Zimmerei, Dachdeckerei	100,0	81,8	81,7
	<i>Ausbaugewerbe</i>			
76	Bauinstallation	247,0	271,7	110,0
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	166,6	147,2	88,4

¹⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

²⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Census Value Added (Mio. DM)		Ver- änderung	Zahl der Betriebe		Ver- änderung
1979	1981	1979 = 100	1979	1981	1979 = 100
f	g	h	i	j	k
6 264,0	.	.	934	942	100,9
10 287,7	.	.	1 922	1 903	99,0
.	12 127,0	.	1 866	1 884	101,0
388,0	.	.	81	75	92,6
3 013,7	.	.	791	716	90,5
14 364,5	14 213,0	98,9	2 292	2 113	92,2
.	8 905,0	.	3 183	2 863	89,9
9,3	.	.	.	.	.
37 786,6	41 551,0	110,0	4 525	4 277	94,5
13 139,2	14 205,0	108,1	93	80	86,0
..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..

Tabelle II.11

**Zerlegung der Umsatzentwicklung in den Wirtschaftszweigen
des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes von 1979 bis 1981**

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte c)		Umsatzent- wicklung 1981 (1979 = 100)	Komponenten		
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		Entwicklung der Unter- nehmens- anzahl 1981 (1979 = 100)	Preisent- wicklung 1981 ¹⁾ (1979 = 100)	Entwicklung der Netto- produktion pro Unter- nehmen 1981 ²⁾ (1979 = 100)
a	b	c	d	e	f
35	Luftfahrzeugbau	171,4	113,9	— ³⁾	— ³⁾
22	Mineralölverarbeitung	151,3	100,0	183,2	82,6
34	Schiffbau	139,9	96,5	128,0	113,3
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeu- gung	127,6	98,5	118,0	109,8
56	Papier- und Pappeverarbeitung	121,9	100,0	120,5	101,2
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbei- tungsgeräten und -einrichtungen	120,8	101,4	95,4	124,9
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren ...	118,2	96,8	132,3	93,1
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeuge	115,8	103,6	108,6	102,9
59	Gummiverarbeitung	115,5	97,2	122,1	97,3
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	115,4	100,6	113,8	100,8
21	Bergbau	115,3	103,7	114,2	97,3
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke .	114,4	102,0	118,5	94,7
58	Herstellung von Kunststoffwaren	113,8	101,2	119,3	94,3
51	Feinkeramik	113,5	100,6	114,9	98,2
68	Ernährungsgewerbe	112,7	94,8	107,6	110,5
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	110,3	100,0	— ³⁾	— ³⁾
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahr- zeugen usw.	109,8	96,2	111,2	102,7
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	109,2	101,4	109,6	98,3
29	Gießerei	108,5	98,7	121,0	90,9
27	Eisenschaffende Industrie	108,1	96,2	115,2	97,5
69	Tabakverarbeitung	107,6	87,2	104,1	118,5
32	Maschinenbau	107,3	100,6	103,5	103,1
53	Holzbearbeitung	106,6	95,5	115,7	96,5
40	Chemische Industrie	106,5	98,3	110,0	98,5
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	104,7	97,8	104,7	102,3
54	Holzverarbeitung	103,3	94,2	113,2	96,9
57	Druckerei, Vervielfältigung	103,3	99,6	102,2	101,5
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwa- ren, Füllhaltern usw.	103,1	94,3	124,3	87,9
62	Lederverarbeitung	102,3	91,6	111,3	100,4
63	Textilgewerbe	102,2	92,8	113,2	97,3
64	Bekleidungsgewerbe	100,2	91,5	113,2	96,7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte c)		Umsatzent- wicklung 1981 (1979 = 100)	Komponenten		
SYPRO Kenn- ziffer	Bezeichnung		Entwicklung der Unter- nehmens- anzahl 1981 (1979 = 100)	Preisent- wicklung 1981 ¹⁾ (1979 = 100)	Entwicklung der Netto- produktion pro Unter- nehmen 1981 ²⁾ (1979 = 100)
a	b	c	d	e	f
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	98,8	98,0	110,7	92,9
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.	97,1	100,0	101,3	95,9
61	Ledererzeugung	93,3	90,8	90,1	114,1
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	73,0	71,4	— ³⁾	— ³⁾

¹⁾ Die Preisentwicklung wurde durch den Quotienten von Umsatzentwicklung und Index der industriellen Nettoproduktion ermittelt.

²⁾ Die Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen zeigt das mengenmäßige durchschnittliche Wachstum pro Unternehmen an. Die Reihe wurde mit Hilfe von Zeitreihen des Index der industriellen Nettoproduktion geschätzt.

³⁾ Keine Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion.

**Umsatz und Umsatzanteile der umsatzgrößen Unternehmen sowie Werte für den Herfindahl-Index
nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes
1977, 1979 und 1981**

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Jahr	Umsatz (Mio. DM)	Anzahl der Unter- nehmen	Anteil der					Herfindahl- Index ($\times$ 10 000)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des Wirtschaftszweiges (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
21	Wirtschaftsbereich: Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe <i>Bergbau</i>									
	Bergbau	1977	20 814,7	89	66,2	84,9	94,4	98,9	99,7	2 639
		1979	27 857,5	81	66,9	84,2	94,3	99,0	99,7	2 584
		1981	32 123,1	84	65,8	83,6	94,0	99,1	99,8	2 387
22	<i>Grundstoff- und Produk- tionsgütergewerbe ¹⁾</i> Mineralölverarbeitung....	1977	54 214,5	54	58,1	81,0	91,6	99,4	100,0	1 359
		1979	75 750,7	54	60,4	82,9	93,6	99,3		1 434
		1981	114 620,7	54	50,1	81,1	93,6	99,4	100,0	1 222
	24	Herstellung und Verarbei- tung von Spalt- und Brutstoffen	1977	228,6	5					
		1979	307,8	6	82,6	100,0				2 826
		1981	339,4	6	84,4	100,0				
25		Gewinnung und Verarbei- tung von Steinen und Er- den	1977	21 744,1	1 949	7,9	14,1	18,2	28,2	37,2
		1979	28 317,5	1 987	6,9	12,4	16,1	24,9	33,0	43
		1981	27 985,7	1 907	7,2	12,9	17,0	26,4	34,8	47
	27	Eisenschaffende Industrie	1977	43 009,9	110	35,2	53,7	69,9	91,7	
		1979	47 731,2	105	37,9	57,8	75,1	91,0	97,5	731
		1981	51 614,4	101	39,7	62,4	77,2	92,3		796
28		NE-Metallerzeugung, NE- Metallhalbzeugwerke...	1977	15 896,8	161	24,7	39,0	49,5	70,7	85,7
		1979	18 769,6	152	24,7	38,4	50,3	71,4	85,8	355
		1981	21 476,9	155	26,7	40,9	53,5	74,5	87,9	407
	29	Gießerei	1977	9 459,9	476	22,2	32,7	42,2	57,7	68,5
		1979	11 123,9	470	21,2	30,6	40,5	57,2	68,6	280
		1981	12 071,9	464	21,6	31,1	41,1	58,4	69,4	281
40		Chemische Industrie.....	1977	112 014,6	1 211	26,3	40,5	47,6	61,4	71,2
		1979	132 774,1	1 195	26,0	41,2	48,4	61,9	71,3	348
		1981	141 391,5	1 175	28,8	40,4	47,0	60,6	70,2	358
	53	Holzbearbeitung	1977	6 489,3	510	10,3	17,4	24,5	42,0	57,8
		1979	7 037,5	507	9,6	15,9		38,6	54,5	91
		1981	7 499,0	484		16,6	23,5	40,7	57,6	100
55		Zellstoff-, Holzschliff-, Pa- pier- und Pappeerzeu- gung.....	1977	8 771,0	136	38,2	50,3	59,2	73,8	86,8
		1979	10 276,8	136	29,6	42,0	52,8	71,0	86,0	482
		1981	13 113,9	134	31,6	44,9	56,0	73,1	87,9	564
	59	Gummiverarbeitung	1977	11 156,3	235	38,3	53,0	65,2	79,2	
		1979	12 338,6	211	37,0	50,5	63,3	79,4	88,8	603
		1981	14 249,3	205	38,6	51,8	63,8	80,4	89,6	659
30		<i>Investitionsgüter produzie- rendes Gewerbe ²⁾</i> Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.	1977	18 467,9	1 568	6,5	11,5	16,1	25,5	35,4
		1979	21 133,7	1 519	9,1	13,4	17,4		36,3	57
		1981	20 525,1	1 519	6,6	10,8	14,1	23,0	33,0	41

