Bundesrat **Drucksache 490/92**

13. 07. 92

Wi

494 Seiten

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Neuntes Hauptgutachten der Monopolkommission 1990/1991

Bundesrepublik Deutschland
Der Bundeskanzler
021 (422) — 610 10 — Mo 3/92

Bonn, den 13. Juli 1992

An den
Präsidenten des Bundesrates

Hiermit übersende ich das

Neunte Hauptgutachten der Monopolkommission 1990/1991 (Teil I und II) 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 Präsidenten des Deutschen Bundestages zugeleitet.

Kohl

*) *Anhang: zu Drucksache 490/92*

Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei, 5300 Bonn
Alleinvertrieb: Verlag Dr. Hans Heger, Postfach 20 13 63, Herderstraße 56, 5300 Bonn 2, Telefon 02 28/36 35 51, Telefax 02 28/36 12 75
ISSN 0720-2946

Neuntes Hauptgutachten der Monopolkommission 1990/1991

Vorwort

Während des neunten Berichtszeitraums blieb die Zusammensetzung der Monopolkommission unverändert. Die Amtszeit des Vorsitzenden, Carl Christian von Weizsäcker, endet am 30. Juni 1994. Zu demselben Zeitpunkt wird auch die Amtszeit von Kommissionsmitglied Winfried Haastert auslaufen. Die Kommissionsmitglieder Wolfgang Hefermehl, Bernhard Möschel und Elke Weber-Braun, deren Amtszeit zum 30. Juni 1992 abgelaufen war, wurden vom Bundespräsidenten für eine weitere Amtsperiode bis zum 30. Juni 1996 berufen.

Die Monopolkommission war bei der Vorbereitung dieses Neunten 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, der Vizepräsident, Herr Held, sowie die zuständigen Beamten, insbesondere die Leiter der Beschlußabteilungen und der Grundsatzabteilung, haben der Monopolkommission sowie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in mehreren Sitzungen und zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit gegeben, die Probleme bei der Anwendung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zu diskutieren und sich ein Urteil über die zu begutachtenden Fragen zu bilden.

Die Monopolkommission trägt die Verantwortung für ihre Ausführungen allein.

Das Statistische Bundesamt hat durch Sonderaufbereitungen der amtlichen Statistik in erheblichem Umfang Vorarbeiten zu den

Gutachtenabschnitten geleistet, die Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration behandeln. Der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Herr Hölder, und die zuständigen Mitarbeiter haben die Arbeit der Monopolkommission mit großer Bereitschaft unterstützt und wertvolle Hinweise zur Nutzung der amtlichen Statistik gegeben.

Als wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Monopolkommission waren während der Vorbereitung dieses Gutachtens tätig Herr Greiffenberg als Generalsekretär, Frau Grund-Spieß, Frau Pannes und die Herren Banke, Feuerstack, Holthoff-Frank, Waldenberger sowie in der Anfangsphase Frau Meier und Herr Schulte. Der Geschäftsstelle gehören außerdem Frau Lohnert, Frau Möller, Frau Offergeld, Frau Wientgen und Herr Abram an. Die Monopolkommission dankt allen ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die kollegiale und verantwortungsvolle Zusammenarbeit, die insbesondere in den letzten Monaten über die Erfüllung ihrer Dienstpflichten weit hinausgegangen ist.

Darüber hinaus dankt die Monopolkommission dem Präsidenten des Bundesverwaltungsamtes, Herrn Grünig, dem Vizepräsidenten, Herrn Liesner, sowie allen Mitarbeitern des Amtes, die die Arbeit der Monopolkommission sachlich und personell unterstützt haben.

Seit dem Siebenten Hauptgutachten legt die Monopolkommission ihr Zweijahresgutachten in zwei Bänden vor. Sie berücksichtigt damit, daß ihre Ausführungen in den verschiedenen Teilen des Gutachtens (insbesondere die Text- und Tabellenteile) bei den in- und ausländischen Benutzern aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft jeweils auf unterschiedlich starkes Interesse stoßen.

Köln, den 30. Juni 1992

C. C. von Weizsäcker

W. Haastert **W. Herlon** **W. Möschel** **E. Weber-Braun**

Inhaltsverzeichnis

Seite

Einführung ... 13

A. Der Auftrag und seine Durchführung ... 13
1. Der Auftrag der Monopolkommission ... 13
2. Die Durchführung des Auftrags ... 15

B. Allgemeine Entwicklungen ... 17
1. Industriepolitik nach den Beschlüssen von Maastricht ... 17
2. Privatisierung in den neuen Bundesländern ... 18
2.1 Aufgabenstellung ... 18
2.2 Die Arbeit der Treuhandanstalt ... 19
2.3 Privatinitiative weitestgehend nutzen ... 21
3. Privatisierung in den alten Bundesländern ... 23
4. Telekommunikation ... 27

C. Laufende Berichterstattung — Zusammenfassung ... 28
1. Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe ... 28
2. Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel ... 31
3. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) ... 32
4. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen ... 34
5. Zusammenschlußkontrolle ... 35
6. Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich ... 40

D. Sonderuntersuchungen — Zusammenfassung ... 43
1. Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation ... 43
2. Wettbewerb und strategische Handelspolitik ... 48
3. Zur wettbewerbspolitischen Problematik von Koppelungsgeschäften 51

KAPITEL I

Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe ... 57

1. Methodische Grundlagen ... 57
1.1 Konzeption der Konzentrationsstatistik ... 57
1.2 Statistische Geheimhaltung ... 60
1.3 Messung der horizontalen Konzentration ... 61

2. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftsbereichen im Produzierenden Gewerbe ... 64
2.1 Erfassung der Unternehmenskonzentration ... 64
2.1.1 Methodische Grundlagen ... 64
2.1.2 Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis ... 67
2.2 Stand der Unternehmenskonzentration 1989 ... 70
2.2.1 Stand der Unternehmenskonzentration im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1989 ... 70
2.2.2 Stand der Unternehmenskonzentration nach zweistelligen Wirtschaftgruppen 1989 ... 71

Seite

2.3 Entwicklung der Unternehmenskonzentration 1977 bis 1989 78
2.3.1 Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1977 bis 1989 78
2.3.2 Entwicklung der Unternehmenskonzentration nach zweistelligen Wirtschaftgruppen 1977 bis 1989 78

3. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration nach Gütern 94
3.1 Erfassung der Angebotskonzentration 94
3.1.1 Methodische Grundlagen 94
3.1.2 Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis 95
3.2 Stand der Angebotskonzentration 1990 99
3.2.1 Stand der Angebotskonzentration im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1990 99
3.2.2 Stand der Angebotskonzentration nach industriellen Hauptgruppen 1990 102
3.2.3 Stand der Angebotskonzentration nach Gütergruppen 1990 104
3.3 Entwicklung der Angebotskonzentration 1978 bis 1990 110

4. Stand und Entwicklung der Konzentration der fachlichen Teile von Unternehmen 1981 bis 1985 112
4.1 Problemstellung und methodische Grundlagen 112
4.2 Anteil der branchentypischen Umsätze am Gesamtumsatz der Unternehmen (Homogenitätsquote) 114
4.3 Vergleich der Konzentration der Unternehmen nach dem branchentypischen und nach dem Gesamtumsatz 116
4.4 Konzentration der fachlichen Teile von Unternehmen und Konzentration der Anbieter. 118
4.5 Zusammenfassung 122

5. Internationales Untersuchungsprojekt zum Aufbau einer europäischen Konzentrationsstatistik 123

KAPITEL II

Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel 148

1. Methodische Grundlagen 148

2. Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis im Großhandel 149

3. Stand der Unternehmenskonzentration im Großhandel nach zwei-, drei-, vier- und fünfstelligen Wirtschaftsbereichen 1989 151

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) 161

1. Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration 161
1.1 Fortschreibung der Unternehmensstatistik auf das Jahr 1990 161
1.2 Methodische Vorbemerkungen 161

2. Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1988 und 1990 in den verschiedenen Bereichen 165
2.1 Industrie 165
2.2 Handel 170

Seite

2.3 Kreditgewerbe ... 174
2.4 Versicherungsgewerbe ... 175
2.5 Verkehr und Dienstleistungen ... 176

3. Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal jeweils größten inländischen Unternehmen im internationalen Vergleich ... 177
3.1 Industrie ... 178
3.1.1 Die zehn größten Industrieunternehmen im weltweiten Vergleich 178
3.1.2 Die größten Industrieunternehmen im europäischen Vergleich ... 179
3.2 Handel ... 184
3.3 Verkehr und Dienstleistungen ... 185

4. Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1988 und 1990 .. 186
4.1 Methodische Vorbemerkungen ... 186
4.2 Im Beobachtungszeitraum eingetretene Veränderungen ... 195
4.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten" ... 196
4.3.1 Wertschöpfung ... 196
4.3.2 Beschäftigte ... 198
4.3.3 Sachanlagen ... 200
4.3.4 Cash-flow ... 201
4.4 Rechtsformen der „100 Größten" ... 204

5. Verflechtungen der „100 Größten" ... 204
5.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten" ... 204
5.1.1 Methodische Vorbemerkungen ... 204
5.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten" ... 209
5.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten" ... 212
5.2 Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen ... 219
5.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen ... 219
5.2.2 Verflechtungen der „100 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen ... 220
5.3 Personelle Verflechtungen ... 226
5.3.1 Methodische Vorbemerkungen ... 226
5.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten" ... 227

6. Die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen ... 235

KAPITEL IV

Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle ... 240

1. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen ... 240
1.1 Die Entwicklung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis ... 240
1.2 Möglichkeiten der Preishöhenkontrolle in der Mineralölwirtschaft ... 241
1.3 Zur Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen .. 244
1.3.1 Stand der Diskussion ... 244
1.3.2 Systemwettbewerb ... 245
1.3.3 Systemwettbewerb und Marktabgrenzung ... 246
1.3.3.1 Kontrollfunktion des Wettbewerbs um Neukunden ... 246

Seite

1.3.3.2 Gefahr einer Behinderung effizienter Substitutionsprozesse 246
1.3.3.3 Vermutung über Preissetzungsspielräume 247
1.3.4 Heizölpreise als Vergleichsmaßstab? 248
1.3.5 Beurteilung des Anlegbarkeitsprinzips bei der Gaspreisbildung . 248

2. Zusammenschlußkontrolle 249
2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen 249
2.2 Zusammenschlußtatbestand 251
2.2.1 Ausübung wettbewerblich erheblichen Einflusses 251
2.2.2 Reichweite der Fusionskontrolle 253
2.3 Räumliche Marktabgrenzung/Bagatellmärkte 254
2.4 Inlandswirkung eines Zusammenschlusses durch Gruppeneffekte 256
2.5 Zusagenpraxis 257
2.6 Fusionskontrolle im Handel 267

3. Fusionskontrolle im Zeichen der wirtschaftlichen Integration Deutschlands 270
3.1 Anwendung der Fusionskontrolle im Vorfeld der Wiedervereinigung 270
3.2 Auswirkungen der Wiedervereinigung Deutschlands in der Anwendung des Zusammenschlußtatbestandes 272
3.2.1 Besonderheiten bei der Beteiligung der öffentlichen Hand 272
3.2.2 Zusammenschlußvorhaben privater Unternehmen 274
3.3 Sanierungsfusionen bei Zusammenschlüssen mit ehemaligen DDR-Betrieben 275
3.4 Bewertung des Wettbewerbspotentials ehemaliger DDR-Unternehmen 276

4. Europäische Fusionskontrolle 277
4.1 Aufgreifschwellen der Fusionskontrollverordnung 278
4.2 Zusammenschlußtatbestand 278
4.3 Räumliche Marktabgrenzung 279
4.4 Marktbeherrschung 280
4.4.1 Allgemeine Kriterien der Marktbeherrschung 280
4.4.2 Marktbeherrschung durch Oligopole 281
4.5 Verfahrens- und Zuständigkeitsfragen 282
4.6 Fortentwicklung der europäischen Fusionskontrolle 283

KAPITEL V

Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich 285

1. Einführung 285

2. Die Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft 285
2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung des Pressebereichs 285
2.2 Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage im Pressebereich 288
2.2.1 Methodische Vorbemerkungen 288
2.2.2 Die Umsatzkonzentration in der Presse 288
2.2.3 Die Auflagenkonzentration in der Presse 292

3. Anwendung des Kartellrechts im Medienbereich 297
3.1 Pressefusionskontrolle in den alten Bundesländern 298
3.1.1 Entscheidungen des Bundeskartellamtes 298

Seite

3.1.2 Entscheidungen des Kammergerichts und des Bundesgerichtshofs 302
3.2 Kartellrechtspraxis im Rundfunkbereich 303
3.2.1 Entscheidungen des Bundeskartellamtes 303
3.2.2 Entscheidungen des Kammergerichts und des Bundesgerichtshofs 306

4. Pressefusionskontrolle und Presselandschaft in den neuen Bundesländern . 306
4.1 Treuhand-Entscheidungen über Tageszeitungen 307
4.2 Fallpraxis des Bundeskartellamtes 309
4.2.1 Untersagungen 309
4.2.2 Aufgegebene Vorhaben wegen erheblicher Bedenken des Bundeskartellamtes 311
4.2.3 Zusagenpraxis 312
4.2.4 Mehrheitsbeteiligungen bzw. Beteiligungen über 25 % 313
4.2.5 Intermediäre Zusammenschlüsse 316
4.2.6 Mißbrauchsaufsicht 316
4.3 Das Pressevertriebssystem 316

5. Rahmenbedingungen des Wettbewerbs im Rundfunkbereich 319
5.1 Entwicklung der technischen Rahmenbedingungen 319
5.1.1 Übertragungskapazitäten und technische Reichweiten 319
5.1.2 Technischer Fortschritt bei der Übertragung von Rundfunkprogrammen 323
5.2 Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zur dualen Rundfunkordnung (Sechstes Rundfunk-Urteil) 324
5.3 Novellierung der landesgesetzlichen Regelungen in den alten Bundesländern 325
5.4 Die Rundfunkordnung in den neuen Bundesländern 326
5.4.1 Landesmediengesetze 327
5.4.2 Hörfunk 328
5.4.3 Fernsehen 329
5.5 Novellierungen im gesamtdeutschen Rundfunkrecht durch den Beitritt der neuen Bundesländer 329
5.5.1 Rundfunkstaatsvertrag 330
5.5.2 ARD-Staatsvertrag/ZDF-Staatsvertrag 330
5.5.3 Rundfunkgebühren- und -finanzierungsstaatsvertrag 331

6. Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen für das private Rundfunkangebot 331
6.1 Werberegulierung 331
6.2 Zugang zu Übertragungskapazitäten 332
6.3 Legislative Rahmenbedingungen 332

KAPITEL VI

Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation 333

1. Einleitung 333
1.1 Standardisierung als wettbewerbspolitisches Problem 333
1.2 Definitionen und Abgrenzungen 333

2. Standardisierung in der Telekommunikation — ökonomische Analyse .. 334
2.1 Das Kompatibilitätsproblem 334
2.2 De facto-Standardisierung 336

Seite

2.2.1 Nicht-geförderte (unsponsored) Standardisierungsprozesse 337
2.2.2 Geförderte (sponsored) Standardisierungsprozesse 338
2.2.2.1 Strategische Verhaltensweisen im Wettbewerb um einen Standard 339
2.2.2.2 Der Anreiz zur Kompatibilität im Wettbewerb 340
2.2.2.3 Der Einfluß marktbeherrschender Unternehmen auf Standardisierungsprozesse 340
2.3 De jure-Standardisierung 341
2.3.1 Fakultative Standardisierungsorganisationen 341
2.3.2 Staatliche Eingriffe in Standardisierungsprozesse 343
2.4 Wirkungen von Telekommunikationsstandards auf Marktstruktur und Marktergebnis 344
2.4.1 Auswirkung auf die Entstehung und Entwicklung von Märkten . 344
2.4.2 Standards und Innovation 345

3. Praxis der Standardisierung in der Telekommunikation 346
3.1 Entstehung von Standards 346
3.1.1 Die Organisation der Telekommunikationsnormung in der Bundesrepublik Deutschland 347
3.1.2 Standardisierungspolitik der Europäischen Gemeinschaft 348
3.1.3 Verhältnis zu internationalen Normungsorganisationen 351
3.2 Die Umsetzung der Standards in verbindliche Normen 352

4. Stand und Entwicklung aktueller Standardisierungsprozesse 353
4.1 ISDN 353
4.2 Digitaler Mobilfunk in Europa 357
4.2.1 Die Entwicklung des GSM-Standards 357
4.2.2 PCN als Beispiel für eine durch Standardisierung eingeschränkte Technologieentwicklung 359
4.3 HDTV 360
4.3.1 Entwicklungslinien der HDTV-Technologie 360
4.3.1.1 Die Entwicklung in Japan 361
4.3.1.2 Die Entwicklung in Europa 361
4.3.1.3 Die Entwicklung in den USA 362
4.3.2 Der Wettbewerb um einen weltweiten HDTV-Standard 363
4.3.3 Die europäische HDTV-Politik 364
4.3.4 Wettbewerbspolitische Würdigung der HDTV-Einführungsstrategie 366

5. Ansatzpunkte für eine wettbewerbskonforme Standardisierungspolitik . 368
5.1 Zusammenfassung der Wettbewerbseffekte 368
5.2 Wettbewerbspolitische Folgerungen 369
5.2.1 De facto- versus de jure-Standardisierung 369
5.2.2 Die Ausgestaltung der Standardisierungsinhalte 370
5.2.3 Standardisierungszeitpunkt 371
5.3 Standardisierung und internationaler Handel 371

KAPITEL VII

Wettbewerb und strategische Handelspolitik 373

1. Einleitung 373

2. Wettbewerbsordnung und Freihandel 374

Seite

2.1 Vorteile des Freihandels ... 374
2.2 Zusammenwirken von Wettbewerbspolitik und Freihandel ... 376

3. *Neue Forderungen nach handelspolitischen Maßnahmen* ... 376
3.1 Die Theorie der strategischen Handelspolitik ... 376
3.1.1 Monopolgewinne auf internationalen Märkten ... 376
3.1.2 Einschränkende Annahmen ... 379
3.1.3 Absage an eine aggressive Handelspolitik ... 381
3.2 Argumente für handelspolitische Gegenmaßnahmen ... 382
3.2.1 Ahndung von Regelverstößen ... 382
3.2.2 Abhängigkeit in Schlüsselindustrien ... 383
3.2.3 Vorläufiger Befund und offene Fragen ... 385

4. *Empirischer Befund* ... 386
4.1 Flugzeugbau ... 386
4.1.1 Marktstruktur ... 386
4.1.2 Einfluß der Industriepolitik ... 388
4.1.2.1 Die USA ... 388
4.1.2.2 Die EG ... 389
4.1.2.3 Japan ... 390
4.1.3 Würdigung ... 390
4.2 Mikroelektronik ... 391
4.2.1 Bedeutung der Halbleitertechnologie ... 391
4.2.2 Produkte und technische Entwicklung ... 392
4.2.3 Kostenbedingungen und Marktstruktur ... 393
4.2.4 Industriepolitik ... 397
4.2.4.1 Industriepolitik als Ursache des japanischen Erfolges? ... 397
4.2.4.2 Bedeutung der japanischen Industriestruktur ... 398
4.2.4.3 Reaktionen auf den japanischen Erfolg ... 399
4.2.5 Würdigung ... 400
4.3 Automobilindustrie ... 401
4.3.1 Marktstruktur und Wettbewerb ... 401
4.3.2 Industriepolitik ... 402
4.3.2.1 Der Markterfolg japanischer Anbieter ... 402
4.3.2.2 Maßnahmen gegen japanische Konkurrenz ... 403
4.3.3 Würdigung ... 403

5. *Ansatzpunkte für eine internationale Wettbewerbsordnung* ... 405
5.1 Regelungsgegenstand internationaler Wettbewerbspolitik ... 405
5.2 Beispiel EG-Binnenmarkt ... 406
5.3 Harmonisierung und Koordinierung nationaler Wettbewerbspolitik ... 408
5.4 Das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) ... 410
5.4.1 Das GATT als internationale Wettbewerbsordnung ... 410
5.4.2 Reformbedarf ... 412
5.4.3 Schritte zu einer internationalen Wettbewerbsordnung ... 414
5.5 Unilaterale Gegenmaßnahmen ... 415
5.5.1 Bestehende Regelungen ... 415
5.5.2 Die politische Ökonomie unilateraler Gegenmaßnahmen ... 416
5.5.3 Wettbewerbspolitische Gefahren ... 418
5.5.4 Ordnungspolitische Bedenken ... 419
5.5.5 Notwendige Reformen ... 420

Seite

6. Verbesserung von Standortfaktoren ... 420
6.1 Bedeutung und Konsequenz des internationalen Standortwettbewerbs ... 420
6.2 Möglichkeiten der Technologie- und Bildungspolitik ... 422
6.3 Wettbewerbspolitik als Hemmschuh? ... 424
6.3.1 Wettbewerbsbeschränkungen und technischer Fortschritt ... 424
6.3.2 Räumliche Marktabgrenzung ... 426
6.3.3 Behinderung von Unternehmenskooperationen? ... 427

KAPITEL VIII

Zur wettbewerbspolitischen Problematik von Koppelungsgeschäften ... 429

1. Einleitung ... 429

2. Begriffsbestimmungen ... 430
2.1 Bedingungsdefinition — Verursachungsdefinition des Begriffes „Koppelungsgeschäft" ... 430
2.1.1 Koppelungsgeschäfte im engeren Sinne — Koppelungsgeschäfte im weiteren Sinne ... 431
2.1.2 Koppelndes Gut — gekoppeltes Gut ... 431
2.2 Die Zwei-Güter-Frage ... 432
2.2.1 Vorbemerkung: Tatsachen- oder Wertungsfrage? ... 432
2.2.2 Angebotsorientierter Maßstab ... 432
2.2.3 Produktorientierter Maßstab ... 433
2.2.4 Nachfrageorientierter Maßstab ... 433
2.2.5 Wettbewerbsorientierter Maßstab ... 434
2.2.6 Praktische Bedeutung der Zwei-Güter-Frage im Rechtsvergleich ... 434
2.2.7 Stellungnahme ... 435
2.3 Koppelungen durch Produktgestaltung (physical tie-ins) ... 435
2.4 Reziprozitätsgeschäfte ... 436

3. Unternehmerische Funktionen von Koppelungsgeschäften ... 437
3.1 Hebelfunktion (Absatzförderung) ... 437
3.1.1 Die Hebelfunktion im Falle des marktmächtigen Anbieters ... 437
3.1.2 Die Hebelfunktion im Falle der besonderen Attraktivität des koppelnden Gutes ... 437
3.2 Qualitätskontrolle ... 438
3.2.1 Komplementärgüter ... 438
3.2.2 Herstellergarantie ... 438
3.2.3 Franchising ... 439
3.3 Kostenvorteile durch gemeinsamen Vertrieb oder gemeinsame Produktion ... 439
3.4 Technische Komplementarität ... 439
3.5 Verdeckung der Preisberechnung ... 439
3.6 Zählfunktion ... 440
3.7 Preisdifferenzierung ... 440
3.7.1 Koppelungsgeschäfte zur Verdeckung praktizierter Preisdifferenzierung ... 441
3.7.2 Koppelungsgeschäfte zur Erzielung von Preisdifferenzierung ... 441
3.7.3 Koppelungsgeschäfte zur Simulation von Preisdifferenzierung ... 442
3.8 Verhinderung von Arbitrage ... 442
3.9 Risikoverteilung zwischen Anbieter und Abnehmer ... 442

Seite

3.10 Kreditfunktion ... 443
3.11 Optimierung der Absatzchancen ... 443

4. Argumente gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften ... 444
4.1 Freiheitsargument ... 444
4.1.1 Tatsächliche Ebene ... 445
4.1.1.1 Erste Stufe des Zwanges: Verlust des Preisnachlasses ... 445
4.1.1.2 Zweite Stufe des Zwanges: Kosten für den Wechsel des Anbieters ... 445
4.1.1.3 Dritte Stufe des Zwanges: Kosten für die Weitergabe des gekoppelten Gutes und Ersatzbeschaffung ... 445
4.1.1.4 Vierte Stufe des Zwanges: Kosten für den Verzicht des Anbieters auf die Koppelungsbedingung oder für den Austausch des gekoppelten Gutes ... 445
4.1.1.5 Quantitative Abstufungen ... 446
4.1.2 Normative Ebene ... 446
4.2 Mißbrauchsargument ... 446
4.2.1 Preisüberhöhung ... 447
4.2.2 Preisdifferenzierung ... 448
4.2.3 Preisstrukturmißbrauch ... 448
4.3 Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit des Abnehmers ... 449
4.4 Argument der Irreführung des Abnehmers ... 449
4.5 Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers ... 449
4.6 Wettbewerbsargument ... 450
4.7 Verdrängungs-, Monopolisierungs- und Marktzutrittsschrankenargument ... 451
4.7.1 Tatsächliche Ebene ... 451
4.7.2 Normative Ebene ... 453
4.7.2.1 Schutz des Wettbewerbes, nicht der Wettbewerber ... 453
4.7.2.2 Leistungswettbewerb/Nichtleistungswettbewerb ... 454
4.7.2.3 Wettbewerberschutz als Reflex des Abnehmerschutzes ... 454
4.7.2.4 Abnehmer- und Drittschutz als Reflex des Wettbewerberschutzes ... 454
4.7.2.5 Schutz der gebundenen/freien Abnehmer ... 454
4.7.2.6 Ausgleich entgegengesetzter Handlungsfreiheiten ... 455
4.8 Schlußfolgerung ... 456
4.8.1 Erste Voraussetzung: Koppelungsgeschäft i. e. S. ... 456
4.8.2 Zweite Voraussetzung: Koppelungsgeschäft trägt nicht zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut bei ... 456
4.8.3 Dritte Voraussetzung: Marktmacht des Anbieters des Koppelungsgeschäftes im Markt für das koppelnde Gut ... 457
4.8.4 Vierte Voraussetzung: Gefahr einer erheblichen Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut ... 458

5. Rechtsvergleichender Ausblick ... 459
5.1 Koppelungsgeschäfte unter dem deutschen Recht ... 459
5.1.1 Koppelungsgeschäfte unter dem deutschen Kartellrecht ... 460
5.1.1.1 Koppelungsgeschäfte als Ausbeutungsmißbrauch ... 460
5.1.1.2 Koppelungsgeschäfte als Behinderungsmißbrauch ... 461
5.2 Tying Arrangements unter dem U.S.-Antitrustrecht ... 462
5.3 Koppelungsgeschäfte unter dem EG-Kartellrecht ... 463

Seite

5.3.1 Koppelungsgeschäfte unter Artikel 85 EWGV 464
5.3.2 Koppelungsgeschäfte unter den Gruppenfreistellungsverordnungen 464
5.3.3 Koppelungsgeschäfte unter Artikel 86 EWGV 465
5.3.4 Rechtfertigungsgründe 466

Anhang 468

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24c) in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) 469

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt — Verfahrensstand Ende 1991 — 476

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle — Stand März 1992 — 484

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten 491

E. Gutachten der Monopolkommission 493

Einführung

A. Der Auftrag und seine Durchführung

1. Der Auftrag der Monopolkommission

1. Die Monopolkommission soll gemäß § 24 b 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 24 a würdigen. Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen des Gesetzes aufzeigen".[1])

2. In ihrem Einleitungskapitel nimmt die Monopolkommission zu aktuellen wettbewerbspolitischen Fragen Stellung: Sie kritisiert den industriepolitischen Auftrag, den die Beschlüsse von Maastricht für Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften formuliert haben. Sie bewertet überwiegend zustimmend die Privatisierungsarbeit der Treuhandanstalt für die neuen Bundesländer. Die Monopolkommission sieht allerdings einen erheblichen Privatisierungsbedarf auch in der alten Bundesrepublik. Schließlich untersucht sie die Telekommunikationspolitik in den neuen Bundesländern.

Daneben schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen aus den vorherigen Hauptgutachten fort:[2])

— Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe,

— Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel,

— Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration),

— Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle,

— Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich.

Außerdem greift die Kommission folgende Sonderthemen auf:

— Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation,

— Wettbewerb und strategische Handelspolitik,

— Wettbewerbspolitische Problematik von Koppelungsgeschäften.

3. Mit *Kapitel I* stellt die Monopolkommission auf der Grundlage amtlicher Daten für das Produzierende Gewerbe den Stand der Unternehmenskonzentration 1989/1990 und deren Entwicklung seit Ende der 70er Jahre dar. Die früher getrennten Darstellungen der Angebotskonzentration (Kapitel I) und der Unternehmenskonzentration (Kapitel II) werden für das Produzierende Gewerbe zukünftig zusammengefaßt. Ziel dieser Zusammenfassung ist es, die Unternehmenskonzentration in den einzelnen Wirtschaftsbereichen stärker in den Mittelpunkt der Betrachtung zu stellen und unter verschiedenen analytischen und empirischen Aspekten zu charakterisieren. Hierzu gehört auch der Versuch, die Ergebnisse für Deutschland in einen internationalen Rahmen zu stellen.

4. In *Kapitel II* erweitert die Monopolkommission ihre Konzentrationsberichterstattung erstmals über das Produzierende Gewerbe hinaus auf den Handel. Die beiden vorangehenden Gutachten enthalten bereits das in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt entwickelte Konzept dieser Untersuchung. Danach soll zukünftig auf der Basis der regelmäßigen amtlichen Erhebungen im Handel die horizontale Konzentration im Groß- und Einzelhandel auf der Ebene von Unternehmen und Konzernen dargestellt und untersucht werden. Die Kommission erwartet, daß zu diesem wettbewerbspolitisch zentralen Thema eine empirische Lücke überbrückt wird. Bislang konnte nur ein unscharfes Bild zur Konzentration im Handel vermittelt werden. Aus zeitlichen Gründen beschränkt sich die Darstellung zum Handel auf die Veröffentlichung erster konzentrationsstatistischer Ergebnise zum *Großhandel*.

5. In *Kapitel III* schreibt die Monopolkommission ihre Analyse der größten Unternehmen in der seit dem Vierten Hauptgutachten erweiterten Form auf das Jahr 1990 fort. Ermittelt werden die hundert größten Industrieunternehmen, die zwanzig größten Handelsunternehmen und jeweils die zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach dem für sie üblichen Merkmal des Geschäftsvolumens (Umsatz, Bilanzsumme, Beitragseinnahmen). Zusätzlich wird diese Berichterstattung wie schon im Achten Hauptgutachten in einen umfassenden internationalen, insbesondere europäischen Bezugsrahmen gestellt. Im Zentrum der Analyse stehen, wie in den vier vorangegangenen Hauptgutachten, die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen. Sie stammen aus allen wichtigen Wirtschaftszweigen. Das Erhebungsmerkmal Wertschöpfung konnte trotz der mit dem neuen Rechnungslegungsrecht verbundenen Datenermittlungsprobleme beibehalten werden.

---

[1]) Ein Auszug aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (in der Fassung des Fünften Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 22. Dezember 1989 — BGBl. I S. 2486) ist im Anhang dieses Gutachtens abgedruckt (Abschnitt A).

[2]) Die bisher veröffentlichten Gutachten der Monopolkommission sind in Abschnitt E des Anhangs in diesem Band aufgeführt.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der hundert Großunternehmen wird sowohl nach Wertschöpfung als 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 die Anwendung der §§ 22 bis 24 a GWB. Sie beschränkt sich darauf, Entwicklungen in der Praxis des Bundeskartellamtes und der Gerichte systematisch im Überblick aufzuzeigen. Eine umfassende Darstellung der im Gutachten erwähnten Einzelfälle ist nach Ansicht der Kommission nicht erforderlich, weil in den allgemein zugänglichen Quellen eine detaillierte Information zumindest über die wichtigsten Entscheidungen vorliegt. Die Gründe für Untersagungsverfügungen gehen aus den Veröffentlichungen des Bundeskartellamtes oder der Fachpresse hervor. In den Tätigkeitsberichten des Bundeskartellamtes wird darüber hinaus in einem Überblick auch über bedeutende nicht untersagte Zusammenschlußverfahren berichtet.

Ausführlichkeit und Form der die Verfahren des Bundeskartellamtes abschließenden internen Schlußvermerke liegen im Ermessen des Amtes. Schon deshalb kann nicht ausgeschlossen werden, daß die für eine Einzelentscheidung erheblichen Überlegungen in diesen Vermerken für Außenstehende nur unzureichend nachvollziehbar sind. Die Monopolkommission nimmt aus diesem Grund nicht zu den Ergebnissen der Zusammenschlußprüfung Stellung, sondern beschränkt ihre Äußerungen auf einzelne Kriterien der Entscheidungen des Bundeskartellamtes, unabhängig davon, ob es sich um untersagte oder nicht untersagte Fälle handelt. Sie nimmt in ihrem Gutachten vorrangig dann zu Problemen bei der Rechtsanwendung Stellung, wenn diese für die Entwicklung des Rechts bedeutsam erscheinen.

Am 21. September 1990 trat die europäische Fusionskontrollverordnung in Kraft. Die Monopolkommission hat die Einführung einer europäischen Kontrolle über Unternehmenszusammenschlüsse in ihrem letzten Hauptgutachten ausdrücklich begrüßt. Im Rahmen von Kapitel IV nimmt sie anhand der bisher vorliegenden Entscheidungen der EG-Kommission Stellung zur Anwendungspraxis der Verordnung. Sie äußert sich außerdem zu Fragen der Fortentwicklung der europäischen Zusammenschlußkontrolle.

7. *Kapitel V* behandelt wiederum Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich. Die Monopolkommission berichtet im ersten Teil dieses Kapitels über Stand und Entwicklung der Pressekonzentration auf der Basis der aus der amtlichen Pressestatistik berechneten Konzentrationsraten. Dieser erstmals im Zweiten Hauptgutachten veröffentlichte und seither regelmäßig fortgeschriebene Berichtsteil wurde angeregt durch ein Gutachtenersuchen der Bundesregierung aus dem Jahre 1977.

Erneut geht die Monopolkommission in diesem Kapitel in einer Fortschreibung auf die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts und der Gerichte (Kammergericht, Bundesgerichtshof) im Rahmen der Pressefusionskontrolle bzw. der Zusammenschlußkontrolle im Rundfunk ein. Darüber hinaus äußert sich die Kommission auch zu den infrastrukturellen und legislativen Rahmenbedingungen im Bereich der elektronischen Massenmedien.

8. In *Kapitel VI* behandelt die Monopolkommission die Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation. Normen und Standards sind in den durch technologische und ordnungspolitische Veränderungen sowie eine zunehmende Internationalisierung geprägten Telekommunikationsmärkten von herausragender Bedeutung. Technologische Neuerungsprozesse werden ständig komplexer, die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen steigen, gleichzeitig werden die Innovationsphasen kürzer. Im Zuge der Deregulierung und Internationalisierung des Fernmeldewesens nimmt die Zahl der Netzbetreiber und Diensteanbieter zu. Dies verstärkt die Kompatibilitätserfordernisse. Standardisierungsentscheidungen müssen früher — häufig bereits „vorausschauend" — getroffen werden. Mit der steigenden Zahl von Beteiligten nehmen die divergierenden Interessen an den Standardisierungsprozessen zu. Wettbewerbspolitisch bedeutsam ist insbesondere die Frage nach einem effizienten Standardisierungsregime. Welchen Einfluß sollen Marktprozesse, Verhandlungen und hoheitliche Regulierung auf die Normierung in der Telekommunikation haben? Die wettbewerbsfördernden oder -hemmenden Einflüsse werden darüber hinaus von der Normungstiefe und dem Standardisierungszeitpunkt beeinflußt.

Eine umfassende Auseinandersetzung mit dem Standardisierungsthema hat bisher nicht stattgefunden. In ihrer Untersuchung diskutiert die Monopolkommission zunächst die Ergebnisse der noch vergleichsweise jungen ökonomischen Theorie der Standardisierung. Im Hinblick auf die Praxis der Normung im Fernmeldewesen wird zunächst die institutionelle Seite der nationalen, europäischen und weltweiten Standardisierungsanstrengungen behandelt. Danach werden der Stand und die wettbewerbspolitischen Implikationen aktueller Standardisierungsprozesse untersucht. Abschließend werden Folgerungen für eine wettbewerbskonforme Normungspolitik in der Telekommunikation gezogen.