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Jahr	Umsatz (Mio. DM)	Anzahl der Unter- nehmen	Anteil der					Herfin- dahl- Index (× 10 000)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des Wirtschaftszweiges (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
31	Stahl- und Leichtmetall- bau, Schienenfahrzeug- bau	1977	20 529,3	1 214	33,5	37,7	42,5	.	61,9	555
		1979	19 721,8	1 245	19,2	26,6	33,7	.	.	181
		1981	22 841,7	1 290	20,2	26,8	32,5	45,5	54,4	187
32	Maschinenbau	1977	101 996,3	4 540	8,2	12,6	17,2	26,8	34,7	49
		1979	119 337,9	4 540	9,7	14,5	18,7	26,9	34,8	57
		1981	128 013,2	4 568	7,0	11,5	15,0	24,0	31,9	40
33	Straßenfahrzeugbau, Repa- ratur von Kraftfahr- zeugen usw.	1977	103 072,5	1 976	48,0	63,6	72,1	79,1	83,3	956
		1979	123 794,8	2 015	47,5	63,4	71,3	78,0	82,7	937
		1981	135 888,7	1 939	48,2	64,4	72,7	79,6	84,1	1 007
34	Schiffbau	1977	7 497,0	125	43,7	63,8	76,1	90,4	96,8	894
		1979	4 698,0	114	43,9	60,0	71,0	86,8	95,2	874
		1981	6 574,3	110	47,8	62,0	72,0	89,8	.	971
35	Luft- und Raumfahrzeug- bau	1977	3 507,7	35	.	.	.	99,4	.	3 235
		1979	4 892,9	36	.	.	.	99,3	.	3 344
		1981	8 385,5	41	.	.	.	99,1	.	3 519
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haus- haltsgeräten	1977	96 218,4	2 201	31,7	41,4	47,8	58,9	66,5	448
		1979	105 210,7	2 248	32,1	41,6	48,4	59,1	66,0	461
		1981	121 403,9	2 262	32,4	41,6	48,0	59,2	66,3	494
37	Feinmechanik, Optik, Her- stellung von Uhren	1977	11 780,5	1 264	14,3	22,7	29,4	40,1	50,5	122
		1979	13 400,3	1 297	15,1	23,6	29,0	39,4	49,5	126
		1981	15 970,6	1 256	17,4	26,5	33,2	43,5	.	159
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1977	29 874,2	2 254	8,4	12,2	15,5	23,5	31,3	47
		1979	32 975,4	2 208	8,3	12,1	15,2	23,5	31,6	46
		1981	34 524,8	2 160	7,4	10,8	14,0	22,6	31,0	43
50	Herstellung von Büroma- schinen, Datenverarbei- lungsgeräten und -ein- richtungen	1977	10 728,8	78	73,2	.	.	.	99,3	3 699
		1979	11 169,3	74	73,8	84,6	.	.	99,2	3 646
		1981	13 487,3	75	76,7	87,6	91,4	97,3	99,4	3 648
	Verbrauchsgüter produzie- rendes Gewerbe									
39	Herstellung von Musikin- strumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	1977	5 134,4	715	.	.	.	30,0	42,2	60
		1979	5 907,8	690	7,3	12,9	17,7	29,7	41,8	60
		1981	6 089,5	651	7,8	13,5	18,4	30,2	42,7	63
51	Feinkeramik	1977	3 076,0	155	.	.	57,3	.	86,6	674
		1979	3 455,2	154	37,3	48,6	.	72,6	86,7	726
		1981	3 922,2	155	39,0	.	.	73,6	87,6	780
52	Herstellung und Verarbei- tung von Glas	1977	7 153,9	298	25,6	40,4	50,1	.	.	408
		1979	8 257,0	290	26,7	44,8	51,8	68,5	.	395
		1981	9 013,9	294	25,1	40,6	47,9	66,2	79,1	348
54	Holzverarbeitung	1977	24 095,7	2 481	3,3	6,0	8,9	16,2	24,1	21
		1979	26 168,6	2 513	3,2	5,5	8,1	.	22,6	19
		1981	27 038,6	2 367	3,3	6,0	8,8	.	23,6	20
56	Papier- und Pappeverar- beitung	1977	12 410,4	788	13,0	19,2	25,8	39,2	50,8	109
		1979	13 044,1	776	12,3	18,0	22,9	34,6	.	94
		1981	15 905,1	776	12,7	18,7	25,5	38,2	49,8	106
57	Druckerei, Vervielfäl- tigung	1977	13 656,0	1 863	6,2	9,4	13,1	22,4	31,0	36
		1979	17 093,1	1 834	7,5	10,7	14,5	23,9	32,5	46
		1981	17 650,3	1 826	8,4	11,8	15,3	24,5	32,9	51
58	Herstellung von Kunst- stoffwaren	1977	16 941,1	1 519	6,3	9,7	13,6	23,6	34,1	39
		1979	22 596,8	1 633	6,8	10,8	14,6	24,4	35,1	43
		1981	25 723,8	1 652	7,0	11,5	15,2	24,7	34,9	44

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Jahr	Umsatz (Mio. DM)	Anzahl der Unter- neh- men	Anteil der					Herfin- dahl- Index (× 10 000)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung				3	6	10	25	50	
					umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des Wirtschaftszweiges (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
61	Ledererzeugung	1977	942,8	84	21,3	32,6	45,3	73,3	90,5	336
		1979	1 209,5	76	.	.	47,7	77,4	94,1	362
		1981	1 127,9	69	.	.	50,6	79,2	95,5	385
62	Lederverarbeitung.....	1977	5 556,3	641	15,6	21,1	.	38,0	50,3	156
		1979	6 195,7	607	15,9	22,2	27,5	39,2	51,7	164
		1981	6 340,4	556	16,3	.	.	41,7	55,4	177
63	Textilgewerbe	1977	30 242,1	1 762	3,8	6,5	9,7	18,3	.	27
		1979	31 930,0	1 678	3,8	6,8	10,0	18,3	.	27
		1981	32 635,7	1 558	4,0	7,2	10,4	18,9	28,8	29
64	Bekleidungsgewerbe.....	1977	18 334,9	2 566	4,6	6,9	.	16,0	24,2	23
		1979	20 313,0	2 513	4,6	6,9	9,4	16,4	25,2	24
		1981	20 359,8	2 299	4,9	7,4	10,0	17,2	26,2	27
65	Reparatur von Gebrauchs- gütern (ohne elektrische Geräte für den Haus- halt)	1977	14,9	6	70,6	100,0	.	.	.	2 340
		1979	12,5	7	63,7	.	.	.	.	1 809
		1981	9,1	5	.	.	.	.	.	.
68	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe Ernährungsgewerbe	1977	111 553,4	3 823	6,0	9,1	12,5	21,1	29,2	34
		1979	123 023,0	3 855	5,2	8,1	11,3	19,9	28,3	30
		1981	138 647,0	3 655	5,1	8,2	11,3	19,8	29,1	30
69	Tabakverarbeitung	1977	14 038,4	53	69,7	92,5	.	99,2	100,0	1 836
		1979	15 294,3	47	64,9	93,4	.	.	.	1 718
		1981	16 455,9	41	62,9	.	.	.	.	1 734
72	Wirtschaftsbereich: Baugewerbe Bauhauptgewerbe Hoch- und Tiefbau.....	1977	63 676,9	10 653	6,0	9,2	12,1	17,2	21,3	--
		1979	79 696,5	11 365	5,9	9,2	12,1	17,4	22,0	--
		1981	82 731,1	10 913	6,5	10,3	13,3	18,3	23,0	--
73	Spezialbau.....	1977	2 741,2	303	41,5	47,9	53,6	62,6	71,0	--
		1979	2 945,2	321	39,1	45,3	51,3	60,6	69,4	--
		1981	3 588,7	345	37,7	43,2	49,0	59,1	.	--
74	Stukkateurgewerbe, Gipse- rei, Verputzerei.....	1977	932,5	361	5,4	9,6	14,7	28,0	40,7	--
		1979	1 088,1	399	6,3	10,2	14,3	25,5	37,7	--
		1981	1 267,1	412	6,2	10,1	14,2	25,3	36,6	--
75	Zimmerei, Dachdeckerei..	1977	2 009,8	608	7,8	11,2	14,6	23,7	33,0	--
		1979	2 670,0	774	7,8	10,7	14,2	22,2	30,3	--
		1981	3 171,1	832	7,5	10,1	12,9	19,8	27,4	--
76	Ausbaugewerbe Bauinstallation	1977	12 207,2	3 410	6,3	8,6	10,1	14,4	18,9	--
		1979	12 284,4	3 631	6,1	8,6	10,2	14,1	18,3	--
		1981	14 170,5	3 568	6,2	8,5	10,3	15,0	19,5	--
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)..	1977	5 362,3	1 947	4,1	6,1	7,8	12,7	18,5	--
		1979	5 683,2	2 057	3,6	5,5	7,5	12,9	18,3	--
		1981	6 319,8	2 003	4,0	5,6	7,4	12,6	18,3	--

1) Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

2) Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Tabelle II.13

Beschäftigtenzahl, Investitionen und entsprechende Anteile der umsatzgrößen Unternehmen nach zwei

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Beschäftigten- zahl
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
21	Wirtschaftsbereich: Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe Bergbau Bergbau	1977	246 170
		1979	235 675
		1981	242 616
22	<i>Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe¹⁾</i> Mineralölverarbeitung	1977	34 597
		1979	33 627
		1981	41 637
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	1977	1 907
		1979	2 299
		1981	2 410
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1977	177 921
		1979	187 490
		1981	177 519
27	Eisenschaffende Industrie	1977	313 360
		1979	304 087
		1981	283 166
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	1977	75 852
		1979	74 986
		1981	73 158
29	Gießerei	1977	110 850
		1979	117 235
		1981	113 592
40	Chemische Industrie	1977	601 329
		1979	605 092
		1981	591 128
53	Holzbearbeitung	1977	45 743
		1979	44 740
		1981	41 681
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	1977	52 477
		1979	52 965
		1981	53 366
59	Gummiverarbeitung	1977	113 247
		1979	111 965
		1981	107 954
30	<i>Investitionsgüter produzierendes Gewerbe²⁾</i> Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	1977	175 620
		1979	171 545
		1981	161 861
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	1977	181 803
		1979	169 664
		1981	176 577

stelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitendes Gewerbes und Baugewerbes 1977, 1979 und 1981