9. In *Kapitel VII* nimmt die Monopolkommission zu der aktuell geführten Diskussion um eine neue Industriepolitik Stellung. Die Befürworter einer solchen Politik stützen sich auf die in den 80er Jahren entwickelte Theorie der strategischen Handelspolitik. Im Vordergrund steht die staatliche Förderung inländischer Unternehmen auf globalen Wachstumsmärkten bzw. in Schlüsseltechnologien. Die Monopolkommission setzt sich zunächst mit den theoretischen Grundlagen auseinander. In Fallstudien über die Flugzeugbau-, Mikroelektronik- und Automobilindustrie untersucht sie anschließend, inwieweit die Bedingungen, die einen industriepolitischen Handlungsbedarf theoretisch begründen können, empirisch relevant sind. Danach werden die von einer strategischen Handelspolitik aufgeworfenen Wettbewerbspro-

bleme im Kontext einer internationalen Wettbewerbsordnung erörtert. Die bestehenden Ansatzpunkte zu einer solchen Ordnung werden dargestellt. Reformbedarf und Entwicklungsmöglichkeiten werden aufgezeigt. Abschließend werden staatliche Maßnahmen diskutiert, die zu einer allgemeinen Verbesserung der Attraktivität des inländischen Produktionsstandorts beitragen und als Alternative zu einer strategischen Handelspolitik zu sehen sind. Hierbei geht die Monopolkommission auch auf die Bedeutung der nationalen Wettbewerbspolitik für die internationale Wettbewerbsfähigkeit inländischer Unternehmen ein.

10. In *Kapitel VIII* befaßt sich die Monopolkommission im Rahmen eines wettbewerbstheoretischen Untersuchungsprogramms mit der Problematik von Koppelungsgeschäften. Die Koppelung von Produkten ist eine weit verbreitete Absatzstrategie. Beispiele sind die von Herstellern festgelegte Konfiguration von Computer-Hardware, die Verknüpfung von Garantieansprüchen für Gebrauchsgüter mit der Inanspruchnahme bestimmter Wartungs- bzw. Serviceleistungen sowie die Koppelungen des Verkaufs von Eintrittskarten zu einem Fußballschlagerspiel mit dem Erwerb einer Eintrittskarte zu einem weniger attraktiven Spiel. Nach einer eingehenden Begriffsbestimmung von Koppelungsgeschäften werden deren Funktionen im einzelnen dargestellt. Die Wirkungen werden wettbewerbspolitisch beurteilt. Zum Schluß werden die sich aus der Anlayse ergebenden Implikationen für die Rechtsanwendung aufgezeigt.

2. Die Durchführung des Auftrags

11. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission wie zu den früheren Gutachten die Ergebnisse verschiedener konzentrationsstatistischer Sonderaufbereitungen zur Verfügung gestellt. Diese beziehen sich auf die Güterstatistik und die Statistik nach Wirtschaftszweigen für Unternehmen und Betriebe im Produzierenden Gewerbe. Erstmals in diesem Gutachten sind auch Unternehmen im Handel einbezogen; die Darstellung beschränkt sich auf den Großhandel, da weitere Angaben nicht rechtzeitig zur Verfügung standen. Bei der Erstellung der Handelsstatistik wirken das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter eng zusammen. Die Monopolkommission ist daher mittelbar auch auf deren Kooperationsbereitschaft angewiesen.

Zur Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftszweigen hat das Statistische Bundesamt erstmals Daten übermittelt, die nach dem neu in das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen eingefügten § 24 c GWB der Monopolkommission unbeschadet der allgemeinen statistischen Geheimhaltungsvorschriften übermittelt werden dürfen. Diese Angaben darf die Kommission im Rahmen empirischer Analysen auswerten, aber nicht einzeln veröffentlichen.

Die begrenzte Lockerung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften gegenüber der Monopolkommission hat die Analysefähigkeit der amtlichen Daten deutlich erhöht. Dennoch verfügt die Monopolkommission weiterhin nur über aggregierte Daten. Dies reicht für eine Analyse des Konzentrationsprozesses nicht aus, da durch kompensatorische Effekte die tatsächlichen Vorgänge verschleiert werden.

12. Die Untersuchung der Konzentration von Großunternehmen beruht auf der *Auswertung von Geschäftsberichten* und anderen allgemein zugänglichen Quellen. In einer Vielzahl von 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 1990 aktualisiert.

13. Die Monopolkommission hat sich wie bisher anhand der *Verfahrensakten des Bundeskartellamtes* über dessen Verwaltungspraxis im Berichtszeitraum und über die Konzentrationsentwicklung im Medienbereich informiert. Darüber hinaus hat sie sich in zahlreichen Einzelgesprächen mit Vertretern des Bundeskartellamtes über praktische Schwierigkeiten der Handhabung der Fusionskontrollvorschriften unterrichtet.

14. In ihrer Sitzung am 14. Februar 1992 hat die Monopolkommission mit Vertretern der Generaldirektion IV der *EG-Kommission* ein Gespräch über die Anwendungspraxis der europäischen Fusionskontrolle geführt. Zu dem zu diesem Themenkomplex formulierten Fragenkatalog der Monopolkommission gab die Merger Task Force der Generaldirektion für Wettbewerb außerdem eine ausführliche schriftliche Stellungnahme ab.

15. Für die Berichterstattung zu Stand und Entwicklung der *Pressekonzentration* hat das Statistische Bundesamt wiederum Daten aus der amtlichen Pressestatistik ausgewertet und der Monopolkommission in einer Sonderaufbereitung (Konzentrationsraten) zur Verfügung gestellt. Nach den Merkmalen „Umsatz" und „Auflage" wurden der Konzentrationsgrad der größten Verlage bzw. der größten Presseobjekte berechnet.

Die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts wurde anhand einer Auswertung der amtlichen Akten analysiert. Für die Berichterstattung über die Entscheidungspraxis der Gerichte sind die entsprechenden Urteile herangezogen worden. Zur Entwicklung der Ländergesetzgebung wurden die Staatskanzleien der Bundesländer schriftlich befragt. Die Deutsche Bundespost Telekom stellte statistisches Material über die Kabelanschlüsse zur Verfügung.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung erstellte für die Berichterstattung über den *Mediensektor* ein Gutachten zum „Wettbewerb auf den Rundfunkmärkten" (bearbeitet von Wolfgang Seufert).

Zur Beurteilung der verschiedenen denkbaren *Organisationsmodelle des Presse-Grosso* und der in Ost- bzw. Westdeutschland entstandenen Grossostrukturen hat die Monopolkommission die folgenden Verbände befragt:

— Bundesverband deutscher Zeitungsverleger e.V. (BDZV),

— Presse-Grosso — Verband deutscher Buch-, Zeitungs- und Zeitschriften-Grossisten e.V. (Grosso-Verband),

— Verband deutscher Zeitschriftenverleger e.V (VdZ).

Eine ausführliche Antwort ist vom Grosso-Verband eingegangen. Der BdZV sah sich zu einer abschließenden Beurteilung noch nicht in der Lage; vom VdZ liegt keine Antwort vor.

16. Zur Vorbereitung von Kapitel VI über die *Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation* hat die Monopolkommission einen Gutachtenauftrag an Prof. Paul A. David von der Stanford University, California, gegeben. Der Auftrag umfaßte die Aufarbeitung des Standes der ökonomischen Theorie der Standardisierung. Nach einem Vorgespräch über die Themenstellung des Gutachtens im April 1991 in Köln hat Prof. David das Gutachten mit dem Titel „ The Economics of Compatibility Standards and Competition" im November 1991 der Monopolkommission zur Verfügung gestellt.

Die Monopolkommission hat am 28. März 1992 Problembereiche der *Telekommunikationsstandardisierung* mit Herrn Herbert Ungerer, einem Vertreter der Generaldirektion XIII der EG-Kommission, diskutiert. Zu dem Thema europäischer Standards für das hochauflösende Fernsehen, *HDTV*, fand am 15. Mai 1992 eine Diskussion mit dem zuständigen EG-Kommissar für Telekommunikation, Information und Innovation, Herrn Filippo Maria Pandolfi, statt.

17. Im Rahmen der Vorarbeiten zu Kapitel VII „*Wettbewerb und strategische Handelspolitik*" hat die Monopolkommission beim Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel ein Gutachten über die wettbewerbspolitischen Implikationen der Industriepolitik eingeholt (bearbeitet von Georg Bletschacher und Henning Klodt). Zu diesem Thema fand am 5. Dezember 1991 eine Diskussion mit den Gutachtern sowie den Herren Juergen Donges, Konrad Seitz und Uwe Thomas statt.

Mitarbeiter der Monopolkommission führten am 18. Februar und am 24. März 1992 in Bonn mit Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums Gespräche über Ansätze und Entwicklungsmöglichkeiten einer internationalen Wettbewerbsordnung.

18. *Kapitel VIII* basiert auf einem Gutachten, das Rechtsanwalt Thomas O. J. Burkert, ein früherer Mitarbeiter am Lehrstuhl des Kommissionsmitglieds Möschel, für die Monopolkommission erstellt hat.

19. Den beauftragten Gutachtern wird regelmäßig nach Auswertung der Ergebnisse ihrer Untersuchungen durch die Monopolkommission eine selbständige Veröffentlichung freigestellt. Die bisher veröffentlichten Gutachten sind in Abschnitt D des Anhangs in diesem Band aufgeführt.

20. Im Berichtszeitraum 1990/1991 hat die Monopolkommission ihr *Sondergutachten 20 „Zur Neuordnung der Telekommunikation"* vorgelegt. Das Gutachten erörtert die institutionellen und technischen Möglichkeiten zur Beschleunigung des Aufbaus einer Fernmeldeinfrastruktur in den neuen Bundesländern. Die Monopolkommission empfahl mit Blick auf einen raschen Aufbau der Telekommunikationsinfrastruktur in den neuen Bundesländern, den Liberalisierungsspielraum des Fernmeldeanlagengesetzes auszuschöpfen und innerhalb des geltenden Rechts soviel Privatinitiative wie möglich zuzulassen. Neben den Sofortmaßnahmen für einen raschen Netzaufbau in den neuen Bundesländern sprach sich die Monopolkommission für eine zweite Stufe der Strukturreform des Fernmeldewesens insgesamt aus. Die überkommenen Netz- und Telefondienstmonopole sollten dabei durch Wettbewerbslösungen ersetzt werden. Eine durchgreifende Umgestaltung des Fernmeldewesens erfordert Wettbewerb auf sämtlichen Netzebenen, im Fernnetz- ebenso wie im Ortsnetzbereich. Zur Kontrolle des Wettbewerbsverhaltens schlug die Kommission die Errichtung einer speziellen Aufsichtsbehörde nach dem Vorbild des britischen Office of Telecommunications vor. Die Behörde sollte dem Bundesminister für Wirtschaft zugeordnet sein. Infrastrukturelle und verteilungspolitische Nebenziele der Telekommunikation sollten nicht durch Quersubventionierung anderer postalischer Dienstleistungen, sondern auf zielgenauerem und ökonomisch weniger bedenklichem Wege erreicht werden, etwa durch Einrichtung eines sogenannten Infrastrukturfonds.

21. In ihrem *21. Sondergutachten* nahm die Monopolkommission Stellung zur *Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen*. Im Mittelpunkt stand der Markt für Raumwärme und Warmwasserbereitung. Den örtlichen Gas- und Fernwärmeunternehmen als Anbietern stehen hier vor allem private Haushalte und gewerbliche Kleinverbraucher als Nachfrager gegenüber. Eine Besonderheit der Wettbewerbsverhältnisse auf dem Wärmemarkt ist die Systemgebundenheit der Energieträgerwahl. Im allgemeinen sind wesentliche Komponenten von Heizanlagen auf einen Energieträger ausgerichtet. Ein nachträglicher Wechsel der Energieart ist aus diesem Grund mit Umstellungskosten verbunden. Landeskartellbehörden und Bundeskartellamt vertreten die Ansicht, daß diese Umstellungskosten der Abnehmer per se wirksamen Wettbewerb zwischen den Energieträgern ausschließen. Die Monopolkommission hob in ihrem Gutachten dagegen hervor, daß sich ein Versorgungsunternehmen im Wettbewerb mit anderen Energieträgern messen muß, wenn es seinen Kundenstamm erweitern will. Sein Verhalten gegenüber Altkunden unterliegt insofern einer Kontrolle durch den Wettbewerb um Neukunden. Die Monopolkommission wies außerdem nochmals auf die Grenzen einer kartellrechtlichen Preishöhenkontrolle hin. Eine gegen Monopolpreise gerichtete Mißbrauchsaufsicht bekämpft lediglich die Symptome fehlenden Wettbewerbs. Eine nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse ist nur dadurch zu erreichen, daß Rahmenbedingungen für mehr Wettbewerb geschaffen werden.

22. Der Bundeswirtschaftsminister beauftragte die Monopolkommission, ein Gutachten zu dem Zusammenschlußvorhaben der BayWa AG (München) mit

der WLZ Raiffeisen AG (Stuttgart) zu erstatten. Nach Untersagung des Zusammenschlusses durch das Bundeskartellamt hatten die Unternehmen einen Antrag auf Erteilung einer Ministererlaubnis nach § 24 Abs. 3 GWB gestellt.

In ihrem *Sondergutachten 22* empfahl die Monopolkommission dem Bundeswirtschaftsminister, die beantragte Erlaubnis nicht zu erteilen. Sie ging davon aus, daß die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen des Zusammenschlusses quantitativ und qualitativ erheblich sind. Auf der anderen Seite ließen sich dem Zusammenschluß keine ins Gewicht fallenden Gemeinwohlvorteile beimessen. Soweit die vorgetragenen Gemeinwohlargumente im Verfahren zu berücksichtigen waren, bewertete die Kommission sie als quantitativ nicht erheblich, teilweise aber auch als nicht schlüssig oder konkret nachgewiesen. Im übrigen betrafen die Gemeinwohlvorteile einen Bereich der sektoralen Wirtschaftspolitik, in dem staatliche Maßnahmen gefordert sind und auch durchgeführt werden. Die Monopolkommission sah auch keine Möglichkeit, den Zusammenschluß unter Beschränkungen und Auflagen zu gestatten.

In einem Minderheitsvotum empfahl das Kommissionsmitglied Haastert dem Bundeswirtschaftsminister, dem Erlaubnisantrag stattzugeben. Er berücksichtigte vornehmlich die Reaktion der Unternehmen auf die bevorstehende Reform des EG-Agrarmarktes. Auch sah er sich in geringerem Maße an die rechtlichen und tatsächlichen Feststellungen des Bundeskartellamts im Hinblick auf die Wettbewerbsbeschränkungen gebunden und gewichtete sie wesentlich geringer.

Der Bundeswirtschaftsminister hat dem Antrag der Unternehmen nicht stattgegeben und die Erlaubnis des Zusammenschlußvorhabens versagt.

23. Am 17. Mai 1991 traf sich die Monopolkommission mit der *Schweizerischen Kartellkommission* in Bern zu einem Meinungs- und Informationsaustausch über die Wettbewerbspolitik beider Länder. Diskussionsgegenstand waren der Vergleich der Wettbewerbsordnungen, die mögliche konzentrative Wirkung eines Kartellverbots, die Problematik der Nachfragemacht im Handel, der Einsatz von Kartellen zur Erreichung umweltpolitisch gewünschter Marktergebnisse sowie die Entwicklung der Wettbewerbsstrukturen in den Telekommunikationsmärkten. Ein weiteres Gesprächsthema war die Perspektive einer zukünftigen Mitgliedschaft der Schweiz in der Europäischen Gemeinschaft.

B. Aktuelle Entwicklungen

1. Industriepolitik nach den Beschlüssen von Maastricht

24. Die von der Monopolkommission in Kapitel VI und Kapitel VII dieses Gutachtens aufgenommene *Debatte über eine Industriepolitik* hat durch Artikel 130 EWG-Vertrag in der Fassung der Maastrichter Beschlüsse eine neue legislative Basis erhalten. Die Vorschrift hat folgenden Wortlaut:

„(1) Die Gemeinschaft und die Mitgliedstaaten sorgen dafür, daß die notwendigen Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft gewährleistet sind.

Zu diesem Zweck zielt ihre Tätigkeit entsprechend einem System offener und wettbewerbsorientierter Märkte auf folgendes ab:

— Erleichterung der Anpassung der Industrie an die strukturellen Veränderungen;

— Förderung eines für die Initiative und Weiterentwicklung der Unternehmen in der gesamten Gemeinschaft, insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen, günstigen Umfelds;

— Förderung eines für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen günstigen Umfelds;

— Förderung einer besseren Nutzung des industriellen Potentials der Politik in den Bereichen Innovation, Forschung und technologische Entwicklung.

(2) Die Mitgliedstaaten konsultieren einander in Verbindung mit der Kommission und koordinieren, soweit erforderlich, ihre Maßnahmen. Die Kommission kann alle Initiativen ergreifen, die dieser Koordinierung förderlich sind.

(3) Die Gemeinschaft trägt durch die Politik und die Maßnahmen, die sie aufgrund anderer Bestimmungen dieses Vertrags durchführt, zur Erreichung der Ziele des Absatzes 1 bei. Der Rat kann auf Vorschlag der Kommission und nach Anhörung des Europäischen Parlaments und des Wirtschafts- und Sozialausschusses einstimmig spezifische Maßnahmen zur Unterstützung der in den Mitgliedstaaten durchgeführten Maßnahmen im Hinblick auf die Verwirklichung der Ziele des Absatzes 1 beschließen.

Dieser Titel bietet keine Grundlage dafür, daß die Gemeinschaft irgendeine Maßnahme einführt, die zu Wettbewerbsverzerrungen führen könnte."

Gleichzeitig wurde in den grundlegenden Artikel 3 des Vertragswerkes, der die Tätigkeitsziele der Europäischen Gemeinschaft benennt, ein Buchstabe l aufgenommen. Danach gehört zu den Zielen der Gemeinschaft auch „die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft".

Die Monopolkommission bedauert diese Erweiterung des Gemeinschaftsrechts. Sie beklagt daneben einen Mangel an demokratischer Legitimation bei dieser Neufassung. Sie regt an, spätestens bei den für 1996 anstehenden Verhandlungen über eine Revision der Maastrichter Vereinbarungen auf eine *Streichung dieser Vorschrift* zu drängen. Sollte es in der Folge der Ablehnung der Maastrichter Beschlüsse durch Dänemark schon früher zu Neuverhandlungen kommen, könnte auch dies ein geeigneter Zeitpunkt sein. Eine dahin gehende politische Entschließung von Bundestag und Bundesrat bei der Ratifizierung des Vertragswerkes von Maastricht vermag diesem Anliegen politisches Gewicht zu verleihen.

25. Artikel 130 erteilt den *Mitgliedstaaten* wie der *Europäischen Gemeinschaft* einen *industriepolitischen Auftrag*. Für die Gemeinschaft ist diese Kompetenz neu. Die Vorschrift geht auf einen Vorschlag der französischen Regierung Edith Cresson zurück. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß die verabschiedete Fassung von dem ursprünglichen Vorschlag wesentlich abweicht. So weist Artikel 130 Absatz 1 Satz 2 jetzt auf ein „System offener und wettbewerbsorientierter Märkte" hin. Nach Absatz 3 Satz 3 der Vorschrift bietet dieser Titel keine Grundlage dafür, daß die Gemeinschaft irgendeine Maßnahme einführt, die zu Wettbewerbsverzerrungen führen könnte. Diese Kautele wurde unter dem Einfluß der Generaldirektion Wettbewerb in das Vertragswerk aufgenommen. Ein zunächst vorgesehenes Erfordernis einer qualifizierten Mehrheit für spezifische Gemeinschaftsmaßnahmen wurde in Absatz 3 Satz 2 durch ein Einstimmigkeitsprinzip ersetzt. Die Monopolkommission übersieht ferner nicht, daß der Katalog umfänglicher Tätigkeitsziele in Absatz 1 Satz 2 der Vorschrift sich auch in Richtung unbedenklicher Angebotspolitik verstehen läßt. Die Vorhaltung einer leistungsfähigen Infrastruktur, eine wachstumsfreundliche Unternehmensbesteuerung, eine wettbewerbskonforme Forschungsförderung wären hier zu nennen. Dennoch überwiegt die Skepsis.

26. Der *Maßnahmekatalog* der Vorschrift ist *so allgemein und so umfassend* gehalten, daß er in Richtung dirigistischer und sektoraler Industriepolitik aktiviert werden kann. Der Ursprung der Vorschrift bestätigt diese Befürchtung ebenso wie eine aus Brüssel zu vernehmende Absicht, den neuen Artikel in den Bereichen Automobilindustrie, Textilindustrie, Militärtechnik und sogenannter Hochtechnologie fruchtbar zu machen. Eine verharmlosende Deutung der Vorschrift wäre auch nur auf der Basis möglich, die Norm sei als eine überflüssige gewollt. Eine solche Annahme hat nicht gerade eine Vermutung der Plausibilität für sich. Dies wird rechtssystematisch durch Artikel 3 Buchstabe l EWG-Vertrag n.F. (Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie) in seinem Verhältnis zu Artikel 3 Buchstabe g des Vertrages (System, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt) bestätigt: Beide Ziele haben danach gleichen Rang. Der Versuch einer Harmonisierung kann — verglichen mit der bisherigen Rechtslage — nur auf Kosten des Wettbewerbsprinzips geschehen.

27. Die Kautele der *Einstimmigkeit* in Absatz 3 Satz 2 der Vorschrift trägt nicht weit. Sie läßt sich politisch durch sogenannte Paketlösungen aushebeln. Auch gilt sie nur für die spezifischen Maßnahmen der Gemeinschaft, nicht für die Politik und die allgemeinen Maßnahmen der Gemeinschaft nach Absatz 3 Satz 1. Daraus entsteht ein erhebliches Risiko: Unter dem methodischen Aspekt der „Einheit der Gemeinschaftsrechtsordnung" könnten industriepolitische Zielsetzungen durchschlagen auf die Anwendung der Wettbewerbsregeln, insbesondere der europäischen Fusionskontrollverordnung, auf die Beihilfenpraxis nach Artikel 92 ff. EWG-Vertrag, auf Grenzziehungen innerhalb der sogenannten Effet-utile-Rechtsprechung,[3]) auf den Einsatz des außenhandelspolitischen Instrumentariums gegenüber Drittländern, usw. Der Vorbehalt in Absatz 3 Satz 3 der Vorschrift könnte sich als unzureichend erweisen. Da Industrieförderung nahezu per definitionem zu *Wettbewerbsverzerrungen* führt, mag eine Tendenz entstehen, diesen Vorbehalt nicht in einem strikten Wortsinne zu verstehen.

Insgesamt möchte die Monopolkommission nicht eine aus ihrer Sicht wenig wünschenswerte Interpretation des neuen Artikels 130 herbeireden. Doch ist das Risiko einer solchen Auslegung damit nicht schon beseitigt.

28. Die Monopolkommission bedauert die Art und Weise, wie diese Neuregelung zustande gekommen ist. Artikel 130 geht jedem nationalen Recht, darin eingeschlossen nationales Verfassungsrecht, vor. In der Sache handelt es sich um eine *Staatszielbestimmung von Überverfassungsrang*. Eine vorgängige öffentliche Diskussion hat es diesbezüglich in der Bundesrepublik nicht gegeben. Auf der Ebene der beteiligten Ministerien bestand Übereinstimmung, daß eine solche Vorschrift nicht akzeptiert werden sollte. Die nachträgliche Zustimmung der Verfassungsorgane zu den Maastrichter Beschlüssen und damit auch zu Artikel 130 vermag die demokratische Legitimation nicht voll zu geben. Denn diese Organe sind in der Zwangssituation, zu den Maastrichter Vereinbarungen nur noch insgesamt ja oder insgesamt nein sagen zu können. Bei allem Verständnis für die Notwendigkeit, bei internationalen Verträgen auf Effizienz in der Ergebnisfindung zu achten, handelt es sich hier doch um Beschlüsse von Verfassungsqualität, die über die Köpfe der davon betroffenen Bevölkerung hinweg getroffen wurden. Vergleicht man diesen Befund mit der politischen Diskussion, die in der Bundesrepublik über die aufgrund des Einigungsvertrages anstehenden Änderungen des Grundgesetzes geführt wird, so erkennt man den Abstand.

2. Privatisierung in den neuen Bundesländern

2.1 Aufgabenstellung

29. Für die Wirtschaftspolitik besitzt die *wirtschaftliche Integration der neuen Bundesländer* hohe Priorität. Ziel ist die Angleichung der Lebensverhältnisse in Ost- und Westdeutschland. Die Monopolkommission hat bereits in ihrem letzten Hauptgutachten betont, daß dieses Ziel am ehesten erreicht werden kann, wenn dem wettbewerblichen Suchprozeß im Rahmen der notwendigen Umstrukturierung weitestgehend Raum gelassen wird.[4]) Mit der raschen politschen Wiedervereinigung wurde die anfängliche Gefahr wettbewerbspolitischer Fehlentwicklungen in Ostdeutschland relativiert. Die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik wurde übernommen. Letztlich aussichtslose Experimente mit einem dritten Weg zwi-

[3]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Kapitel VIII.

[4]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 62 ff.

schen Markt und Plan schieden damit aus. Die Tätigkeit der Treuhandanstalt, zu deren Hauptaufgabe die Reorganisation und Privatisierung der ehemals volkseigenen Betriebe zählt, unterliegt seit dem 3. Oktober 1990 in vollem Umfang den Vorschriften des GWB. Das Bundeskartellamt kann damit vor Ort die Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten kontrollieren.

Gewisse *wettbewerbspolitische Gefahren* bleiben allerdings bestehen. Das Bundeskartellamt kann nur bedingt auf die Schaffung wettbewerblicher Unternehmensstrukturen in den neuen Bundesländern Einfluß nehmen. Das hierbei wichtigste Instrument, die Fusionskontrolle, greift erst, wenn Unternehmen durch die Privatisierung eine beherrschende Marktstellung erreichen bzw. ausbauen können. Für Strukturverbesserungen unterhalb der Eingriffsschwelle des GWB bleibt allein die Treuhandanstalt verantwortlich.

30. Der wirtschaftliche Aufschwung in den neuen Bundesländern kann nur gelingen, wenn er weitestgehend von *Privatinitiative* getragen wird. Aufgabe des Staates ist es, wo immer möglich, unternehmerisches Ideenpotential, private Planungskapazitäten sowie privates Kapital und Know-How für den Umstrukturierungsprozeß zu gewinnen. Gefordert sind neben einer zügigen Privatisierung eine zukunftsgerichtete Regionalpolitik und eine wettbewerbskonforme Arbeitsmarktpolitik. Die Schaffung neuer Arbeitsplätze setzt außerdem die rasche Beseitigung von Investitionshemmnissen voraus, die in einer unzureichenden Infrastruktur, ungeklärten Eigentumsverhältnissen, einer überforderten öffentlichen Verwaltung und ökologischen Altlasten bestehen. Auch hier bieten sich Spielräume für mehr privates Engagement an.

2.2 Die Arbeit der Treuhandanstalt

31. Mit der Aufgabe, die ehemals volkseigenen Betriebe der DDR zu marktfähigen Unternehmenseinheiten zu entflechten und zu privatisieren,[5]) besitzt die Treuhandanstalt im Hinblick auf die Schaffung wettbewerblicher Unternehmensstrukturen eine zentrale Verantwortung. In Artikel 25 Abs. 1 des Einigungsvertrags wird dies ausdrücklich bestätigt. Die *wettbewerbspolitische Aufgabe* stellt sich auf zwei Ebenen. Relevant sind einerseits die Kriterien, nach denen entschieden wird, wer unter den interessierten Erwerbern bei der Veräußerung zum Zuge kommt. Entscheidend ist andererseits die Verfahrensweise, nach der die Treuhandanstalt ihre „Produkte" anbietet und veräußert.

32. *Privatisierungskriterien der Treuhandanstalt* sind — abstrakt formuliert — der gebotene Übernahmepreis und das von dem potentiellen Erwerber vorgelegte Unternehmenskonzept. Bei gleichem Unternehmenskonzept entscheidet das höhere Preisgebot. Bei gleichem Preis erhält das „bessere" Unternehmenskonzept den Zuschlag. Die Bewertung des Unternehmenskonzepts orientiert sich im Kern an den Investitionszusagen und Arbeitsplatzgarantien, die der Käufer der Treuhandanstalt bieten kann.

33. Das *Ziel der Einnahmenmaximierung* ist wettbewerbspolitisch ambivalent zu beurteilen. In der Regel wird der Erwerber den höchsten Preis bieten, der mit den Ressourcen des Unternehmens den höchsten Gewinn erwirtschaften kann. Unter Wettbewerbsbedingungen auf den Absatzmärkten wird dies derjenige sein, der die Unternehmensressourcen am effizientesten nutzen kann. Dies entspricht dem wettbewerbspolitisch wünschenswerten Ergebnis, da der effizienteste Nutzer das Wettbewerbspotential des übernommenen Unternehmens am weitesten ausschöpft. Besteht dagegen die Möglichkeit, mit der Kontrolle über das zu privatisierende Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung aufzubauen oder abzusichern, so fließen in das Preisgebot auch die Gewinnaussichten zukünftiger Wettbewerbsbeschränkungen ein. In diesem Fall ist nicht auszuschließen, daß eine Privatisierung, die das Ziel der Einnahmenmaximierung verfolgt, die aus wettbewerbspolitischer Sicht nachteilige Lösung vorzieht.

Der Konflikt zwischen wettbewerbspolitischen und fiskalischen Zielen der Privatisierung besteht vor allem auf Märkten, die in der Ausgangslage ein hohes Konzentrationsniveau und hohe Marktzutrittsschranken aufweisen. Die Politik der Treuhandanstalt unterliegt hier der *Aufsicht der Kartellbehörde.* In der Praxis wird damit der Zielkonflikt durch das Kartellrecht zugunsten wettbewerbskonformer Alternativen gelöst. Das bedeutet, daß die Treuhandanstalt im Prinzip an einer Politik der Einnahmenmaximierung durchaus festhalten kann. Sie kann dieses Ziel nur unter den Nebenbedingungen des GWB verfolgen. Diese bieten ausreichend Gewähr dafür, daß Preisgebote, die auf Gewinnen aus möglichen Wettbewerbsbeschränkungen beruhen, nicht erfolgreich sein werden.

34. Die *Berücksichtigung des Unternehmenskonzepts* des Erwerbers als eigenständiges Privatisierungskriterium ist im Kern nur aus dem politischen Auftrag der Treuhandanstalt zu verstehen, möglichst viele Arbeitsplätze in den zu veräußernden Unternehmen bzw. Unternehmensteilen zu sichern. Daher erhalten Käufer den Vorzug, die unter sonst gleichen Bedingungen mehr Arbeistplätze garantieren. Gegebenenfalls macht die Treuhandanstalt hierfür erhebliche Zugeständnisse im Kaufpreis. Mit dem Ziel, wettbewerbliche und effiziente Unternehmensstrukturen zu schaffen, ist diese Praxis im Grunde nicht vereinbar. Unter rein wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten wäre das Kriterium überflüssig. Hier würde das effizienteste Konzept den Vorzug erhalten. Es erzielt bei wettbewerblich strukturierten Märkten das höchste Preisgebot, wobei unrentable Arbeitsplätze konsequent eingespart werden.

Mit dem Verzicht auf einen höheren Übernahmepreis kauft die Treuhandanstalt zusätzliche Arbeitsplatzgarantien ein. Unter dem Vorbehalt, daß die Einhaltung der Garantien im Zweifel auch durchgesetzt werden kann, bedeutet dies eine *Privatisierung*

[5]) Vgl. § 2 Abs. 6 des Gesetzes zur Privatisierung und Reorganisation des volkseigenen Vermögens (Treuhandgesetz) vom 17. Juni 1990.

beschäftigungspolitischer Aufgaben. Der private Erwerber erhält quasi den Auftrag, im Umfang der Garantie, die er für den Erhalt vorübergehend unrentabler Arbeitsplätze gegeben hat, rentable Beschäftigungsmöglichkeiten zu finden. Eine solche Strategie ist wahrscheinlich billiger und eher erfolgreich, als wenn sich der Staat allein mit Hilfe herkömmlicher arbeitsmarktpolitischer Instrumente um die Schaffung neuer Arbeitsplätz bemüht. Auch die wettbewerbspolitischen Gefahren staatlicher Beschäftigungspolitik, auf die im nächsten Abschnitt noch näher eingegangen werden soll, sind geringer. Der Kaufpreisnachlaß, der für die Arbeitsplatzgarantie gewährt wird, stellt eine einmalige Subventionszahlung dar. Damit entfallen weitgehend die wettbewerbsschädlichen Verdrängungseffekte, die eine Dauersubventionierung unrentabler Arbeitsplätze verursacht.

35. Wettbewerbskonforme Privatisierungsverfahren setzen einen möglichst *weiten Kreis von Kaufinteressenten* voraus. Die Verhandlungsposition der Treuhand wird dadurch gestärkt. Der intensivere Wettbewerb um erfolgreiche Unternehmenskonzepte verbessert zugleich die Wettbewerbschancen der zu privatisierenden Unternehmen. Die Privatisierungsoptionen der Treuhandanstalt standen vor allem zu Beginn noch deutlich unter dem Einfluß der Strategien westdeutscher Unternehmen. Dies führte insbesondere in der Energiewirtschaft zu wettbewerbspolitischen Fehlentwicklungen.[6]) Die letztlich vergeblichen Bemühungen um eine Privatisierung der Fluggesellschaft Interflug verliefen unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ebenfalls nicht optimal. Zwar konnte das Bundeskartellamt eine Übernahme des Unternehmens durch die Lufthansa verhindern; es gelang jedoch nicht, die Ressourcen der Interflug dahingehend zu nutzen, einen neuen Wettbewerber im innerdeutschen Flugverkehr zu etablieren. Dies lag allerdings nicht allein an den Interessen und dem politischen Einfluß der Lufthansa, sondern auch an der noch bestehenden Regulierung der Luftverkehrsmärkte, die einer Mehrheitsbeteiligung ausländischer Gesellschaften an der Interflug im Wege stand.

Die Treuhandanstalt hat ihre *Marketingaktivitäten* inzwischen *erfolgreich verstärkt.* Sie wirbt intensiv um ausländische Investoren und hat zu diesem Zweck in wichtigen Industrieländern Informations- und Kontaktbüros eingerichtet. Sie hat damit den wettbewerbspolitischen Problemen eines zu engen Kreises von Kaufinteressenten Rechnung getragen und ihre Privatisierungsoptionen sowie die Wettbewerbschancen ihrer Unternehmen erheblich verbessert.

36. Eine wichtige Voraussetzung für den Privatisierungserfolg ist ein marktgerechtes Angebot. Die vorgegebenen, den Erfordernissen zentraler Planung angepaßten und ineffizienten Unternehmensstrukturen der ehemaligen DDR müssen hierzu im allgemeinen entflechtet werden. Die *Bildung wettbewerbsfähiger und wettbewerblicher Verkaufsobjekte* im Vorfeld der Privatisierung erweitert den Kreis der interessierten Käufer. Der intensivere Wettbewerb unter den potentiellen Erwerbern fördert in der Regel effizientere Unternehmenskonzepte zu Tage. Davon profitiert letztlich auch die Treuhandanstalt in Form höherer Preisgebote. Die Entflechtung befreit „gesunde" Unternehmensteile von dem Balast unrentabler Sparten. Deren Sanierung würde notwendigerweise Managementkapazitäten binden, die bei der Erschließung des an anderer Stelle vorhandenen Wettbewerbspotentials fehlen würden. Ein marktgerechtes Angebot reduziert den Kapitalbedarf und stellt weniger Anforderungen an die Managementfähigkeiten des Erwerbers. Dadurch erhöhen sich die Chancen für eine Veräußerung an mittelständische Unternehmen bzw. für eine Übernahme durch das eigene Management (Management-Buy-Out). Letztere Option ist nicht nur wettbewerbspolitisch, sondern auch gesellschaftspolitisch wünschenswert. Das Gefühl der „Fremdbestimmung" durch westdeutsche oder ausländische Unternehmensführungen beeinträchtigt tendenziell die Akzeptanz des marktwirtschaftlichen Systems in den neuen Bundesländern. Die Übernahme unternehmerischer Eigenverantwortung wirkt dem entgegen.