Anteil der					Investitionen (Mio. DM)	Anteil der				
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50
umsatzgrößten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)						umsatzgrößten Unternehmen an den Investitionen des Wirtschaftszweiges (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
70,7	81,8	94,7	97,5	99,0	--	--	--	--	--	--
71,1	85,6	94,4	98,6	99,5	2067,1	58,7	70,3	92,7	98,8	99,8
70,1	86,0	93,3	98,7	99,5	3216,1	36,0	.	90,5	99,1	99,8
37,2	65,3	78,5	95,0	99,7	--	--	--	--	--	--
36,7	64,3	76,9	94,1	.	934,4	43,3	69,8	90,1	99,0	.
31,9	62,4	81,2	95,1	99,7	1 562,6	35,6	68,1	90,2	99,1	100,0
84,6	100,0	.	.	.	18,9	82,4	100,0	.	.	.
77,0	100,0	.	.	.	24,0	.	100,0	.	.	.
5,9	11,7	14,6	24,1	32,7	--	--	--	--	--	--
5,6	10,8	14,0	22,4	30,5	2 069,6	5,3	9,2	12,2	19,8	25,1
5,8	11,1	14,4	24,1	31,5	2 070,8	8,1	14,0	20,5	27,6	32,8
37,0	56,9	72,6	92,7	.	--	--	--	--	--	--
43,1	63,6	79,1	93,0	97,6	2 021,0	47,4	57,1	79,5	88,7	92,7
43,3	67,2	81,1	93,4	.	2 748,7	36,3	61,1	82,6	92,7	.
21,6	38,9	45,1	63,9	81,8	--	--	--	--	--	--
19,1	39,7	45,6	69,9	82,8	693,8	23,1	35,4	45,0	71,8	82,4
19,9	39,9	45,7	68,2	82,9	857,4	35,4	49,7	54,6	77,3	86,1
20,1	27,7	36,3	52,1	63,3	--	--	--	--	--	--
19,5	27,0	36,5	52,9	64,6	478,1	19,7	29,0	38,5	55,8	67,6
19,4	27,6	36,7	54,0	65,4	466,6	16,1	24,7	32,1	50,0	63,8
29,9	36,0	43,1	57,2	66,3	--	--	--	--	--	--
29,4	35,4	43,1	55,4	64,5	5 702,6	37,4	42,5	47,2	63,3	70,5
29,9	37,5	43,2	56,1	65,4	6 569,3	37,6	44,9	49,5	63,0	69,7
9,3	16,0	22,2	38,2	51,2	--	--	--	--	--	--
9,1	14,9	.	36,7	49,8	357,4	6,8	13,9	.	43,0	59,2
.	16,4	23,1	35,8	51,3	276,4	.	12,9	18,4	36,4	51,3
33,1	43,7	51,3	67,5	81,6	--	--	--	--	--	--
26,9	37,2	44,9	65,3	81,2	737,3	41,3	55,5	63,7	80,2	91,7
27,7	38,4	46,3	66,0	82,7	808,8	19,2	42,4	59,0	79,8	93,3
34,1	51,7	60,1	73,9	.	--	--	--	--	--	--
34,8	51,7	59,4	75,2	86,4	521,8	42,7	61,9	69,1	81,1	89,7
35,4	49,6	59,1	75,2	86,6	634,5	44,9	60,3	69,2	81,7	91,4
4,7	7,6	11,1	17,8	28,2	--	--	--	--	--	--
3,5	7,2	9,2	.	27,8	907,0	2,7	4,7	5,9	.	25,5
4,3	7,1	9,6	18,4	27,6	915,0	4,9	6,4	8,5	16,2	25,8
21,3	26,0	30,3	.	48,8	--	--	--	--	--	--
17,2	22,0	25,4	.	.	630,3	22,2	27,3	30,0	.	.
15,9	20,4	25,7	37,5	45,6	607,0	15,5	19,0	24,9	39,6	48,1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Beschäftigten- zahl
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
32	Maschinenbau	1977 1979 1981	1 026 478 1 030 838 1 029 450
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	1977 1979 1981	731 477 808 795 802 888
34	Schiffbau	1977 1979 1981	64 003 56 468 56 623
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	1977 1979 1981	43 828 50 216 57 688
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	1977 1979 1981	1 014 295 1 019 064 990 649
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1977 1979 1981	155 505 157 174 163 295
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1977 1979 1981	307 165 308 936 289 380
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	1977 1979 1981	73 650 73 181 72 932
<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>			
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	1977 1979 1981	64 145 65 680 59 643
51	Feinkeramik	1977 1979 1981	54 353 55 638 55 503
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	1977 1979 1981	77 875 77 700 73 243
54	Holzverarbeitung	1977 1979 1981	232 729 241 579 224 217
56	Papier- und Pappeverarbeitung	1977 1979 1981	112 433 110 637 112 006
57	Druckerei, Vervielfältigung	1977 1979 1981	157 914 167 713 154 553
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1977 1979 1981	162 638 185 907 190 073
61	Ledererzeugung	1977 1979 1981	7 025 6 916 6 533

Anteil der					Investitionen (Mio. DM)	Anteil der				
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50
umsatzgrößten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)						umsatzgrößten Unternehmen an den Investitionen des Wirtschaftszweiges (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
5,5	9,8	13,7	21,2	28,0	--	--	--	--	--	--
5,9	9,3	13,8	20,1	27,3	4 306,8	5,9	9,6	14,3	23,4	31,6
5,5	10,5	13,2	19,9	26,6	4 850,0	5,1	11,9	17,4	25,1	33,2
38,5	52,8	61,5	71,3	77,3	--	--	--	--	--	--
39,7	53,5	62,4	71,9	77,6	6 555,9	54,1	71,3	78,4	84,5	88,6
40,7	56,0	63,6	72,6	78,6	8 038,5	55,2	70,4	83,4	87,9	91,5
40,5	58,8	67,8	84,8	93,3	--	--	--	--	--	--
42,9	60,4	69,7	84,3	93,9	224,5	31,6	.	70,2	76,9	94,1
42,9	56,3	69,0	85,9	.	183,0	42,8	52,0	74,1	88,5	.
.	.	.	99,3	.	--	--	--	--	--	--
.	.	.	99,1	.	287,5	.	.	.	98,1	.
.	.	.	98,7	.	502,4	.	.	.	99,3	.
31,7	40,1	45,5	55,4	62,4	--	--	--	--	--	--
32,1	40,3	45,9	55,9	62,3	4 275,4	35,2	43,9	48,8	57,7	64,9
32,6	40,4	45,6	55,1	61,1	4 842,5	32,1	42,1	47,1	58,1	66,0
10,6	19,8	26,4	36,1	45,4	--	--	--	--	--	--
11,8	21,3	26,4	36,4	45,5	535,0	16,3	28,0	33,7	41,7	54,2
13,3	23,0	31,3	39,9	.	673,0	20,6	31,5	42,8	50,2	.
7,4	10,2	13,1	18,8	25,9	--	--	--	--	--	--
8,0	10,8	13,2	19,4	27,0	1 289,2	5,4	9,7	11,0	18,1	26,4
5,8	8,7	10,5	17,6	25,0	1 374,1	5,2	9,1	10,4	22,4	29,9
60,8	.	.	.	98,5	--	--	--	--	--	--
63,0	79,2	.	.	98,3	1 480,2	.	.	.	.	99,7
64,3	81,1	85,6	94,7	98,5	1 700,7	.	.	.	.	99,6
.	.	.	24,7	36,6	--	--	--	--	--	--
6,4	11,5	16,0	25,5	37,7	271,8	.	.	18,4	33,9	.
4,5	11,5	13,5	24,2	35,7	207,2	10,2	16,8	20,6	30,4	46,4
.	.	49,6	.	83,6	--	--	--	--	--	--
33,8	45,7	.	68,5	84,5	162,4	32,8	43,4	.	64,7	80,9
34,7	.	.	69,9	85,3	224,3	40,6	.	.	77,4	90,1
20,9	38,5	45,5	.	.	--	--	--	--	--	--
22,7	40,4	46,4	63,5	.	459,0	27,8	40,5	47,6	70,1	.
23,7	38,1	44,7	62,1	75,9	584,4	31,6	50,2	57,5	73,5	85,8
2,6	4,9	7,0	12,2	19,1	--	--	--	--	--	--
2,6	4,8	6,6	.	19,2	1 015,2	2,2	4,1	6,3	.	17,8
2,0	4,5	6,7	.	19,0	791,9	3,4	6,7	8,6	.	20,4
7,2	11,8	18,1	29,5	40,6	--	--	--	--	--	--
9,6	14,2	17,7	29,0	.	680,4	7,3	12,4	17,2	35,4	.
9,6	12,9	18,2	30,0	39,9	883,5	8,0	17,7	26,1	38,4	49,4
4,7	7,7	10,4	17,4	23,9	--	--	--	--	--	--
5,1	7,8	11,4	18,5	25,9	1 038,6	3,7	8,5	10,5	18,2	24,9
5,5	8,1	11,1	17,3	24,4	1 089,2	9,4	13,7	16,9	21,5	33,1
4,6	7,9	10,5	18,1	26,3	--	--	--	--	--	--
4,5	7,4	10,4	18,4	27,8	1 290,8	5,5	9,5	12,2	24,3	35,8
4,9	8,9	11,8	19,7	28,6	1 272,1	7,4	11,2	13,6	24,5	32,9
19,7	29,4	39,6	64,4	84,5	--	--	--	--	--	--
.	.	42,0	70,3	90,0	34,9	.	.	53,5	82,6	95,4
.	.	44,1	71,3	90,8	35,5	.	.	52,8	81,5	.

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Beschäftigten- zahl
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
62	Lederverarbeitung	1977 1979 1981	78 722 78 412 69 980
63	Textilgewerbe	1977 1979 1981	324 642 309 474 280 863
64	Bekleidungsgewerbe	1977 1979 1981	253 785 257 180 223 394
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haus- halt)	1977 1979 1981	247 253 138
68	<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i> Ernährungsgewerbe	1977 1979 1981	494 180 505 274 498 228
69	Tabakverarbeitung	1977 1979 1981	24 920 24 299 23 693
72	Wirtschaftsbereich: Baugewerbe <i>Bauhauptgewerbe</i> Hoch- und Tiefbau	1977 1979 1981	810 203 874 550 833 044
73	Spezialbau	1977 1979 1981	30 069 30 034 32 216
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1977 1979 1981	14 383 15 214 15 437
75	Zimmerei, Dachdeckerei	1977 1979 1981	23 800 29 246 31 020
76	<i>Ausbaugewerbe</i> Bauinstallation	1977 1979 1981	158 593 161 399 161 858
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	1977 1979 1981	73 988 78 210 77 729

¹⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

²⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Anteil der					Investitionen (Mio. DM)	Anteil der				
3	6	10	25	50		3	6	10	25	50
umsatzgrößten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)						umsatzgrößten Unternehmen an den Investitionen des Wirtschaftszweiges (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
16,6	20,8	.	35,2	46,9	--	--	--	--	--	--
16,0	21,2	26,1	36,1	47,9	160,1	11,5	18,3	27,6	36,0	.
17,0	.	.	36,8	49,1	140,4	13,6	.	.	37,8	48,2
2,6	5,9	7,9	15,1	.	--	--	--	--	--	--
2,7	5,6	8,4	16,0	.	1 279,4	3,8	6,1	8,9	15,3	.
3,7	6,0	8,8	15,9	25,5	1 022,8	2,7	4,7	6,5	15,8	22,7
3,5	5,0	.	11,0	16,7	--	--	--	--	--	--
3,8	5,3	6,8	11,9	17,6	399,0	3,6	5,6	6,9	10,1	19,4
4,2	6,2	7,3	11,7	18,3	280,6	3,7	6,6	7,6	15,0	21,6
65,6	100,0	.	.	.	--	--	--	--	--	--
51,8	.	.	.	.	0,2	43,0	.	.	.	.
.	.	.	.	.	0,2	.	.	.	.	.
2,5	4,7	8,3	15,2	20,5	--	--	--	--	--	--
2,4	5,7	7,9	15,5	20,5	4 341,6	1,9	5,2	6,6	12,2	18,4
3,7	5,8	8,7	15,2	21,6	4 966,5	2,0	4,7	6,1	12,3	19,6
49,5	65,8	.	93,9	99,6	--	--	--	--	--	--
50,6	69,2	.	.	.	294,9	53,9	91,7	.	.	.
50,2	.	.	.	.	312,5	42,5	.	.	.	.
4,2	6,4	8,5	12,4	15,3	--	--	--	--	--	--
4,2	6,8	8,9	13,3	16,4	4 523,7	6,1	8,6	10,1	17,3	21,0
4,4	7,2	9,3	13,8	17,3	3 325,4	6,3	10,7	13,7	19,6	26,0
38,1	43,8	49,2	57,5	66,5	--	--	--	--	--	--
36,8	42,8	48,4	56,7	65,1	70,8	27,1	31,6	35,6	49,3	58,5
35,8	41,3	46,2	56,0	.	81,6	34,1	36,4	44,9	56,1	.
3,8	6,7	10,8	19,8	31,1	--	--	--	--	--	--
2,9	5,5	7,9	18,4	28,9	31,1	1,8	5,0	5,6	16,3	29,1
2,9	6,1	9,5	17,9	28,5	35,3	4,5	5,6	9,5	15,9	34,4
6,3	8,7	11,5	18,3	25,5	--	--	--	--	--	--
6,5	8,6	10,4	16,7	23,3	100,0	5,0	6,3	8,9	21,2	26,8
6,0	7,6	9,7	15,9	21,2	87,8	3,8	7,8	9,9	14,3	21,2
4,5	6,0	7,1	10,4	13,9	--	--	--	--	--	--
3,8	5,9	7,1	10,0	13,4	247,0	8,8	10,5	12,3	15,0	18,4
4,6	6,2	7,3	10,7	14,2	271,7	12,5	14,3	16,9	21,8	28,6
2,7	4,1	5,1	7,8	12,0	--	--	--	--	--	--
3,0	4,8	6,2	9,9	14,0	168,6	1,4	2,4	8,2	10,6	14,2
3,6	4,6	6,1	9,5	13,4	147,2	0,4	1,2	3,7	9,0	14,2

Tabelle II.14

Census Value Added und entsprechende Anteile sowie vertikale Integrationsgrade der Verarbeitenden Gewerbes

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Census Value Added (Mio. DM)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
	Wirtschaftsbereich:		
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe		
	<i>Bergbau</i>		
21	Bergbau	1979 1981	14 024,9 .
	<i>Grundstoff- und Produktionsgewerbe ¹⁾</i>		
22	Mineralölverarbeitung	1979 1981	. .
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	1979 1981	. .
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1979 1981	14 764,4 .
27	Eisenschaffende Industrie	1979 1981	. .
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	1979 1981	. 5 627,9
29	Gießerei	1979 1981	6 205,0 6 549,0
40	Chemische Industrie	1979 1981	60 965,0 61 689,0
53	Holzbearbeitung	1979 1981	2 589,7 2 683,0
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	1979 1981	4 402,5 .
59	Gummiverarbeitung	1979 1981	6 104,9 .
	<i>Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ²⁾</i>		
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	1979 1981	9 886,1 9 760,0
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	1979 1981	. 11 737,0
32	Maschinenbau	1979 1981	63 559,3 70 369,0
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	1979 1981	55 097,1 58 870,0
34	Schiffbau	1979 1981	. .
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	1979 1981	3 478,1 .
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	1979 1981	58 468,1 .

umsatzgrößten Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und 1979 und 1981

Anteil der					Vertikale Integrationsgrade					
3	6	10	25	50	im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der				
umsatzgrößten Unternehmen am Census Value Added des Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50
						umsatzgrößten Unternehmen (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
65,5	80,6	92,1	.	.	50,3	49,3	48,2	49,2	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
7,1	12,8	16,4	25,8	.	52,1	54,0	53,9	53,4	54,0	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
21,0	40,5	46,7	73,6	86,7	26,2	20,6	26,0	22,9	25,9	25,8
20,1	29,1	39,1	55,4	67,2	55,8	52,9	53,0	53,9	54,0	54,7
20,3	29,4	39,1	56,0	.	54,3	51,0	51,3	51,7	52,1	.
30,2	40,4	47,0	59,7	69,0	45,9	53,5	44,9	44,7	44,3	44,5
32,4	39,6	44,6	56,8	66,6	43,6	49,1	42,8	41,3	40,9	41,5
.	.	.	.	55,3	36,8	.	.	.	.	37,3
.	17,8	24,8	40,0	56,2	35,8	.	38,4	37,9	35,2	34,9
32,1	44,0	53,2	70,7	.	42,8	46,6	44,9	43,2	42,7	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
37,9	52,6	62,4	78,4	89,1	49,5	50,6	51,5	48,8	48,9	49,6
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
4,2	8,2	10,5	.	29,6	45,8	21,0	28,1	27,7	.	37,4
4,6	7,7	10,2	18,9	28,4	47,6	33,2	34,1	34,3	39,1	40,9
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
19,4	24,7	30,6	43,1	52,6	51,4	49,2	47,2	48,3	48,6	49,6
6,8	10,5	14,6	22,4	29,8	53,3	37,3	38,6	41,7	44,5	45,7
7,0	11,9	15,3	22,9	30,5	55,0	54,7	57,0	56,1	52,5	52,6
47,5	62,8	70,4	78,6	83,8	44,5	44,4	44,1	43,9	44,8	45,1
46,7	63,6	71,1	79,1	84,3	43,3	41,9	42,8	42,4	43,0	43,4
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	99,2	.	71,1	.	.	.	71,1	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
34,3	43,6	48,9	59,1	65,3	55,6	59,4	58,2	56,1	55,6	55,0
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Census Value Added (Mio. DM)
SYPRO Num- mer	Bezeichnung		
a	b	c	d
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1979 1981	8 234,9 9 500,0
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1979 1981	17 452,4 17 798,0
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	1979 1981	7 742,3 8 493,0
<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>			
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	1979 1981	. .
51	Feinkeramik	1979 1981	2 407,1 .
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	1979 1981	. .
54	Holzverarbeitung	1979 1981	13 091,8 .
56	Papier- und Pappeverarbeitung	1979 1981	6 264,0 .
57	Druckerei, Vervielfältigung	1979 1981	10 287,7 .
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1979 1981	. 12 127,0
61	Ledererzeugung	1979 1981	388,0 .
62	Lederverarbeitung	1979 1981	3 013,7 .
63	Textilgewerbe	1979 1981	14 364,5 14 213,0
64	Bekleidungsgewerbe	1979 1981	. 8 905,0
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	1979 1981	9,3 .
<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i>			
68	Ernährungsgewerbe	1979 1981	37 786,6 41 551,0
69	Tabakverarbeitung	1979 1981	13 139,2 14 205,0

¹⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

²⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Anteil der					Vertikale Integrationsgrade					
3	6	10	25	50	im Durch- schnitt des Wirt- schafts- zweiges (%)	der				
umsatzgrößten Unternehmen am Census Value Added des Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50
						umsatzgrößten Unternehmen (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
13,5	22,9	28,6	38,9	48,3	61,5	54,8	59,6	60,7	60,7	60,0
13,5	22,3	30,1	40,3	.	59,5	46,4	50,1	53,9	55,2	.
7,7	11,3	14,1	22,0	30,2	52,9	49,3	49,5	48,9	49,5	50,6
6,4	9,3	12,0	19,9	28,0	51,6	44,5	44,8	44,4	45,3	46,5
.	87,0	.	.	.	69,3	.	71,3	.	.	.
79,1	89,0	92,4	97,4	99,4	63,0	64,9	64,0	63,6	63,0	62,9
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
37,0	49,1	.	72,0	86,6	69,7	69,1	70,4	.	69,1	69,5
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3,4	6,0	8,4	.	22,9	50,0	54,0	55,0	51,8	.	50,7
10,8	17,0	21,0	33,2	.	48,0	42,1	45,2	44,0	46,0	.
6,6	10,0	13,7	.	.	60,2	53,3	56,1	56,7	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
7,3	11,4	14,9	23,6	33,8	47,1	48,9	46,9	46,4	45,0	45,7
.	.	43,9	75,8	93,7	32,1	.	.	29,5	31,4	31,9
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
16,4	22,4	27,5	38,4	50,9	48,6	50,2	49,0	48,7	47,6	47,9
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3,8	6,9	9,8	17,5	.	45,0	44,3	45,3	44,2	42,9	.
4,4	7,2	10,1	18,0	28,1	43,6	48,3	43,4	42,4	41,6	42,5
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5,2	7,1	9,1	15,5	.	43,7	46,5	41,9	39,8	39,4	.
.	.	.	.	.	74,3	.	.	.	.	.
4,0	7,4	9,9	18,5	25,5	30,7	23,1	28,0	26,9	28,6	27,6
4,0	6,4	9,3	17,2	24,9	30,0	23,9	23,4	24,8	26,1	25,6
66,6	94,9	.	.	.	85,9	88,1	87,3	.	.	.
63,7	.	.	.	.	86,3	87,4	.	.	.	.