Die Treuhandanstalt hat die Zahl der Privatisierungsobjekte durch Entflechtungen von ursprünglich ungefähr 8 000 auf über 11 500 erhöht. Die Bemühungen wurden durch das „Spaltungsgesetz"[7]) unterstützt, das bestehende gesellschaftsrechtliche Hindernisse einer Entflechtung von Treuhandunternehmen beseitigte. Das Angebot kleinerer Unternehmenseinheiten kam mittelständischen Erwerbsinteressenten zugute. Der heimische Mittelstand wurde insbesondere bei der *Privatisierung der ostdeutschen Handelsketten, Gaststätten und Hotels* bedacht. Die hierzu von der Treuhandanstalt im Oktober 1990 gegründete Gesellschaft zur Privatisierung des Handels hatte ihre Arbeit bereits im Sommer 1991 beendet. Von den rund 30 000 Objekten mußten nur ungefähr 1 500 aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit geschlossen werden. 80 % der veräußerten Objekte gingen an ostdeutsche Existenzgründer. Der Aufbau eines eigenständigen Mittelstandes in Ostdeutschland wurde auch durch *„Management-Buy-Outs"* gefördert. Auf diese Weise sind bis Ende März 1992 1 196 der bis dahin insgesamt 4 658 Privatisierungen erfolgt. Das entspricht einem Anteil von gut 25 %. Angesichts der insgesamt knappen Managementkapazität in Ostdeutschland ist dies beachtlich. Die meisten Managementübernahmen fanden in den Bereichen Dienstleistungen (300), Groß- und Einzelhandel (267) sowie Elektronik, Feinmechanik und Optik (170) statt.

Es ist verständlich, daß Großunternehmen bei Privatisierungen Vorteile gegenüber mittelständischen Unternehmen besitzen. Sie haben im allgemeinen mehr Erfahrung im Übernahme- und Beteiligungsgeschäft, verfügen über größere Investitionsbudgets und können in der Regel im Managementbereich flexibler disponieren, d. h. Führungspositionen in dem erworbenen Unternehmen leichter mit Kräften aus den eigenen Reihen besetzen. Angesichts der bisherigen Privatisierungserfolge kann der *Treuhandanstalt* allerdings *schwerlich der Vorwurf gemacht werden, sie benachteilige in ihrer Privatisierungspolitik auf syste-*

[6]) Vgl. Tz. 570.

[7]) Gesetz über die Spaltung der von der Treuhandanstalt verwalteten Unternehmen vom 5. April 1991, BGBl. I S. 854-858.

matische Weise mittelständische Unternehmen. Obwohl in der Ausgangslage stärker konzentriert, gleichen sich in Ostdeutschland Bereiche schon erkennbar in Westdeutschland vorherrschenden mittelständischen Strukturen an. Entsprechende dekonzentrative Prozesse sind beispielsweise im Baugewerbe und im Maschinenbau feststellbar.[8]) Diese Entwicklungen sind nicht zuletzt Ergebnis einer wettbewerblichen Privatisierungspolitik.

37. Wenig sinnvoll wäre es, der Treuhandanstalt einen *besonderen mittelständischen Förderauftrag* zuzuweisen. Der Privatisierungsprozeß würde hierdurch tendenziell erschwert und verzögert. Eine gezielte Unterstützung mittelständischer Unternehmen sollte sich auf die im Rahmen der Steuerpolitik vorhandenen Förderinstrumente beschränken. Diese kommen mittelständischen Unternehmen nicht nur beim Erwerb von Treuhandunternehmen, sondern auch bei Neugründungen zugute.

38. Von den insgesamt 11 555 in Besitz der Treuhandanstalt befindlichen Unternehmen standen Ende März 1992 nur noch 5 117 Unternehmen zur Privatisierung an. Presseverlautbarungen zu Folge will die Treuhandanstalt bis 1994 ihr operatives Geschäft abschließen. Die Probleme, die im Verlauf der Privatisierung gelöst werden mußten, und die äußeren wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen waren ausgesprochen schwierig: Erfassung, Bewertung der Vermögensgegenstände, Umstrukturierung der Unternehmen, Ermittlung ökologischer Altlasten, ungeklärte Eigentumsverhältnisse, weitgehender Ausfall der Absatzmärkte in Osteuropa, rasch ansteigende Löhne, mangelhafte Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur. Das *bisher erreichte Privatisierungsergebnis* muß unter diesen Umständen als *sehr erfolgreich* gewertet werden.

2.3 Privatinitiative weitestgehend nutzen

39. Es gibt keinen Grund, das Privatisierungstempo zu verlangsamen. Eine *rasche und konsequente Privatisierung* ist der beste Beitrag zu einer erfolgreichen Sanierung und wettbewerblichen wie effizienten Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft. Sie ist auch der einzig gangbare Weg, um die enormen finanziellen Belastungen, welche die wirtschaftliche Integration der neuen Bundesländer den öffentlichen Haushalten aufbürdert, in erträglichen Grenzen zu halten. Forderungen, die Treuhandsanstalt solle in größerem Maße die *Verantwortung für eine Sanierung* ihrer Unternehmen übernehmen, übersehen, daß die Treuhandanstalt für umfassende Sanierungsaufgaben nicht geeignet ist. Sie verfügt nicht über das dazu erforderliche Branchenwissen. Sinn der Privatisierung ist es ja gerade, das zur Sanierung erforderliche Know-How den Unternehmen so schnell wie möglich zufließen zu lassen.

Für schwer privatisierbare, aber dennoch sanierfähige Unternehmen hat die Treuhandanstalt eine Zwischenlösung entwickelt. Das Ende letzten Jahres vorgestellte Konzept sogenannter *Management KGs* bezieht sich auf Unternehmen mit 400 bis 500 Beschäftigten. Ziel ist es, für die Sanierung das Know-How erfahrener Manager zu gewinnen. Deren Einsatz soll unter anderem durch eine Beteiligung an dem späteren Privatisierungserfolg belohnt werden. Damit soll ein Anreiz zu einer raschen und effizienten Sanierung der Unternehmen gesetzt werden. Die Verträge sind grundsätzlich auf drei Jahre begrenzt. Das Modell stellt eine Teilprivatisierung des Sanierungsauftrags dar. Es trägt dem mangelnden Sanierungs-Know-How der Treuhandanstalt Rechnung. Konkrete Erfahrungen liegen allerdings noch nicht vor. Der Erfolg wird vor allem davon abhängen, ob es der Treuhandanstalt gelingt, das finanzielle Risiko, das sich aus dem Aufschub der endgültigen Privatisierung ergibt, zu begrenzen. Außerdem muß darauf geachtet werden, daß sich die Unternehmen in der Subventionsphase auf den Absatzmärkten wettbewerbskonform verhalten. Es besteht hier grundsätzlich das Problem, daß die in der Sanierungsphase gewährten Verlustausgleichsgarantien zu unlauteren Preisunterbietungen genutzt werden, um private Konkurrenzunternehmen zu verdrängen.

40. Die in 40 Jahren Planwirtschaft entstandene Wirtschaftsstruktur der neuen Bundesländer ist durch eine deutlich *stärkere regionale Konzentration einzelner Wirtschaftszweige* gekennzeichnet als die Wirtschaftsstruktur in den alten Bundesländern. Regionen, die einseitig auf eine Industrie ausgerichtet sind, werden von dem notwendigen Strukturwandel weitaus stärker getroffen als Gebiete mit einer diversifizierteren Wirtschaftsstruktur. Eine sofortige und konsequente Stillegung unrentabler Betriebe dürfte hier aus politischen Gründen kaum durchsetzbar sein. Die Privatisierungspolitik wird sich in diesen Situationen regional- und beschäftigungspolitischen Zielsetzungen unterordnen müssen. Die politische Aufgabe des Staates, möglichst viele Arbeitsplätze in der Region zu erhalten bzw. längerfristig ohne einen erheblichen zwischenzeitlichen Abbau in wettbewerbsfähige Arbeitsplätze umzuwandeln, wird dabei privatisiert. Dies geschieht im wesentlichen auf zwei Wegen. Zum einen wird die Privatisierung lukrativer Vermögensobjekte an die gleichzeitige Übernahme nicht wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze gekoppelt. Zum andern erhalten die Erwerber in erheblichem Umfang Finanzierungshilfen als Kompensation für die von ihnen zu erbringende Sanierungs- und Umstrukturierungsleistung.

Unter den vorgegebenen politischen Zielen erscheint dieser Lösungsansatz sinnvoll. Die Monopolkommission geht in ihrer Bewertung allerdings davon aus, daß es zu den regionalpolitischen Konzepten auf absehbare Zeit keine unternehmerischen Alternativen gab, so daß das Bemühen um den Erhalt von Arbeitsplätzen auch nicht in Konkurrenz zu sich kurzfristig anbietenden neuen Beschäftigungsmöglichkeiten stand. Bei der Umsetzung der Privatisierungsstrategien sind

[8]) Vgl. „Friktionen bei der Entwicklung funktionsfähiger Märkte in den neuen Bundesländern." Vierter Zwischenbericht gemäß dem Forschungsauftrag des Bundeswirtschaftsministeriums „Beobachtung und Analyse des Wettbewerbs in den neuen Bundesländern", HWWA-Report Nr. 94, HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg 1991, S. 31 ff. und S. 40 ff.

gleichwohl bestimmte Bedingungen zu beachten. Erstens muß im Rahmen der Privatisierung der *Ideenwettbewerb um Sanierungs- und Umstrukturierungskonzepte* konsequent genutzt werden. Das Unternehmen soll hierbei den Zuschlag erhalten, das die regionalpolitischen Ziele mit den geringsten Subventionen zu erfüllen garantiert. Auf eine betriebswirtschaftlich unattraktive Koppelung von Privatisierungsobjekten sollte verzichtet werden, da sie den Kreis potentieller Erwerber tendenziell einschränkt und den Wettbewerb mindert. Auch das Hinzuziehen westdeutscher Unternehmen bei der Erarbeitung politisch verträglicher Umstrukturierungskonzepte sollte vermieden werden. Einerseits haben diese nicht unbedingt ein Interesse an einem wettbewerbsverschärfenden Ausbau von Produktionskapazitäten; andererseits werden ausländische Konkurrenten abgeschreckt, da es ihnen erschwert wird, Wettbewerbsstrategien zu entwickeln, die westdeutschen Wettbewerbern nicht bekannt sind. Schließlich sollten politische Zielvorgaben lediglich Minimalziele vorschreiben und den potentiellen Erwerbern möglichst viel Freiraum lassen, diese Ziele unternehmerisch umzusetzen.

Zweitens müssen die *finanziellen Belastungen des Staates* für den Erhalt der Arbeitsplätze zeitlich wie mengenmäßig klar begrenzt sein. Auch das Risiko, daß die Umstrukturierungskonzepte aufgrund unvorhergesehener Entwicklungen oder aufgrund von Managementfehlern langfristig nicht erfolgreich sind, muß minimiert werden. Einmalsubventionen sollten den Vorzug vor laufenden Zuschüssen und bedingten Subventionszusagen erhalten. Durch Eigenkapital- und Haftungsregelungen sollte dafür Sorge getragen werden, daß das Erwerberunternehmen an einer erfolgreichen Umstrukturierung dauerhaft interessiert ist. Der regionalpolitische Einfluß, den Unternehmen bei späteren Subventionsforderungen geltend machen können, hängt nicht zuletzt von der Unternehmensgröße ab. Eine dezentrale Privatisierungslösung mindert die Gefahr, daß die Privatisierung des beschäftigungspolitischen Auftrags scheitert und Arbeitsplätze durch staatliche Dauersubventionen gestützt werden müssen.

41. Die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft wurde nach Gründung der Wirtschafts- und Währungsunion sehr rasch offengelegt. Auf Märkten mit handelbaren Gütern ließ der überregionale Wettbewerb den Unternehmen keine Zeit zu einer Umstrukturierung. Das Bruttoinlandsprodukt lag 1991 real um 33,9 % unter dem Vorjahreswert.[9]) Gemessen in Beschäftigtenstunden ging das Arbeitsvolumen um 34,2 % zurück.[10]) Die Zahl der Beschäftigten erreichte im ersten Quartal 1992 nur 61,1 % des Niveaus im vierten Quartal 1989.[11]) Die *Beschäftigungskrise* wäre ohne massive staatliche Maßnahmen noch gravierender ausgefallen. Liquiditätshilfen der Treuhandanstalt, großzügige Kurzarbeitsregelungen sowie umfangreiche Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM) und Qualifizierungsmaßnahmen kamen 1991 der Sicherung von insgesamt weit mehr als zwei Millionen Arbeitsplätzen zugute.

Der *massive Einsatz arbeitsmarktpolitischer Instrumente* dürfte vorübergehend unverzichtbar gewesen sein. Auf längere Sicht birgt er allerdings Gefahren. Dies gilt insbesondere für ABM-Programme. Hierin waren Ende 1991 allein 400 000 Arbeitnehmer beschäftigt. Zur Durchführung von ABM wurden auf Betreiben der Gewerkschaften bereits eigene Trägergesellschaften gegründet, sogenannte Gesellschaften zur Arbeitsförderung, Beschäftigung und Strukturentwicklung (ABS). Auf Dauer ist eine solche Politik, wenn sie weiter auf diesem Niveau betrieben wird, bedenklich. Lohnsubventionen, die ein nicht wesentlich unter dem Marktniveau liegendes Einkommen garantieren, binden Arbeitskräfte *(Mobilitätseffekt)*. Sie behindern private Unternehmen, die ihren Bedarf an Arbeitskräften nicht decken können. Betroffen sind vor allem Neugründungen im mittelständischen Bereich. Die lohnsubventionierten Anbieter können zudem private Konkurrenz im Preiswettbewerb auf den Absatzmärkten regelmäßig unterbieten *(Verdrängungseffekt)*. Behindert werden auch hier vor allem mittelständische Handwerksbetriebe und Dienstleistungsunternehmen.

Beschäftigungspolitische Maßnahmen müssen *wettbewerbskonform* eingesetzt werden. Der Konkurrenzbeziehung zu privat finanzierten Arbeitsplätzen ist in zweierlei Weise Rechnung zu tragen. Das *Leistungsniveau* der Maßnahmen muß sich erstens an den Einkommensperspektiven in Ostdeutschland orientieren und Arbeitnehmern den Anreiz geben, in private Beschäftigungsverhältnisse zu wechseln, wenn sich diese bieten. Der Einsatz von ABM sollte sich zweitens deutlich auf solche *Aufgabenbereiche* beschränken, die durch das Angebot privater Unternehmen am Markt nicht abgedeckt werden.

42. Die Entfaltung unternehmerischer Initiative wird noch durch zahlreiche *institutionelle und infrastrukturelle Hemmnisse* behindert. Zentrale Aufgabe des Staates ist es, diese Engpässe umgehend zu beseitigen. Hierzu sollte er, wo immer möglich, private Personal- und Planungskapazitäten nutzen.

Die fehlende *Klärung von Eigentumsverhältnissen* behindert Investitionen im gewerblichen Bereich und im privaten Wohnungsbau. Die Unsicherheiten beruhen auf dem vom Gesetzgeber im Grundsatz eingeräumten Rückgabeanspruch früherer Eigentümer. Ob die im Frühjahr 1991 in das Vermögensgesetz (VermG) eingebaute Vorfahrtsregelung für Investitionen und Beschäftigung[12]) mehr Rechtssicherheit zu schaffen vermag, ist zweifelhaft. Positiv ist, daß die Gesetzesänderung offensichtlich die Chancen für eine außergerichtliche, vertragliche Klärung der Eigentumsverhältnisse erhöht hat. Dies trifft allerdings nicht auf den privaten Immobilienmarkt zu. Die zügige Erledigung der noch ungeklärten Ansprüche setzt einen verstärkten Personaleinsatz in den dafür zuständigen Verwaltungsbereichen voraus.

Ein weiterer wichtiger Aufgabenbereich öffentlicher Verwaltung ist der *Ausweis und die Erschließung von*

[9]) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Wochenbericht 20-21/92, S. 271.
[10]) Ebenda.
[11]) Ebenda, S. 270.
[12]) Vgl. § 3 a VermG.

Gewerbeflächen und Wohngebieten. Die rechtlichen und verfahrenstechnischen Möglichkeiten zu einer Beschleunigung von Entscheidungen und Genehmigungen sollten hier konsequent genutzt werden. Die Entwicklungsplanung, Sanierung und Erschließung von Gebieten kann privaten Unternehmen übertragen werden. Hierdurch können auf einfache Weise Kapazitätsengpässe gelockert werden.

Die Probleme beim *Ausbau der Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur* sind ähnlich gelagert. Auch hier sollte nach Verfahren gesucht werden, die eine Beschleunigung von Planung und Durchführung erwarten lassen. Die Monopolkommission hat bereits im letzten Hauptgutachten vorgeschlagen, wettbewerbshemmende Regelungen, die mit dem Infrastrukturauftrag des Staates nicht begründbar sind, nicht einfach zu übernehmen, sondern die Chance zu einer Neugestaltung zu ergreifen.[13]) In ihrem Sondergutachten 20 hat sie dies für den Bereich der Telekommunikation konkretisiert.[14]) Sie sprach sich für eine weitreichende Nutzung privater Planungskapazitäten beim Ausbau von Ortsnetzen aus. Auf längere Sicht befürwortete sie darüber hinaus eine Liberalisierung des Netz- und Telefondienstmonopols. Der Sachverständigenrat hat in seinem letzten Jahresgutachten entsprechende Vorschläge in bezug auf die Bereitstellung spezieller Eisenbahnstrecken und im Hinblick auf private Betreibermodelle in der kommunalen Elektrizitäts-, Gas- und Wasserversorgung unterbreitet.[15]) Die Ansätze sollten ernsthaft geprüft werden. Die Ineffizienzen einer öffentlichen und vor wesentlichem Wettbewerb geschützten Bereitstellung von Infrastruktur- und Versorgungsleistungen sind in der wirtschaftlichen Umbruchphase, in der sich die neuen Bundesländer befinden, weitaus stärker zu gewichten als in den alten Bundesländern.

3. Privatisierung in den alten Bundesländern

43. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Hauptgutachten noch vor der Wiedergewinnung der deutschen Einheit zur Privatisierung der früheren DDR-Wirtschaft Stellung genommen.[16]) Sie hat auf die Zusammenhänge zwischen Privateigentum, wirtschaftlicher Selbstbestimmung und Wettbewerbsfreiheit hingewiesen und die grundlegenden Werturteile benannt, welche hinter einer Entscheidung für eine wettbewerblich geordnete Verkehrswirtschaft stehen. Die Privatisierungsaufgabe in den fünf neuen Bundesländern wird von der Treuhandanstalt wahrgenommen. Über das Endziel ihrer Tätigkeit herrscht kein Streit. Meinungsverschiedenheiten betreffen die Art und Weise ihres Vorgehens und die Sinnfältigkeit von Zwischenzielen wie etwa die Aufrechterhaltung von Unternehmen mittels Subventionen bei ungewisser oder zu verneinender Aussicht, dafür einen privaten Erwerber zu finden. In der öffentlichen Diskussion bleibt weithin unberücksichtigt, daß sich vergleichbare Fragen in den alten Bundesländern stellen und dort nicht anders beantwortet werden sollten als in den wiedervereinten Bundesländern. Die Monopolkommission erörtert im folgenden die verschiedenen Formen der Privatisierung und die ihnen zugeordneten Privatisierungszwecke. Sie macht überdies konkrete Privatisierungsvorschläge. Sie möchte auf diese Weise eine *Diskussion um eine entschlossene Privatisierung staatlicher Wirtschaftstätigkeit* auch in der alten Bundesrepublik in Gang bringen. Der Zeitpunkt für Reformen erscheint nicht ungünstig: Die Monopolkommission rechnet bei durchgreifender Privatisierung mit Erlösen in der Größenordnung eines dreistelligen Milliardenbetrages. Dies könnte einer sich gegenwärtig abzeichnenden *finanziellen Überforderung der öffentlichen Haushalte* nachhaltig entgegenwirken.

44. Drei Grundformen von Privatisierung lassen sich unterscheiden. Bei einer *Privatisierung in einem materiellen Sinne* zieht sich die öffentliche Hand aus Bereitstellung wie Produktion eines Gutes zurück. Ein Beispiel ist die vollständige Veräußerung eines Staatsunternehmens. Man spricht auch von Aufgabenprivatisierung. Bei einer *Privatisierung in einem formellen Sinne* bleibt eine bestimmte Aufgabe als Staatsaufgabe definiert; die öffentliche Hand bedient sich dabei nur der Institute des privaten Rechts. Man spricht von Organisationsprivatisierung. Dabei sind zwei Unterfälle zu unterscheiden: Eine solche Privatisierung kann sich unter Monopolbedingungen vollziehen. Ein Beispiel ist die gegenwärtig durchgeführte Privatisierung der Luftverkehrsüberwachung (eine GmbH, deren Anteile sämtlich vom Bund gehalten werden, wird mit dieser Aufgabe betraut). Privatisierung in einem formellen Sinne kann auch Teilhabe sich in öffentlicher Trägerschaft befindlicher Aktiengesellschaften oder GmbHs auf offenen Märkten bedeuten. Dieses Phänomen findet sich namentlich innerhalb des Bank- und des Versicherungsgewerbes. Eine dritte Privatisierungsform ist das *contracting out*, die Überantwortung einer öffentlichen Aufgabe an unabhängige Private. Vier Varianten sind zu erkennen: Eigenproduktion wird durch Fremdbezug ersetzt. Eine Gemeinde überträgt z. B. die Aufgabe der Gebäudereinigung an eine private Firma und hält für diesen Zweck kein eigenes Personal mehr vor. Von Submissionssystem spricht man, wenn ein privater Anbieter gegen Entgelt eines Hoheitsträgers eine Leistung erbringt, die unmittelbar den Bürgern zugute kommt. Hierher gehören etwa die sogenannten Betreibermodelle im Abwasserbereich. Bei einem Konzessionssystem leistet ein privater Betreiber direkt an den Nutzer gegen Entgelt. Ein Beispiel ist eine privat durchgeführte Müllabfuhr. Schließlich ist ein Voucher-System zu nennen. Hier vergibt die öffentliche Hand steuerfinanzierte Gutscheine, die zum Abschluß mit beliebigen Lieferunternehmen dienen. Ein Beispiel für diese viel zu selten genutzte Privatisierungsvariante ist in der Substanz das Wohngeld.

45. Den verschiedenen Privatisierungsformen sind *unterschiedliche Privatisierungszwecke* zugeordnet.

---

[13]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 87 ff.

[14]) Vgl. Monopolkommission, Zur Neuordnung der Telekommunikation, Sondergutachten 20, Baden-Baden 1991.

[15]) Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Die wirtschaftliche Integration in Deutschland. Jahresgutachten 1991/1992, Stuttgart 1991, Tz. 463 ff.

[16]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 62 ff.

Beim contracting out liegt ein *Effizienz- bzw. Bürokratieproblem* vor. Generelle Aussagen sind angesichts von Meß- und Vergleichsschwierigkeiten nur begrenzt möglich. Überwiegende Anzeichen sprechen jedoch dafür, daß der Zugänglichkeitsbereich für eine kostengünstigere Einschaltung Privater erheblich größer ist, als dies deutscher Praxis entspricht. Die Vorteile liegen dabei weniger in der Finanzierung; hier erhält die öffentliche Hand regelmäßig besonders günstige Konditionen. Bei privater Leistungserbringung greifen vielmehr häufig Spezialisierungs-, Rationalisierungs- und Betriebsgrößenvorteile ein. Auch die zeitliche Komponente — sehr viel raschere Projektdurchführung seitens Privater — spielt eine Rolle. Strukturell verbindet sich mit privater Vorhaltung ein besseres Anreiz- und Sanktionssystem, als wenn die öffentliche Hand selbst eine Leistung erbringt. Hält man im öffentlichen Dienst die Tarifautonomie für nicht funktionsfähig (öffentliche Arbeitgeber ohne Wettbewerbsdruck und ohne Existenzgefährdung, streikgeschädigt nur die Bürger, Instrument der Abwehraussperrung faktisch nicht verfügbar, öffentliche Meinung als einziges Kontrollinstrument gegenüber der Ausübung von Verbandsmacht), so führt contracting out auch ordnungspolitisch zu Verbesserungen. Unproblematisch ist diese Privatisierungsform, wenn die zu erbringende Leistung einfach zu definieren und zu kontrollieren ist, wenn mehrere private Anbieter vorhanden sind, der private Auftragnehmer keine irreversiblen Investitionen tätigen muß und die Zeitdauer des Vertrages deshalb keine sehr langfristige zu sein braucht. Sie ist darauf aber nicht beschränkt. Dies belegen erfolgreiche Betreiber- und Kooperationsmodelle etwa im Abwasserbereich. Wie sehr es hier in Deutschland an Phantasie fehlt, zeigt ein Blick ins benachbarte Ausland: In Frankreich, einem Land mit einer starken administrativen Tradition, beginnt man damit, sogar einzelne Formen der Gefängnisverwaltung zu privatisieren. Hoheitsaufgaben im engsten Sinne (Einlieferung, Bewachung, Entlassung) bleiben staatlich; Wartung der Gebäude, Verpflegung, medizinische Betreuung, Beschäftigung und Ausbildung der Insassen können von darauf spezialisierten Unternehmen privat vorgehalten werden.

46. Eine formelle Privatisierung, private Rechtsform bei unverändert öffentlichem Zweck, ist im Kern ebenfalls ein Effizienz- und Bürokratieproblem. Unter dem Aspekt einer sachgerechten Aufgabenverteilung zwischen Staat einerseits und Gesellschaft andererseits bleibt diese Form der Privatisierung halbherzig. Die Monopolkommission steht ihr besonders kritisch gegenüber, wenn ein solches „Privatunternehmen" im Eigentum der öffentlichen Hand über Monopolrechte verfügt. In solchen Fällen liegt letztlich eine Flucht aus dem öffentlichen Besoldungs- und Haushaltsrecht vor. Im Sinne einer Ursachentherapie sollte eher bei dortigen Defiziten angesetzt werden. Detaillierte Vorschläge liegen vor.[17]) In diese Kategorie fällt eine erwogene Teilprivatisierung der *Deutschen Bundespost Telekom*, soweit ihre gesetzlich abgesicherten Monopolrechte beibehalten werden. Telekom wird dann flexibler agieren können. Sie hat die Möglichkeit, Eigenkapital von außen, nämlich von den Minderheitsaktionären, zu beschaffen. Sie kann außerhalb der Bundesrepublik Deutschland tätig werden. Im Monopolbereich bleibt ein Abbau der politischen Kontrolle, ohne diese gleichzeitig durch eine wirksame Kontrolle seitens des Wettbewerbs zu ersetzen, ordnungspolitisch unausgeglichen. Die Monopolkommission erinnert an den Vorschlag des Minderheitsvotums in der Regierungskommission Fernmeldewesen sowie an ihre eigenen Vorschläge, Telekom im Netzbereich, dem Rückgrat der gesamten Telekommunikation, dem Wettbewerb auszusetzen.[18])

47. Weitgehend Ähnliches gilt für eine beabsichtigte formelle Privatisierung der *Deutschen Bundesbahn* und der *Deutschen Reichsbahn*. Die Schaffung einer bundeseigenen Holding mit zwei abhängigen Aktiengesellschaften für die Bereiche Fahrwege einerseits und Transport andererseits mag dazu beitragen, überkommene Bürokratiehemmnisse abzubauen. Eine durchgreifende Lösung wäre erst dann erreicht, wenn mindestens auf der Ebene der Transporte Wettbewerb durch andere Nutzer der öffentlich vorgehaltenen Schienenwege ermöglicht würde.[19])

48. Als *Fehlentwicklung* bewertet die Monopolkommission, *genuine Hoheitsaufgaben in privater Rechtsform durchzuführen*. Solche Maßnahmen sind allenfalls richtig unter Bedingungen im übrigen falscher Politik, hier eines defizienten öffentlichen Besoldungsrechts. Dies gilt für die vom Bundesgesetzgeber in diesem Jahr beschlossene *formelle Privatisierung der Flugsicherung*. Fluglotsen übten bislang ihre Aufgabe der Luftverkehrspolizei im Einklang mit Artikel 33 Abs. 4 Grundgesetz (GG) als Beamte aus. Bei Amtspflichtverletzungen, wie etwa „Dienst nach Vorschrift" als Ersatz verbotener Streikmaßnahmen, haftete der Bund allen Geschädigten auf Schadensersatz. In Zukunft verfügen Fluglotsen als Angestellte einer formal privaten GmbH über das Streikrecht. Dies ist gleichbedeutend mit einer Lizenz an eine kleine Gruppe von Beschäftigten zur Ausplünderung von Verbraucher und Steuerzahler. Tarifvertragliche Notdienstvereinbarungen sind bei hoheitlicher Schlüsselfunktion unter Bedingungen eines gesetzlichen Monopols keine ausreichende Sicherung.

49. *Formelle Privatisierung unter Wettbewerbsbedingungen*, d. h. die Teilnahme öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform auf offenen Märkten, bleibt nach Auffassung der Monopolkommission *unzulänglich*. In solchen Fällen ist unabhängig von der Rechtsform, also auch bei Unternehmen in der Gestalt von Körperschaften oder Anstalten des öffentlichen Rechts, eine Privatisierung im materiellen

[17]) Vgl. z. B. Kronberger Kreis, Reform der öffentlichen Verwaltung, Schriftenreihe des Frankfurter Instituts für wirtschaftspolitische Forschung e.V. 23, Bad Homburg v.d.H. 1991.

[18]) Vgl. Bericht der Regierungskommission Fernmeldewesen, Neuordnung der Telekommunikation, Heidelberg 1987, S. 134ff.; Monopolkommission, Sondergutachten 20, a.a.O., Tz. 101ff.; besonders eingehend Kronberger Kreis, Mehr Markt in der Telekommunikation, Schriftenreihe des Frankfurter Instituts für wirtschaftspolitische Forschung e.V. 15, Bad Homburg v.d.H. 1987.

[19]) Vgl. Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991, Tz. 152ff.; siehe auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 881.

Sinne geboten. Unter dem Druck funktionierenden Wettbewerbs schwächen sich zwar Effizienzdefizite, wie man sie bei öffentlichen Unternehmen vielfach beobachtet hat, nachhaltig ab. Doch ist es unter Marktbedingungen nicht möglich, auf Dauer einen spezifischen Auftrag durchzuhalten. Ein Beispiel für diese Aussage sind die Sparkassen. Es liegt bereits konzeptionell ein Defekt vor. Das institutionelle Arrangement „Markt" wird nicht mehr nach seiner eigenen Logik als Problemlösungsverfahren genutzt. Ermöglicht man die Durchführung eines öffentlichen Auftrags mit Hilfe von Steuerprivilegien u.ä. gleichwohl, so zieht dies auf offenen Märkten notwendig Wettbewerbsverfälschungen nach sich. Historische Gründe, die vielfach für die Herausbildung solcher öffentlichen Unternehmen ursächlich geworden waren, gehören immer wieder auf den Prüfstand. Sind sie entfallen, ist ordnungspolitisch eine materielle Privatisierung angezeigt. Das Interesse hoheitlicher Entscheidungsträger, auf dem Umweg öffentlicher Unternehmen über lukrative Personalstellen disponieren zu können und umgekehrt von diesen Unternehmen mancherlei Unterstützung im politischen Willensbildungsprozeß zu erhalten, ist demgegenüber nicht schutzwürdig.

50. Die soeben schon angesprochene *materielle Privatisierung* als völliger Rückzug des Staates ist die eigentlich interessante Frage. Hier verfolgte Zwecke können *Einmal-Zwecke* sein. Zu nennen sind eine höhere private Problemlösungskompetenz. Dies gilt etwa, wenn nur auf diese Weise unternehmerisches Know-how oder das erforderliche Kapital beschafft werden kann. Beide Gesichtspunkte spielen gegenwärtig bei der Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt eine wichtige Rolle. In der alten Bundesrepublik stehen bei den Einmal-Zwecken fiskalpolitische Gründe im Vordergrund. Der Beteiligungsbesitz an Unternehmen erbringt für die öffentliche Hand kaum Erträge. Die Unternehmen benötigen diese Einnahmen zur Finanzierung ihres Wachstums. Besonders ausgeprägt ist dies im öffentlichen Bankensektor. Er ist insgesamt hoch lukrativ und würde bei einer Privatisierung Milliarden-Erlöse erbringen. Die verschiedenen öffentlichen Hände könnten in diesem Umfang ihre Verschuldung abbauen und so ihre Aufwendungen für Zinsen und Schuldentilgung entscheidend verringern. Von den Gewinnen sehen die öffentlichen Anteilseigner demgegenüber kaum etwas: Die Kreditinstitute benötigen sie, um die bankaufsichtsrechtlich vorgeschriebene Relation zwischen Eigenkapital und steigendem Geschäftsvolumen einhalten zu können. Zu Kapitalzufuhren von außen wie bei privaten Anlegern sind die öffentlichen Anteilseigner selten in der Lage.

51. Das stärkste Gewicht bei einer materiellen Privatisierung haben freilich nicht Einmal-Zwecke, sondern *ordnungspolitische Gründe von Dauer*. Die Monopolkommission hat sie in ihrem letzten Hauptgutachten als Freiheits-, Effizienz-, Demokratie- und Rechtsstaatsargument systematisiert.[20]) In anderen Worten sind sie prägnant auch in einem Vermerk aus dem Bundesministerium für Finanzen vom 28. November 1990 zusammengefaßt: „In der sozialen Marktwirtschaft gebührt grundsätzlich privater Initiative und privatem Eigentum Vorrang vor staatlicher Zuständigkeit und staatlichem Eigentum (Subsidiaritätsprinzip). Privates Eigentum und privatwirtschaftliche, durch Markt und Wettbewerb gesteuerte und kontrollierte unternehmerische Tätigkeit gewährleisten am besten wirtschaftliche Freiheit, ökonomische Effizienz und Anpassung an sich verändernde Marktverhältnisse und damit Wohlstand und soziale Sicherheit für die Bürger. Soweit eine soziale Flankierung des Marktgeschehens erforderlich ist, erfolgt sie durch die Ausgleichs- und Förderinstrumente der Sozial-, Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik, nicht dagegen durch die unternehmerische Betätigung des Staates. Für die Beteiligungspolitik des Bundes folgt daraus:

— Es ist nicht Aufgabe des Staates, dort unternehmerisch tätig zu werden, wo private Initiative Aufgaben ebenso gut ohne Beeinträchtigung staatlicher Belange erfüllen kann.

— Es ist nicht Aufgabe des Staates, bei hoher Steuerlast und hoher Staatsverschuldung Substanzakkumulationen zu Lasten und anstelle des einzelnen Bürgers zu betreiben. Überall da, wo es möglich ist, muß in weitestgehendem Umfang privates Eigentum an die Stelle des staatlichen Eigentums treten."[21])

Solchem beifallswerten Denkansatz wird gelegentlich der Vorwurf der Ideologie gemacht: Mit der Postulierung eines Regel/Ausnahme-Verhältnisses zwischen privater und staatlicher Tätigkeit schiebe man anderen eine Rechtfertigungslast zu, dränge sie sozusagen trickreich von Anfang an in die Defensive. Die Monopolkommission erinnert daran, daß es sich hierbei um eine bloße Konsistenzfrage handelt. Die hinter solchem Denkansatz stehenden und durchaus offenzulegenden Werturteile (Freiheit, Wohlstand, Frieden) werden auch von seinen Kritikern in aller Regel nicht in Frage gestellt.

52. Von diesem Ausgangspunkt her eröffnet sich in den alten Bundesländern ein *gewaltiges Privatisierungspotential*. Es muß nur entschlossen genutzt werden. Die Monopolkommission kann dabei die Grundlinien zeichnen. Detailprobleme wie die Bewältigung von übermäßigen Versorgungszusagen in einzelnen Sektoren — das Staatsunternehmen Lufthansa AG ist dafür ein Beispiel — werden nicht aufgenommen. Der folgende Überblick ist nicht erschöpfend.