Tabelle II.15

Die Entwicklung der Umsatzanteile der jeweils zehn größten Unternehmen der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes zwischen 1954 und 1981

Sy- pro- Num- mer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte k)	Umsatzanteile der zehn größten								
		beteiligten Unternehmen (%)		hauptbeteiligten Unternehmen (%)						
	Bezeichnung	1954	1960	1966	1970	1973	1975	1977 ⁹⁾	1979	1981
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
35	Luftfahrzeugbau ..	— ¹⁾	— ¹⁾	91,7	92,7	96,0	95,1	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾
69	Tabakverarbeitung	88,8	84,5	92,2	94,0	95,4	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾
21	Bergbau	34,6	42,0	55,4	— ²⁾	90,9	91,1	94,4	94,3	94,0
22	Mineralölverarbei- tung	72,6 ⁴⁾	91,5 ⁴⁾	82,9	83,1	83,8	87,2	91,6	93,6	93,6
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbei- tungsgeräten und -einrichtungen ..	— ³⁾	— ³⁾	— ³⁾	85,7	89,7	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	91,4
27	Eisenschaffende In- dustrie	51,6	57,8	64,5	66,1	69,7	75,1	69,9	75,1	77,2
33	Straßenfahrzeug- bau, Reparatur von Kraftfahr- zeugen usw.	58,6	67,0	78,5	77,8	80,9	79,5	72,1	71,3	72,7
34	Schiffbau	71,5	69,0	78,3	72,0	78,4	— ²⁾	76,1	71,0	72,0
59	Gummiverarbei- tung	60,7	59,7	— ²⁾	57,4	57,2	58,9	65,2	63,3	63,8
51	Feinkeramik	28,5	37,5	45,1	— ²⁾	42,6	45,9	57,3	— ²⁾	— ²⁾
55	Zellstoff-, Holz- schliff-, Papier- und Pappeerzeu- gung	38,5	41,5	— ²⁾	52,6	— ²⁾	54,1	59,2	52,8	56,0
28	NE-Metallerzeu- gung, NE-Metall- halbzeugwerke ..	44,0	44,7	— ²⁾	59,1	53,0	50,5	49,5	50,3	53,5
61	Ledererzeugung ...	36,5	37,3	35,3	34,4	40,3	40,8	45,3	47,7	50,6
36	Elektrotechnik, Re- paratur von elek- trischen Haus- haltsgeräten ⁵⁾ ...	37,8	38,4	45,1	44,3	43,9	48,3	47,8	48,4	48,0
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	45,7	51,7	48,7	— ²⁾	— ²⁾	— ²⁾	50,1	51,8	47,9
40	Chemische Indu- strie	37,5 ⁶⁾	40,6 ⁶⁾	44,9	43,5	43,8	46,4	47,6	48,4	47,0
29	Gießerei	25,3	22,4	29,8	32,0	36,0	37,6	42,2	40,5	41,1
37	Feinmechanik, Op- tik, Herstellung von Uhren	25,3	25,2	— ²⁾	32,4	34,8	33,6	29,4	29,0	33,2
31	Stahl- und Leicht- metallbau, Schie- nenfahrzeuge ...	25,6	20,2	— ²⁾	18,2	18,1	21,3	42,5 ⁷⁾	33,7 ⁷⁾	32,5

Sy- pro- Num- mer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte k)	Umsatzanteile der zehn größten								
		beteiligten Unternehmen (%)		hauptbeteiligten Unternehmen (%)						
	Bezeichnung	1954	1960	1968	1970	1973	1975	1977 ⁹⁾	1979	1981
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
62	Lederverarbeitung	21,3	19,9	— ²⁾	— ²⁾	23,9	— ²⁾	— ²⁾	27,5	— ²⁾
56	Papier- und Pappe- verarbeitung	12,2	17,5	20,5	20,6	21,9	24,0	25,8	22,9	25,5
53	Holzbearbeitung ...	9,7	11,9	— ²⁾	18,7	20,0	20,5	24,5	—	23,5
39	Herstellung von Musikinstrumen- ten, Spielwaren, Füllhaltern usw. .	— ¹⁾	— ¹⁾	14,9	14,6	14,7	15,5	— ²⁾	17,7	18,4
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Er- den	16,4	17,9	17,8	17,0	16,8	17,6	18,2	16,1	17,0
57	Druckerei, Vervielfältigung	11,5	13,4	18,8	— ²⁾	— ²⁾	12,5	13,1	14,5	15,3
58	Herstellung von Kunststoffwaren	27,9	20,5	20,4	— ²⁾	15,5	14,0	13,6	14,6	15,2
32	Maschinenbau ⁵⁾ ..	14,8	13,4	17,7	15,6	16,8	17,8	17,2	18,7	15,0
30	Ziehereien, Kalt- walzwerke, Stahl- verformung, Me- chanik, a. n. g. ...	17,8	17,5	20,3	19,5	21,7	17,8	16,1	17,4	14,2
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	8,0	9,3	— ²⁾	11,4	11,7	12,3	15,5	15,2	14,0
68	Ernährungsge- werbe	11,7	12,0	14,1	13,4	13,2	11,8	12,5	11,3	11,3
63	Textilgewerbe	7,1	7,2	9,3	9,7	9,6	9,5	9,7	10,0	10,4
64	Bekleidungsge- werbe	6,5	7,4	8,4	10,0	— ²⁾	9,6	— ²⁾	9,4	10,0
54	Holzverarbeitung ..	6,8	7,3	9,0	8,6	9,5	9,6	8,9	8,1	8,8
	Ungewogenes Mittel ⁸⁾	31,1	33,5	38,5	40,9	41,8	42,3	43,9	43,6	43,9

¹⁾ Aus untersuchungstechnischen Gründen keine Angaben in der Konzentrationsenquete.

²⁾ Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.

³⁾ Aufgrund einer Änderung der Systematik der Wirtschaftszweige keine Zahlenangabe möglich.

⁴⁾ Einschließlich Kohlenwertstoffindustrie.

⁵⁾ Ab 1970 ohne Herstellung von Geräten und Einrichtung für die automatische Datenverarbeitung.

⁶⁾ Ohne Kohlenwertstoffindustrie.

⁷⁾ Die starken Schwankungen sind vermutlich auf Schwerpunktverlagerungen zurückzuführen.

⁸⁾ Bei geheimzuhaltenden Werten erfolgt die Mittelwertbildung unter Heranziehung von Zahlenangaben für möglichst unmittelbar nachfolgende oder vorhergehende Jahre.

⁹⁾ Änderung des Berichtskreises ab 1977.

Tabelle II.16

Beschäftigtenzahl und entsprechende Anteile der größten Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes 1979 und 1981

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Beschäftigtenzahl	Anzahl der Betriebe	Anteil der				
SYPRO Nummer	Bezeichnung				3	6	10	25	50
					größten Betriebe an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
21	Wirtschaftsbereich:								
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe								
	Bergbau								
		1979	233 627	324	8,9	.	.	.	74,4
		1981	239 058	322	.	.	.	52,2	75,9
22	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe ¹⁾								
	Mineralölverarbeitung								
		1979	28 522	89	19,8	32,8	44,1	73,9	93,5
		1981	33 382	88	27,7	39,8	50,2	76,9	94,7
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen								
		1979	2 293	8	78,9	.	.	.	.
		1981	2 410	8	80,1	.	.	.	.
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden								
		1979	193 646	3 490	2,8	5,0	.	13,3	20,3
		1981	182 101	3 406	2,8	.	6,9	12,7	19,7
27	Eisenschaffende Industrie								
		1979	291 212	177	24,6	.	47,5	71,9	86,8
		1981	271 623	176	24,6	.	47,5	72,5	.
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalzeugwerke								
		1979	78 673	209	13,2	22,4	31,0	52,7	72,4
		1981	79 732	212	13,3	22,5	31,7	53,7	72,9
29	Gießerei								
		1979	116 642	555	8,2	15,2	22,6	37,7	52,6
		1981	109 068	544	8,5	15,4	22,7	38,1	.
40	Chemische Industrie								
		1979	564 957	1 611	20,2	27,0	32,4	43,3	52,7
		1981	569 311	1 602	20,1	26,9	32,3	32,5	53,0
53	Holzbearbeitung								
		1979	44 566	610	8,4	13,9	.	31,5	45,8
		1981	42 205	570	9,0	15,3	.	33,9	.
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Papierzeugung								
		1979	52 978	182	11,2	.	25,0	46,6	67,5
		1981	53 183	178	11,9	18,8	.	48,9	69,2
59	Gummiverarbeitung								
		1979	104 911	282	16,0	.	38,2	.	75,7
		1981	99 848	268	16,4	.	38,8	.	76,0
30	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe ²⁾								
		1979	180 289	1 696	3,2	6,0	9,1	17,8	.
		1981	171 636	1 695	3,5	6,3	9,1	17,6	26,6
31	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.								
		1979	208 449	1 458	6,2	10,1	13,9	23,9	36,8
		1981	211 127	1 501	5,9	9,8	13,5	23,7	36,5
32	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau								
		1979	1 023 501	5 361	3,0	4,9	6,9	12,6	19,1
		1981	1 029 469	5 355	3,0	4,8	6,7	12,5	18,9
33	Maschinenbau								
		1979	804 998	2 905	16,8	26,9	36,4	52,6	63,4
		1981	793 219	2 823	16,6	26,3	36,0	52,9	64,1
34	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.								
		1979	57 744	134	.	51,2	64,0	82,5	92,2
		1981	57 951	125	.	51,6	63,7	82,9	92,9
35	Schiffbau								
		1979	58 037	62	.	56,6	.	93,5	.
		1981	64 856	67	.	55,6	69,1	92,7	99,1
36	Luft- und Raumfahrzeugbau								
		1979	976 842	3 267	.	9,2	11,9	.	26,0
		1981	946 452	3 265	.	9,5	12,2	18,8	26,2