— So sollte der *industrielle Beteiligungsbesitz* der öffentlichen Hand vollständig abgebaut werden. Die Bundesregierung hat dazu mit ihrer seit 1983 wieder aufgenommenen Privatisierungspolitik wichtige Beiträge geliefert. Sie sollte diesen Weg mit Tatkraft weiterbeschreiten. Als Privatisierungskandidaten zu nennen sind die 55 %-Beteiligung des Bundes an der Industrieverwaltungsgesellschaft AG und längerfristig auch die 74 %-Beteiligung an der Saarbergwerke AG. Die Bundesländer haben diesbezüglich in den vergangenen Jahren wenig getan. So fehlt für die verblei-

[20]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 66.

[21]) Material für die Presse, Gesamtkonzept 1990 für die Privatisierungs- und Beteiligungspolitik des Bundes, S. 5-6.

bende Beteiligung des Landes Niedersachsen an der Volkswagen AG in Höhe von 20 % jede sachliche Rechtfertigung. Soweit der Großaktionär dabei die Möglichkeit politischen Einflusses auf die Unternehmensführung im Auge hat, würde er rechtswidrig handeln und riskierte, sich gegebenenfalls gegenüber Gesellschaft und den sonstigen Aktionären nach § 117 Aktiengesetz (AktG) schadensersatzpflichtig zu machen.

— Im *Banken- und Versicherungsgewerbe* sieht die Monopolkommission keine tragfähigen Gründe mehr für eine öffentliche Leistungserbringung. Die gegenwärtig 39 öffentlichen Versicherer, welche insgesamt die ganze Palette von Versicherungsleistungen erbringen, von der Lebensversicherung über die Sachversicherung, die HUK-Versicherung und die Rechtsschutzversicherung bis hin zur Krankenversicherung, könnten umstandslos veräußert werden. Soweit sie in öffentlich-rechtlicher Organisationsform betrieben werden, müßten sie vorher in die Rechtsform einer Aktiengesellschaft überführt werden. Die Monopolkommission sieht auch keine Gründe mehr für das Betreiben des allgemeinen Bankgeschäfts — im Unterschied zu spezifischen öffentlichen Förderaufträgen wie etwa bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau — durch die öffentliche Hand. Dies betrifft den gesamten Sparkassensektor einschließlich Landesbanken. Sollte es hier nach einer Privatisierung zu Konzentrationsbestrebungen in Richtung Einheitsunternehmen kommen, so bietet die Zusammenschlußkontrolle nach § 23 ff. GWB jede Handhabe, Marktentwicklungen zu begrenzen, soweit sie gegen ein wettbewerbsbestimmtes öffentliches Interesse verstoßen. Zu nennen ist in diesem Zusammenhang ferner die Deutsche Bundespost Postbank. Unter der Voraussetzung einer materiellen Privatisierung ergäben sich auch keine Bedenken mehr gegen einen Ausbau dieses Instituts in Richtung Universalbank mit umfassender Tätigkeitspalette. Selbst bei Kreditinstituten mit spezifischem öffentlichen Auftrag kann überlegt werden, aus fiskalpolitischen Gründen private Minderheitsaktionäre zu beteiligen. Ordnungspolitisch besonders ärgerlich ist in diesem Zusammenhang eine umgekehrte Bewegung auf Länderebene, nämlich die Expansion einer öffentlichen Bank mit Förderauftrag in das allgemeine Bankgeschäft. Mit ungutem Beispiel ist hier unter der Regierung Lothar Späth das Land Baden-Württemberg vorangegangen (Änderung des Gesetzes über die Landeskreditbank im Dezember 1988). Buchmäßige Trennungen des öffentlichen Fördergeschäfts und des allgemeinen Bankgeschäfts unter dem einheitlichen Dach des Kreditinstituts bleiben dabei nur Scheinvorkehrungen gegen die hier bewirkten Verzerrungen der Wettbewerbsverhältnisse.

— Im *Verkehrsbereich* ist an eine materielle Privatisierung der Lufthansa AG zu denken. Für ein Verhandlungsgleichgewicht bei internationalen Regierungsabkommen ist weder eine Staatsbeteiligung an diesem Dienstleistungsunternehmen erforderlich wie umgekehrt das Unternehmen als solches nicht notwendig auf seine öffentlichen Anteilseigner angewiesen ist. Auf die ordnungspolitisch halbherzigen Privatisierungspläne des Bundes bezüglich Deutsche Bundespost Telekom und bezüglich Deutsche Bundesbahn/Deutsche Reichsbahn wurde bereits hingewiesen.[22]) Weitere Privatisierungsmöglichkeiten bilden auf der Ebene des Bundes die Beteiligungen an der Rhein-Main-Donau-AG, an verschiedenen Flughafengesellschaften und an dem Speditionsunternehmen Schenker & Co. Ein eher problemloser Privatisierungskandidat ist ferner die Gesellschaft für Nebenbetriebe der Bundesautobahnen mbH.

— Einen Sonderfall stellen die regelmäßig mehrheitlich im öffentlichen Eigentum gehaltenen *Stromversorgungsunternehmen* dar. Diese Branche bleibt eingebettet in die auf mehr Wettbewerb zielenden Deregulierungsbemühungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Die Monopolkommission hält auch hier eine materielle Privatisierung für wünschenswert. Gegenwärtig leisten einzelne dieser öffentlichen Unternehmen durch Expansion in andere Märkte einen ordnungspolitisch unguten Beitrag zu einer weiteren Ausdehnung mittelbarer Staatstätigkeit. Besonders aktiv sind dabei die RWE AG, über Mehrfachstimmrechte beherrscht von kommunalen Gebietskörperschaften, und die Bayernwerke AG, zu knapp 60 % im Eigentum des Freistaates Bayern befindlich.

— Sollte sich die Politik dazu bereitfinden, im Bereich *Hörfunk* und *Fernsehen* auf ein nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts durchaus mögliches außenplurales Ordnungsmodell überzugehen, so ergäbe sich auch hier ein umfängliches Privatisierungspotential. Die Monopolkommission würde eine solche auf Wettbewerb und nicht auf einen „dritten Weg" setzende Neukonzeption begrüßen.[23]) Angesichts entgegenstehender Interessen, nicht zuletzt parteipolitischer, scheint die Zeit für einen solchen Schritt noch nicht reif.

— Eher fiskalpolitisch als wettbewerbspolitisch bedeutsam wäre eine *Privatisierung des umfangreichen Grundbesitzes* von Bundesbahn und Reichsbahn, soweit er nicht betriebswirtschaftlich notwendig ist. Gleiches gilt für Grundflächen der Bundeswehr. In diesem Zusammenhang zu nennen ist schließlich der umfängliche Wohnungsbestand zahlreicher öffentlicher Wohnungsbaugesellschaften. Für den von ihnen verfolgten öffentlichen Zweck reicht die Zurückhaltung von Belegungsrechten.

53. Abschließend regt die Monopolkommission an, durch eine *Änderung der einschlägigen Vorschriften* in der Bundeshaushaltsordnung, den verschiedenen Landeshaushaltsordnungen und den Kommunalgesetzen der Länder sehr viel engere Grenzen für eine Wirtschaftstätigkeit der öffentlichen Hand vorzusehen. Die Verankerung eines entsprechenden Grundsatzartikels im Rahmen der anstehenden Neufassung des Grundgesetzes ist zu erwägen. Namentlich auf

[22]) Vgl. oben Tz. 46 f.

[23]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 675 ff.

Gemeindeebene wären legislative Hindernisse auszuräumen, welche einem verstärkten contracting out im Wege stehen können (Kommunalaufsichtsrecht, Steuerrecht). Positiv ist an eine Schaffung von Anreizen für eine entschlossene weitere materielle Privatisierung auf allen Ebenen zu denken. Einem möglichen Widerstand der betroffenen Belegschaften läßt sich — englischen Erfahrungen zufolge — durch ein Angebot von Belegschaftsaktien zu Vorzugspreisen entgegenwirken. Politischer Mut und legislative Phantasie sind gefragt. Die Umbruchsituation, wie sie mit der Wiedervereinigung Deutschlands verbunden ist, sollte beidem eine Chance bieten.

4. Telekommunikation

54. Die Wirtschaftsentwicklung in den neuen Bundesländern wird durch das Fehlen einer funktionsfähigen Infrastruktur behindert. Dazu zählt die *Unterversorgung* von Wirtschaft und Bevölkerung mit Telekommunikationsleistungen. Der rasche Ausbau einer bedarfsgerechten Fernmeldeinfrastruktur ist eine wichtige Voraussetzung für den Wirtschaftsaufschwung und für eine Angleichung der Lebensverhältnisse zwischen den alten und den neuen Bundesländern.

55. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten „Zur Neuordnung der Telekommunikation" Vorschläge für eine *Beschleunigung des Aufbauprozesses der Telekommunikationsinfrastruktur* vorgelegt.[24]) Im Mittelpunkt steht die Empfehlung, Beschleunigungen durch eine verstärkte Entfaltung von *Privatinitiative* zu erreichen. § 2 Abs. 1 des Fernmeldeanlagengesetzes (FAG), nach dem der Bundesminister für Post und Telekommunikation die Befugnisse zur Errichtung und zum Betrieb von Fernmeldeanlagen an Dritte verleihen kann, bietet eine Rechtsgrundlage für kurzfristig zu verwirklichende Maßnahmen. Dazu gehört insbesondere die Verleihung des Betriebsrechtes für Fernmeldeanlagen an Private. Hier bieten sich in einem ersten Schritt die Teilnetze an, die im Auftrag der DBP Telekom als sogenannte Turn-Key-Projekte privat geplant und schlüsselfertig erstellt werden.

56. *Kurzfristige Beschleunigungseffekte* beim Ausbau der Ortsnetze sind außerdem durch den Einsatz drahtloser Telefonverbindungen möglich. Vor allem im ländlichen Bereich können Funkverbindungen schnell und vergleichsweise kostengünstig installiert werden. Auf diese Weise können die Zeiten bis zur Verkabelung der ländlichen Wohnbevölkerung überbrückt werden. Das notwendige Frequenzspektrum steht entweder zur Verfügung oder kann nach Auskunft des Bundesministers für Post und Telekommunikation kurzfristig freigemacht werden. Die Monopolkommission empfahl darüber hinaus, belegtes Frequenzspektrum dadurch nutzbar zu machen, daß die Frequenzinhaber, z. B. die abziehende Armee der ehemaligen Sowjetunion, für die vorzeitige Aufgabe ihrer Nutzungsrechte entschädigt werden.

[24]) Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 20, a.a.O., Tz. 101 ff.

57. Neben den Sofortmaßnahmen für einen raschen Netzaufbau hält die Monopolkommission *weitergehende Strukturreformen des Fernmeldewesens* in der Bundesrepublik Deutschland für unerläßlich. Der Reformschritt des Jahres 1989 hat wesentliche Sektoren außer acht gelassen. Mit dem Verbleib von Netzbetrieb und Telefondienst im traditionellen Monopol ist der — bezogen auf die Erlöse der DBP Telekom — weitaus größte Teil der Telekommunikation nach wie vor dem Wettbewerb entzogen. Eine durchgreifende Umgestaltung des Fernmeldewesens erfordert *Wettbewerb auf allen Netzebenen.* Da der Mangel an verfügbarer Planungskapazität der eigentlich limitierende Faktor beim Aufbau der Telekommunikationsinfrastruktur in den neuen Ländern ist, wird die Einbeziehung von Privatinitiative auch den Aufbauprozeß beschleunigen. Die Überführung von Netz- und Telefondienstmonopol in Wettbewerbslösungen — Zwischenschritte wie der Betrieb von Teilnetzen durch private Betreibergesellschaften im Auftrag und als Beliehene der DBP Telekom oder die befristete Lizenzierung eines privaten Ortsnetzbetriebs sind ebenfalls denkbar — darf in der zur Zeit laufenden Diskussion über eine Teilprivatisierung der DBP Telekom nicht tabuisiert werden.

58. Wie ist die Entwicklung der Telekommunikation in den neuen Bundesländern aus heutiger Sicht — ein knappes Jahr nach der Erstattung des Sondergutachtens durch die Monopolkommission — zu beurteilen? Das längerfristig ausgelegte Regelprogramm für den Netzaufbau in den neuen Bundesländern heißt *Telekom 2000.* Danach sollte 1991 eine halbe Million neuer Telefonanschlüsse eingerichtet werden. In dieser Planung waren 200 000 Anschlüsse, die durch Private im Rahmen der Turn-Key-Projekte erstellt werden, enthalten. Erweiterungen der ursprünglichen Konzepte sahen darüber hinaus vor, daß

— Ende 1991 jeder installierte Anschluß mit der im Westen üblichen Qualität und Wartezeit benutzt werden kann und

— der Bedarf des geschäftlichen Bereichs (Wirtschaft und Verwaltung) bis Ende 1991 vollständig — zumindest mit einem Provisorium — gedeckt sein sollte.

Nach eigenen Angaben hat die DBP Telekom im Jahre 1991 in Ostdeutschland 453 000 neue Anschlüsse installiert. Unter Einbeziehung der Ummeldungen bestehender Anschlüsse wurden insgesamt 550 000 Kunden neu angeschlossen. Nach Schätzungen des Postbenutzerverbandes liegt die Zahl neuer Anschlüsse allerdings bedeutend niedriger, bestenfalls bei 370 000. Dem steht eine um ein Mehrfaches höhere Nachfrage gegenüber. Allein die Zahl der von der ehemaligen Deutschen Post übernommenen Anträge auf Telefonanschlüsse liegt bei 1,5 Mio. Bis heute hat die DBP Telekom nach eigenen Angaben noch nicht ermitteln können, welche dieser Anträge noch aufrechterhalten werden. Die Zusage, daß jeder Geschäftskunde — dieser Kundenkreis wird wegen seiner Bedeutung für den Aufbau funktionierender Wirtschaftsstrukturen bevorzugt behandelt — bis Ende 1991 über einen Anschluß verfüge, konnte nicht eingehalten werden. Allein in Ostberlin waren Ende

1991 nach Angaben des Postbenutzerverbandes 13 000 Gewerbetreibende ohne Telefonanschluß. Der Gesamtumfang der Unterversorgung des Geschäftsbereichs wird mit 200 000 fehlenden Anschlüssen angegeben. Diese Zahlen werden von der DBP Telekom weder bestätigt noch bestritten. Als Gründe für die Nichteinhaltung der gegebenen Zusage nennt der Netzmonopolist ungeklärte Eigentumsverhältnisse und bürokratische Hemmnisse, die notwendige Bauvorhaben verzögern.

59. In ihrer Ausbaustrategie bevorzugt die DBP Telekom Ballungsgebiete zu Lasten des ländlichen Bereichs. Da in dichtbesiedelten Regionen Kosteneinsparungen pro Anschluß dadurch möglich werden, daß Anschlußleitungen zusammengefaßt werden können (Nachbarschaftseffekt), führt diese Strategie zu einer höheren Zahl von Anschlüssen bei einem gegebenen Investitionsvolumen. Gleichzeitig ermöglicht die Einrichtung einer größeren Zahl von Anschlüssen in der Anfangsphase eines Netzaufbaus frühzeitig höhere Kapitalrückflüsse durch Gebührenseinnahmen. Die *Bevorzugung von Ballungsräumen* ist somit betriebswirtschaftlich rational und dokumentiert eine begrüßenswerte Entwicklung der DBP Telekom zu einer stärker unternehmensorientierten Handlungsweise. Andererseits werden durch eine verzögerte Versorgung des ländlichen Bereichs mit Telekommunikationsleistungen dessen wirtschaftliche Nachteile konserviert. Hier wird deutlich, daß ein Eckpfeiler der Monopolbegründung im Fernmeldewesen, der Infrastrukturauftrag beim Netzaufbau, bereits durch die staatliche DBP Telekom selbst nicht zu halten ist.

Von weit größerer Bedeutung für den Wettbewerb ist, daß die DBP Telekom in ihrer Ausbaustrategie *Großunternehmen bei der Versorgung mit Telefonanschlüssen vorrangig* behandelt. Dafür gibt es keine überzeugende Begründung. Großunternehmen sind vielmehr weit eher als kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer in der Lage und bereit, die bestehenden, allerdings vergleichsweise teuren Angebote privater Netzbetreiber — z. B. im Bereich der Satellitenkommunikation — wahrzunehmen. Im Ergebnis behindert diese Diskriminierungspolitik der DBP Telekom den Aufbau mittelständischer Unternehmensstrukturen und Existenzgründungen im Kleingewerbe.

60. Seit dem Frühjahr 1992 verstärkt die DBP Telekom allerdings ihre Bemühungen zur *Versorgung der gewerblichen Wirtschaft im ländlichen Bereich,* indem sie für eine Übergangszeit mit der Installation *drahtloser Anschlußleitungen* (DAL) begonnen hat. Ähnlich dem zellularen Mobilfunk im C-Netz wird dabei ein Gespräch vom einzelnen Anschluß über Basisstationen und eine Mobilvermittlungsstelle zu der Ortsvermittlungsstelle gefunkt und dort in das Festnetz übergeleitet. Über das notwendige Frequenzspektrum hat es im Herbst 1991 Verhandlungen zwischen dem Bundesministerium für Post und Telekommunikation und der Westgruppe der sowjetischen Armee gegeben. Dabei wurden Frequenzen im 400- und 800-MHz-Bereich verfügbar gemacht. Mit ihnen sollen bis Ende 1992 53 500 Anschlüsse mit DAL geschaltet werden. Sobald in den betroffenen Regionen Festnetze errichtet sind, soll die drahtlose Kommunikation abgebaut und in anderen unterversorgten Gebieten installiert werden. Obwohl die Kosten dieser Anschlüsse im Durchschnitt doppelt so hoch sind wie bei herkömmlichen Anschlüssen, werden sie dem Kunden zu den üblichen Konditionen des Festnetzes zur Verfügung gestellt. Neben dem politischen Druck auf die DBP Telekom aufgrund der bestehenden Unterversorgung des gewerblichen und privaten Bereiches in den neuen Bundesländern wird der Einsatz drahtloser Telefonverbindungen durch den internationalen Wettbewerb im Fernmeldewesen forciert. Die DBP Telekom hofft, damit Erfahrungen für ein mögliches Engagement beim Aufbau von Telekommunikationsnetzen in den osteuropäischen Staaten, speziell in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion, sammeln zu können. Dort sind 200 000 Ortschaften noch völlig ohne Telefonanschluß. Der Bedarf an Anschlüssen in Osteuropa wird auf insgesamt 150 Mio. geschätzt.

61. Die Monopolkommission sieht sich durch die bisherige Entwicklung der Telekommunikation in den neuen Bundesländern in ihrer Einschätzung bestätigt, daß es vor allem die *bestehenden Ordnungsstrukturen* sind, die einen schnelleren Aufbau der Netzinfrastruktur behindern. Es zeigt sich heute noch deutlicher als vor einem Jahr, daß ein Monopolunternehmen bei der Bewältigung einer Aufgabe dieses Ausmaßes überfordert ist. Bislang hat es lediglich im Bereich der Ost-West-Verbindungen durch die Schaltung des sogenannten Overlay-Netzes mit nunmehr 34 000 Telefonleitungen eine spürbare Qualitätsverbesserung bei den Verbindungen zwischen bestehenden Anschlüssen gegeben. Die Situation der Unterversorgung mit Telekommunikationsleistungen in den neuen Ländern selbst hat sich dagegen wie erwartet bisher nicht zureichend gebessert.

C. Laufende Berichterstattung — Zusammenfassung

1. Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe

62. Der *Stand* der Umsatzkonzentration der Unternehmen im Produzierenden Gewerbe 1989/1990 ist in acht der insgesamt 41 Wirtschaftsgruppen hoch: Die jeweils drei größten Unternehmen vereinigen mehr als rund 50 % der Umsätze auf sich. Der Herfindahl-Index beträgt mehr als rund 10 %, d. h. der Konzentrationsgrad ist jeweils so hoch, als wären die Umsätze des gesamten Wirtschaftsbereichs auf weniger als zehn Unternehmen gleichmäßig verteilt. In den Bereichen, in denen die Anzahl der Unternehmen erheblich größer ist, muß die Ungleichverteilung der Marktanteile entsprechend hoch sein. Allerdings entspricht die amtliche Systematik nur unvollkommen der faktischen oder regionalen Marktabgrenzung. (Tz. 248, 250)

Die acht Wirtschaftsbereiche mit hohem Konzentrationsgrad sind:

Wirtschaftsgruppe[1]		Anzahl der Unternehmen
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	4
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	48
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	137
69	Tabakverarbeitung	30
21	Bergbau	83
22	Mineralölverarbeitung	51
33	Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen	1 852
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	11

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

Die Angaben decken sich mit den Ergebnissen der Produktionsstatistik. Das heißt, daß in den genannten Wirtschaftsgruppen die Diversifizierung der Unternehmen in andere Wirtschaftsgruppen relativ gering ist und die jeweils umsatzgrößten Unternehmen auch das Güterangebot in ihrer Wirtschaftsgruppe dominieren. (Tz. 289)

Relativ gering konzentriert, d. h. mit einem Umsatz- bzw. Produktionsanteil der jeweils drei größten Unternehmen von weniger als 5 %, sind sieben Wirtschaftsgruppen:

Wirtschaftsgruppe		Anzahl der Unternehmen
54	Holzverarbeitung	2 084
32	Maschinenbau	5 220
63	Textilgewerbe	1 236
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	2 049
30	Zieherein, Kaltwalzwerke, Stahlverformung u. a.	1 739
68	Ernährungsgewerbe	3 741
58	Herstellung von Kunststoffen	1 998

Der relativ niedrige Konzentrationsgrad ist in diesen Wirtschaftsgruppen vor allem durch die große Anzahl der Unternehmen bedingt. Dies erhellt besonders die Notwendigkeit einer möglichst exakten Marktabgrenzung, um eine Verzerrung der Ergebnisse zu vermeiden. (Tz. 248, 250, 289)

63. Die *Entwicklung* der Unternehmenskonzentration von *1977 bis 1989* bzw. *1990* ist im Produzierenden Gewerbe durch einen *gespaltenen* Prozeß charakterisiert: In nahezu exakt der Hälfte der 41 Wirtschaftsbereiche ist der Konzentrationsgrad — gemessen am Herfindahl-Index — nahezu kontinuierlich — zum Teil um mehr als 50 % — gesunken. In der anderen Hälfte hat sich der Konzentrationsgrad, teilweise nach größeren Schwankungen, in einem Fall um mehr als das Doppelte, erhöht. (Tz. 256-258)

Um mehr als 50 % ist der Grad der Umsatzkonzentration in fünf Wirtschaftsgruppen gestiegen:

Wirtschaftsgruppe		Anzahl der Unternehmen		
		1977	1989	Differenz
64	Bekleidungsgewerbe	2 566	1 752	–814
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	5	4	–1
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Schmuck, Foto- und Filmlabors u. a.	715	566	–149
62	Lederverarbeitung	641	393	–248
61	Ledererzeugung	84	47	–37

Um rund 50 % und mehr gesunken ist der Konzentrationsgrad in vier Wirtschaftsgruppen:

Wirtschaftsgruppe		Anzahl der Unternehmen		
		1977	1989	Differenz
31	Stahl- und Leichtmetallbau; Schienenfahrzeuge	1 214	1 449	+235
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	6	11	+5
32	Maschinenbau	4 540	5 220	+680
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	78	137	+59

Ursache für die Veränderung des absoluten Konzentrationsgrades in einem Wirtschaftsbereich sind die Entwicklung der Anzahl der Unternehmen und Marktanteilsverschiebungen. In den herausgestellten Fällen schlägt die Entwicklung der Unternehmenszahlen auf den Konzentrationsgrad durch. Daneben existieren auch kompensatorische Effekte, die den Konzentrationsgrad im Ergebnis nur wenig verändern. Er ist daher kein hinreichender Indikator für stationäre Zustände. Dies unterstreicht, daß sich die Monopolkommission nicht nur auf aggregierte Angaben beschränken kann. (Tz. 261)

64. Die der Monopolkommission zur Verfügung gestellten amtlichen Daten führen unter wettbewerblichen Gesichtspunkten zu zahlreichen Verzerrungen, da sie zu anderen Zwecken erhoben werden. So wird die Diversifizierung der Unternehmen vernachlässigt, indem diese mit ihren gesamten Umsätzen schwerpunktmäßig einem Wirtschaftsbereich zugeordnet werden. Vernachlässigt wird der Außenhandel: Die Marktanteile ausländischer Anbieter im Inland werden nicht einbezogen und die Auslandsumsätze deutscher Unternehmen nicht eliminiert, um die inländischen Marktverhältnisse exakt zu erfassen. Wesentlich ist auch die Vernachlässigung der Kapitalverflechtung der Unternehmen, welche nicht immer die wettbewerblich relevanten Entscheidungseinheiten sind. (Tz. 206, 234, 265)

Die Monopolkommission hat die systematischen Einschränkungen der amtlichen Statistik eingehend untersucht und sich nach einem längerfristigen Konzept zum Ziel gesetzt, deren Konsequenzen für die Konzentrationsberichterstattung soweit als möglich zu überwinden. (Tz. 206, 209)

65. Im vorliegenden Gutachten wird der Einfluß des *Diversifizierungsgrades* der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen für die Periode 1981 bis 1985 untersucht.[25]) In dem Maße, in denen größere Unternehmen stärker als kleinere in andere Wirtschaftsbereiche diversifizieren, wird der Konzentrationsgrad überschätzt und umgekehrt. (Tz. 302-328)

Der Umsatzanteil branchenfremder *Erzeugnisse* erreicht in einzelnen Wirtschaftsbereichen — abgegrenzt auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsgruppen der SYPRO-Klassifikation — bis zu rund 35 %. Der Umsatzanteil branchenfremder *Anbieter* liegt in einzelnen Branchen entsprechend hoch und erreicht teilweise rund 30 %. Da es sich in der Regel um vergleichsweise kleinere Anbieter handelt, ist ihr Anteil an der Anzahl der Anbieter in fast allen Wirtschaftsbereichen höher. (Tz. 320, 321)

Innerhalb der *Wirtschaftsgruppen* wird der Konzentrationsgrad der Unternehmen, gemessen am Herfindahl-Index, bis zu 70 % über bzw. bis zu 25 % unterschätzt, wenn man wie bisher anstelle des branchentypischen Umsatzes den Gesamtumsatz verwendet. Im Durchschnitt wird der Konzentrationsgrad für ca. zwei Drittel der Wirtschaftsgruppen um rund 21 % überschätzt, in den übrigen Wirtschaftsbereichen um rund 8 % unterschätzt. (Tz. 316)

Größere Unternehmen diversifizieren stärker als kleine Unternehmen in den Wirtschaftsgruppen:

29 Gießerei

58 Herstellung von Kunststoffwaren

37 Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren

32 Maschinenbau.

Kleinere Unternehmen diversifizieren stärker als größere Unternehmen in den Bereichen:

50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen

61 Ledererzeugung

27 Eisenschaffende Industrie

31 Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau.

66. Ein empirischer Schwerpunkt des kommenden Hauptgutachtens wird unter anderem sein, die *Kapitalverflechtung* der Unternehmen im Hinblick auf den Konzentrationsgrad in der Wirtschaft zu berücksichtigen. Die Monopolkommision kann hierbei auf den Untersuchungen aufbauen, die sie bereits regelmäßig zur Erfassung der Kapital- und personellen Verflechtung der 100 größten Unternehmen und Konzerne durchführt. (Tz. 209)

67. Die vorliegende Konzentrationsberichterstattung enthält noch keine Ergebnisse für die neuen Bundesländer. Die amtliche Statistik wird erstmals für das Zehnte Hauptgutachten 1992/1993 Daten zum Produzierenden Gewerbe und zum Handel für das Gebiet des neu vereinigten Deutschlands, gegliedert nach alten und neuen Bundesländern, aufbereiten. (Tz. 209, 237, 265)

68. Die Monopolkommission legt Wert darauf, die Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration für die Bundesrepublik Deutschland zukünftig in einen internationalen, vor allem europäischen Rahmen zu stellen. Sie beteiligt sich daher an einem von den Europäischen Gemeinschaften geförderten Projekt zum Aufbau einer europäischen Konzentrationsstatistik. (Tz. 329-340)

Gegenwärtig wird für die 100 größten deutschen Unternehmen und Konzerne die Gliederung ihrer in- und ausländischen Gesamtumsätze nach Wirtschaftszweigen bzw. Geschäftsbereichen seit dem Jahr 1988 erhoben.

69. Zur Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftszweigen hat das Statistische Bundesamt der Monopolkommission erstmals aggregierte, aber bislang dennoch unter die statistische Geheimhaltung fallende Daten nach dem neu in das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen eingefügten § 24 c GWB übermittelt. Diese Angaben darf die Kommission für eigene Analysen auswerten, aber nicht veröffentlichen. (Tz. 210-212)

Die begrenzte Lockerung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften gegenüber der Monopolkommission hat die Aussagekraft der amtlichen Daten

[25]) Der Einfluß der Diversifizierung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen wird eingehend in Kapitel A, Methodischer Teil, des Anlagenbandes untersucht. Kapitel I.4 des Hauptbandes erhält hierzu eine Zusammenfassung der Ergebnisse.

deutlich erhöht. Dennoch verfügt die Monopolkommission weiterhin nur über *aggregierte* Daten. Dies reicht für eine Analyse des Konzentrationsprozesses nicht aus, da durch kompensatorische Effekte die tatsächlichen Vorgänge *verschleiert* werden. (Tz. 213)

2. Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel

70. Die Monopolkommission erweitert ihre Konzentrationsberichterstattung erstmals über das Produzierende Gewerbe hinaus auf den Handel. Die beiden vorangehenden Gutachten enthalten bereits das in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt entwickelte Konzept dieser Untersuchung. Danach soll zukünftig auf der Basis der regelmäßigen amtlichen Erhebungen im Handel die horizontale Konzentration im Groß- und Einzelhandel auf der Ebene von *Unternehmen* und *Konzernen* dargestellt und untersucht werden. Die Kommission erwartet, daß zu diesem wettbewerbspolitisch zentralen Thema eine empirische Lücke überbrückt wird, die bislang nur ein unscharfes Bild zur Konzentration im Handel ermöglicht hat. (Tz. 341-344)

Aus zeitlichen Gründen konnte das Statistische Bundesamt der Monopolkommission zu diesem Gutachten nur erste konzentrationsstatistische Ergebnisse zum *Großhandel* übermitteln. (Tz. 345-346)

Die Messung der Unternehmenskonzentration im Großhandel erfolgt nach dem

— Umsatz.

Begleitmerkmale der umsatzgrößten Unternehmen sind:

— Anzahl der Beschäftigten,

— Investitionen,

— Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing,

— Rohertrag.

Die Gliederung des Gesamtumsatzes erfolgt nach sechs Rangklassen für die jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Unternehmen. Die Großhandelsstatistik unterscheidet insgesamt 200 zwei-, drei-, vier- und fünfstellige Positionen. Hiervon sind 143 besetzt bzw. weisen statistisch gesicherte[26]) Ergebnisse auf. (Tz. 351-352)

Die Umsatzanteile der größten Unternehmen im Großhandel — gegliedert nach den beiden Wirtschaftsunterabteilungen — betragen: (Tz. 353)

[26]) Die Handelsstatistik basiert auf Stichprobenverfahren.

	Unternehmen	Umsatz (Mio. DM)	Beschäftigte 31. Dezember 1989	Investitionen (Mio. DM)	Sachanlagen (Mio. DM)	Rohertrag (Mio. DM)
40/41 Großhandel						
insgesamt	39 288	861 288,0	1 018 455	9 626,0	5 279,0	125 165,0
Anteil (%)	3	*3,9*	*0,9*	*3,9*	*2,0*	*1,6*
	6	*6,2*	*2,1*	*5,2*	*2,6*	*3,0*
	10	*8,1*	*3,8*	*6,3*	*3,3*	*4,2*
	25	*12,3*	*5,7*	*8,4*	*5,4*	*6,4*
	50	*17,7*	*7,0*	*10,8*	*9,4*	*9,3*
	100	*24,6*	*11,0*	*14,5*	*13,8*	*13,8*
40 Rohstoffe und Halbwaren						
insgesamt	12 650	353 740,0	280 561	3 441,0	1 383,0	38 320,0
Anteil (%)	3	*9,4*	*3,4*	*10,8*	*7,5*	*5,3*
	6	*14,5*	*7,5*	*14,5*	*9,8*	*9,6*
	10	*18,0*	*10,1*	*15,1*	*11,2*	*12,3*
	25	*26,8*	*12,2*	*16,2*	*24,3*	*16,4*
	50	*35,9*	*15,9*	*20,2*	*29,9*	*23,5*
	100	*44,3*	*20,6*	*25,1*	*33,7*	*28,9*
41 Fertigwaren						
insgesamt	26 638	507 548,0	737 894	6 185,0	3 897,0	86 845,0
Anteil (%)	3	*2,8*	*1,7*	*1,8*	*0,7*	*1,2*
	6	*4,4*	*2,8*	*3,7*	*2,5*	*1,9*
	10	*6,1*	*3,6*	*4,4*	*3,0*	*3,1*
	25	*11,1*	*5,1*	*8,2*	*4,4*	*6,0*
	50	*16,8*	*9,1*	*11,4*	*8,0*	*9,6*
	100	*23,8*	*12,6*	*15,4*	*13,4*	*14,6*

Die Aufbereitung der ausstehenden Daten zum Einzelhandel und die Zusammenführung der Unternehmen zu Konzernen wird das Statistische Bundesamt in nächster Zeit für die Monopolkommission in Angriff nehmen. (Tz. 346)

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

71. Das Untersuchungsprogramm der Monopolkommission zur Beurteilung von Stand und Entwicklung der aggregierten Konzentration umfaßt zwei Bereiche. Der erste Berichtsteil bezieht sich auf die *branchenspezifische* Analyse der Konzentrationsentwicklungen bei Großunternehmen. Im einzelnen werden die hundert größten Industrieunternehmen, die zwanzig größten Handelsunternehmen und die jeweils zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen des Jahres 1990 nach den für sie üblichen Geschäftsvolumenmerkmalen (Umsatz, Bilanzsumme, Beitragseinnahmen) ermittelt. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung und Internationalisierung der Märkte hat die Monopolkommission diese Berichterstattung erstmals im Achten Hauptgutachten um einen internationalen, insbesondere europäischen Vergleich erweitert. Diese Vorgehensweise wird in diesem Gutachten fortgeführt.

Schwerpunkt der Berichterstattung im Rahmen von Kapitel III ist die Ermittlung der hundert größten Unternehmen *aus allen Wirtschaftsbereichen* nach dem *Kriterium der Wertschöpfung*. Das Erhebungsmerkmal Wertschöpfung konnte trotz der mit dem neuen Rechnungslegungsrecht verbundenen Probleme bei der Datenbeschaffung auch im Berichtsjahr 1990 beibehalten werden. Die Bedeutung und Entwicklung der hundert Großunternehmen wird im *gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang* anhand der Kriterien Wertschöpfung, Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagen und Cash-flow betrachtet. Das Untersuchungsprogramm erstreckt sich darüber hinaus auf die Ermittlung der Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen im Hinblick auf Anteilsbesitz, die Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen und personelle Verflechtungen. Abschließend wird die Beteiligung der hundert größten Unternehmen an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen untersucht. (Tz. 354-357)

72. Der Umsatz der hundert größten Industrieunternehmen wuchs zwischen 1988 und 1990 um 15,8 % auf 955 Mrd. DM. Im Vergleich dazu stieg der Umsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes um 15,2 % und erreichte somit 1990 2 503 Mrd. DM. Die hundert größten Industrieunternehmen hatten damit am Umsatz des Produzierenden Gewerbes einen Anteil von 38,2 % gegenüber 38,0 % im Jahr 1988. (Tz. 373-376)

Im *weltweiten Vergleich* konnten die zehn größten deutschen Industrieunternehmen ihre Positionen in der Rangliste im Durchschnitt behaupten. Sie nahmen Ränge zwischen 11 und 74 (1988: zwischen 11 und 80) ein. Kursgewinne der Deutschen Mark gegenüber dem US-Dollar machten sich bei der Umrechnung der Umsätze bemerkbar und begünstigten die deutschen Unternehmen. Eine zusätzliche Betrachtung des Zeitraums 1962 bis 1990 ergab, daß die deutschen Unternehmen bedeutend höhere Zuwachsraten bei den Umsätzen und den Beschäftigten erreichen konnten als die ausländischen Großunternehmen. (Tz. 399 bis 403)

Für die zwanzig größten deutschen Industrieunternehmen wurden die Rangpositionen im europäischen Maßstab bestimmt. Sie belegten Ränge zwischen 4 und 99. Mit der Daimler-Benz AG, der Volkswagen AG, der Siemens AG und der VEBA AG waren vier deutsche Unternehmen unter den größten Zehn Europas. (Tz. 404-412)

73. Der Umsatz der zwanzig größten Handelsunternehmen nahm zwischen 1988 und 1990 um 18,8 % zu und damit in geringerem Ausmaß als der Gesamtumsatz des Handels, der eine Zuwachsrate von 20,1 % erreichte. Die zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen erzielten 1990 Umsätze von 180 Mrd. DM. Dies entspricht einem Anteil von 10,7 % (1988: 10,8 %) am Gesamtumsatz des Handels, der 1990 1 690 Mrd. DM betrug. Die Liste der zwanzig größten Handelsunternehmen ist insofern unvollständig, als einige große Firmengruppen mangels konsolidierter Jahresabschlüsse nicht berücksichtigt werden konnten, obwohl angenommen werden kann, daß sie unter einheitlicher Leitung stehen (Metro, Tengelmann und Aldi). Dadurch wird die Konzentration im Handel unterschätzt. (Tz. 377-382)

Im Rahmen eines europäischen Vergleichs wurden die zwanzig größten Handelsunternehmen Europas betrachtet. Auffällig war dabei die Dominanz deutscher Unternehmen. Die Gruppen Tengelmann und REWE belegten die ersten beiden Ränge, insgesamt neun deutsche Unternehmen waren unter den zwanzig Größten. (Tz. 413-415)

Neben den unter einheitlicher Leitung stehenden Großunternehmen stellen *Einkaufsvereinigungen* eine weitere Form der Konzentration im Handel dar. Die fünf größten Einkaufsvereinigungen wurden zusammengestellt, wobei nicht alle benötigten Daten verfügbar gemacht werden konnten. Dennoch war festzustellen, daß die Beschaffungsvolumina der Zentralen im Berichtszeitraum stärker gestiegen waren als die Umsätze im Einzel- und Großhandel. Damit wurde die bereits in Vorperioden diagnostizierte große Bedeutung der Zentralen im Beschaffungsbereich bestätigt. (Tz. 383-385)

74. Die Bilanzsumme der *zehn größten Kreditinstitute* erhöhte sich zwischen 1988 und 1990 auf 1 975 Mrd. DM. Das entspricht einer Wachstumsrate von 27,3 %, die höher war als die Zuwachsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute, die bei 21,2 % lag. Die zehn größten Kreditinstitute konnten somit ihren Anteil an der Bilanzsumme aller Banken um 1,9 Prozentpunkte auf 39,2 % steigern. (Tz. 386-389)

75. Die *zehn größten Versicherungsunternehmen* erzielten insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 76 Mrd. DM. Gegenüber der Vorperiode verlangsamte sich das Wachstum auf 11,2 % (1986/88:

16,1 %). Es kann davon ausgegangen werden, daß das Beitragswachtum aller Versicherungsunternehmen etwas höher lag. (Tz. 390-393)

76. Im *Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe* erreichten die zehn größten Unternehmen insgesamt Umsätze von 41 Mrd. DM. Der Umsatz aller Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs betrug demgegenüber 766 Mrd. DM. Bei einem Wachstum von 14,3 % (alle Unternehmen des Wirtschaftsbereichs: 26,7 %) verringerte sich der Anteil an dem Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen um 0,6 Prozentpunkte auf 5,3 %. (Tz. 394-396)

77. Die Ermittlung der *hundert größten Unternehmen nach dem Kriterium der Wertschöpfung des Inlandskonzerns* erlaubt den direkten Vergleich zwischen Unternehmen verschiedener Branchen und Wirtschaftsbereiche hinsichtlich des Ausmaßes ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit bzw. ihrer Finanzkraft. Die konzeptionellen Grundlagen dieses Teils der Berichterstattung konnten trotz der mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz verbundenen Verschlechterung der Datenbasis beibehalten werden. Im Mittelpunkt der Änderungen bei der Rechnungslegung stand die Umstellung auf das Weltabschlußprinzip, das grundsätzlich eine Einbeziehung aller Tochterunternehmen unabhängig von ihrem Sitz vorsieht. Da die Monopolkommission in ihren Gutachten auf die inländischen Konzernbereiche abstellt, wurde die Datenbeschaffung erschwert. Eine Unternehmensbefragung in der Vorperiode hatte jedoch ergeben, daß die benötigten Angaben von den meisten Unternehmen weiterhin zur Verfügung gestellt werden konnten. Da die Umstellung der Rechnungslegung auf das Weltabschlußprinzip außerdem bei der Mehrzahl der Unternehmen 1988 bereits erfolgt war, war die weitere Verschlechterung der Datengrundlage bis 1990 gering. Die Zahl jener Fälle, in denen die Wertschöpfung geschätzt werden mußte, lag dennoch etwas höher als in der Vorperiode. Allerdings konnte die Monopolkommission durch eine umfassende Überprüfung der Schätzmethoden anhand von Ex-post-Schätzungen die ausreichende Güte der Schätzverfahren verifizieren. (Tz. 358-370, 427)

78. Unterschiedliches Branchen- und Unternehmenswachstum führte zwischen 1988 und 1990 zu zahlreichen Veränderungen sowohl in der Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" als auch in der Reihenfolge innerhalb der Rangliste. Die hundert größten Unternehmen erwirtschafteten insgesamt eine Wertschöpfung von rd. 306 Mrd. DM. Sie stieg damit um 12,5 % an, das sind 5,1 Prozentpunkte mehr als in der Vorperiode. Gleichzeitig wuchs aber die Wertschöpfung aller Unternehmen um 14,6 % (1988: 9,0 %). Der Anteil der hundert Größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen ging somit wie in den Vorperioden zurück und betrug 1990 18,5 % (1988: 18,9 %). (Tz. 429-433)

79. Eine Betrachtung der „100 Größten" nach *Zehner-Ranggruppen* bestätigt die Ergebnisse der vorangegangenen Hauptgutachten, nach denen zwischen den Ranggruppen ein großes Gefälle besteht. Der Anteil der zwanzig größten Unternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten" betrug wie 1988 60 %. Das Gefälle zwischen den ersten beiden Ranggruppen ist zwischen 1988 und 1990 allerdings leicht zurückgegangen. Nimmt man den Cash-flow als Maßstab, so zeichnet sich zwischen der ersten Zehner-Ranggruppe und den übrigen Unternehmen ein noch größeres Gefälle als bei der Wertschöpfung ab. (Tz. 434, 435, 449)

80. Soweit die jeweiligen Daten für beide Jahre festgestellt werden konnten, wurde die Entwicklung der Großunternehmen zwischen 1988 und 1990 nach den Merkmalen Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cash-flow aufgezeigt. Im Hinblick auf die *Zahl ihrer Beschäftigten* wurden 84 Unternehmen, die in beiden Jahren unter den hundert Größten waren, in die Untersuchung einbezogen. Ihr Anteil an der Beschäftigtenzahl aller Unternehmen betrug 16,0 % und stieg damit gegenüber 1988 um 0,5 Prozentpunkte. (Tz. 436-439)

Das *Sachanlagevermögen* konnte bei 68 Unternehmen für beide Jahre ermittelt werden. Unternehmen des Kredit-, Versicherungs- und Dienstleistungsgewerbes wurden hier nicht berücksichtigt. Die einbezogenen Unternehmen erreichten 29,0 % (1988: 28,9 %) des Sachanlagevermögens aller Unternehmen ohne diejenigen aus den genannten drei Wirtschaftsbereichen. (Tz. 440-445)

In die Untersuchung der hundert Größten nach dem Merkmal Cash-flow wurden 1990 48 (1988: 57) Unternehmen einbezogen. Der Anteil dieser Unternehmen an dem Cash-flow aller Unternehmen betrug 1990 19,3 % gegenüber 18,4 % im Jahr 1988. Damit wuchs der Cash-flow der Großunternehmen wieder schneller als der Cash-flow aller Unternehmen. (Tz. 446-452)

81. Die Aufschlüsselung der „100 Größten" nach der *Rechtsform* ergab wie 1988, daß der überwiegende Teil der Unternehmen (87 %) Kapitalgesellschaften waren. Die meisten der Unternehmen in der Gesellschaftsform der Personengesellschaft rangierten in der unteren Hälfte der Rangliste. (Tz. 453)

82. Der *Anteilsbesitz an den hundert Größten* wird nach verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet. Zum einen werden die Kapitalverflechtungen der „100 Größten" untereinander analysiert, zum anderen wird der Anteilsbesitz unterschiedlicher Kategorien von Anteilseignern untersucht. Für die meisten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" haben sich die Besitzverhältnisse nicht wesentlich verändert. In den Fällen, in denen Veränderungen stattfanden, waren überwiegend Anteilseigner aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt. Die Änderungen der Kapitalverflechtungen zwischen den hundert Größten waren zum Teil eine Folge der Wechsel in der Zusammensetzung des Unternehmenskreises, in erster Linie resultierten sie aber aus Erwerb und Veräußerung von Kapitalanteilen. Zu den häufigsten Anteilseignern zählten wie in den Vorperioden ein Versicherungskonzern und drei Großbanken. Die durch Kapitalverflechtungen entstandene Interdependenz zwischen den „100 Größten" nahm zwischen 1988 und 1990 zu. (Tz. 456-460)

Die Aktienmehrheit befand sich bei 30 Unternehmen in Streubesitz, bei 23 Unternehmen im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen und

bei 17 Unternehmen in ausländischem Einzelbesitz, wobei die Zahl der Unternehmen in diesen Gruppen seit 1988 um jeweils ein bis zwei Unternehmen zugenommen hat. Hauptsächlich durch die veränderte Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" verminderte sich die Zahl der Gesellschaften im Besitz der öffentlichen Hand um fünf auf acht. Der DGB und seine Einzelgewerkschaften besaßen wie 1988 an keinem Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" die Mehrheit. (Tz. 461-464)

83. Über *Gemeinschaftsunternehmen* bestanden 1990 zwischen den „100 Größten" 229 Verflechtungen (1988: 194), wobei vier der Gemeinschaftsunternehmen selbst dem Kreis der „100 Größten" angehörten. Von den Gemeinschaftsunternehmen waren 69 (1988: 68) Großunternehmen zuzurechnen, wobei diese überwiegend aus der ersten Hälfte der Rangliste stammten. Die größte Zahl von Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen wiesen 1990 die Unternehmen VEBA AG, Dresdner Bank AG, Thyssen AG, Deutsche Bank AG sowie Siemens AG auf. Die aufgrund derartiger Verflechtungen bestehende Interdependenz zwischen den betrachteten Unternehmen nahm zwischen 1988 und 1990 erneut zu. Eine Aufgliederung nach Wirtschaftszweigen zeigt, daß eine Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen am häufigsten bei Unternehmen der Kreditwirtschaft und der Elektrizitätsversorgung erfolgt. (Tz. 471 bis 474)

84. Direkte 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. 1990 entsandten 46 (1988: 50) Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Demgegenüber waren in den Kontrollorganen von 77 (1988: 76) der zu den „100 Größten" gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer Unternehmen aus diesem Kreis vertreten. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug 200 und nahm damit gegenüber 1988 um 35 ab. Die Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen nahmen ebenfalls ab, allerdings in bedeutend geringerem Ausmaß. Auch die Anzahl der Verflechtungen über sonstige Mandatsträger ging zurück. Der Grad der Verflechtungen zwischen den größten Zehn nahm demgegenüber zu. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von Interesse, ob durch personelle Verflechtungen Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden. 1990 konnten wie 1988 20 Verflechtungen dieser Art festgestellt werden. (Tz. 479-487)

85. Mit der Untersuchung der *Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen* weist die Monopolkommission auf die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten" hin. An den insgesamt angezeigten 3 555 (1988: 2 574) Zusammenschlüssen waren Unternehmen aus dem Betrachtungskreis in 1 508 (1988: 807) Fällen beteiligt; das sind 42,4 % (1988: 31,4 %). Die bedeutende absolute und relative Zunahme der Zusammenschlüsse unter Beteiligung der hundert Größten war in erster Linie eine Folge der Deutschen Einheit. (Tz. 488-490)

86. *Zusammenfassend* sind für die nach Wertschöpfung hundert Größten zweierlei Tendenzen zu erkennen. Während sich die gesamtwirtschaftliche Bedeutung im Hinblick auf die Merkmale Wertschöpfung, Beschäftigtenzahl, Sachanlagen und Cash-flow zwar leicht verändert hat, ungewöhnliche Entwicklungen aber nicht festzustellen waren, waren die Ergebnisse bei den Verflechtungen uneinheitlich. Einem Anstieg der Kapitalverflechtungen und der Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen steht ein Rückgang der personellen Verflechtungen gegenüber.

4. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen

87. Die Zahl der vom Bundeskartellamt eingeleiteten *Mißbrauchsverfahren nach §§ 22 und 103 GWB* ist im Berichtszeitraum angestiegen. Die Gründe dafür sind *Sondereinflüsse* wie die Auswirkungen des Golf-Krieges im Mineralölbereich sowie die mit dem Beitritt der ehemaligen DDR zusammenhängende vorübergehende Zuständigkeit des Bundeskartellamtes für regionale Wettbewerbsbeschränkungen. Trotz der Zunahme der Verfahrenszahlen findet zur Zeit *kein Wiederaufleben* der Mißbrauchsaufsicht in der Praxis des Amtes statt. Auf Länderebene ist dies teilweise anders. Insbesondere in den neuen Bundesländern scheinen sich hier — mit Schwerpunkten im Bereich der Energieversorgung — neue Betätigungsfelder aufzutun. Angesichts der konzeptionellen Schwierigkeiten der Preismißbrauchsaufsicht sind den Bemühungen der Ämter bei der Verhaltenskontrolle marktbeherrschender Unternehmen jedoch enge Grenzen gesetzt. Die weitaus größte Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht — dies belegt die Zahl der ergangenen Verfügungen im Vergleich zu der Zahl eingeleiteter Verfahren — besteht in ihrer *Vorfeldwirkung*. (Tz. 491-494)

88. In Zusammenhang mit der Golf-Krise im Herbst 1990 steht ein erneuter Versuch des Bundeskartellamtes, gegen führende Unternehmen der Mineralölwirtschaft wegen des Verdachts mißbräuchlich überhöhter Benzinpreise vorzugehen. Im Oktober 1990 erließ das Amt eine *einstweilige Anordnung* gegen fünf Mineralölkonzerne. Den Unternehmen wurde untersagt, die Preise für Vergaserkraftstoffe im Großraum Hamburg für die Zeit von zwei Wochen über eine festgesetzte Preisgrenze zu erhöhen. Nach Ablauf der Frist legten die Unternehmen Beschwerde gegen die Verfügung ein. Im Dezember 1990 hat das Kammergericht die einstweilige Anordnung für *rechtswidrig* erklärt, da die Voraussetzungen für ihren Erlaß nach Ansicht des Gerichtes nicht vorlagen. Für den Erlaß einer einstweiligen Anordnung nach § 56 GWB müsse der Wettbewerbsverstoß zwar nicht zweifelsfrei erwiesen sein — so der Beschluß —, das Vorliegen der Tatbestandsmerkmale des § 22 Abs. 5 GWB sei jedoch hinreichend glaubhaft zu machen. Dies beinhalte eine

nicht durch ernsthafte Zweifel geminderte Gewißheit über die behaupteten Gesetzesverstöße. Davon könne in dem in Rede stehenden Fall nicht ausgegangen werden. Neben der *räumlichen Marktabgrenzung*, bei der das Bundeskartellamt keinen Versuch unternommen habe, empirische Erkenntnisse über das für die Marktabgrenzung maßgebliche Verbraucherverhalten zu gewinnen, beanstandet das Kammergericht die fehlenden Belege für das angenommene *Marktvolumen* und *seine Verteilung auf die Anbieter* sowie die Beurteilung des *aktuellen und längerfristigen Wettbewerbsgeschehens*. (Tz. 495-498)

89. Die Monopolkommission teilt die Auffassungen des Kammergerichts. Sie begrüßt, daß mit der Formulierung *eindeutiger Anforderungen an den Erlaß einstweiliger Anordnungen* Rechtsunsicherheiten beseitigt werden. Daß die Anforderungen an Verfügungen nach § 56 GWB in der Mißbrauchsaufsicht vergleichsweise hoch sind, entspricht der Konzeption der wettbewerblichen Verhaltenskontrolle als Auffangtatbestand, die insbesondere in Form der Preishöhenkontrolle restriktiv angewendet werden sollte. (Tz. 499)

Die Monopolkommission ist anders als das Bundeskartellamt nicht der Auffassung, daß mit dem Beschluß des Kammergerichts Preismißbrauchsverfahren im Mineralölbereich generell nicht mehr durchführbar seien. Mit der Formulierung eines *Konzeptes für die räumliche Abgrenzung der relevanten Märkte für Vergaserkraftstoffe* sowie der *Kennzeichnung von Kriterien für die Auswahl geeigneter Vergleichsmärkte* werden Anhaltspunkte für eine *wettbewerbsrechtlich konforme Mißbrauchsaufsicht* auf den Mineralölmärkten gegeben. Die Frage, ob diese Märkte grundsätzlich die Voraussetzungen für eine Verhaltenskontrolle nach § 22 GWB erfüllen, bleibt davon unberührt. (Tz. 500-502)

90. Die Monopolkommission hat sich in ihrem Sondergutachten 21 mit der *Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen* befaßt.[27]) Im Vordergrund stand der Markt für Energie, die zur Erzeugung von Raumwärme und zur Warmwasserbereitung nachgefragt wird (HuK-Wärmemarkt). Im Sondergutachten spricht sich die Monopolkommission für eine branchenübergreifende Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes von Gas- und Fernwärme aus. Den Heizölpreis lehnt sie als Vergleichsmaßstab einer Preishöhenkontrolle gegenüber marktbeherrschenden Versorgungsunternehmen ab. Diese Ergebnisse werden von den Kartellreferenten der Landeskartellbehörden und des Bundeskartellamtes in einer gemeinsamen Entschließung zur Mißbrauchsaufsicht über Gaspreise nicht geteilt. Die Monopolkommission erläutert deshalb ihren Standpunkt noch einmal. (Tz. 503-506)

91. Heizsysteme sind energieträgerspezifisch ausgerichtet. Ein nachträglicher Wechsel des Energieträgers ist aus diesem Grund mit hohen Umstellungskosten verbunden. Wettbewerb funktioniert in diesem Fall grundsätzlich anders als auf Märkten, auf denen Kunden jederzeit zwischen verschiedenen Angeboten substituieren können. Die Nachfrageentscheidungen bei Umstellungskosten sind notwendigerweise langfristiger Natur. Dasselbe gilt für die Wettbewerbsstrategien der Unternehmen, die dem Entscheidungsverhalten der Nachfrager in ihrer Preispolitik Rechnung tragen. Die *branchenübergreifende Abgrenzung eines sachlich relevanten Marktes für Gas- und Fernwärmeanbieter* trägt den Besonderheiten des Systemwettbewerbs zwischen den Energieträgern in dreifacher Weise Rechnung. Erstens berücksichtigt sie die Kontrollfunktion des Wettbewerbs um Neukunden. Zweitens vermeidet sie eine Behinderung effizienter Substitutionsprozesse auf dem HuK-Wärmemarkt, die aus einem zu frühen Einsatz der Mißbrauchsaufsicht resultieren kann. Drittens erlaubt sie mit Hilfe des Marktanteilskriteriums eine sicherere Beurteilung der Preissetzungsspielräume, über die Gas bzw. Fernwärme als Komponenten von Heizsystemen verfügen. (Tz. 507-517)

92. Die Mißbrauchsaufsicht ist bei der Anwendung der *Preishöhenkontrolle* gegenüber marktbeherrschenden Versorgungsunternehmen auf Maßstäbe angewiesen, die Informationen über eine kostengerechte Preisbildung liefern. *Heizölpreise* sind hierzu *ungeeignet*. Sie üben nur bei funktionsfähigem Substitutionswettbewerb eine Kostenkontrolle aus. Mit der Feststellung der Marktbeherrschung von Gas- bzw. Fernwärmeunternehmen wird dieser Fall jedoch gerade ausgeschlossen. (Tz. 518-521)

93. Die Preisbildung in langfristigen Gaslieferverträgen orientiert sich gemäß dem Prinzip der Anlegbarkeit an der Preisentwicklung der jeweils wichtigsten Konkurrenzenergie. Das *Anlegbarkeitsprinzip* gewährleistet nicht nur eine sinnvolle Verteilung des Marktrisikos über alle Produktionsstufen, es ist auch Ausdruck einer gewinnmaximierenden Preisstrategie. Eine solche Strategie führt nur bei wesentlichem Wettbewerb zu kostengerechten Preisen. Im Fall der Marktbeherrschung schließt das Anlegbarkeitsprinzip daher eine mißbräuchliche Preispolitik nicht aus. (Tz. 522-525)

5. Zusammenschlußkontrolle

94. Im Berichtszeitraum 1990/1991 sind *3 555 Zusammenschlüsse* (1988/1989: 2.573) beim Bundeskartellamt angezeigt und acht (1988/1989: 16) Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben untersagt worden. Die Zahl der angezeigten und vollzogenen Zusammenschlüsse ist damit gegenüber dem Berichtszeitraum 1988/1989 *weiter angestiegen*. Für den weiteren Zuwachs an Zusammenschlußvorhaben ist in erster Linie die nach der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten aufgenommene Privatisierung von ehemaligen DDR-Betrieben verantwortlich. An den vom Bundeskartellamt geprüften Vorhaben waren allein in *911 Fällen ostdeutsche Unternehmen* beteiligt. Es handelte sich vorwiegend um rein deutsch/deutsche Zusammenschlüsse. Nur in *164 Fällen* waren ausländische Unternehmen an Zusammen-

[27]) Vgl. Monopolkommission, Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen, Sondergutachten 21, Baden-Baden 1991.

schlußvorhaben mit ehemaligen DDR-Betrieben beteiligt. (Tz. 526-529)

95. Der durch die Fünfte GWB-Novelle eingefügte Auffangtatbestand des *§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB* wurde im Berichtszeitraum vom Bundeskartellamt nur in wenigen Verfahren angewandt. Die wesentliche praktische Bedeutung liegt nach der bisherigen Amtspraxis in der Vorfeldwirkung dieser Vorschrift. Durch die zurückhaltende Anwendung der Generalklausel kam es bisher nicht zu der von der Monopolkommission ursprünglich befürchteten Beeinträchtigung der Rechtssicherheit. (Tz. 530, 531)

96. Der Inhaber einer bloßen *Minderheitsbeteiligung* hat in der Regel *keinen beherrschenden Einfluß* auf ein Unternehmen im Sinne von *§ 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB*. In zwei noch nicht abgeschlossenen Verfahren vertritt das Bundeskartellamt die Auffassung, daß die gegebenenfalls bestehende Möglichkeit eines Minderheitsgesellschafters, die Unternehmenspolitik in *einzelnen Geschäftszweigen* zu bestimmen, den Tatbestand des *§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB* erfüllen kann. Der erforderliche wettbewerblich erhebliche Einfluß ergibt sich nach Ansicht des Amtes in einem Verfahren aus der Möglichkeit des Inhabers der Minderheitsbeteiligung, bei bestimmten Entscheidungen in der Hauptversammlung voraussichtlich mehr als 50 % der vertretenen *Stimmrechte koordinieren* zu können. Im zweiten Vorhaben wurde ein solcher Einfluß wegen der mit dem Anteilserwerb verbundenen *Rahmenvereinbarungen* erwartet. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamts zur Abgrenzung der Tatbestände der §§ 23 Abs. 2 Nr. 5 und 6 GWB, da ein Minderheitsgesellschafter regelmäßig nicht in der Lage ist, die Geschäftspolitik eines Unternehmens gegen die Majorität der übrigen Anteilsinhaber in Bereichen zu beeinflussen, die seine Interessen nicht unmittelbar betreffen. Die nach § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB erforderliche Feststellung des wettbewerblich erheblichen Einflusses im Rahmen der formellen Prüfung des Zusammenschlußtatbestandes läßt bereits negative wettbewerbliche Auswirkungen des Zusammenschlusses vermuten. Die Grenzen zwischen formeller und materieller Prüfung werden so aufgelöst. (Tz. 532-536)

97. Das Bundeskartellamt hat nach Aufgabe eines Zusammenschlußvorhabens durch die Unternehmen *besondere Pflichten*, falls das angemeldete Vorhaben zunächst als untersagungsbedürftig beurteilt und die Anmeldung daraufhin zurückgezogen wurde. Werden die wesentlichen negativen wettbewerblichen Wirkungen nach Aufgabe des ursprünglichen Zusammenschlußvorhabens erreicht, indem von den Unternehmen andere vertragliche Konstruktionen gewählt werden, ergeben sich für das Bundeskartellamt besondere Ermittlungs- und Prüfungspflichten im Hinblick auf die neuen Absprachen. Das Bundeskartellamt hatte in einem Verfahren die Ansicht vertreten, daß ein Vorhaben sowohl die Voraussetzungen der *Eindringensvermutung nach § 23 a Abs. 1 Nr. 1 a GWB* erfülle als auch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Position des mittelständischen Unternehmens zu erwarten sei. Auf die Bedenken des Amtes hin zogen die Unternehmen ihre Anmeldung zurück. Später wurden wesentliche Elemente des Vorhabens im Rahmen anderer vertraglicher Absprachen verwirklicht. Diese Vereinbarungen wurden vom Bundeskartellamt keinem Prüfungsverfahren unterworfen. Nach Ansicht der Monopolkommission bestehen *Bedenken* gegen das Vorgehen des Amtes. Ohne eine eingehende Überprüfung der neuen Verträge der Unternehmen konnte nicht festgestellt werden, ob diese ebenfalls negative Auswirkungen auf den Wettbewerb haben können und welche strukturellen Möglichkeiten sich künftig aus den Absprachen ergeben. (Tz. 537-539)

98. Die Durchführung einer adäquaten Marktstrukturkontrolle wird beeinträchtigt, falls mehrere *Bagatellmärkte* im Sinne von § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB, die von nur einem Unternehmen oder einer Unternehmensgruppe beherrscht werden, lückenlos einen *größeren Wirtschaftsraum* abdecken, der gesamtwirtschaftlich bedeutsam ist. Das Bundeskartellamt stand im Berichtszeitraum in zwei Verfahren vor dieser Problematik. Beide Vorhaben wurden untersagt. Die beteiligten Unternehmen betrieben jeweils ein flächendeckendes Netz von Einkaufs- bzw. Vertriebsstellen. Wegen der Besonderheiten der betroffenen Produktmärkte war der Einzugsbereich jeder einzelnen Betriebsstelle so gering, daß die Umsatzschwelle des § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB nicht erreicht wurde. Das Amt hat seiner Beurteilung dennoch einen räumlich relevanten Markt zugrunde gelegt, der den gesamten wirtschaftlichen Wirkungsbereich der Unternehmen erfaßte. Die räumliche Marktabgrenzung streng nach den Grundsätzen des *Bedarfsmarktkonzeptes* steht auch nach Ansicht der Monopolkommission bei den betroffenen Vorhaben im *Widerspruch* zur Regelungsintention des *§ 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB*. Eine zutreffende Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse und der Auswirkungen eines Zusammenschlußvorhabens ist bei einer solchen Sachlage nur möglich, falls in der Prüfung nach § 24 GWB der gesamte Wirtschaftsraum zugrunde gelegt wird, auf dem ein Unternehmen als aktueller oder potentieller Wettbewerber mit einer einheitlichen Geschäftspolitik auftritt. (Tz. 540-547)

99. In der Bundesrepublik eintretende *Gruppeneffekte* eines im Ausland geplanten Zusammenschlußvorhabens können das Tatbestandsmerkmal der Wettbewerbsbeschränkungen im Inland gemäß *§ 98 Abs. 2 GWB* erfüllen. Das Bundeskartellamt hat ein Vorhaben untersagt, bei dem zwei in der Bundesrepublik Deutschland tätige Unternehmen im Rahmen eines Gemeinschaftsunternehmens beabsichtigten, jeweils Anteile an einer ausschließlich im Ausland operierenden Gesellschaft zu erwerben. Das GWB wurde angewandt, weil nach der Meinung des Amtes zu erwarten war, daß die deutschen Unternehmen aufgrund der Gruppeneffekte ihr wettbewerbliches Verhalten in der Bundesrepublik einschränken würden. Die Monopolkommission hält diese Auslegung des § 98 Abs. 2 GWB für zutreffend. Es ließe wesentliche Folgewirkungen eines Gemeinschaftsunternehmens außer Betracht, falls die Prüfung eines solchen Vorhabens auf die Märkte des Gemeinschaftsunternehmens beschränkt bliebe. Gruppeneffekte beeinträchtigen insbesondere auch die Wettbewerbsverhältnisse auf den Märkten der Muttergesellschaften. (Tz. 548-550)

100. Die Berichterstattung über die *Zusagenpraxis* des Bundeskartellamtes wird fortgesetzt. Im Berichtszeitraum 1990/1991 wurden fünf Zusagen entgegengenommen. Es handelte sich ausnahmslos um *Veräußerungszusagen.* Drei dieser Zusagen wurden erfüllt, in den zwei übrigen Fällen wurden die Veräußerungsverpflichtungen der Unternehmen gegenstandslos. Die Monopolkommission, die in früheren Gutachten die Zusagenpraxis hinsichtlich der sogenannten Öffnungszusagen und der Zusagen, die die Begrenzung des Einflusses eines Unternehmens zum Gegenstand hatten, kritisiert hatte, bewertet die Praxis des Bundeskartellamtes im Berichtszeitraum positiv. (Tz. 551, 552)

101. Die *Fusionskontrolle im Handel* ist in den vergangenen zwei Jahren durch eine erneute *Beschleunigung der Konzentrationsentwicklung* sowie das abermalige *Auftreten von Großfusionen* gekennzeichnet. Die führenden Handelsunternehmen waren, gemessen an der Höhe des insgesamt übernommenen Umsatzvolumens, an den Übernahmen wesentlich beteiligt. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit des Handels lag bei der Expansion in die neuen Bundesländer. Dadurch traten Vorbereitungsstrategien auf den Europäischen Binnenmarkt ab 1993 in den Hintergrund. Es deutet sich jedoch an, daß dies von den Handelsunternehmen durch internationale Kooperationen sowie weitere Konzentrationsvorgänge in diesem Jahr nachgeholt wird. (Tz. 553-557)

102. Die Entwicklung des Lebensmittelhandels verlief in den vergangenen zwei Jahren außerordentlich dynamisch. Die starken Umsatzsteigerungen der Branche sind dabei ganz überwiegend das Ergebnis der Ausweitung der nationalen Märkte auf die neuen Bundesländer. Dort vollzieht sich ein ausgeprägter *Strukturwandel.* Die alten Unternehmensstrukturen der ehemaligen DDR sind teilweise noch in Takt, befinden sich jedoch in der Auflösung. Die westdeutschen Handelsunternehmen, die sich bis zum 3. Oktober 1990 vor allem über Kooperationen mit den bestehenden Groß- und Einzelhandelsunternehmen in den neuen Ländern engagierten, bauen seitdem verstärkt eigene Filialen und Distributionssysteme im Osten Deutschlands auf. Da die bereits privatisierten Läden der staatlichen Handelsorganisationen nicht über wettbewerbsfähige Verkaufsflächen verfügen, *wird sich der begonnene Strukturwandel in nächster Zeit fortsetzen.* Ähnliches gilt für die Konsumgenossenschaften. Auch wenn diese im Gegensatz zu HO-Läden teilweise über ein gewisses Wettbewerbspotential verfügen, sind auch bei ihnen eine *starke Konzentration* und *hohe Umsatzverluste* zu beobachten. Für die nächste Zeit ist zu erwarten, daß sich die Strukturen des ostdeutschen Lebensmittelhandels vergleichsweise rasch den in den alten Bundesländern gegebenen Strukturen anpassen werden. (Tz. 558, 559)

103. Die *Konzentrationsentwicklung im Handel* kann von der Fusionskontrolle nach dem heutigen Stand der Kartellrechtsprechung vergleichsweise wenig beeinflußt werden. Wesentliche Gründe dafür sind die *regionale Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte* sowie die darauf abgestimmten *Übernahmestrategien der Handelsunternehmen.* Die Aufhebung des Untersagungsbeschlusses des Bundeskartellamtes im Fall *Kaufhof/Saturn* ist ein weiteres Beispiel für die Probleme, die eine sachgerechte räumliche Marktabgrenzung im Handel aufwirft. (Tz. 560, 562)

104. Die Monopolkommission vertritt nach wie vor die Auffassung, daß die Konzentrationsentwicklung sowie der erreichte Konzentrationsgrad im Lebensmittelhandel *das Ergebnis anhaltender Strukturveränderungen sind.* Im Ergebnis sprechen sowohl die Rahmenbedingungen — unter anderem die Öffnung der Märkte durch den EG-Binnenmarkt — als auch die Marktergebnisse, z. B. die vergleichsweise moderaten Umsatzrenditen, für die *Existenz eines wirksamen Wettbewerbs.* In Anbetracht des erreichten Konzentrationsgrades sind jedoch Bedenken verständlich, die sich auf die Möglichkeiten der Fusionskontrolle beziehen, den Aufbau marktmächtiger Stellungen einzelner Handelsunternehmen auch für die Zukunft wirksam zu verhindern. Die Abwägung dieser Frage setzt jedoch eine erneute eingehende Auseinandersetzung sowohl mit den Beurteilungskriterien für die Existenz von Wettbewerb auf den Handelsmärkten als auch mit den Nachweiskriterien für Marktbeherrschung bei Handelsfusionen voraus. Dabei erscheint es notwendig, die heute noch nicht vollständig abzuschätzenden Auswirkungen der Marktöffnung im Zuge des Europäischen Binnenmarktes sowie die Rückwirkungen einer möglicherweise veränderten Beurteilung von Handelsfusionen durch die europäische Fusionskontrolle auf die nationale Kartellamtspraxis zu berücksichtigen. (Tz. 561)

105. Das Bundeskartellamt hat die Wettbewerbswirkungen deutsch-deutscher Unternehmenszusammenschlüsse bis zum Beitritt der DDR zur Bundesrepublik am 3. Oktober 1990 zunächst nur in bezug auf die Inlandsauswirkungen im Sinne von § 98 Abs. 2 GWB geprüft. Die *Wettbewerbskontrolle in der DDR* war bis zur Wiedervereinigung Aufgabe des am 19. April 1990 gebildeten Amtes für Wettbewerbsschutz. Dieses prüfte während seiner kurzen Tätigkeit insgesamt 149 Zusammenschlüsse. Keines der Vorhaben wurde untersagt. (Tz. 564, 565)

Das Bundeskartellamt war bis zur Wiedervereinigung mit *116 Zusammenschlußvorhaben* befaßt, die alle freigegeben wurden. Die Regelung des *§ 98 Abs. 2 GWB* wurde extensiv genutzt. Nach Auffassung der Monopolkommission war dies sinnvoll und notwendig. Dadurch war gewährleistet, daß die im Rahmen des GWB vor der Wiedervereinigung bestehenden Instrumente zur Sicherung wettbewerblicher Unternehmensstrukturen weitestgehend genutzt werden konnten. Die Freigabe der Fusionen war in den meisten Fällen problemlos, da die Inlandswirkungen wettbewerbspolitisch unbedenklich waren. Nicht unerhebliche wettbewerbspolitische Probleme traten allerdings bei der *Neuordnung der Energiewirtschaft* auf. In der Stromwirtschaft konnte nicht verhindert werden, daß sich die Wettbewerbssituation in den neuen Bundesländern zum Teil noch schlechter darstellt als in den alten. Im Bereich der Gaswirtschaft wurde die greifbare Chance einer deutlichen Wettbewerbsbelebung verpaßt. (Tz. 565-570)