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Jahr	Beschäftig- tenzahl	Anzahl der Betriebe	Anteil der				
SYPRO Num- mer	Bezeichnung				3	6	10	25	50
					größten Betriebe an der Beschäftigtenzahl des Wirtschaftszweiges (%)				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1979	165 905	1 496	7,8	14,2	19,9	31,3	42,5
		1981	160 889	1 465	8,1	15,0	20,2	31,6	42,0
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Me- tallwaren	1979	317 121	2 587	3,4	5,5	7,9	13,7	20,4
		1981	304 967	2 534	3,4	5,6	8,0	.	21,0
50	Herstellung von Büromaschinen, Da- tenverarbeitungsgeräten und -ein- richtungen	1979	68 679	118	25,5	43,5	62,6	82,8	.
		1981	77 502	126	25,9	44,3	63,8	.	.
<i>Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe</i>									
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	1979	65 497	772	6,4	10,3	13,8	23,0	33,9
		1981	61 622	725	7,0	10,5	.	23,4	34,9
51	Feinkeramik	1979	57 749	207	.	21,8	.	45,7	67,0
		1981	57 096	208	.	.	.	47,6	69,0
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	1979	76 230	358	13,5	.	28,9	47,5	64,5
		1981	73 258	360	13,0	.	28,3	47,1	64,5
54	Holzverarbeitung	1979	243 812	2 764	2,5	4,1	.	11,1	16,9
		1981	227 613	2 610	2,6	4,3	.	11,1	17,0
56	Papier- und Pappeverarbeitung	1979	111 687	925	.	.	10,8	19,5	29,5
		1981	114 260	931	.	.	11,3	20,4	30,2
57	Druckerei, Vervielfältigung	1979	190 169	2 008	4,5	7,8	10,9	18,7	.
		1981	181 015	2 002	4,9	.	10,9	18,3	.
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1979	211 689	1 954	5,8	8,0	10,5	17,3	.
		1981	201 794	1 970	3,7	5,7	7,9	14,6	.
61	Ledererzeugung	1979	6 751	79	21,4	31,8	43,1	70,5	89,6
		1981	6 352	71	21,9	33,6	44,8	73,3	92,4
62	Lederverarbeitung	1979	81 071	813	5,6	9,0	13,1	23,4	34,9
		1981	72 830	741	5,9	9,6	13,9	24,7	36,8
63	Textilgewerbe	1979	310 382	2 273	2,8	4,5	6,6	12,2	19,8
		1981	278 074	2 086	3,0	4,8	6,8	12,9	20,6
64	Bekleidungsgewerbe	1979	258 929	3 234	1,1	2,1	3,2	6,6	11,2
		1981	226 780	2 923	1,3	2,5	3,7	7,4	12,4
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haus- halt)	1979	385	11	48,1	72,7	.	.	.
		1981	176	7	55,7	.	.	.	.
<i>Nahrungs- und Genußmittelgewerbe</i>									
68	Ernährungsgewerbe	1979	481 052	4 601	2,4	3,6	5,1	9,4	14,9
		1981	468 707	4 346	2,2	3,5	5,0	9,5	15,0
69	Tabakverarbeitung	1979	23 293	94	30,4	43,6	56,3	82,8	94,0
		1981	22 595	80	.	.	58,3	.	.

¹⁾ Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

²⁾ Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Tabelle III

Die hundert umsatzstärksten Unternehmen 1982 in Industrie, Handel und Dienstleistungen
(Fortschreibung der Tabelle über die „100 Größten“ in den ersten drei Hauptgutachten
der Monopolkommission)¹⁾

Rang ²⁾						Firma	Wirt- schafts- zweig ³⁾	Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵⁾
1982	1980	1978	1976	1974	1972				
1	1	1	1	2	5	VEBA AG	205	44 513	
						Deutsche Bundespost		42 065	
2	2	4	3	5	3	Daimler-Benz AG	244	31 149	
						Deutsche Bundesbahn		30 884 ⁶⁾	TK
3	4	2	6	6	2	Siemens AG	250	30 201	
4	3	3	4	4	1	Volkswagenwerk AG	244	27 709	
5	5	5	2	1	4	Thyssen AG	230—232	25 477	
6	7	6	5	3	6	BASF AG	200	25 269	
7	6	18	20	23	32	Deutsche BP AG	205	23 179	
8	8	8	11	14	11	Rheinisch-Westfälisches Elektrizi- tätswerk AG	101	22 993	TK
9	9	11	8	10	14	ESSO AG	205	20 778	
10	10	13	12	12	18	Deutsche Shell AG	205	20 268	
11	12	10	10	9	10	Bayer AG	200	17 684	E
12	11	9	9	8	9	Ruhrkohle AG	110	17 595	
13	13	7	7	7	8	Hoechst AG	200	16 929	
14	14	14	15	15	13	Fried. Krupp AG	230—232	15 478	
15	15	19	18	18	15	Gutehoffnungshütte Aktienverein	242	14 140	
16	20	34	41	72	74	Ruhrgas AG	103	14 090	
17	17	16	14	13	19	Mannesmann AG	230—232, 238	13 150	
18	19	15	16	33	12	Adam Opel AG	244	12 735	
19	23	36	34	36	53	Mobil Oil AG	205	11 800	
20	24	17	17	31	16	Ford-Werke AG	244	11 724	E
21	16	12	13	11	7	AEG-Telefunken AG	250	11 140	
22	22	22	24	27	22	Robert Bosch GmbH	250	10 229	
23	18	25	21	25	31	Aral AG	43	10 081 H	E
24	33	29	37	61	49	Bayerische Motoren Werke AG ..	244	9 756	
25	21	24	25	22	23	Metallgesellschaft AG	233	9 741	
26	25	26	23	19	28	Salzgitter AG	230—232	9 391	E
27	32	28	27	34	25	IBM Deutschland GmbH	243	9 135	
28	27	21	19	16	17	Friedrich Flick Industrieverwal- tung KGaA	200	9 028	
29	28	32	29	26	36	Deutsche Texaco AG	205	8 994	TK
30	29	23	22	20	21	Deutsche Unilever GmbH	28/29	8 603	TK
31	35	38	39	44	45	Deutsche Lufthansa AG	5	8 240	
32	26	20	30	32	30	Karstadt AG	43	8 211 H	
33	31	39	44	40	57	Degussa AG	200	7 749	
34	36	45	58	67	52	Philipp Holzmann AG	30	7 501	KB1stg
35	30	27	26	21	29	Hoesch AG ⁷⁾	230—232	7 437	
36	34	31	33	28	38	Klöckner & Co.	40/41	7 292 H	

Rang ²⁾						Firma	Wirt- schafts- zweig ³⁾	Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵⁾
1982	1980	1978	1976	1974	1972				
37	40	42	46	63	70	REWE-Zentrale	40/41	7 280 H	So
38	45	47	54	62	50	co op AG	40/41, 43	7 181 H	
39	39	—	—	—	—	Alfred C. Toepfer International GmbH	40/41	6 778 H	
40	46	44	40	38	37	Allgemeine Deutsche Philips In- dustrie GmbH	250	6 262	TK
41	58	56	53	53	84	Stumm GmbH — Mabanft- Gruppe	40/41	6 200 H	
42	41	48	43	43	56	Saarbergwerke AG	110	5 985	
43	44	52	48	50	67	Vereinigte Industrie-Unterneh- mungen AG	233	5 877	KW ³⁾
44	38	37	35	35	33	Kaufhof AG	43	5 721 H	
45	42	33	31	30	24	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	299	5 688	
46	65	75	92	89	82	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	5 678	
47	53	59	61	69	66	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	5 583	
48	43	50	55	48	58	Klöckner-Werke AG	230—232	5 478	
49	70	—	—	—	—	Panavia Aircraft GmbH	248	5 271	E
50	49	54	60	47	35	Gedelfi Großeinkauf GmbH & Co KG	40/41	5 042 H	So
51	37	41	57	70	54	Hochtief AG	30	4 648	KBlstg
52	54	49	47	49	48	Brown, Boverie & Cie AG	250	4 630	TK
53	78	73	78	—	—	Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft	30	4 399	KBlstg
54	50	46	45	41	39	BAT Cigaretten-Fabriken GmbH	299	4 377	E
55	62	71	79	80	80	Hapag-Lloyd AG	51	4 333	
56	48	40	42	42	40	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	4 162 H	E
57	63	62	62	52	51	Standard Elektrik Lorenz AG	250	4 153	TK
58	52	55	50	45	44	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	242	4 150	
59	56	53	49	46	43	Henkel KGaA	200	4 149	
60	51	51	51	58	55	BayWa AG	40/41, 43	4 149 H	
61	55	58	52	55	65	Deutsche Babcock AG	242	4 141	
62	57	57	63	56	47	C.&A. Brenninkmeyer	43	4 139 H	E
63	47	43	38	37	34	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	4 130 H	
64	80	77	—	—	—	Bayernwerk AG	101	4 109	
65	60	64	65	54	59	Preussag AG	233	4 068	
66	59	60	72	99	98	EDEKA Zentrale AG	40/41	3 875 H	
67	72	67	73	94	—	Bertelsmann AG	76	3 288	
68	61	35	32	29	27	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsge- sellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH) ...	794	3 237 ³⁾	
69	64	80	84	—	—	Elf Mineraloel GmbH	205	3 230	TK

Rang ²⁾						Firma	Wirt- schafts- zweig ³⁾	Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵⁾
1982	1980	1978	1976	1974	1972				
70	68	68	56	39	41	Oetker-Gruppe	28/29	3 221	
71	69	65	69	74	64	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	3 209	TK
72	99	91	87	96	—	AGIP Deutschland AG	205	3 149	TK
73	66	61	59	65	60	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	227, 234	3 130	GD
74	85	69	71	78	79	Grundig AG	250	3 121	E
75	73	76	81	81	—	Franz Haniel & Cie. GmbH	40/41	3 037 H	
76	74	82	93	—	76	Strabag Bau-AG	30	2 938	KBlstg
77	81	84	85	83	75	Continental Gummi-Werke AG ...	213	2 877	
78	90	—	—	—	—	W. C. Heraeus GmbH	200	2 874	
79	67	66	77	59	73	ARBED Saarstahl GmbH ¹⁰⁾	230—232	2 760	
80	77	74	82	100	83	Otto Versand GmbH & Co	43	2 753 H	
81	79	78	76	75	88	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	2 747	
82	71	63	64	51	42	Martin Brinkmann AG	299	2 713	E
83	—	94	—	95	88	ITT Gesellschaft für Beteiligun- gen mbH	244, 40/41	2 711	TK
84	87	—	—	—	—	Conoco Mineralöl GmbH	40/41	2 678 H	E
85	75	72	70	60	69	Otto Wolff AG	40/41	2 593 H	
86	93	89	95	—	—	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	244	2 574	
87	94	—	—	—	—	Philip Morris GmbH	299	2 536	E
88	—	—	—	—	—	Adolf Schaper	40/41, 43	2 519 H	
89	91	87	99	—	100	Linde AG	242	2 513	
90	82	—	—	87	97	Rütgerswerke AG	200	2 495	
91	96	79	89	98	—	Tengelmann Unternehmensbe- reich	43	2 451 H	
92	98	95	—	—	—	Touristik Union International GmbH & Co KG	55	2 433	E
93	—	—	—	—	—	Schenker & Co GmbH ¹¹⁾	51	2 432	
94	84	83	75	—	—	Magirus Deutz AG	244	2 415	E
95	86	81	91	—	94	Wilh. Werhahn	43	2 405 H	
96	—	—	—	—	—	Chevron Erdoel Deutschland GmbH	205	2 356	E
97	—	—	—	—	—	Stadtwerke München	101	2 324	E
98	83	—	—	—	—	AVIA-Mineraloel-AG	40/41	2 309 H	E
99	—	—	—	—	—	Hamburgische Elektrizitäts- Werke AG	101	2 304	
100	—	85	74	66	63	Enka AG	200	2 282	TK