106. Die Privatisierung ehemaliger volkseigener Betriebe der DDR wirft besondere Probleme auf, falls an den Zusammenschlußvorhaben *westdeutsche Unternehmen* beteiligt sind, die *mehrheitlich im Besitz der Bundesrepublik Deutschland stehen.* Das Bundeskartellamt geht davon aus, daß diese Vorhaben auch nach Inkrafttreten des Einigungsvertrages die Zusammenschlußtatbestände des § 23 GWB erfüllen können. Die Unternehmen der Bundesrepublik und der ehemaligen DDR seien durch die Treuhandanstalt *nicht zu einem Konzern im Sinne von § 23 Abs. 1 Satz 1 GWB zusammengeschlossen* worden. Das Amt folgte seiner auch bisher vertretenen Ansicht, die Unternehmen der Bundesrepublik ständen nicht unter einer einheitlichen Leitung im Sinne von § 23 Abs. 3 GWB. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, da die Beteiligungen des Bundes an den Unternehmen der Treuhandanstalt nicht auf Dauer angelegt sind und im Rahmen der Privatisierung möglichst schnell aufgegeben werden sollen. Jeder Erwerb ehemaliger DDR-Betriebe durch Unternehmen des Bundes verstärkt diese bisher nur vorübergehende Verbindung im Sinne von § 23 Abs. 1 Satz 1 GWB. (Tz. 571-579)

107. Die *Rückübertragung von Unternehmensteilen,* die durch die ehemalige DDR enteignet oder unter Zwangsverwaltung gestellt wurden, kann nach der Amtspraxis des Bundeskartellamtes selbst dann nicht nach § 24 GWB untersagt werden, wenn dadurch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu erwarten ist. Die faktische Wiedereinräumung der Verfügungs- und Verwaltungsbefugnisse nach der Wiedervereinigung sei für die entstehenden Marktstrukturen nicht mehr kausal. Eine Untersagung dieser Vorhaben kommt auch nach Ansicht der Monopolkommission nicht in Betracht. Die Vorschriften des Vermögensgesetzes lassen weder der Treuhandanstalt noch dem Bundeskartellamt eine Alternative zur Rückübertragung der betroffenen Unternehmensteile an die ursprünglich berechtigten Unternehmen. Die Marktstrukturen, die sich aus der Durchführung des Vermögensgesetzes ergeben, sind einer Überprüfung durch das GWB entzogen. (Tz. 580-588)

108. Trotz ihres zumeist schlechten wirtschaftlichen Zustandes kam einigen ehemaligen *DDR-Betrieben* ein gewisses *Wettbewerbspotential* zu. Für das Bundeskartellamt entstanden bei der Prüfung eines Zusammenschlußvorhabens besondere Probleme, wenn in einem solchen Fall von der Treuhandanstalt ein marktbeherrschendes Unternehmen aus der Bundesrepublik Deutschland als potentieller Erwerber in Betracht gezogen wurde. Die Vorhaben wurden nicht untersagt, wenn neben dem Marktbeherrscher aus den westlichen Bundesländern kein weiterer Interessent auftrat. Das Bundeskartellamt hat diese Entscheidungskriterien auch in der Prüfung eines Vorhabens zugrunde gelegt, das einen Markt betraf, auf dem *hohe Marktzutrittsschranken* aufgrund staatlicher Regulierungen bestehen. Die Monopolkommission teilt die Ansicht, daß im Sanierungsfalle eine Übernahme durch den Marktbeherrscher wettbewerbskonform ist, sofern keine weiteren Erwerber vorhanden sind. Der Zusammenschluß ist dann nicht kausal für die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung. Ein Kausalzusammenhang kann allerdings bestehen, wenn durch die Übernahme Marktzutrittsschranken für potentielle Wettbewerber erhöht werden. (Tz. 589-591)

109. Das Bundeskartellamt hat Zusammenschlüsse marktbeherrschender Unternehmen aus der Bundesrepublik mit Unternehmen der ehemaligen DDR nicht untersagt, wenn letzteren keinerlei Wettbewerbspotential zukam und der Zusammenschluß sich im wesentlichen auf die *Übernahme eines Betriebsgrundstückes* beschränkte. Die Monopolkommission ist der Auffassung des Amtes, daß das Wettbewerbspotential von Unternehmen, die in einer freien Marktwirtschaft nicht überlebensfähig sind, in der Fusionskontrolle als minimal zu bewerten ist. (Tz. 592-594)

110. Auf europäischer Ebene sind seit dem Inkrafttreten der *EG-Fusionskontrollverordnung* (FusKontrVO) am 21. September 1990 bis zum 31. Dezember 1991 in Brüssel *73 Vorhaben* angemeldet worden. Acht der abgeschlossenen Vorhaben fielen insgesamt oder teilweise nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. In 54 Fällen wurden die Vorhaben innerhalb der Monatsfrist des Artikels 10 Abs. 1 FusKontrVO mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt. Bei fünf Zusammenschlußvorhaben wurde ein förmliches Verfahren nach Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO eingeleitet. In einem Fall wurde *ein Vorhaben nach Artikel 8 Abs. 3 FusKontrVO untersagt.* Bei der EG-Kommission wurden zwei Anträge nach Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO gestellt, um eine Verweisung der Verfahren an die nationalen Behörden zu erreichen. Beide Anträge wurden zurückgewiesen.[28]) (Tz. 595)

111. Das untersagte Vorhaben hätte nach der Auffassung der EG-Kommission den beteiligten Unternehmen sowohl in Europa als auch weltweit eine Position verschafft, die ihnen *vom Wettbewerb nicht mehr kontrollierte Verhaltensspielräume* eingeräumt hätte. Dafür sprächen der große Marktanteilsvorsprung im Verhältnis zu den Wettbewerbern sowie eine besonders starke Position gegenüber den Nachfragern. Die Monopolkommission teilt die Kritik, die an der Entscheidung der EG-Kommission geübt wurde, nicht. Nach den Feststellungen in diesem Beschluß betraf das Vorhaben einen ausgereiften Markt, auf dem Marktzutritte wegen der hohen Markteintrittsbarrieren unwahrscheinlich waren. Weder die Wettbewerber der beteiligten Unternehmen noch die Marktgegenseite wären in der Lage gewesen, ein Gegengewicht zu den durch den Zusammenschluß vereinigten wettbewerblichen Ressourcen zu bilden. Die erwarteten negativen Wettbewerbswirkungen des Vorhabens machten eine Untersagung erforderlich. (Tz. 596, 597)

112. Durch Artikel 1 Abs. 3 FusKontrVO ist für 1993 die *Überprüfung* der in der *Verordnung bisher festgesetzten Aufgreifschwellen* vorgesehen. Die EG-Kommission tritt für die Absenkung der bisher geltenden Schwellenwerte ein, um eine wirksame Marktstrukturkontrolle durchführen zu können. Entgegen ihrer ursprünglich geäußerten Ansicht sieht die Monopolkommission aufgrund der bisherigen Erfahrungen

[28]) Inzwischen wurde einem britischen Verweisungsantrag stattgegeben (Steetly/Tarmac); ABl. EG C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25.

keine Notwendigkeit, die Aufgreifschwellen des Artikels 1 Abs. 2 FusKontrVO abzusenken. Angesichts der kurzen Fristen des Artikels 10 FusKontrVO ist zu befürchten, daß die mit der Absenkung der Schwellen verbundene wesentliche Steigerung des Tätigkeitsumfanges im bisherigen Verfahrensablauf nicht bewältigt werden kann. (Tz. 598, 599)

113. Der Fusionskontrollverordnung liegt in Artikel 3 Abs. 1 ein ausschließlich *qualitativ definierter Zusammenschlußbegriff* zugrunde. In der Praxis der EG-Kontrolle zeigt sich, daß dieser Zusammenschlußbegriff weite Spielräume für die Beurteilung der individuellen Besonderheiten konkreter Einzelfälle läßt. Die Rechtssicherheit wird durch die Anwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs in Artikel 3 FusKontrVO bisher nicht beeinträchtigt, da die EG-Kommission etwa bei der Beurteilung von Minderheitsbeteiligungen bereits deutliche Entscheidungskriterien entwickelt hat.

Die nach Artikel 3 Abs. 2 FusKontrVO bei Gemeinschaftsunternehmen erforderliche *Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Vorgängen* stellte in der bisherigen Praxis der EG-Fusionskontrolle eines der schwierigsten rechtlichen Probleme dar. Die Frage erlangt ihre besondere Bedeutung durch das in Artikel 22 Abs. 2 FusKontrVO verankerte Prinzip des „One-stop-shops", das eine zusätzliche Überprüfung von Vorhaben nach Artikel 85, 86 EWG-Vertrag neben der Fusionskontrollverordnung ausschließen will. Die Monopolkommission sieht in diesem Bereich einen weiteren Klärungsbedarf. Insbesondere die Bewertung des potentiellen Wettbewerbs zwischen Gründer- und Gemeinschaftsunternehmen differiert zwischen den europäischen und nationalen Behörden. Nach Ansicht der Monopolkommission muß von einem kooperativen Vorhaben ausgegangen werden, falls es mindestens einem der Gründerunternehmen jederzeit möglich ist, wieder auf den Markt des Gemeinschaftsunternehmens zurückzukehren. Dies kann anhand eines konkreten Kriterienkatalogs ermittelt werden. (Tz. 600-605)

114. Eines der Hauptprobleme in der Praxis der europäischen Fusionskontrolle ist die *Abgrenzung der relevanten räumlichen Märkte.* Die bisher ergangenen Entscheidungen lassen die Tendenz erkennen, die räumlichen Märkte weit abzugrenzen. Die EG-Kommission berücksichtigt wesentlich, daß die allmähliche Realisierung des EG-Binnenmarktes zu einer Öffnung der nationalen Märkte führen wird. Die Monopolkommission ist der Ansicht, daß grundsätzlich die gegenwärtig bestehenden Wettbewerbsverhältnisse zur Grundlage der Beurteilung eines Zusammenschlußvorhabens gemacht werden müssen. Gerade im Hinblick auf die Errichtung eines Gemeinsamen EG-Binnenmarktes aber wird es erforderlich, auch zukünftige europäische Entwicklungen in die Beurteilung einzubeziehen, soweit sie eine zuverlässige Prognose ermöglichen. (Tz. 606-610)

115. An einigen Freigabeentscheidungen der EG-Kommission wurde Kritik geübt, wenn die betroffenen Vorhaben auf Märkten, die Marktzutrittsschranken aufwiesen, hohe Marktanteilsadditionen erwarten ließen. Es wurden Befürchtungen geäußert, daß die Beschlüsse *durch politische Erwägungen beeinflußt* wurden. Die Bedenken gegen die Entscheidungen werden von der Monopolkommission bislang nicht geteilt. Die bestrittene Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen der Vorhaben ist auf die zugrundeliegenden Prognoseentscheidungen zurückzuführen. Die Feststellungen der EG-Kommission zu den Wettbewerbsverhältnissen auf den betroffenen Märkten ließen die Freigabe der Vorhaben zu. (Tz. 611-613)

116. Bisher ist ungeklärt, ob Vorhaben untersagt werden können, welche die Position eines *Oligopols* begründen, das die Voraussetzungen des *Artikels 2* Abs. 3 FusKontrVO erfüllt. Die EG-Kommission hat in einer Entscheidung betont, auch wenn drei Unternehmen einen Marktanteil von über 50 % innehätten, könne nicht ohne *weitere Nachweise* von dem Fehlen eines wesentlichen Wettbewerbs zwischen den beteiligten Unternehmen ausgegangen werden. Sie sah sich nicht in der Lage, im konkreten Fall diesen Nachweis zu erbringen. Das Vorhaben wurde im Vorverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 b FusKontrVO mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt. Die Monopolkommission geht davon aus, daß eingehende Untersuchungen für den Nachweis des fehlenden Innenwettbewerbs in einem Oligopol erforderlich sind. Sie regt an, in einem solchen Falle von der Möglichkeit des *Artikels 6 Abs. 1 c FusKontrVO* Gebrauch zu machen und das Verfahren zum Zwecke weiterer Ermittlungen zu eröffnen. (Tz. 614-616)

117. Dem Recht der nationalen Kartellbehörden, nach Artikel 19 Abs. 2 FuskontrVO zu einem Zusammenschlußvorhaben Stellung zu nehmen, kommt besondere Bedeutung zu. Die Behörden der Mitgliedstaaten können von der in Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO vorgesehenen Möglichkeit, einen Verweisungsantrag an die EG-Kommission zu stellen, nur adäquat Gebrauch machen, falls ihnen im Verfahren ausreichend Gelegenheit gegeben wird, sich über die Sachlage zu informieren. In einem Verfahren hatte die EG-Kommission dem Bundeskartellamt lediglich eine Frist von insgesamt 48 Stunden zur Akteneinsicht und Formulierung einer Stellungnahme eingeräumt. Eine aufgrund anderweitiger Erwägung nicht eingereichte Klageschrift der Bundesrepublik rügte deswegen unter anderem die Verletzung von Beteiligungsrechten. Die Monopolkommission ist der Ansicht, daß die im konkreten Vorhaben eingeräumte Frist zu kurz bemessen war. Das bei Verfahren nach der Fusionskontrollverordnung regelmäßig umfangreiche Aktenmaterial kann in der Regel nicht innerhalb einer Frist von 48 Stunden ausreichend überprüft werden. Die Monopolkommission bedauert die Entscheidung der Bundesregierung, die vorbereitete Klageschrift nicht einzureichen. Eine *gerichtliche Klärung der Verfahrensfragen und der materiellen Problemkreise,* die mit diesem Vorhaben verbunden waren, wäre von Nutzen gewesen. (Tz. 617-622)

118. Die im Hinblick auf einige Entscheidungen der EG-Kommission in der öffentlichen Diskussion aufgebrachte Kritik, die Freigabe der Vorhaben sei wesentlich von nicht wettbewerbsbezogenen Überlegungen beeinflußt worden, hat erneut zu der Forderung nach der *Errichtung eines europäischen Kartellamtes* geführt. Die Errichtung einer europäischen Wettbe-

werbsbehörde würde im Vergleich zum derzeitigen Verfahren zu einer höheren Entscheidungstransparenz führen und die Möglichkeiten einer politischen Einflußnahme in der Fusionskontrollpraxis reduzieren. Nach Ansicht der Monopolkommission besteht jedoch zur Zeit kein konkreter Handlungsbedarf. Die bisherige Praxis weist keine Entscheidungen auf, die wesentliche wettbewerbliche Aspekte zugunsten anderer, nicht wettbewerbsbezogener Überlegungen unberücksichtigt lassen. (Tz. 623-626)

6. Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich

119. In der jüngsten amtlichen Pressestatistik weist das Statistische Bundesamt für das Berichtsjahr 1989 zum Stichtag (31. Dezember) *295 Zeitungsverlage* und *1 786 Zeitschriftenverlage* aus. Erneut ist damit für die Zeitungsverlage ein Tiefstand seit dem Beginn der amtlichen Erhebungen festzustellen. Die Entwicklung, die — mit geringfügigen Schwankungen — eine hohe Kontinuität aufweist, steht ganz im Gegensatz zu dem Trend, dem die Zeitschriftenverlage folgen. Deren Anzahl steigt von Jahr zu Jahr an. (Tz. 631)

Insgesamt wurden *350 Hauptausgaben von Zeitungen* (336 Abonnements- und 14 Straßenverkaufszeitungen) mit *867 Nebenausgaben* verlegt. Von den *7 831 Zeitschriften* waren *1 480 Publikumszeitschriften*. *Anzahl und Auflage* der Zeitungen gingen gegenüber 1987 zurück; bei den Zeitschriften dagegen ergaben sich wiederum stetige Zunahmen. (Tz. 631, 632)

Auch die *Umsatzentwicklung* folgt einem Trend des stetigen Zuwachses. Dies gilt einerseits für die Umsätze der Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen, zum anderen aber auch für die objektbezogenen Umsätze (mit Ausnahme der Straßenverkaufszeitungen, bei denen ein Rückgang von vier Ausgaben zwischen 1987 und 1989 zugleich einen leichten Umsatzrückgang herbeigeführt hat). (Tz. 633)

Die *Beschäftigtenzahlen* haben bei allen Unternehmenstypen gegenüber dem vorigen Berichtszeitraum erheblich zugenommen. Sowohl für Zeitungs- wie auch für Zeitschriftenunternehmen weist die Statistik einen Trend zunehmender Betriebsgröße auf, wenn man den Beschäftigtenstand als Maßstab zugrunde legt. (Tz. 634)

120. Die *Umsatzkonzentration* sowohl der drei größten Zeitungsunternehmen als auch der drei größten Zeitschriftenunternehmen ist im Berichtszeitraum geringfügig gefallen. Im Falle der Zeitschriftenverlage ist diese Entwicklung seit 1975 zu beobachten; bei den Zeitungsverlagen gab es dagegen Phasen mit Konzentrationszu- oder -abnahmen. (Tz. 639)

Ende 1989 lag der Umsatzanteil der drei größten Zeitungsunternehmen bei 23,5 % und derjenige der drei größten Zeitschriftenunternehmen bei 31,4 %. Diese Betrachtung unterstellt eine gegenseitige Konkurrenzbeziehung für alle in der Statistik erfaßten Unternehmen. Das Erhebungsgebiet der Pressestatistik entspricht aber vielfach nicht dem Einzugsgebiet der erfaßten Unternehmen. Anders als bei den Zeitschriften ist bei den Zeitungsverlagen von einer überwiegend lokalen Verbreitung und zugleich einer großen Zahl von Alleinanbieterpositionen auszugehen. Insofern bestehen unterschiedliche Konkurrenzverhältnisse, die aber in den ausgewiesenen Konzentrationsraten nicht zum Ausdruck kommen. (Tz. 640, 641)

121. Die *Auflagenkonzentration der Straßenverkaufszeitungen* ist außerordentlich hoch. Die drei größten Objekte vereinigen einen Anteil von 82,9 % der Auflage auf sich; bei den *Abonnementszeitungen* ist der entsprechende Wert mit 10,6 % sehr viel niedriger. Beim Vergleich dieser Konzentrationsraten darf aber nicht übersehen werden, daß — wie sich auch aus den Unterschieden bei der durchschnittlichen Auflage ablesen läßt — die Straßenverkaufszeitungen im allgemeinen regional weiter verbreitet sind als die Abonnementszeitungen. (Tz. 644)

Für Auflagen sowohl der Abonnements- wie auch der Straßenverkaufszeitungen weisen alle erhobenen Konzentrationsraten im Berichtsjahr durchgängig höhere Werte auf als 1987. Die relative Konzentration der Verkaufsauflage insgesamt (der drei größten gegenüber den nächstgrößeren bzw. allen restlichen Objekten) ist bei den Abonnementszeitungen in etwa gleichgeblieben, bei den Straßenverkaufszeitungen dagegen leicht gesunken. (Tz. 645, 646)

122. Anzahl und Auflage der *Zeitschriften* insgesamt sind auch im vorliegenden Berichtszeitraum erneut angestiegen. Die diesbezüglichen Konzentrationsraten der drei, sechs usw. größten Objekte haben durchgängig zugenommen. Für die nach periodischer Erscheinungsweise aufgegliederten Teilmengen ergibt sich dagegen kein einheitliches Bild. In einer längeren Zeitspanne seit 1975 scheint der Trend dagegen eher in Richtung einer Konzentrationsabnahme zu gehen. (Tz. 648)

Seit dem Fünften Hauptgutachten unterzieht die Monopolkommission die *Publikumszeitschriften* einer gesonderten Betrachtung. Gegenüber 1987 hat sowohl deren Anzahl als auch deren verbreitete Auflage (unter Einschluß der unentgeltlich abgegebenen Auflage) zugenommen, die Verkaufsauflage hat dagegen abgenommen. Auch bei den Publikumszeitschriften folgt die Konzentrationsentwicklung keinem einheitlichen Trend. (Tz. 649-651)

123. Innerhalb des Pressesektors hat sich seit dem Beginn der amtlichen Erhebungen im Jahre 1975 im Bereich der Zeitungen eine stetige Entwicklung mit relativ hoher Strukturkonstanz ergeben. Die Zahl der Zeitungsverlage und der Hauptausgaben von Zeitungen hat sich mit kleinen Schritten, aber sehr beständig verringert. Die anfangs steigenden Auflagen haben — ebenso wie die Zahl der Nebenausgaben und der redaktionellen Einheiten — in der letzten Zeit nicht mehr zugenommen. Die Umsätze und die Beschäftigtenzahl der Zeitungsunternehmen haben sich stetig und in einigen Berichtsjahren beträchtlich erhöht.

Der Zeitschriftenbereich ist wegen der unterschiedlichen Eigenarten von Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen sowie wegen objekttypischer Abweichungen nur bedingt mit dem Zeitungsbereich vergleich-

bar. Es liegen unterschiedliche Erlös- und Kostenstrukturen vor, die im Ergebnis zu Unterschieden in der Betriebsgröße und beim Personaleinsatz führen.

Die Zeitschriftenverlage weisen seit 1975 eine in jedem Berichtsjahr zunehmende Zahl der Unternehmen, der Objekte und der Erlöse auf. Das gleiche gilt für die Anzahl und Auflage der Zeitschriften, und zwar sowohl für die Zeitschriften insgesamt als auch — mit kleineren Einschränkungen — für die Publikumszeitschriften. Dagegen hat entgegen der bis dahin geltenden Entwicklung in den letzten beiden Berichtszeiträumen die Zahl der redaktionellen Einheiten (sowohl bei den Zeitschriften insgesamt als auch bei den Publikumszeitschriften) abgenommen.

Die bisherigen Trends haben sich — mit geringen Ausnahmen — auch im Berichtszeitraum fortgesetzt. Insofern hat sich an den strukturellen Gegebenheiten im Pressesektor gegenüber den Bedingungen der früheren Berichterstattung wenig Gravierendes geändert. In der Zukunft werden diese Entwicklungslinien allerdings eine deutliche Zäsur erfahren, wenn auch die Presseunternehmen der neuen Bundesländer in der amtlichen Statistik erfaßt werden. Durch die Hinzunahmen des ostdeutschen Pressesektors, dessen Struktur sich in stärkerer Bewegung befindet, dürfte die Monotonie der bisherigen Entwicklung der Pressestrukturdaten unterbrochen werden. (Tz. 653)

124. Die Konzentrationsbeobachtung der rechtlichen Unternehmenseinheiten auf der Grundlage der amtlichen Pressestatistik wird auch in diesem Gutachten ergänzt durch die Berichterstattung über *Zusammenschlußfälle im Mediensektor.* Entsprechend dem früheren Vorgehen geht die Monopolkommission auf die wichtigsten Zusammenschlußfälle insbesondere mit Beteiligung von Zeitungen, aber auch auf solche von Zeitschriften oder Rundfunkveranstaltern ein, soweit sie vom Bundeskartellamt, vom Kammergericht oder vom Bundesgerichtshof entschieden worden sind.

Diese Betrachtung trägt dem Umstand Rechnung, daß sich die Konzentration der Massenmedien, Presse und Rundfunk auf Märkten vollzieht, die für sich genommen hoch konzentriert sind. (Tz. 654)

125. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum *fünf Zusammenschlüsse zwischen Zeitungsverlagen untersagt,* davon einen mit Beteiligung einer Zeitung aus den neuen Bundesländern. In einem Fall lagen die Untersagungsvoraussetzungen nicht mehr vor, nachdem das Verfahren für ein Jahr geruht hatte. (Tz. 656 bis 663)

126. In mehreren Fällen war nach Auffassung des Bundeskartellamts ein *Zusammenschluß nicht kausal* für die Entstehung bzw. die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Dies galt, wenn die Überlebensfähigkeit beteiligter Zeitungsverlage ohne den Zusammenschluß nicht gegeben war. Eine Verschlechterung der Marktbedingungen wäre insoweit nicht dem Zusammenschluß zuzurechnen, sondern bereits vorher durch die akute Gefährdung der übernommenen Verlage entstanden. (Tz. 664-666)

127. Bei anderen Zusammenschlüssen ging das Bundeskartellamt von einer *Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen* aus. Dies war regelmäßig dann anzunehmen, wenn die Stellung der nachrangigen Tageszeitungen durch Marktanteils- oder Ressourcenzuwachs im Wettbewerb gegenüber den im Markt führenden Zeitungen gestärkt wurde. (Tz. 667-669)

In weiteren Fällen erhob das Amt gegenüber Zusammenschlüssen wegen ihrer *geringen Marktwirkung* keine Bedenken. Derartige Bedingungen lagen vor, wenn die Märkte der am Zusammenschluß Beteiligten nur geringe Überschneidungen aufwiesen oder wenn sich ein Ressourcenzuwachs nicht konkret auf die Marktstruktur auswirkte. (Tz. 670, 671)

128. In mehreren Fällen wurde der *Erwerb von Anzeigenblättern* geprüft und nicht untersagt. In der Regel verbesserte der Zuwachs des Werbevolumens dieser Anzeigenblätter die Marktstellung einer Zeitung mit nachrangiger Wettbewerbsposition und wirkte daher wettbewerbsbelebend. (Tz. 672)

Bei den *Zusammenschlüssen auf dem Zeitschriftenmarkt,* die sämtlich nicht untersagt wurden, ging das Bundeskartellamt häufig von funktionsfähigem Wettbewerb aus, weil die Anbieter bereits in starkem Maße vom *potentiellen Wettbewerb* kontrolliert werden. Wegen der relativ *geringen Marktzutrittsschranken* spielte auch das Argument eines möglichen Ressourcenzuflusses selten eine Rolle. (Tz. 673-675)

In einigen Fällen ergaben sich Schwierigkeiten bei der *Abgrenzung der Lesermärkte,* weil sich die Leserinteressen bzw. die Zielgruppen in einzelnen Bereichen überschneiden und nicht klar voneinander abzugrenzen sind. Die *Anzeigenmärkte* der Zeitschriften sind zumeist weiter abzugrenzen als ihre Lesermärkte, weil die Werbung sich häufig nicht auf eine spezifische Zielgruppe eines Titels ausrichtet, sondern sich — oftmals als Markenartikelwerbung — an ein breites Publikum wendet. (Tz. 676)

129. Im Berichtszeitraum hatte das *Kammergericht* in vier Pressekonzentrationsfällen — davon einer mit Beteiligung einer Zeitung aus den neuen Bundesländern — und der *Bundesgerichtshof* in einem Fall entschieden, in denen Beschwerde gegen die Entscheidung des Bundeskartellamts bzw. Rechtsbeschwerde gegen das Urteil des Kammergerichts eingelegt worden war. In einem dieser Fälle stellte der Bundesgerichtshof klar, daß im Rahmen der Fusionskontrolle auch solche Veränderungen der Wettbewerbsverhältnisse zu berücksichtigen sind, die nach dem Zusammenschluß, aber vor der Untersagungsverfügung eingetreten sind. In einem anderen Falle vertrat das Kammergericht die Auffassung, daß auch konzerninterne Veränderungen der Beteiligungsverhältnisse (bei rechtlich selbständigen Unternehmen) einen Zusammenschlußtatbestand erfüllen können. (Tz. 677-682)

130. In *Nordrhein-Westfalen* haben in mehreren Zusammenschlüssen Zeitungsverlage Anteile an lokalen Hörfunkunternehmen erworben, die ihr Verbreitungsgebiet im Ausstrahlungsbereich des jeweiligen Senders haben. Regelmäßig waren die Zusammenschlüsse nicht kausal für die Marktbeherrschung, sondern die Modalitäten der Lizenz- und Frequenzvergabe. (Tz. 684)

131. Das Bundeskartellamt nimmt bei *Verflechtungen zwischen Presse- und Rundfunkunternehmen* Substitutionsbeziehungen zwischen lokaler Zeitungs- und Hörfunkwerbung an. Der Anzeigen- und der Hörfunkwerbemarkt sind dennoch als unterschiedliche Märkte anzusehen. Die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung nimmt das Amt daher nur in Zusammenschlüssen an, bei denen die Erstzeitung sowohl im Anzeigenmarkt als auch im Hörfunkwerbemarkt über marktbeherrschende Stellungen verfügt. (Tz. 685)

132. In einigen Zusammenschlußfällen in Nordrhein-Westfalen gründete eine Erstzeitung ein Hörfunkunternehmen und veräußerte anschließend Beteiligungen an andere Zeitungen im Sendegebiet. Die Fusionskontrolle greift hier zu kurz, weil eine 100%ige Eigengründung eines Unternehmens nicht der Fusionskontrolle unterliegt. Eine andere Sachlage ergäbe sich bei Geltung des Vorschlags der Monopolkommission, den Lizenzerwerb zum eigenständigen Zusammenschlußtatbestand zu erheben. (Tz. 687)

133. Von weiteren Zusammenschlüssen waren die *regionalen Hörfunkmärkte* sowie die Märkte der *Auftragsproduktionen, der Fernsehwerbung* oder des *Pay-TV* betroffen. In keinem dieser Fälle kam es zu einer Untersagung. (Tz. 688696)

134. Das *Kammergericht* bestätigte die Untersagung des Bundeskartellamts im Zusammenschlußfall des Westdeutschen Rundfunks mit Radio NRW. Der *Bundesgerichtshof* schloß sich der Auffassung des Bundeskartellamts und des Kammergerichts im Falle des Globalvertrages zwischen dem Deutschen Sportbund und ARD/ZDF an. (Tz. 697, 698)

135. Die sich herausbildenden Strukturen des Zeitungsmarktes in den neuen Bundesländern werden wesentlich durch die *Treuhandanstalt* bestimmt. Der Zeitungsmarkt wurde in der ehemaligen DDR dominiert von den *SED-Bezirkszeitungen*, die durch besonders hohe Auflagen gekennzeichnet waren. Als Erwerber dieser Zeitungen traten nicht nur westdeutsche Zeitungsverlage auf, sondern auch andere westliche Presseunternehmen, die bisher nicht oder nur am Rande auf dem deutschen Zeitungsmarkt vertreten waren. (Tz. 705-709)

136. Der mittelbare Erwerb von 40 % der Anteile am Verlag der „Ostthüringer Nachrichten" durch WAZ wurde vom Bundeskartellamt *untersagt*. Das Amt sah in der *Beteiligung an zwei benachbarten Erstzeitungen* eine erhebliche Wettbewerbsbeschränkung. (Tz. 710-713)

In anderen Fällen sind *Zusammenschlußvorhaben* wegen erheblicher Bedenken des Bundeskartellamts *aufgegeben* oder durch *Zusagen* mögliche Untersagungen abgewendet worden. (Tz. 715-721)

137. Vom Bundeskartellamt war bei der Pressefusionskontrolle in den östlichen Bundesländern die *besondere wirtschaftliche Situation ostdeutscher Zeitungsunternehmen* zu berücksichtigen. Viele dieser Verlage benötigen zur Sicherung ihrer Konkurrenzfähigkeit Investitionsmittel, um ihre Produktionsstätten zu modernisieren. Das Bundeskartellamt sah in solchen Fällen auch im Erwerb der führenden Tageszeitung nicht die Untersagungsvoraussetzungen als erfüllt an; dies galt um so mehr, wenn ein wesentlicher Wettbewerbsdruck von benachbarten regionalen Erstzeitungen mit Verbindung zu ressourcenstarken westdeutschen Verlagen ausging. (Tz. 724-736)

138. Das Zusammenwirken von vier deutschen Großverlagen im Pressevertrieb war Gegenstand kartellrechtlicher Prüfungen. Über den Aufbau des *ostdeutschen Pressevertriebssystems* wurde ein Kompromiß geschlossen. Es wurde ein Mischsystem von unabhängigen Gebietsgrossisten und solchen mit Verlagsbeteiligung etabliert. Von den kurz nach der Wende gegründeten 16 unabhängigen Grossisten blieben zehn erhalten; zusätzlich entstanden neun Grosso-Firmen mit Verlagsbeteiligung. Basis dieses Kompromisses war eine Gebietsaufteilung für die unabhängigen Grossisten, die diesen aufgrund der Gebietsstruktur und -größe einen dauerhaften und wirtschaftlichen Pressegrossovertrieb ermöglichen sollte. (Tz. 745-749)

139. Die Monopolkommission geht davon aus, daß das bestehende Vertriebssystem eine rasche, umfassende und flächendeckende Versorgung mit allen Objekten der Verlage bietet. *Mehr Wettbewerb im Pressegrosso* wäre über den Wegfall des Gebietsmonopols bzw. des Sortimentsmonopols bei Objekttrennung erreichbar. Bei Aufhebung des im wesentlichen auf Alleingebietsgrossisten basierenden Vertriebssystems könnte es zu einer Vorwärtsintegration der großen Verlage in den Pressevertrieb kommen. Als problematisch könnte sich auch die Erhaltung des Marktzutritts kleinerer Verlage (mit Nachteilen für die Titelvielfalt) erweisen. Unter diesen Aspekten erscheint der Monopolkommission *das derzeitige System der Gebietsmonopolisten nach gegenwärtigem Erkentnisstand hinnehmbar.* (Tz. 751)

140. Die Wettbewerbsposition bei der Verbreitung von Rundfunk hängt ganz wesentlich ab von der *technischen Reichweite des Programmangebots*, die wiederum von den *Distributionskapazitäten* bestimmt wird. Bei den infrastrukturellen Voraussetzungen sind nach wie vor die privaten Anbieter gegenüber den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten in starkem Maße benachteiligt. (Tz. 752—758)

141. Das *Bundesverfassungsgericht* hat in seinem *Sechsten Rundfunk-Urteil* festgestellt, daß die Vorschriften des Landesrundfunkgesetzes Nordrhein-Westfalen sowie des Gesetzes über den Westdeutschen Rundfunk im wesentlichen — zum Teil bei verfassungskonformer Auslegung — mit dem Grundgesetz vereinbar sind. Mit der Verfassung nicht vereinbar ist die Zuteilung von Frequenzen nach gesetzlich nahezu ungebundenem Ermessen. (Tz. 762-769)

142. In den *alten Bundesländern* sind eine Reihe von *Gesetzen* erlassen worden, die für die Medienordnung bestimmend sind. Diese Gesetze tragen der Weiterentwicklung des Rundfunks durch eine Novellierung der Landesmedien- oder -rundfunkgesetze Rechnung. Einige dieser Änderungen stehen im Zusammenhang mit den 1991 geschlossenen Staatsverträgen im Rundfunkbereich, die ihrerseits von den Länderparlamenten ratifiziert werden mußten und

zugleich eine Novellierung einzelner landesgesetzlicher Vorschriften notwendig machten. (Tz. 770-775)

143. Artikel 36 des Einigungsvertrages regelte das *Fortbestehen des DDR-Rundfunks nach der Wiedervereinigung*. Für einen Übergangszeitraum bis Ende 1991 war dem Rundfunkbeauftragten die Regelung der Grundstrukturen übertragen worden. Die neu zu gründenden Landesrundfunkanstalten der östlichen Bundesländer sollten ab 1. Januar 1992 die Grundversorgung in ihrem jeweiligen Einzugsgebiet sicherstellen. Inzwischen haben alle fünf neuen Bundesländer Rundfunkgesetze erlassen, die auch den Ordnungsrahmen für die Veranstaltung privaten Rundfunks bilden. (Tz. 776-786)

144. Im Zusammenhang mit dem Beitritt der fünf neuen Bundesländer sind vielfältige Novellierungen im Rundfunkrecht notwendig geworden. Die Monopolkommission bedauert, daß der Gesetzgeber diese Gelegenheit nicht genutzt hat, eine stärker marktwirtschaftlich ausgerichtete Rundfunkordnung festzulegen. (Tz. 794)

Am 31. August 1991 verabschiedeten die Ministerpräsidenten aller 16 Bundesländer den Staatsvertrag über den Rundfunk im vereinten Deutschland. Darin regeln die Bundesländer einheitliche Mindestgrundsätze für den Hörfunk- und Fernsehbereich mit bundesweiter Verbindlichkeit. Der Staatsvertrag, der wesentliche Teile aus den früheren Staatsverträgen übernommen hat, umfaßt insgesamt sechs Einzelstaatsverträge. (Tz. 795-800)

145. Eine nachhaltige Stärkung der Konkurrenzfähigkeit privater Rundfunkanbieter gegenüber den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten ist vor allem im *Werbebereich* zu erzielen. Die Monopolkommission hat in den vergangenen Hauptgutachten die Werbung der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten als nicht ordnungskonform abgelehnt und eine Gebührenfinanzierung befürwortet. Die Kommission hält dies nach wie vor für richtig. Das gilt selbst dann, wenn man davon ausgeht, daß die Werbeerlöse der öffentlich-rechtlichen Anstalten nicht vollständig den privaten Anbietern zugute kommen, sondern auch — bei Umschichtungen der Werbebudgets — anderen Werbeträgern zufließen. (Tz. 802)

Andererseits können die Finanzierungsbedingungen auch verbessert werden, wenn man die für private Anbieter bestehenden Werbebeschränkungen abbaut. Kritisch zu betrachten ist dabei das in einigen Bundesländern existierende Verbot für überregional verbreitete Hörfunk- und Fernsehprogramme, durch eine technisch denkbare regionale Auseinanderschaltung des Programms lokale Werbemöglichkeiten ohne Streuverluste anzubieten. (Tz. 803)

146. Die *Ungleichheit im Zugang zu den terrestrischen Frequenzen* führt zu Unterschieden bei den Wettbewerbschancen von öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunkunternehmen sowie im Verhältnis der privaten Anbieter untereinander. Zur Absicherung der vom Werbefinanzierungspotential her möglichen vier privaten TV-Vollprogramme müßte eine Neuverteilung der terrestrischen TV-Frequenzen ins Auge gefaßt werden. Dazu ist eine Abstimmung der verschiedenen Bundesländer bzw. ihrer für die Frequenzzuteilung zuständigen Landesanstalten erforderlich. (Tz. 805)

Der *Zuschnitt der Sendegebiete* bei den terrestrisch verbreiteten TV-Fensterprogrammen sowie den privaten Hörfunkprogrammen hält nach Expertenmeinung deren Zahl geringer, als nach den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen notwendig wäre. Auch in solchen Fällen müßte die Frequenzvergabe länderübergreifend geordnet werden. Die Monopolkommission hält es in diesem Zusammenhang für vorrangig, die Sendegebiete so zuzuschneiden, daß möglichst weder auf der regionalen noch auf der lokalen Ebene *private Monopolstellungen* entstehen. (Tz. 806)

147. Die *Einspeisung in Breitbandkabelnetze* sollte zumindest für alle deutschsprachigen Programme unabhängig von dem jeweils genutzten Satellitensystem zu gleichen Bedingungen erfolgen. Damit könnten Zwänge zu Parallelausstrahlungen über mehrere Satelliten vermieden und Frequenzen des öffentlich-rechtlichen Rundfunks für private Anbieter freigemacht werden. (Tz. 807)

148. Die Empfehlung der Monopolkommission, die *Erteilung einer landesrechtlichen Rundfunklizenz als Zusammenschlußtatbestand* innerhalb der Fusionskontrolle zu fassen, ist — wie auch die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts zeigt — weiterhin aktuell. (Tz. 808)

Auflagen über Programminhalte sollten sich nur an öffentlichen Interessen, wie etwa dem Jugendschutz und ähnlichem orientieren. Dagegen sind nach Auffassung der Monopolkommission solche Auflagen abzulehnen, die sich auf den Produktionsstandort beziehen oder bestimmte Quoten zur Eigen- und Auftragsproduktion bzw. zur Herkunft gekaufter Programme fordern. (Tz. 809, 810)

D. Sonderuntersuchungen — Zusammenfassung

1. Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation

149. Für die Telekommunikation als Netzwerktechnologie mit ausgeprägten Kompatibilitätserfordernissen sind Standards von besonderer Bedeutung. Ihre Einhaltung garantiert den Teilnehmern an einem offenen Netz, daß sie miteinander kommunizieren können und daß weder sie noch das Netz durch die Nutzung bestimmter Endgeräte Schaden nehmen. Kompatibilität steigert die Attraktivität eines Netzes und ist folglich eine Voraussetzung für dessen Wachstum. Die Frage nach *effizienten Mechanismen für die Festlegung und Umsetzung von Standards* ist insbesondere vor dem Hintergrund der sich rasch ändernden technologischen und ordnungspolitischen Bedingungen in der Telekommunikation von Bedeutung. Wurde in der Vergangenheit das Entstehen und die Entwicklungsdynamik der Telekommunikationsmärkte durch die Standardisierungspolitik der nationalen — zumeist staatlichen — Fernmeldemonopole entscheidend beeinflußt, nimmt heute im Zuge der

Deregulierungspolitik die wettbewerbliche Steuerung zu. Hinzu kommt eine ausgeprägte Entwicklungsdynamik der Telekommunikationstechnologien. Die Zahl der Netzwerke steigt, es entsteht eine Vielzahl neuer Dienste, und es gibt neue Verknüpfungsmöglichkeiten mit anderen Netzwerktechnologien wie z. B. Computernetzen. Hier bedarf es effizienter, die Innovationsdynamik fördernder Koordination. (Tz. 811-814)

150. Das Untersuchungsobjekt von Kapitel VI dieses Hauptgutachtens sind *Kompatibilitätsstandards.* Sie entstehen entweder im Wettbewerb auf Märkten, durch Verhandlungen in Standardisierungsorganisationen oder werden in Form von Regulierungen hoheitlich verordnet. In der *ökonomischen Theorie der Standardisierung* werden Standards nach dem Grad ihrer Verbindlichkeit in de facto- und de jure-Standards unterschieden. *De facto-Standards* sind freiwillige Standards. Sie entstehen auf Märkten, indem eine vorhandene Technologie entweder auf eine breite Akzeptanz der Marktteilnehmer trifft oder im Wettbewerb mit alternativen technischen Spezifikationen dominiert. Somit können Standards sowohl das Ergebnis von Wettbewerb als auch eine Voraussetzung für Wettbewerb sein. *De jure-Standards* sind Zwangsstandards. Hinter ihnen steht die Verbindlichkeit gesetzlicher Regelungen. Ihre Entstehung wird vor allem durch administrative Prozeduren und politische Prozesse beeinflußt. Gleichwohl entstehen de jure-Standards nicht losgelöst von Marktprozessen. In der Regel basieren sie auf wettbewerblich entwickelten Technologien. (Tz. 815-817)

Neben der Frage nach den *Entstehungsbedingungen effizienter Standards* stehen deren *Wettbewerbswirkungen* im Mittelpunkt der Untersuchung der Monopolkommission. Dazu werden zunächst die Ergebnisse der noch vergleichsweise jungen ökonomischen Theorie der Standardisierung diskutiert. Es folgen die Darstellung der institutionellen Ausgestaltung der nationalen, europäischen und weltweiten Standardisierungsanstrengungen sowie die Analyse wettbewerbspolitischer Implikationen der aktuellen Standardisierungsprozesse bei ISDN, digitalem Mobilfunk und HDTV. Abschließend werden allgemeine Empfehlungen für eine wettbewerbskonforme Ausgestaltung einer Standardisierungspolitik in der Telekommunikation gegeben.

151. Die *Wettbewerbswirkungen* von Standards sind ambivalent. Je nachdem, welcher Markt betroffen ist, in welcher Entwicklungsphase einer Technologie ein Standard entsteht oder gesetzt wird und welche Standardisierungsformen anzutreffen sind, können die Wirkungen *wettbewerbsverstärkend* oder *-vermindernd* sein. Zuweilen treten beide Effekte auf einem Markt nebeneinander auf. Ansatzpunkte für Wettbewerbseffekte sind:

(1) Standards wirken auf den Wettbewerb, indem sie das Entstehen neuer Märkte und neuer Marktsegmente beeinflussen.

(2) Darüber hinaus beeinflussen sie den Wettbewerb auf bestehenden Märkten, da sie vorhandene Marktstrukturen und die Marktzutrittsbedingungen verändern können.

(3) Letztlich berühren die Innovationseffekte von Standards den zukünftigen Wettbewerb über technologieinduzierte Veränderungen der Marktstrukturen und Marktzutrittsbedingungen. (Tz. 818-887)

152. *Positive Wettbewerbswirkungen* von Standards sind, daß sie Märkte konstituieren und Marktentwicklungsprozesse beschleunigen. Über die Verkürzung der Phasen technologischer und kommerzieller Risiken setzen sie Neuerungsanreize und begünstigen Markteintritte neuer Anbieter. In der Telekommunikation tragen Kompatibilitätsstandards zur Überwindung von Koordinationsproblemen bei und sind damit eine Voraussetzung für das Wachstum der Netze. Von Netzausweitungen profitieren aktuelle und zukünftige Netzteilnehmer, d. h. die durch Kompatibilität mögliche Erweiterung eines Netzes führt zu *positiven Netzexternalitäten.* Kompatibilitätsstandards ermöglichen darüber hinaus die Realisierung von *Größenvorteilen* bei der Produktion von Netzwerkkomponenten. Schließlich vermindern sie die Informationskosten der Nachfrager und wirken damit *transaktionskostensenkend.* (Tz. 877-887, 995)

Die Kehrseite der Medaille sind die *Wettbewerbsrisiken* von Standards. Staatlich gesetzte de jure-Standards können wenige Großunternehmen bevorteilen und heimische Produzenten vor ausländischer Konkurrenz schützen. Standards in öffentlichen Monopolbereichen können die Wettbewerbsbedingungen auf komplementären Produktmärkten beeinflussen. Im Rahmen von marktwirtschaftlichen de facto-Standardisierungsprozessen resultieren die Wettbewerbsrisiken vor allem aus der Möglichkeit einzelner Unternehmen, diese mit dem Ziel der Behinderung des Wettbewerbs zu kontrollieren. Bestehende Marktmacht kann verfestigt, Konzentrationen können ausgelöst werden. Wettbewerbsbeschränkende Rückwirkungen auf angrenzende Märkte sind möglich. Darüber hinaus kann eine frühzeitige Standardisierung den erreichten technologischen Entwicklungsstand zementieren und Neuerungen unterdrücken. (Tz. 855-860, 872-887, 996)

153. In den beiden für die Telekommunikation bedeutsamen Technologiebereichen, dem traditionellen Fernmeldewesen und der Computerindustrie, sind *unterschiedliche Standardisierungsregime* anzutreffen. Bis in die jüngste Vergangenheit waren die Fernmeldemärkte nicht wettbewerblich organisiert. Anbieter von Fernmeldediensten und Netzbetreiber waren und sind überwiegend noch heute Fernmeldeverwaltungen oder monopolistisch agierende öffentliche Unternehmen. Die Standardisierung erfolgt überwiegend hoheitlich, wenn auch in enger Zusammenarbeit mit den dominierenden Unternehmen der Fernmeldeindustrie. Die Computerindustrie dagegen ist wettbewerblich organisiert. Teilnehmer auf den Märkten sind private Unternehmen. Die Standardisierung erfolgt hier marktwirtschaftlich, d. h. es dominieren de facto-Standards. Trotz dieses grundlegenden Unterschieds sind Ähnlichkeiten in der Entwicklung der Standardisierungsprozesse erkennbar. Während in der Telekommunikation die Normen von den Fernmeldemonopolen dominiert werden, wurden Standards in der Computerindustrie lange Zeit von IBM als

dominierendem Anbieter gesetzt. In der Computerindustrie hat der Wettbewerb im Verlauf der 80er Jahre die Dominanz von IBM allerdings zurückgedrängt und damit auch deren Position als de facto-Standardisierer geschwächt. Im Fernmeldewesen sind ähnliche Entwicklungen zu beobachten. Insbesondere in den USA hat AT&T aufgrund von Deregulierung und Entflechtung ebenfalls die Kontrolle über zahlreiche Systemkomponenten verloren. Die Entwicklung in Westeuropa läuft angesichts der zunehmenden Öffnung der Telekommunikationsmärkte ebenfalls dahin, daß die Fernmeldeverwaltungen und öffentlichen Unternehmen an Einfluß verlieren. Im Zuge der Deregulierung des Fernmeldewesens nimmt die Zahl der Netzbetreiber und Diensteanbieter zu. Dies erhöht einerseits die Kompatibilitätserfordernisse, andererseits nehmen mit der Zahl der Beteiligten die divergierenden Interessen an den Standardisierungsprozessen in der Telekommunikation zu. (Tz. 997, 998)

154. Für die Telekommunikation von besonderer Bedeutung ist, daß die *Kompatibilität international* hergestellt wird. Die *Standardisierungsgrundsätze* in der Bundesrepublik Deutschland tragen diesem Aspekt weitgehend Rechnung. Die Ausarbeitung der Standards erfolgt im europäischen Rahmen innerhalb des Europäischen Instituts für Telekommunikationsstandards (ETSI) bzw. weltweit innerhalb des CCITT (Internationaler beratender Ausschuß für Telegrafen- und Telefondienste der Internationalen Fernmeldeunion). Diese Normungssysteme sind wenig änderbar und aus wettbewerbspolitischer Sicht auch weitgehend unproblematisch, solange in den Standardisierungsorganisationen die Teilnahme offen ist und sich die Standardisierungspraxis den sich ändernden ordnungspolitischen und technologischen Rahmenbedingungen in der Telekommunikation anpaßt. Von nationaler Bedeutung bleiben die *Umwandlung der internationalen Normenempfehlungen in de jure-Standards* und deren *Umsetzung in nationale Zulassungsbedingungen*. Mit der organisatorischen Trennung von Netzbetrieb (DBP Telekom) und Zulassungsaufgabe (Bundesamt für Zulassungen in der Telekommunikation, BZT) ist eine wichtige Voraussetzung für die Zulassung von Wettbewerb im Fernmeldewesen bereits verwirklicht. Dabei ist unterstellt, daß die Trennung eine echte und nicht nur eine scheinbare ist. Wichtig ist jedoch auch die *Gestaltung von Zulassungsbedingungen* für Endgeräte und Telekommunikationsdienste. Mit der Orientierung an vergleichsweise wenigen technischen Kriterien wie Betriebssicherheit, Netzschutz und Kompatibilität sind ebenfalls alte Forderungen der Reformdiskussion im Fernmeldewesen erfüllt. Darüber hinaus wird die europäische Regelung der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsprüfungen ab Ende 1992 den nationalen Spielraum für wettbewerbsbehindernde Zulassungspraktiken weiter einschränken. (Tz. 888-922, 999)

155. Für die Wirkung eines Standards auf den Wettbewerb ist die Ausgestaltung der *Standardisierungsinhalte,* insbesondere die *Normungstiefe* relevant. *Dienstespezifische Normen,* die neben den Anforderungen an eine Technologie auch die Technologieinhalte detailliert beschreiben, behindern nicht nur die Suche nach eventuell besseren technischen Lösungen, sondern wirken in der Tendenz wettbewerbsbeschränkender als *funktionsspezifische Normen,* die auf die Beschreibung funktionaler Merkmale beschränkt bleiben, ohne die innere Zusammensetzung oder das Verfahren einer technischen Lösung detailliert zu beschreiben. Für die Telekommunikation gilt dieser Grundsatz jedoch mit Einschränkungen. Kompatibilität ist um so leichter erzielbar, je weiter die Standardisierung der Systemfunktionen getrieben wird. Für die auf Kompatibilität mit dem vorhandenen Netz und den Netzkomponenten angewiesenen Zubehörproduzenten beinhalten dienstespezifische Normen detaillierte technische Anweisungen für die notwendige Ausgestaltung ihrer Komponenten. Funktionsspezifische Normen lassen hier Spielräume und verursachen Informationslücken, die unter Umständen die Entwicklungs- und Produktionskosten erhöhen. In der Tendenz können technologische Unsicherheiten zusätzliche Marktzutritte verhindern. (Tz. 1000, 1001)

156. Ein Ausweg aus diesem Dilemma bietet die *offene Standardisierung der Systemumwelt,* wie sie beispielsweise für den Bereich der Informationstechnologien das OSI (Open Systems Interconnetion)-Schichtenmodell darstellt. Die offene Standardisierung der Systemumwelt unterteilt ein technisches System in verschiedene aufeinander aufbauende Subsysteme. Insbesondere werden Basis- von Anwendungsfunktionen unterschieden. Die Standardisierung von Basisfunktionen ermöglicht sodann einen freien Zugang zu den verschiedensten Anwendungsfunktionen. Je nach den technischen Anforderungen, die mit der Aufdeckung der *Innovationspotentiale* im Wettbewerb einhergehen, kann die Standardisierung nächsthöher liegender Subsysteme notwendig werden. Auf diese Weise können Kompatibilitätserfordernisse mit Wettbewerb und dem Offenhalten technologischer Suchprozesse verbunden werden. (Tz. 1002)

157. Der *Zeitpunkt, zu dem eine Technologie standardisiert wird,* ist aus zwei Gründen von wettbewerbspolitischem Interesse. Erstens entscheidet der Standardisierungszeitpunkt über die *Ausnutzung von Neuerungspotentialen*. Eine frühzeitige Standardisierung unterdrückt die Suche nach besseren technologischen Problemlösungen und zementiert den erreichten technischen Entwicklungsstand. Die zweite Seite dieses Aspektes ist jedoch, daß *eine frühzeitige Standardisierung die rasche Marktentwicklung fördert* und auf diese Weise die Wettbewerbsintensität erhöhen kann. Die möglichen Wechselwirkungen zwischen Marktentwicklungs- und Innovationseffekten lassen keine allgemein gültigen Schlußfolgerungen auf einen aus wettbewerbspolitischer Sicht optimalen Standardisierungszeitpunkt zu. (Tz. 881-887, 1003)

158. Der zweite Problembereich ist, daß der Standardisierungszeitpunkt für die *Konsenserzielung innerhalb von Normungsorganisationen* von Bedeutung ist. Stehen für eine bestimmte Problemlösung verschiedene technologische Alternativen zur Verfügung, von der eine zum Standard erhoben werden soll, wird ein Konsens schwieriger, je weiter die Entwicklungen vorangeschritten sind und je höher die bislang getätigten Investitionen sind. Tendenziell besteht die

Gefahr, daß sich z. B. in internationalen Standardisierungsorganisationen politische Institutionen von den kommerziellen Interessen eines oder weniger Großunternehmen instrumentalisieren lassen und Normungsprozesse lenken bzw. verhindern. (Tz. 861-871, 1004)

159. Der Umstand, daß in der Telekommunikationsindustrie der technologische Wandel immer rascher voranschreitet, d. h. die Verfallszeiträume einer Technologie kürzer werden und gleichzeitig die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen ansteigen, machen eine frühzeitige, in vielen Fällen eine *vorgreifende Standardisierung* notwendig. Wettbewerbspolitisch kann dies durchaus problematisch sein, da nicht nur Innovationsprozesse frühzeitig kanalisiert werden, sondern auch der Anreiz für Unternehmen damit verbunden ist, *Systemwettbewerb bereits im Vorfeld zu verhindern.* Ein Ausdruck dafür sind Technologiepartnerschaften und Koalitionenbildung von einzelnen Großunternehmen in Standardisierungsorganisationen. Der wettbewerbspolitisch wünschenswerte Ausweg ist auch hier die Festlegung möglichst *offener und zudem möglichst herstellerunabhängiger Standards.* (Tz. 871, 884, 1005)

160. Eine Grundfunktion internationaler Standards ist die Begünstigung des länderübergreifenden Güter- und Dienstleistungsaustausches. Isolierte und von internationalen Normen abweichende nationale Standards können *nicht-tarifäre Handelsbarrieren* sein. Sie wirken wettbewerbsbehindernd, da sie Marktzutritte ausländischer Unternehmen in die Inlandsmärkte verhindern oder erschweren. Neben der Normung, die in der Telekommunikation überwiegend weltweit oder zumindest regional-europäisch erfolgt, können die nationalen Zulassungsregelungen erhebliche Auswirkungen auf den internationalen Handel haben. Für den Abbau nicht-tarifärer Handelsbarrieren sind internationale Vereinbarungen von Bedeutung. Im regional-europäischen Rahmen sind dies die Vorschriften des EWG-Vertrages und auf der internationalen Ebene das „Agreement on Technical Barriers to Trade" innerhalb des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens GATT. (Tz. 1006)

161. Von den Regelungen des EWG-Vertrages bieten die Artikel 30 (Verbot mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen und Maßnahmen gleicher Wirkung) und 85 (unter anderem Verbot von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen, die zu einer Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten geeignet sind) Ansatzpunkte zur Abwehr nicht-tarifärer Handelsbeschränkungen. Außerdem verpflichtet Artikel 130 f Abs. 2 des Vertrages die Mitgliedstaaten zu der Festlegung gemeinsamer Normen. (Tz. 894-906, 1007)

In der *GATT-Vereinbarung über technische Handelshemmnisse,* die am 1. Januar 1980 in Kraft trat, verpflichten sich die bis heute etwa 30 Unterzeichner zu einer fairen und möglichst transparenten Anwendung technischer Vorschriften und Normen. Die Vereinbarung enthält eine Präferenz für *internationale Standards sowie für offene funktionsspezifische,* anstatt für *dienstespezifische Normen* und *internationale Zulassungssysteme.* Das vorgegebene Ziel soll durch den Verzicht auf gegenseitige Diskriminierung, erhöhte Transparenz, verstärkte Kooperation und durch die Legitimität von Klage und Gegenmaßnahmen für den Fall der Zuwiderhandlung erreicht werden. Die Effizienz der GATT-Vereinbarung könnte nach Ansicht der Monopolkommission allerdings erheblich verbessert werden. Insbesondere erschweren unbestimmte Rechtsbegriffe wie die „willkürliche und ungerechtfertigte Diskriminierung" den Nachweis der Wettbewerbswidrigkeit staatlicher Maßnahmen im internationalen Handel.

Daneben ist die Frage, ob und wieweit der Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung auf Nebenabkommen des GATT angewandt werden kann, bis heute ungeklärt. (Tz. 1007-1009)

162. Ein zentrales Ziel von Telekommunikationspolitik ist die Förderung einer auf harmonisierten und integrierten Netzen beruhenden Telekommunikationsinfrastruktur. Eine Integrationsstrategie ist *ISDN* (Integrated Services Digital Network). Es soll aus dem bisherigen analogen Fernsprechnetz hervorgehen und neben der Sprachübertragung auch Daten-, Text- und Faksimile-Übertragung ermöglichen. Die Entwicklung von *Spezialnetzen* und deren Verknüpfung wäre eine andere Strategie. Sowohl national als auch innerhalb der Europäischen Gemeinschaft ist die politische Entscheidung für die Durchsetzung von ISDN gefallen. ISDN ist eine technikgetragene, angebotsorientierte Technologie, die auf den Telekommunikationsmärkten noch umzusetzen ist. In diesem Prozeß spielt Standardisierung eine wichtige Rolle. (Tz. 924-938)

Nach Auffassung der Monopolkommission werden bei der Standardisierung des Euro-ISDN, wie vormals bei der Normierung der ersten ISDN-Generation im nationalen Rahmen, tendenziell die traditionellen, meist staatlichen Netzbetreiber begünstigt. Der Vorwurf, *das integrierte Netz sei die Antwort der Monopolisten auf den zunehmenden Wettbewerb in der Telekommunikation,* ist im Kern nicht entkräftet. (Tz. 939)

Die Negativwirkungen fehlenden Netzwettbewerbs lassen sich jedoch durch eine stärkere Anlehnung an das Konzept der *Open Network Architecture* (ONA) begrenzen. ONA sieht vor, daß auf einem Telekommunikationsgrundnetz Dienste verschiedener Anbieter betrieben werden, die miteinander im Wettbewerb stehen. Es beruht auf dem Prinzip, daß die verschiedenen Bausteine und Einzelleistungen des Grundnetzes jedem Dienst bedarfsgerecht und zu gleichen Bedingungen zur Verfügung gestellt werden. Im Gegensatz zu ISDN, dessen Grundideen Bündelung und Integration sind, sieht ONA die Entbündelung von Netzleistungen vor. Die Diensteanbieter konfigurien mit den Bausteinen eigene, ihren speziellen Bedürfnissen entsprechende Dienstnetze. ISDN würde damit zu einem „Netzwerk für Netze" und wäre nicht mehr ausschließlich ein Teilnehmer- oder Endbenutzernetz. ONA, in Verbindung mit ISDN, könnte ein Weg sein, die Nachfragerbedürfnisse, deren geringe Beachtung durch den Netzmonopolisten in der Vergangenheit zum Aufbau privat betriebener Spezialnetze geführt hat und die mit ISDN wieder zusammengeführt werden sollen, besser als

bisher mit Grundnetzleistungen zu bedienen. (Tz. 939, 940)

Die EG-Kommission hat die ONA-Idee bei der Konzeption der *Open Network Provision* (ONP) aufgegriffen. Die konkrete Umsetzung von ONP auf das ISDN steht allerdings noch aus. Die Monopolkommission empfiehlt eine konsequente Umsetzung im Sinne der Offenhaltung von Wettbewerbsmöglichkeiten im integrierten Netz. (Tz. 941)

163. Eine zweite, bedeutsame Technikentwicklung in der Telekommunikation ist der *digitale Mobilfunk*. Anders als bei ISDN verläuft die Marktentwicklung im Mobilfunk außerordentlich dynamisch. Dafür dürften vor allem zwei Faktoren von Bedeutung sein: die Zulassung von Wettbewerb im Bereich der Netzträger und das Überwinden von Inkompatibilität, was die Nutzbarkeit von Mobilfunk erhöht und niedrigere Endgerätepreise möglich macht. Während die Entwicklung der analogen Vorläufer des digitalen Mobilfunks in Europa nach national spezifischen Normen verlief, wird die digitale Technik von einem einheitlichen europäischen Standard (GSM, Global Standard for Mobile Communications) bestimmt. (Tz. 942-950)

Eine Weiterentwicklung digitaler Mobilkommunikation ist das in Großbritannien entwickelte *Personal Communications Network* (PCN). Es beruht auf der Idee der Kommunikation von „Person zu Person" — mittels kleiner, leichter und kostengünstiger Funktelefone mit hoher Ausgangsleistung, die jederzeit in der Anzugtasche mitgeführt werden können — anstatt von „Telefon zu Telefon". Mit der Übernahme des GSM-Standards für das PCN durch das Europäische Institut für Telekommunikationsstandards (ETSI) werden jedoch dessen Entwicklungspotentiale, vor allem im Bereich neuer Dienste, stark begrenzt. Andererseits wird auf diese Weise eine europäische PCN-Norm weitaus früher verfügbar sein als bei der vollständigen Neuentwicklung eigener PCN-Standards. Die somit mögliche alsbaldige Lizenzierung weiterer Netzbetreiber wird zu einer zusätzlichen Wettbewerbsintensivierung im digitalen Mobilfunk führen. (Tz. 951-956)

164. Ein dritter, aktuell äußerst bedeutsamer Normierungsprozeß ist der des sogenannten *hochauflösenden Fernsehens HDTV*. Die HDTV-Standardisierung ist ein Musterbeispiel für den Einsatz von Normierungspolitik für industriepolitische Zwecke. Betroffene Märkte sind die für Aufnahmetechnik, Übertragungstechnik und letztlich der Endgerätemarkt. Wie schon bei den herkömmlichen Fernsehstandards ist auch bei HDTV ein *europäischer Sonderweg* zu beobachten. Die Entwicklungen in Japan und USA deuten darauf hin, daß in den nächsten Jahren nicht mit weltweit gemeinsamen HDTV-Standards zu rechnen ist. (Tz. 957-983)

Die *Regionalisierung der weltweiten Standardisierungsbemühungen* bei den Produktions- und Übertragungsnormen für das hochauflösende Fernsehen hat aus wettbewerbspolitischer Perspektive positive und negative Wirkungen auf die Entwicklung der zugehörigen Märkte. Der Verzicht auf weltweit einheitliche Standards in einer noch vergleichsweise frühen Entwicklungsphase des HDTV hat den Vorteil, daß *unterschiedliche technologische Systeme miteinander konkurrieren*. Andererseits birgt die Regionalisierung der HDTV-Standards die Gefahr in sich, daß die dadurch verursachte *Zersplitterung der Märkte zementiert* wird. Die Ausnutzung von Skalenerträgen bei der Produktion der Programmproduktions-, Übertragungs- und Empfangstechnologien wird verhindert oder zumindest verzögert. Damit bleiben in allen Bereichen die Preise hoch und die Nachfragerakzeptanz gering. Die Durchsetzung des HDTV als neue Fernsehgeneration wird verzögert. (Tz. 984-986)

165. Die Festlegung einheitlicher Standards für die *Satellitenausstrahlung von Fernsehsignalen in Europa* durch die EG-Kommission ist gleichfalls ambivalent zu beurteilen. Einerseits wird damit eine weitere Zersplitterung der europäischen HDTV-Märkte verhindert. Die Folgen wären höhere Preise und Inkompatibilitäten, die wiederum die Märkte für die Verbraucher unübersichtlich machen und Abstimmungsprobleme zwischen den Produzenten für Systemkomponenten hervorrufen. (Tz. 987)

Wettbewerbspolitisch bedenklich ist dagegen der mit der Entscheidung für HD-MAC als europäischen HDTV-Übertragungsstandard sowie den D2-MAC-Standard als Zwischenstufe auf dem Weg dorthin verbundene *Ausschluß des PAL plus-Systems von der Satellitenübertragung*. PAL plus bietet eine dem D2-MAC vergleichbare Bildqualität im 16:9-Bildschirmformat. Neben der terrestrischen Übertragungsmöglichkeit der Bildsignale besitzt PAL plus zusätzlich den Vorteil der Abwärtskompatibilität zu den herkömmlichen Fernsehsystemen. Das Argument, PAL plus für die Satellitenübertragung nicht zuzulassen, ist seine Inkompatibilität mit dem letztlich angestrebten HDTV bzw. mit der HD-MAC-Übertragungsnorm. Wolle man mittelfristig HDTV durchsetzen — so die Position der europäischen Unterhaltungselektronikindustrie und der EG-Kommission —, bedürfe es der Durchsetzung des damit kompatiblen D2-MAC. Ob diese Entscheidung den Verbraucherpräferenzen gerecht wird, ist zumindest zweifelhaft. Im Ergebnis bedeuten die Standardisierungsentscheidungen der EG-Kommission eine erhebliche *Wettbewerbsverzerrung* zu Lasten des kostengünstigeren Fernsehsystems PAL plus. (Tz. 988-991)

Da die erzwungene Übertragung von Satellitenprogrammen im nicht-abwärtskompatiblen D2-MAC-System in den nächsten Jahren kaum wirtschaftlich ausreichende Zuschauerzahlen erreichen kann, wird für die Programmanbieter eine *simultane Ausstrahlung* in der herkömmlichen PAL- bzw. SECAM-Norm notwendig sein. Dies wird die Übertragungskosten erhöhen, was tendenziell die kleineren Anbieter, deren Übertragungskostenanteil vergleichsweise höher ist als bei den größeren Anbietern, benachteiligt. Gleichzeitig werden damit die Marktzutrittsbedingungen für neue TV-Anbieter verschlechtert. Nicht zuletzt bindet die simultane Ausstrahlung von Satellitenprogrammen nach der herkömmlichen und der neuen Übertragungsnorm *knappes Frequenzspektrum*. Im Extremfall müßte das benötigte Frequenzspektrum verdoppelt werden, ohne daß zusätzliche Programme übertragen werden können. (Tz. 992)

2. Wettbewerb und strategische Handelspolitik

166. Die zentrale Bedeutung des Außenhandels für die wirtschaftliche Entwicklung und den Wohlstand insbesondere kleiner und rohstoffarmer Länder ist unbestritten. Die Chancen, die sich einer Volkswirtschaft im internationalen Handel bieten, sind jedoch auch mit besonderen Herausforderungen verbunden. Die Öffnung nationaler Märkte erhöht zwangsläufig den Wettbewerbsdruck auf inländische Unternehmen. Die Integration in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung kann einer Volkswirtschaft außerdem erhebliche strukturelle Anpassungen abverlangen. Beide Aspekte sind dafür verantwortlich, daß der Bereich der *Außenhandelspolitik* immer wieder Gegenstand von *Auseinandersetzungen zwischen industrie- und wettbewerbspolitischen Standpunkten* ist. Jüngstes Beispiel hierfür sind die industrie- und technologiepolitischen Beschlüsse auf dem EG-Gipfel in Maastricht.[29]) (Tz. 1010, 1011, 1014-1018)

Die Möglichkeiten staatlicher Politik, den Wettbewerb auf internationalen Märkten zu beeinflussen, wurden in den 80er Jahren im Rahmen der *Theorie der strategischen Handelspolitik* erneut wissenschaftlich thematisiert. Im Gegensatz zur klassischen Außenhandelstheorie, die Unterschiede in der relativen Ressourcenausstattung nationaler Volkswirtschaften als wichtigste Ursache für den internationalen Handel betrachtet, hebt der neue theoretische Ansatz die Bedeutung von Größenvorteilen in der Produktion als Ursache internationaler Spezialisierung hervor. Damit wird zugleich auch die Annahme des vollständigen Wettbewerbs auf internationalen Märkten fallengelassen. Für die Außenhandelspolitik folgt hieraus zweierlei. Erstens kann eine staatliche Politik auf die Struktur der Handelsströme eher Einfluß nehmen, wenn die Vorteile internationaler Spezialisierung auf Größenvorteilen in der Produktion beruhen und weniger durch „natürliche" Unterschiede zwischen den am Handel beteiligten Ländern bedingt sind. Zweitens ist eine Handelspolitik des „laissez-faire" in der Regel nicht mehr optimal, wenn der Wettbewerb auf internationalen Märkten wesentlichen Beschränkungen unterliegt. (Tz. 1012)

167. Die Theorie der strategischen Handelspolitik nimmt Bezug auf hochkonzentrierte Weltmärkte mit hohen Marktzutrittsschranken. Aus den getroffenen Strukturannahmen folgt, daß einmal im Markt etablierte Unternehmen *überdurchschnittliche Gewinne* erzielen können. Anliegen staatlicher Politik ist es, die strategische Position inländischer Unternehmen zu verbessern, um ihnen einen höheren Anteil an den überdurchschnittlichen Gewinnen zu sichern. Hierzu stehen ihr aus theoretischer Sicht prinzipiell alle Instrumente zur Verfügung, die geeignet sind, das Kräfteverhältnis im internationalen Wettbewerb zugunsten inländischer Unternehmen zu beeinflussen: FuE-Subventionen, Kostenzuschüsse zur Produktion, Exportfördermaßnahmen oder die Protektion von Inlandsmärkten. (Tz. 1021-1028)

Die *Voraussetzungen für eine gesamtwirtschaftlich vorteilhafte strategische Handelspolitik* sind allerdings äußerst restriktiv. Die Erfolgsaussichten werden durch zahlreiche Sachverhalte, die in den einfach strukturierten theoretischen Modellen meist unberücksichtigt bleiben, in Zweifel gezogen: die Multinationalität der Unternehmen, die internationale Mobilität technischen Wissens, nichtstrategische Kostennachteile inländischer Unternehmen, protektionsbedingte Preissteigerungen im Inland, schutzbedingte Effizienzverluste bei den geförderten Unternehmen, Reaktionen ausländischer Unternehmen und Gegenmaßnahmen ausländischer Regierungen sowie die mangelnde Verläßlichkeit einer dauerhaften staatlichen Förderpolitik. Eine strategische Handelspolitik steht außerdem vor einem schwierigen Auswahlproblem. Sie muß sicher sein, daß die Förderung einer Industrie nicht anderen Industrien schadet, die im Sinne einer strategischen Handelspolitik noch förderungswürdiger gewesen wären. (Tz. 1029-1038)

168. Es sind nicht allein Umsetzungsprobleme, die eine strategischer Handelspolitik in Frage stellen. Noch schwerer wiegen grundsätzliche *ordnungspolitische Einwände*. Hierbei ist zwischen einer aggressiven und einer defensiven strategischen Handelspolitik zu unterscheiden. Erstere beschreibt den Ersteinsatz einer Politik, die versucht, die Wettbewerbsposition inländischer Unternehmen auf konzentrierten Weltmärkten zu verbessern. Letztere umfaßt Maßnahmen, die gegen eine im Ausland betriebene aggressive Politik bzw. gegen eine drohende Monopolisierung von Schlüsseltechnologien durch ausländische Unternehmen gerichtet sind. Eine aggressive strategische Handelspolitik steht in krassem Widerspruch zu den Prinzipien des freien Handels. Die Monopolkommission hält eine solche Politik aufgrund der daran anknüpfenden Gefahren für die Weltwirtschaft für in keiner Weise vertretbar. (Tz. 1039-1041)