- ¹⁾ Bezüglich der Auswahlkriterien vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 270-286. Im Text wird auf diese Tabelle nicht Bezug genommen.
- ²⁾ In den Fällen, in denen kein Rang angegeben ist, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den nach Umsatz hundert größten Unternehmen.
- ³⁾ Nummer der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige 1979.
- ⁴⁾ Grundsätzlich Konzernumsatz der inländischen Konzerngesellschaften. Bei Handelsunternehmen (Kennzeichnung durch „H“ hinter der Umsatzangabe) 75% des nominellen Umsatzes.
- ⁵⁾ Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
- E = Einzelabschluß
 - GD = Umsätze der deutschen Gruppe (Obergesellschaften und Beteiligungsgesellschaften haben 50% und mehr Kapitalanteil)
 - KBlstg = Konzernbauleistung
 - KW = Konsolidierte Umsätze der in- und ausländischen Konzerngesellschaften
 - So = Sonstige Umsatzabgrenzung
 - TK = Konsolidierte Umsätze des inländischen Teilkonzerns.
- ⁶⁾ Summe der Aufwendungen.
- ⁷⁾ In 1980 Estel Hoesch Werke AG.
- ⁸⁾ Nach Angabe der Unternehmensleitung weicht der Weltkonzern-Abschluß nur unwesentlich von einem konsolidierten Inlandsabschluß ab.
- ⁹⁾ Aufgrund unterschiedlicher Abgrenzungen sind diese und die in der entsprechenden Tabelle im Hauptgutachten IV aufgeführten Umsatzzahlen nicht unmittelbar vergleichbar mit den in den Hauptgutachten I bis III angegebenen Umsatzzahlen.
- ¹⁰⁾ In 1980 Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH.
- ¹¹⁾ Aufgrund unvollständiger Datenlage ist dieses Unternehmen, obwohl von entsprechender Größenordnung, in vorangegangenen Ranglisten nicht berücksichtigt worden.
- Quelle: Eigene Erhebungen

C. Untersagungen durch das Bundeskartellamt

— Verfahrensstand Ende 1983 —

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 56 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 1983 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

18 Untersagungen sind rechtskräftig geworden

- Haindl/Holtzmann
Beschluß des BKartA vom 4. Februar 1974, B6-46/73, WuW/E BKartA 1475
- VAW/Kaiser
(nach Ablehnung des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571
- GKN/Sachs
(nach Rücknahme des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 12. Mai 1976, B7-67/75, WuW/E BKartA 1625;
Beschluß des KG vom 1. Dezember 1976, Kart.51/76, WuW/E OLG 1745;
Beschluß des BGH vom 21. Februar 1978, KVR 4/77, WuW/E BGH 1501
- Alsen-Breitenburg/Zementwerk Klöckner-Werke AG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. Dezember 1976, B7-24/76, WuW/E BKartA 1667;
Beschluß des KG vom 15. März 1978, Kart.1/77, WuW/E OLG 1989;
Beschluß des BGH vom 23. Oktober 1979, KVR 3/78, WuW/E BGH 1655
- RWE/Gesellschaft für Energiebeteiligung
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 16. September 1977, B8-37/77, AG 1978, S. 109;
Beschluß des KG vom 15. März 1979, Kart.23/77, WuW/E OLG 2113
- Springer/Elbe-Wochenblatt
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Januar 1978, B6-62/77, WuW/E BKartA 1700;
Beschluß des KG vom 1. November 1978, Kart.4/78, WuW/E OLG 2109;
Beschluß des BGH vom 18. Dezember 1979, KVR 2/79, WuW/E BGH 1685
- Bertelsmann/Deutscher Verkehrsverlag
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 9. März 1978, B6-75/77, WuW/E BKartA 1709
- Anzag/Holdermann
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 31. März 1978, B8-170/77, WuW/E BKartA 1747
- AVEBE/KSH-Emslandstärke
(durch einstweilige Anordnung)
Beschluß des BKartA vom 3. Mai 1978, B6-187/77, WuW/E BKartA 1716
- Springer/Münchener Zeitungsverlag
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 6. Juli 1978, B6-88/78, WuW/E BKartA 1733;
Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart.19/78, WuW/E OLG 2228;
Beschluß des BGH vom 29. September 1981, KVR 2/80, WuW/E BGH 1854

- Münchener Wochenblatt/Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschuß des BKartA vom 22. November 1979, B6-12/79, AG 1980, S. 283;
Beschuß des KG vom 22. Oktober 1980, Kart.2/80, WuW/E OLG 2457;
Beschuß des BGH vom 16. Februar 1982, KVR 1/81, WuW/E BGH 1905
- Deutsche Uhrglasfabrik/Eurotech Mirrors
Beschuß des BKartA vom 27. Mai 1980, B7-163/79, WuW/E BKartA 1875
- Springer/az
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschuß des BKartA vom 23. Oktober 1980, B6-125/79, AG 1981, S. 260;
Beschuß des KG vom 3. Juli 1981, Kart.22/80, WuW/E OLG 2527;
Beschuß des BGH vom 28. September 1982, KVR 8/81, WuW/E BGH 1954
- Süddeutsche Zucker AG/KWS Kleinwanzlebener Saatzucht AG
Beschuß des BKartA vom 6. November 1980, B6-116/79, AG 1981, S. 288
- Rewe/Florimex
(nach Beschwerde beim KG)
Beschuß des BKartA vom 30. Januar 1981, B6-44/80, WuW/E BKartA 1876;
Beschuß des KG vom 22. März 1983, Kart.17/81, WuW/E OLG 2862
- Nordwest-Zeitung/Ammerland-Echo
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschuß des BKartA vom 1. September 1981, B6-8/81, WuW/E BKartA 1931
- Burda/Springer
(nach Rücknahme der Beschwerde und des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschuß des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921
- Stadtwerke Bremen/Gasversorgung Schwanewede
Beschuß des BKartA vom 28. Februar 1983, B8-183/82, WuW/E BKartA 3007

**Sieben Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen
oder in sonstiger Weise erledigt**

- Bitumenverkaufsgesellschaft
(nach Änderung im Beschwerdeverfahren)
Beschuß des BKartA vom 29. Mai 1974, B8-95/73, WuW/E BKartA 1517
- Erdgas Schwaben
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch BGH)
Beschuß des BKartA vom 9. März 1976, B8-119/75, WuW/E BKartA 1647;
Beschuß des KG vom 23. März 1977, Kart.11/76, WuW/E OLG 1895;
Beschuß des BGH vom 12. Dezember 1978, KVR 6/77, WuW/E BGH 1533
- Mannesmann/Brueninghaus
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch BGH)
Beschuß des BKartA vom 18. Mai 1977, B7-86/76, WuW/E BKartA 1685;
Beschuß des KG vom 18. Mai 1979, Kart.13/77, WuW/E OLG 2120;
Beschuß des BGH vom 24. Juni 1980, KVR 5/79, WuW/E BGH 1711
- Klöckner/Becorit
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch BGH)
Beschuß des BKartA vom 15. Dezember 1978 B7-20/78, WuW/E BKartA 1831;
Beschuß des KG vom 28. August 1979, Kart.4/79, WuW/E OLG 2182;
Beschuß des BGH vom 2. Dezember 1980, KVR 1/80, WuW/E BGH 1749
- Bayer/Röhm
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschuß des BKartA vom 28. Januar 1980, B8-117/79, AG 1980, S. 196

- Mobil Oil/Mertl
Beschuß des BKartA vom 8. Dezember 1980, B8-128/80, AG 1981, S. 290
- Total/Speier
Beschuß des BKartA vom 17. August 1981, B8-86/81 (unveröffentlicht)

13 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben

- Johnson/Hahn
Beschuß des BKartA vom 18. November 1974, B8-259/74, WuW/E BKartA 1561;
Beschuß des KG vom 16. Februar 1976, Kart.4/75, WuW/E OLG 1712
- Teerbau/Makadam
(nach Rückverweisung durch BGH vom KG aufgehoben)
Beschuß des BKartA vom 24. Mai 1978, B6-108/77, WuW/E BKartA 1753;
Beschuß des KG vom 10. Januar 1979, Kart.17/78, WuW/E OLG 2093;
Beschuß des BGH vom 12. Februar 1980, KVR 4/79, WuW/E BGH 1763;
Beschuß des KG vom 9. Dezember 1981, Kart.13/80, WuW/E OLG 2633
- RWE/Stadt Leverkusen
Beschuß des BKartA vom 30. Juni 1978, B8-78/77, WuW/E BKartA 1727;
Beschuß des KG vom 18. September 1979, Kart.20/78, WuW/E OLG 2202
- Deutscher Transportbetonvertrieb/Verkaufsbüro Siegerländer
Transportbeton
Beschuß des BKartA vom 21. September 1978, B6-172/77, WuW/E BKartA 1779;
Beschuß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart.24/78, WuW/E OLG 2259
- Deutscher Transportbetonvertrieb/Transportbeton-Vertrieb Sauerland
(nach Rückverweisung durch BGH vom KG aufgehoben)
Beschuß des BKartA vom 21. September 1978, B6-184/77, WuW/E BKartA 1771;
Beschuß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart.25/78, WuW/E OLG 2265;
Beschuß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 7/80, WuW/E BGH 1810;
Beschuß des KG vom 12. März 1982, Kart.33/81, WuW/E OLG 2655
- Tonolli/Blei- und Silberhütte Braubach
Beschuß des BKartA vom 30. März 1979, B8-137/78, WuW/E BKartA 1799;
Beschuß des KG vom 16. Januar 1980, Kart.14/79, WuW/E OLG 2234;
Beschuß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 5/80, WuW/E BGH 1824
- Braun/Almo
Beschuß des BKartA vom 24. Juni 1980, B8-45/79, WuW/E BKartA 1853;
Beschuß des KG vom 22. Mai 1981, Kart.14/80, WuW/E OLG 2539;
Beschuß des BGH vom 29. Juni 1982, KVR 7/81, WuW/E BGH 1949
- Veba/Stadtwerke Wolfenbüttel
Beschuß des BKartA vom 29. Juli 1980, B8-132/79, WuW/E BKartA 1857;
Beschuß des KG vom 16. Juni 1981, Kart.15/80, WuW/E OLG 2507
- Bayer/Firestone
Beschuß des BKartA vom 23. September 1980, B8-45/80, WuW/E BKartA 1837;
Beschuß des KG vom 26. November 1980, Kart.17/80, WuW/E OLG 2411
- Texaco/Zerssen
Beschuß des BKartA vom 28. Oktober 1980, B8-50/80, WuW/E BKartA 1840;
Beschuß des KG vom 2. Juli 1982, Kart.21/80, WuW/E OLG 2663;
Beschuß des BGH vom 4. Oktober 1983, KVR 3/82, WuW/E BGH 2025

- VEW/Gelsenwasser
Beschuß des BKartA vom 5. Dezember 1980, B8-136/80, AG 1981, S. 314;
Beschuß des KG vom 14. April 1982, Kart.23/80, WuW/E OLG 2677;
Beschuß des BGH vom 19. April 1983, KVR 1/82, WuW/E BGH 2013
- Krupp/Total
Beschuß des BKartA vom 31. März 1981, B7-92/80, WuW/E BKartA 1882;
Beschuß des KG vom 30. März 1983, Kart.25/81, WuW/E OLG 2887
- Holtzbrinck/Rowohlt
Beschuß des BKartA vom 19. Oktober 1981, B6-76/81, AG 1982, S. 79;
Beschuß des KG vom 13. Oktober 1982, Kart.51/81, WuW/E OLG 2825

Fünf Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt

- Veba/Gelsenberg
Beschuß des BKartA vom 7. Januar 1974, B8-33/73, WuW/E BKartA 1457;
Verfügung des BMWi vom 1. Februar 1974, WuW/E BWM 147
- Babcock/Artos
Beschuß des BKartA vom 25. März 1976, B7-127/75, WuW/E BKartA 1653;
Verfügung des BMWi vom 17. Oktober 1976, WuW/E BWM 155
- Thyssen/Hüller Hille
Beschuß des BKartA vom 17. Dezember 1976, B7-36/76, WuW/E BKartA 1657;
Beschuß des KG vom 7. Februar 1978, Kart.2/77, WuW/E OLG 1921;
Verfügung des BMWi vom 1. August 1977, WuW/E BWM 159 (Teilerlaubnis);
Beschuß des KG vom 7. Februar 1978, Kart.15/77, WuW/E OLG 1937
- BP/Gelsenberg
Beschuß des BKartA vom 27. September 1978, B8-92/78, WuW/E BKartA 1719;
Verfügung des BMWi vom 5. März 1979, WuW/E BWM 165
- IBH/Wibau
Beschuß des BKartA vom 3. Juli 1981, B7-44/80, WuW/E BKartA 1892;
Verfügung des BMWi vom 9. Dezember 1981, WuW/E BWM 177

Außerdem wurde im Fall VAW/Kaiser (Beschuß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571) die Ministererlaubnis versagt (Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BWM 177). Dieser Fall wird unter den rechtskräftigen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.

Gegen neun Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht

- Rheinmetall/WMF
Beschuß des BKartA vom 4. März 1981, B7-35/80, WuW/E BKartA 1867¹⁾
- Hussel/Mara
Beschuß des BKartA vom 29. Juni 1981, B8-159/80, WuW/E BKartA 1897
- Schaper/„Zum bösen Wolf“
Beschuß des BKartA vom 17. Februar 1983, B9-2054/82, WuW/E BKartA 2022
- Oberbergische Asphaltmischwerke (OAM)/Deutag
Beschuß des BKartA vom 21. Februar 1983, B1-34/82, WuW/E BKartA 2077
- Metro/Kaufhof
Beschuß des BKartA vom 20. Juni 1983, B9-2056/82, WuW/E BKartA 2060

¹⁾ Der Beschuß des KG vom 9. September 1983 wurde erst 1984 zugestellt.

- Co op Schleswig-Holstein/Deutscher Supermarkt
Beschuß vom BKartA vom 23. August 1983, B9-2037/82, WuW/E BKartA 3014
- Thüringer Gas/Stadtwerke Westerland
Beschuß des BKartA vom 9. September 1983, B8-79/83, WuW/E BKartA 3010
- Süddeutscher Verlag/Donau-Kurier
Beschuß des BKartA vom 24. Oktober 1983, B6-7/83, WuW/E BKartA 3003
- Panorama Anzeigenblatt bzw. Rhein-Erft GmbH¹⁾/Verschiedene Anzeigenblätter
Beschuß des BKartA vom 22. Dezember 1983, B6-96/82, AG 1984, S. 164

Vier Verfahren sind beim Bundesgerichtshof anhängig

- Gruner + Jahr/Zeitverlag
Beschuß des BKartA vom 9. Januar 1981, B6-95/80, WuW/E BKartA 1863;
Beschuß des KG vom 24. November 1982, Kart.11/81, AG 1983, S. 285
- Lufthansa/f.i.r.s.t.
Beschuß des BKartA vom 14. August 1981, B6-162/80, WuW/E BKartA 1908;
Beschuß des KG vom 8. Dezember 1982, Kart.42/81, WuW/E OLG 2849
- Philip Morris/Rothmans
Beschuß des BKartA vom 24. Februar 1982, B6-49/81, WuW/E BKartA 1943;
Beschuß des KG vom 1. Juli 1983, Kart.16/82, WuW/E OLG 3051
- Co op/Supermagazin
(in der Hauptsache erledigt, Beschwerde der Beigeladenen)
Beschuß des BKartA vom 23. März 1982, B9-2002/82, WuW/E BKartA 1970
Beschuß des KG vom 19. Januar 1983, Kart.18/82, WuW/E OLG 2970

¹⁾ Die Beschwerde wurde erst 1984 beim Kammergericht erhoben.

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

1976

Baum, Clemens/Möller, Hans-Hermann: Die Messung der Unternehmenskonzentration und ihre statistischen Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland.

Meisenheim a. Glan: Hain

(Wirtschaftswissenschaftliche Schriften. H. 11.)

1977

Marfels, Christian: Erfassung und Darstellung industrieller Konzentration.

Baden-Baden: Nomos

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 52.)

Mönig, Walter/Schmitt, Dieter/Schneider, Hans K./Schürmann, Jürgen: Konzentration und Wettbewerb in der Energiewirtschaft.

München: Oldenbourg

(Aktuelle Fragen der Energiewirtschaft. Bd. 10.)

Pischner, Rainer/Dröge, Käthe/Weiser, Brigitta: Konzentration und industrielle Entwicklung.

Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

(Vorabdruck im Anhang des Zweiten Hauptgutachtens der Monopolkommission)

1978

Möschel, Wernhard: Das Trennsystem in der US-amerikanischen Bankwirtschaft.

Baden-Baden: Nomos

(Studien zum Bank- und Börsenrecht. Bd. 3)

1979

Oberhauser, Alois: Unternehmenskonzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitik.

Tübingen: Mohr

(Wirtschaft und Gesellschaft. 13.)

1980

Möschel, Wernhard: Konglomerate Zusammenschlüsse im Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerika.

In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 44, S. 203—255.

1981

Albach, Horst: Finanzkraft und Marktbeherrschung.

Tübingen: Mohr

Dirrheimer, Manfred J./Wagner, Karin/Hübner, Thomas:

Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie.

Meisenheim a. Glan: Hain

(Sozialwissenschaft und Praxis. Bd. 28.)

Knieps, Günter/Müller, Jürgen/Weizsäcker, Carl Christian von: Die Rolle des Wettbewerbs im Fernmeldebereich.

Baden-Baden: Nomos

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 69.)

Scholz, Rupert: Entflechtung und Verfassung.

Baden-Baden: Nomos

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 68.)

1984

Meyer, Anke/Müller, Jürgen: Fördern Fusionen die Konzentration? Eine Analyse der Konzentrationsentwicklung in ausgewählten Branchen.

Baden-Baden: Nomos

(in Vorbereitung)

Sandrock, Otto: Vertikale Konzentrationen im US-amerikanischen Antitrustrecht.

Heidelberg: Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft

(Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, in Vorbereitung)

E. Gutachten der Monopolkommission

Hauptgutachten I:

Mehr Wettbewerb ist möglich. 1976.

Hauptgutachten II:

Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen. 1978.

Hauptgutachten III:

Fusionskontrolle bleibt vorrangig. 1980.

Hauptgutachten IV:

Fortschritte bei der Konzentrationserfassung. 1982.

Sondergutachten 1:

Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle. 1975.

Sondergutachten 2:

Wettbewerbliche und strukturelle Aspekte einer Zusammenfassung von Unternehmen im Energiebereich (VEBA/Gelsenberg). 1975.

Sondergutachten 3:

Zusammenschlußvorhaben der Kaiser Aluminium & Chemical Corporation, der PREUSSAG AG und der Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG. 1975.

Sondergutachten 4:

Zusammenschluß der Deutsche Babcock AG mit der Artos-Gruppe. 1977.

Sondergutachten 5:

Zur Entwicklung der Fusionskontrolle. 1977.

Sondergutachten 6:

Zusammenschluß der Thyssen Industrie AG mit der Hiller Hülle GmbH. 1977.

Sondergutachten 7:

Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. 1977.

Sondergutachten 8:

Zusammenschlußvorhaben der Deutschen BP AG und der VEBA AG. 1979.

Sondergutachten 9:

Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen. 1981.

Sondergutachten 10:

Zusammenschluß der IBH Holding AG mit der WIBAU AG. 1982.

Sondergutachten 11:

Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen. 1981.

Sondergutachten 12:

Zusammenschlußvorhaben der Burda Verwaltungs KG mit der Axel Springer GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. 1982.

Sondergutachten 13:

Zur Neuordnung der Stahlindustrie. 1983.

Alle Veröffentlichungen sind im Nomos-Verlag, Baden-Baden, erschienen.