169. Maßnahmen, die gegen eine aggressive strategische Handelspolitik ausländischer Regierungen gerichtet sind, können im Erfolgsfall zu einer Stabilisierung der Weltwirtschaft beitragen. Eine Politik, die eine Monopolisierung von Schlüsseltechnologien durch ausländische Anbieter erfolgreich verhindert, schützt eine Volkswirtschaft vor erheblichem Schaden. Die im Grundsatz *legitimen Anliegen einer defensiven strategischen Handelspolitik* beantworten allerdings noch nicht die eigentlichen Fragen, die sich bei der Beurteilung jeder Politikmaßnahme stellen. Kann anhand des empirischen Befunds tatsächlich ein Handlungsbedarf nachgewiesen werden, und sind die Instrumente einer defensiven strategischen Handelspolitik geeignet, die Probleme zu lösen? (Tz. 1042-1053)

170. *Handlungsbedarf* besteht einerseits auf Märkten mit hohem Konzentrationsgrad und hohen Marktzutrittsschranken, auf denen das Ausland den Wettbewerb verfälscht. Er besteht andererseits in Schlüsseltechnologiebereichen, wenn diese durch ausländische Unternehmen monopolisiert werden. Letztlich kann die empirische Relevanz der Argumente für eine defensive strategische Handelspolitik nur im Einzelfall geprüft werden. Die Monopolkommission hat zu diesem Zweck beispielhaft drei Industrien untersucht, die im Mittelpunkt handelspolitischer Auseinander-

[29]) Vgl. Tz. 24ff.

setzungen stehen: den Flugzeugbau, die Mikroelektronik und die Automobilindustrie. (Tz. 1054-1057)

171. Die *Marktstruktur der Flugzeugbauindustrie* erfüllt auf ideale Weise die Bedingungen für eine strategische Handelspolitik. Die amerikanische Vormachtstellung im Bau von Großraumflugzeugen beruht im wesentlichen auf dem frühen Markteintritt und den erheblichen dynamischen Lerneffekten, durch die sich die Produktion von Flugzeugen auszeichnet. Ausschlaggebend für den Erfolg und die frühe Übernahme der Marktführung durch amerikanische Unternehmen waren sicherlich Verbundvorteile in der Produktion militärischer und ziviler Flugzeuge. Die amerikanische Rüstungspolitik war notwendiges Korrelat der weltpolitischen Stellung der USA. Von einer aggressiven strategischen Handelspolitik kann daher nicht die Rede sein. Die früher eher als heute mögliche Umsetzung militärischer Forschung in kommerzielle Erfolge kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß ein hoher Verteidigungshaushalt gesamtwirtschaftlich betrachtet eher nachteilig ist. (Tz. 1059-1064, 1069, 1070)

Die massive *Förderung der europäischen Flugzeugindustrie im Rahmen des Airbus-Projekts* war insofern erfolgreich, als das Ziel, einen europäischen Anbieter im Markt für Großraumflugzeuge zu etablieren, erreicht wurde. Bisher scheint das Ergebnis allerdings die Kosten, die dazu aufgebracht wurden, nicht zu rechtfertigen. Die eingetretene Wettbewerbsbelebung kann den gesamtwirtschaftlichen Erfolg des Projekts allein nicht garantieren. Wesentliche Aufgabe der weiteren Politik muß es sein, die Subventionierung abzubauen. Dies setzt eine Privatisierung des unternehmerischen Risikos voraus. Die Steigerung der Ertragskraft der Airbus-Industrie erfordert vor allem aber auch eine effizientere Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Produktionsstandorten. Letztlich widerspricht die Airbus-Politik dem Freihandelsprinzip. Sie kann daher auch aus ordnungspolitischen Überlegungen nicht als Beispiel für eine erfolgreiche defensive strategische Handelspolitik angeführt werden. (Tz. 1065-1068, 1070-1072)

172. Die *Mikroelektronik besitzt eine herausragende Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung.* Ihr Erfolg basiert im wesentlichen auf dem technischen Fortschritt im Bereich der integrierten Schaltkreise (ICs). Die rasante Steigerung der Leistungskapazität von Chips ist nicht zuletzt Ergebnis eines bislang sehr intensiv geführten dynamischen Wettbewerbs. Das erhebliche Marktvolumen verhinderte, daß die ausgeprägten Skalenerträge in der Produktion zu einer wettbewerbspolitisch bedenklichen Konzentration führen konnten. Die möglicherweise vorhandenen Synergieeffekte zwischen verschiedenen Produktgruppen bzw. Chipgenerationen waren jedenfalls nicht stark genug, um einzelnen Marktführern den Aufbau einer auf Dauer dominanten Marktposition zu ermöglichen. (Tz. 1073-1083)

Die Monopolkommission verkennt nicht, daß eine *Monopolisierung oder Kartellierung des Chipmarktes* der deutschen und europäischen Industrie erheblichen Schaden zufügen würde. Angesichts der zurückliegenden Erfahrung erscheinen die diesbezüglich vor allem von Seiten der europäischen Produzenten gezeichneten Szenarien allerdings spekulativ. Ein funktionsfähiger Wettbewerb versetzt die europäische Wirtschaft in die Lage, die Wachstumschancen, welche die mikroelektronische Revolution eröffnet, im internationalen Handel zu nutzen. Sie ist dazu nicht auf eine leistungsfähige europäische Chipindustrie angewiesen. Die Gefahr, daß europäische Anwenderbranchen nicht rechtzeitig bzw. nur zu höheren Preisen mit Halbleitern versorgt werden, beruht zur Zeit weniger auf den Marktstrukturbedingungen oder möglichen Kartellierungsversuchen unter japanischen Anbietern. Sie resultiert vielmehr aus handelspolitischen Maßnahmen, mit denen auf Ebene der EG europäische Produzenten vor dem Wettbewerbsdruck japanischer Konkurrenten geschützt werden sollen. (Tz. 1090-1092, 1094, 1095)

Die europäischen Bemühungen im Rahmen des JESSI-Projekts, die *Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Halbleiterindustrie* zu fördern, müssen als gescheitert angesehen werden. Die Erfahrung sollte im Hinblick auf ähnlich ehrgeizige Projekte Vorsicht gebieten. Ausländische Unternehmen können durch Unternehmensbeteiligungen oder Kooperationen relativ problemlos in den Genuß staatlich geförderter Forschungsergebnisse gelangen. Außerdem zeigt gerade auch das Beispiel der Halbleiterindustrie, daß Produktionsstandorte nicht dort errichtet werden müssen, wo Forschung und Entwicklung betrieben wird. Die Multinationalität der Unternehmen und die Internationalisierung der Produktion stellt eine europäischen Technologiepolitik, die als Ziel den Aufbau einer europäischen Chipindustrie verfolgt, zunehmend in Frage. Überlegungen, die auf die Einrichtung einer dem japanischen Ministerium für Handel und Industrie (MITI) vergleichbaren europäischen Institution abzielen, sind im Grundsatz verfehlt. Politiker und Beamte können Schwächen im Management europäischer Unternehmen nicht beheben. Die tatsächliche Leistung des MITI wird meist überschätzt. Die japanischen Erfolge im Halbleiterbereich basieren auf der Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Die Förderpolitik des MITI hat dazu nichts Wesentliches beigetragen. (Tz. 1084-1089, 1093, 1096, 1097)

173. Die *Strukturmerkmale und tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse auf dem Automobilmarkt* erfüllen nicht die Voraussetzungen für eine strategische Handelspolitik. Dies schließt einen Bedarf an handelspolitischen Gegenmaßnahmen grundsätzlich aus, unabhängig davon, wie man letztlich die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie oder Verstöße des Auslands gegen Prinzipien des Freihandels im einzelnen bewertet. Die trotz des intensiv geführten Wettbewerbs vor allem in der EG, aber auch in den USA ergriffenen Maßnahmen zur Beschränkung japanischer Importe dienen allein dem Schutz inländischer Anbieter vor japanischer Konkurrenz. Sie verletzen in eklatanter Weise die Prinzipien des Freihandels und fügen der inländischen Wirtschaft, insbesondere den inländischen Konsumenten erhebliche Verluste zu. Das Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie durch eine vorübergehende Protektion zu verbessern, wird in der Regel verfehlt. Wettbewerbsmindernde Schutzmaßnahmen lockern den Druck zu notwendigen Anpassungen und mindern auf längere

Sicht die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen. (Tz. 1098-1111)

174. Das Anliegen einer defensiven strategischen Handelspolitik erklärt sich aus dem *Fehlen einer internationalen Wettbewerbsordnung.* Grundsätzlich wären die Probleme, die sich aus staatlichen Wettbewerbsverfälschungen, privaten Wettbewerbsbeschränkungen und einer Monopolisierung von Schlüsseltechnologien ergeben, im Rahmen einer solchen Ordnung zu lösen. Unilaterale Gegenmaßnahmen sind bestenfalls eine Zweitbestlösung, solange multilaterale Regelungen nicht in Sicht sind. Ein Beispiel für eine sehr weitreichende supranationale Wettbewerbsordnung ist der *Europäische Binnenmarkt.* Die europäische Wettbewerbspolitik hat bei der Umsetzung des Binnenmarktprogramms die Rolle des zentralen Integrationsinstruments übernommen. Ihre Wirkung erstreckt sich nicht allein auf wettbewerbswidrige Geschäftspraktiken privater Unternehmen. Den Wettbewerbsnormen des EWG-Vertrages unterliegt auch das Handeln der Mitgliedstaaten, sei es in bezug auf staatliche Marktregulierung, nationale Normung und Standardisierung, Subventionen, öffentliches Beschaffungswesen oder im Hinblick auf die Tätigkeit öffentlicher Unternehmen. Als wichtige Voraussetzung für die Effektivität der europäischen Wettbewerbspolitik erwies sich die Höherrangigkeit und unmittelbare Wirkung des europäischen Rechts gegenüber nationalem Recht. (Tz. 1112-1126)

175. Die *Harmonisierung und Koordination nationaler Wettbewerbspolitik* kann einen wichtigen Beitrag zu einer internationalen Kontrolle privater Wettbewerbsbeschränkungen leisten. Den Ansatzpunkt liefert eine konsequente extraterritoriale Anwendung nationaler Wettbewerbsnormen. Sie ist sowohl im deutschen und europäischen Wettbewerbsrecht als auch im Antitrustrecht der USA bezüglich der Inlandswirkung privater Wettbewerbsbeschränkungen vorgesehen. Zur Vermeidung von Konfliktfällen und zur Verbesserung der Effizienz einer internationalen Wettbewerbskontrolle sollten bilaterale Abkommen genutzt werden. Die Vereinbarungen zwischen der EG und den USA sind hierfür ein gutes Beispiel. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte die Bundesregierung in der EG darauf hinwirken, daß ein ähnliches Abkommen auch mit Japan abgeschlossen wird. Die Auseinandersetzung mit wettbewerbspolitischen Themen auf der Ebene internationaler Organisationen kann wichtige ideelle, konzeptionelle und institutionelle Hilfestellungen bei dem Bemühen um eine Harmonisierung und Koordination nationalen Wettbewerbsrechts geben. (Tz. 1127-1135)

176. Angesichts der Größe der Weltmärkte ist nur in wenigen Fällen zu erwarten, daß einzelne Unternehmen in der Lage sind, den internationalen Wettbewerb erheblich zu beschränken. Die wesentlichen Gefahren gehen von staatlichen Maßnahmen und Regelungen aus, die darauf gerichtet sind, das internationale Marktgeschehen zugunsten inländischer Unternehmen zu beeinflussen. Die *Kontrolle staatlicher Wettbewerbsverfälschungen* stellt eine weitaus schwierigere Aufgabe dar als die Kontrolle privater Wettbewerbsbeschränkungen, da sie einen umfassenderen Souveränitätsverzicht der Staaten erfordert. Ein solcher Verzicht kann nur kollektiv im Rahmen einer bindenden internationalen Vertragsgemeinschaft erreicht werden. Einen Ansatzpunkt hierfür bietet das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT). (Tz. 1136-1138)

Das *GATT* und die im Rahmen der Tokio-Runde beschlossenen Nebenabkommen über Subventionen, öffentliches Beschaffungswesen sowie Normen und Standards sehen eine umfassende Kontrolle staatlicher Eingriffe in den internationalen Handel vor. Das GATT weist jedoch erhebliche *institutionelle Defizite* auf, die eine effektive Anwendung der Vorschriften verhindern. Die Durchsetzung der Vereinbarungen beruht ausschließlich auf dem Eigeninteresse der Vertragsparteien. Dies reicht allerdings nicht aus, um die Regierungen vor den Forderungen nationaler Interessengruppen nach Protektion zu schützen. Auch wenn von der laufenden Uruquay-Runde keine grundlegenden institutionellen Reformen zu erwarten sind, so ist sie doch ein wichtiger Prüfstein für den Willen der Vertragsparteien zu einer freien Welthandelsordnung. Die Bundesregierung sollte daher nach Auffassung der Monopolkommission in der EG darauf hinwirken, daß die Verhandlungsrunde nicht an der europäischen Agrarpolitik scheitert. (Tz. 1139-1146)

Die Vorstellungen der GATT-Mitglieder über den Inhalt einer internationalen Handelsordnung gehen noch sehr weit auseinander. Aussichten auf eine grundlegende Reform des GATT bestehen daher zur Zeit nicht. Mehr Erfolg verspricht eine GATT-Reform im kleinen Kreis durch die *Bildung einer Freihandelszone.* Diese müßte zumindest die EG, Nordamerika und Japan umfassen. Wünschenswert wäre auch eine Einbeziehung der wirtschaftlichen Schwellenländer in Südostasien. Im Hinblick auf die Beziehung gegenüber Drittstaaten müßten die Mitglieder den Regeln des GATT verpflichtet sein. Die fortschrittlichere Lösung könnte eine Attraktionskraft entwickeln, die zum Beitritt weiterer Staaten führt. Die Erweiterung dürfte die Stabilität und Weiterentwicklung der Ordnungsstrukturen allerdings nicht gefährden. (Tz. 1147-1150)

177. Angesichts einer fehlenden internationalen Wettbewerbsordnung erscheint es naheliegend, daß die Einzelstaaten selbst Maßnahmen ergreifen, um die Spielregeln eines „fairen" Welthandels durchzusetzen. Dies ist im Grunde auch der Ansatz einer defensiven strategischen Handelspolitik. Die Doppelfunktion der Staaten als Mitspieler und Schiedsrichter kann allerdings auf Dauer nicht befriedigen. Die *auf EG-Ebene verfügbaren Instrumente zu unilateralen Gegenmaßnahmen,* die Antidumping- und Antisubventionsverordnung[30]) und das sogenannte Neue handelspolitische Instrument,[31]) sind nach Auffassung der Monopolkommission zudem dringend reformbedürftig. Sie verfehlen im Ansatz die wettbewerbspoli-

[30]) Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, ABl. 1988 Nr. L 209, S. 1.

[31]) Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 2641/84 des Rates vom 17. September 1984 zur Stärkung der Gemeinsamen Handelspolitik und insbesondere des Schutzes gegen unerlaubte Handelspraktiken, ABl. 1984 Nr. L 252, S. 1.

tische Zielrichtung und wirken in der Praxis protektionistisch und wettbewerbsbeschränkend. Eine Lösung erfordert, daß die inhaltlich und verfahrenstechnisch überbetonten Schutzinteressen der Produzenten durch eindeutig wettbewerbsorientierte Kriterien ersetzt werden und daß institutionelle Vorkehrungen getroffen werden, die dem ordnungspolitischen Problem eines Mißbrauchs der Instrumente hinreichend Rechnung tragen. (Tz. 1151-1169)

178. Eine defensive strategische Handelspolitik greift als Antwort auf die Frage, *warum ein Land in bedeutenden Wachstumsmärkten keine Spezialisierungsvorteile besitzt*, viel zu kurz. Naheliegender und praktisch bedeutsamer als strategische Wettbewerbsnachteile sind in den meisten Fällen Kostennachteile inländischer Unternehmen, die entweder auf ineffizienten Produktionsweisen oder ungünstigen Standortfaktoren beruhen. In beiden Fällen wären Maßnahmen im Sinne einer strategischen Handelspolitik unwirksam und schädlich.

Eine Politik, die versucht, *Nachteile im internationalen Standortwettbewerb* abzubauen, ist im Grundsatz wettbewerbskonform und wirkt im Gegensatz zu einer strategischen Handelspolitik nicht sektorenspezifisch. Sie ist daher auch nicht den erheblichen Informationsproblemen und Mißbrauchsgefahren einer solchen Politik ausgesetzt. Die im internationalen Vergleich hohen Lohnkosten setzen die deutsche Wirtschaft unter einen besonderen strukturellen Anpassungsdruck. Der zur Sicherung wertschöpfungsintensiver Arbeitsplätze erfoderliche Strukturwandel wird durch eine Subventionspolitik, die alte Industriestrukturen konserviert, erheblich behindert. (Tz. 1170-1175)

179. Die in vielen Ländern betriebene sektorenspezifische bzw. projektbezogene *Forschungsförderung* weist entscheidende Mängel auf. Rentabilitätsüberlegungen werden technologischen Zielvorgaben meist untergeordnet. Die Marktentwicklung läuft staatlich beeinflußten Entscheidungsprozessen in der Regel voraus, so daß die Projekte im internationalen Innovationswettbewerb keine Chance haben. Eine Technologiepolitik, die sich indirekter Fördermittel und dezentraler Entscheidungsstrukturen bedient, vermeidet diese Probleme weitgehend. Sie ist im Grundsatz strukturneutral und steht daher auch nicht einer sinnvollen internationalen Arbeitsteilung im Hochtechnologiebereich im Wege. Angesichts der internationalen Mobilität technischen Wissens sind der Technologiepolitik bei der Verbesserung der Attraktivität inländischer Produktionsstandorte generell enge Grenzen gesetzt. Mehr Erfolg verspricht die *Bildungspolitik*. Sie erhöht die Qualifikation der Arbeitskräfte und verbessert damit einen wichtigen Standortfaktor. Ansätze für eine Reform des deutschen Bildungssystems ergeben sich aus den überdurchschnittlich langen Ausbildungszeiten im Hochschulbereich sowie in bezug auf eine Stärkung der privatwirtschaftlichen und wettbewerblichen Elemente im Ausbildungsangebot. (Tz. 1176-1185)

180. Zu den Faktoren im internationalen Standortwettbewerb zählt auch die *nationale Wettbewerbspolitik*. Den Vorwurf, die deutsche Wettbewerbspolitik betone zu einseitig den Preiswettbewerb und schränke damit die Innovationsfähigkeit inländischer Unternehmen ein, hält die Monopolkommission nicht für stichhaltig. Eine Steigerung des technischen Fortschritts ist nicht um jeden Preis wünschenswert. Unternehmensinternes Wachstum wird im deutschen Kartellrecht nicht aufgegriffen. Insofern wird auch nicht die Umsetzung von Innovationen in Markterfolge behindert. Bei der Beurteilung der Marktstellung von Unternehmen berücksichtigt das Bundeskartellamt auch die Dynamik der Marktentwicklung. Es trägt damit der Funktionsweise des Innovationswettbewerbs Rechnung. Auch der Einwand, die Kartellkontrolle behindere Unternehmenskooperationen, die zur Sicherung der Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen auf internationalen Märkten erforderlich seien, ist nach Ansicht der Monopolkommission unbegründet. Das deutsche Kartellrecht ist flexibel genug, um den Kooperationserfordernissen inländischer Unternehmen im internationalen Wettbewerb Rechnung zu tragen. Raum bieten einerseits die Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse, andererseits die Freistellungsmöglichkeiten des GWB. Die Praxis des Bundeskartellamtes läßt nicht den Schluß zu, daß die Vorschriften zu restriktiv gehandhabt würden. (Tz. 1186-1191, 1199-1204)

Die Kritik ist lediglich insofern zutreffend, als sie auf die *grundsätzlichen Mängel einer nationalen Wettbewerbspolitik* hinweist. Zielsetzung des GWB ist es, die Inlandswirkungen von Wettbewerbsbeschränkungen aufzugreifen. Das Bundeskartellamt berücksichtigt hierbei zwar auch den im Inland spürbaren potentiellen Auslandswettbewerb, die Wettbewerbsverhältnisse auf Auslandsmärkten werden damit jedoch nicht erfaßt. Praktisch ist eine Prüfung globaler Wettbewerbsverhältnisse durch eine nationale Behörde auch nicht zu bewältigen. Im Rahmen der europäischen Wettbewerbspolitik werden die konzeptionellen Mängel einer nationalen Wettbewerbskontrolle weitgehend aufgehoben. (Tz. 1192-198)

3. Zur wettbewerbspolitischen Problematik von Koppelungsgeschäften

181. Wettbewerbspolitische Wertungen über Koppelungsgeschäfte sollten nicht durch begriffliche Überlegungen vorentschieden werden. Dieser Grundsatz gilt sowohl für die Definition des Begriffs „Koppelungsgeschäft" als auch für die Frage, ob ein Angebot aus zwei oder lediglich einem Gut besteht (Zwei-Güter-Frage). Die Versuchung ist groß, im Einzelfall mit begrifflichen Erwägungen das Vorliegen eines Koppelungsgeschäftes zu leugnen, nur weil man es ausnahmsweise für zulässig erachtet. Auf diesen methodisch verfehlten Weg wird man gezwungen, wenn man am Vorverständnis der grundsätzlichen Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften festhält. Eine nähere Untersuchung zeigt jedoch, daß aus wettbewerbspolitischer Sicht Koppelungsgeschäfte nur ausnahmsweise unzulässig sind. (Tz. 1205-1211)

182. Nach der *Bedingungsdefinition* liegt ein Koppelungsgeschäft vor, wenn der Anbieter ein Gut (das koppelnde Gut) nur unter der Bedingung abgibt, daß der Abnehmer zusätzlich noch ein weiteres Gut (das

gekoppelte Gut) abnimmt. Demgegenüber liegt nach der *Verursachungsdefinition* ein Koppelungsgeschäft bereits dann vor, wenn der Anbieter eines Gutes eine Ursache dafür setzt, daß der Abnehmer zusätzlich noch ein weiteres Gut abnimmt. Darunter fallen namentlich sogenannte wirtschaftliche Koppelungen, bei denen der Gesamtpreis für beide Güter niedriger ist als die Summe der Einzelpreise. Die Verursachungsdefinition erfüllen auch Koppelungen, die durch Überredung, Überzeugung oder gar „psychologischen Kaufzwang" des Abnehmers durch den Anbieter zustande kommen, sowie der sogenannte „Verbundeffekt", der eintritt, wenn Kunden durch sogenannte „Lockvogelangebote" dazu veranlaßt werden, weitere, normal kalkulierte Waren zu kaufen. (Tz. 1212-1214)

183. Die Bedingungsdefinition ist zu eng. Sie entspricht zwar dem herkömmlichen Verständnis des Begriffes „Koppelungsgeschäft" und ist in der U.S.-amerikanischen Rechtsprechung zu „tying arrangements" etabliert. Im deutschen und europäischen Recht werden aber seit jeher auch solche Angebote erfaßt, die der Verursachungsdefinition entsprechen. Sie werden unter Begriffen wie „Treuerabatte", „psychologischer Kaufzwang", „verschleierte Zugabe" abgehandelt, oder es fehlt eine begriffliche Abgrenzung. (Tz. 1215)

184. Die *Zwei-Güter-Frage* hat zentrale Bedeutung für die rechtliche Einordnung von Angeboten als Koppelungsgeschäfte, namentlich dann, wenn es ein per se-Verbot für Koppelungsgeschäfte gibt (z. B. im U.S.-amerikanischen Antitrustrecht, nach § 1 ZugabeVO im deutschen Recht). Sie eignet sich vorzüglich dazu, Wertungsfragen zu umgehen. Dieser Zusammenhang muß beachtet werden, wenn es darum geht, den richtigen Prüfungsmaßstab zu finden. Eine Analyse verschiedener Optionen *(angebots-, produkt-, nachfrage- und wettbewerbsorientierte Prüfungsmaßstäbe)* zeigt, daß sie entweder von vorneherein ausscheiden müssen (so der angebotsorientierte Maßstab) oder zumindest unzweckmäßig sind, weil sie Einfalltore für versteckte Wertungen eröffnen (so die übrigen Maßstäbe). Für die wettbewerbspolitische Diskussion eignet sich nur folgender *weite* Prüfungsmaßstab: Ein Angebot ist ein Koppelungsgeschäft, wenn es aus mindestens zwei Komponenten besteht, die geeignet sind, im relevanten Markt separat gehandelt zu werden. (Tz. 1221-1240)

185. Das Vorurteil, Koppelungsgeschäfte seien grundsätzlich unzulässig, wird durch die Vorstellung geprägt, Koppelungsgeschäfte dienten vornehmlich dazu, mit einem attraktiven koppelnden Gut den Absatz eines unattraktiven gekoppelten Gutes zu fördern oder gar zu erzwingen *(Hebelfunktion)*. Ein Anbieter kann seine Marktmacht im Markt für das koppelnde Gut zu diesem Zweck zwar ausnutzen; nur in seltenen Fällen ist dies aber angebracht. Eine solche Absatzstrategie schadet dem Anbieter längerfristig mehr, als sie nützt. Die Abnehmer sind regelmäßig unzufrieden. Dies erleichtert neuen Anbietern den Marktzutritt. Außerdem verliert der Anbieter Einkommenschancen beim koppelnden Gut, wenn er es mit der Koppelungsbedingung belastet. Dies legt den Schluß nahe, daß der marktmächtige Anbieter mit dem Koppelungsgeschäft andere Funktionen verfolgt, die im einzelnen noch dargelegt werden. (Tz. 1250-1253)

186. Die Hebelfunktion ist jedoch auch dann erfüllt, wenn das koppelnde Gut zu einem besonders niedrigen Preis (Vorspannangebot, Lockvogelangebot) oder gar unentgeltlich (Zugabe, unentgeltliche Kundenbeförderung) abgegeben wird. Es liegt dann eine Form des indirekten Preiswettbewerbs vor, unabhängig davon, ob der Anbieter marktmächtig ist. *Sensationskoppelungen,* die sich durch ganz ungewöhnliche Güterkombinationen auszeichnen, sollen die Aufmerksamkeit auf den Anbieter lenken. Durch *Differenzierungskoppelungen,* bei denen durch die Kombination eines meist homogenen Gutes mit anderen Gütern ein neues Gut geschaffen wird, will sich der Anbieter von seinen Wettbewerbern absetzen. (Tz. 1254-1258)

187. Neben der Hebelfunktion können Koppelungsgeschäfte eine Vielzahl anderer Funktionen erfüllen. Allein diese Tatsache läßt sie in einem anderen Licht erscheinen. Diese Funktionen können zwar in einigen Fällen durch „weniger einschneidende" Maßnahmen ebenfalls erreicht werden. Diese sind jedoch regelmäßig teurer als Koppelungsgeschäfte und häufig auch weniger effektiv.

Bei der *Qualitätsfunktion* geht es beispielsweise darum, durch die Kontrolle der Qualität des gekoppelten Gutes die Funktion oder den guten Ruf des koppelnden Gutes zu erhalten. Der Abnehmer muß zum Bezug des gekoppelten Gutes beim Anbieter des koppelnden Gutes verpflichtet werden oder zum Bezug bei einem Lieferanten, den der Anbieter benennt. Dadurch wird es dem Anbieter möglich, Qualitätsvorgaben schnell umzusetzen und deren Einhaltung wirksam und kostengünstig zu erreichen. Die Verantwortung für eine Fehlfunktion des koppelnden Gutes liegt dann stets beim Anbieter des Koppelungsgeschäftes. (Tz. 1259-1265)

188. Gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften wird eine Reihe von Argumenten vorgebracht, die meist vermischt werden. Es zeigt sich, daß kein Argument für sich genommen die generelle Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften begründen kann. Aus der Häufung wenig überzeugender Argumente kann nicht auf die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften geschlossen werden. Auszugehen ist von der These, daß Koppelungsgeschäfte als unternehmerisches Handeln so lange zulässig sind, wie sich ihre Unzulässigkeit nicht belegen läßt. (Tz. 1303)

189. Die Argumente gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften können zu zwei großen Gruppen zusammengefaßt werden: Argumente, die das *Binnenverhältnis* zwischen Anbieter und Abnehmer betreffen (Freiheitsargument, Mißbrauchsargument, Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit, Argument der Irreführung des Abnehmers, Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers) sowie Argumente, die das *Außenverhältnis* betreffen, also die Wirkungen von Koppelungsgeschäften auf unbeteiligte Dritte wie Wettbewerber des Anbieters und die freien Abneh-

mer. Zur zweiten Gruppe gehören das Verdrängungsargument, das Monopolisierungsargument und das Marktzutrittsschrankenargument. Aus wettbewerbspolitischer Sicht kommt es in erster Linie auf diese letzteren Argumente an. Gleichwohl kommt das Kartellrecht nicht umhin, auch das Binnenverhältnis der Parteien zu berücksichtigen. Dies gilt zum einen für die Preiskontrolle über marktmächtige Unternehmen. Zum anderen führen die Argumente, die das Außenverhältnis von Koppelungsgeschäften betreffen, unweigerlich auf elementare Wertungsfragen des Wettbewerbsrechts zurück. Aspekte des Binnenverhältnisses können die Wertungen, die im Außenverhältnis getroffen werden müssen, maßgeblich beeinflussen. Das wird besonders am Wettbewerbsargument deutlich, das gewissermaßen die Schwelle zwischen Binnen- und Außenverhältnis von Koppelungsgeschäften betrifft. (Tz. 1304, 1305)

190. Nach dem *Freiheitsargument* sollen Koppelungsgeschäfte unzulässig sein, weil sie die wirtschaftliche Freiheit des Abnehmers beschneiden. In tatsächlicher Hinsicht reduziert es sich jedoch auf den Kostenaspekt. Zu analytischen Zwecken lassen sich vier Stufen des Zwanges unterschieden, nämlich der *Verlust des Preisnachlasses, die Kosten für den Wechsel des Anbieters, die Kosten für die Weitergabe des gekoppelten Gutes und für Ersatzbeschaffung* und schließlich *die Kosten für den Verzicht des Anbieters auf die Koppelungsbedingung oder für den Austausch des gekoppelten Gutes.* Die Übergänge zwischen diesen Stufen sind fließend. In normativer Hinsicht stellt sich die Frage nach dem Bewertungsmaßstab dafür, wann Kosten für den Abnehmer als unzulässige Freiheitsbeschränkung anzusehen sind. Ein solcher Maßstab fehlt jedoch. Aus wettbewerbspolitischer Sicht kann es nur um Marktergebniskontrolle gehen. (Tz. 1307-1320)

191. Nach dem *Mißbrauchsargument* sollen Koppelungsgeschäfte einen unzulässigen Marktmachtmißbrauch darstellen, weil der Abnehmer wegen der Marktmacht des Anbieters einen „überhöhten" Preis zahlen muß oder der Preisdifferenzierung ausgesetzt ist. Bei beiden Aspekten geht es um die Wertabschöpfung des Anbieters, die unzulässig sein soll. Hinsichtlich des Aspektes der Preisüberhöhung kann sich das Mißbrauchsargument nur auf einen marktmächtigen Anbieter beziehen, der das koppelnde Gut nur unter der Bedingung abgibt, daß der Abnehmer auch ein weiteres, das gekoppelte Gut, abnimmt. Die Koppelungsbedingung stellt einen preiserhöhenden Faktor für das koppelnde Gut dar. Daher ist grundsätzlich die Möglichkeit eröffnet, die für marktmächtige Unternehmen vorgesehene Preiskontrolle im Markt für das koppelnde Gut vorzunehmen. Solche Marktergebniskontrolle ist jedenfalls als Notbehelf wettbewerbspolitisch erwünscht. Erforderlich ist aber eine detaillierte Berechnung des Preises, der für das koppelnde Gut verlangt wird. Nur dann kann dieser Preis dem als richtig erkannten Preis gegenübergestellt und Ausbeutungsmißbrauch festgestellt werden. Für diese Rechenoperation werden Vorschläge unterbreitet. Dies gilt auch für den Fall der Preisdifferenzierung. Soweit es sich allerdings um ein Koppelungsgeschäft zur Simulation von Preisdifferenzierung handelt, scheidet Marktergebniskontrolle aus. Koppelungsgeschäfte eignen sich, wie die ökonomische Theorie zeigt, nicht dazu, einen „doppelten Monopolpreis" zu verlangen. Die Mühen und Unsicherheiten der Preiskontrolle können nicht dadurch umgangen werden, daß man das Koppelungsgeschäft eines marktmächtigen Anbieters als „Preisstrukturmißbrauch" generell untersagt. (Tz. 1321-1336)

192. Nach dem *Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit sollen* Koppelungsgeschäfte deshalb unzulässig sein, weil diese Absatzstrategie es dem Abnehmer unmöglich mache, die Preisgünstigkeit des Angebots durch einen Vergleich mit den sonstigen Preisen des Anbieters oder mit den Preisen der Wettbewerber festzustellen. Das Argument trifft in tatsächlicher Hinsicht weitgehend nicht zu. In normativer Hinsicht ist es nicht tragfähig. (Tz. 1337-1339)

193. Ein weiteres Argument gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften lautet, daß der Abnehmer durch das Koppelungsgeschäft dahin irregeführt werde, er bekomme ein besonders günstiges Preisangebot *(Argument der Irreführung des Abnehmers).* Dieses Argument ist in tatsächlicher Hinsicht diffus. Auch der Aspekt der *Preisverschleierung* erweist sich als regelmäßig nicht richtig. Er ist zumindest normativ nicht stichhaltig. (Tz. 1340, 1341)

194. Nach dem *Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers* sollen Koppelungsgeschäfte unzulässig sein, weil der Abnehmer durch das eine, das koppelnde Gut hinsichtlich seiner Abnahmeentscheidung unsachlich beeinflußt werde. Eine Beeinflussung liegt zwar vor. Ob sie „unsachlich" ist, ist aber eine normative Frage; sie ist grundsätzlich zu verneinen. (Tz. 1342, 1343)

195. Nach dem *Wettbewerbsargument* sollen Koppelungsgeschäfte schon deshalb unzulässig sein, weil hinsichtlich des gekoppelten Gutes kein Leistungswettbewerb stattfinde. Das Argument überzeugt in normativer Hinsicht nicht. Der Begriff „Leistungswettbewerb" ist jedenfalls im Hinblick auf Koppelungsgeschäfte eine Leerformel, mit der sich die Zulässigkeit eines bestimmten Koppelungsgeschäftes willkürlich bejahen oder verneinen läßt. Das hinter dem Wettbewerbsargument stehende Wettbewerbsverständnis, das keine komplexen Güter kennt, ist abzulehnen. Stellt man auf das Koppelungsgeschäft als neues Gut ab, dann findet Wettbewerb auf dem Markt für Koppelungsgeschäfte statt. (Tz. 1345-1350)

196. Die folgenden drei Argumente führen das Augenmerk auf verschiedene Facetten der Verdrängung von Anbietern, die mit dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Wettbewerb stehen. Das *Verdrängungsargument* beschäftigt sich allgemein mit der Verdrängungswirkung. Das *Monopolisierungsargument* richtet das Augenmerk auf eine besonders starke Verdrängung, die so weit geht, daß der Anbieter marktmächtig wird. Das *Marktzutrittsschrankenargument* schließlich berücksichtigt die Verdrängungswirkung von Koppelungsgeschäften auf potentielle Wettbewerber. Denkbar sind Verdrängungswirkungen zwar auch im *Markt für das koppelnde Gut.* Für die kartellrechtliche Beurteilung steht aber ganz im

Vordergrund die Verdrängungswirkung im *Markt für das gekoppelte Gut*. Eine derartige Verdrängung setzt freilich voraus, daß die Abnehmer ohne das Koppelungsgeschäft das Angebot der Wettbewerber angenommen hätten — eine nicht unproblematische Unterstellung. Keine Rolle spielt es in tatsächlicher Hinsicht, ob das Koppelungsgeschäft die Bedingungs- oder lediglich die Verursachungsdefinition erfüllt. Die Verdrängungswirkung ist in beiden Fällen gleich. (Tz. 1354-1356)

197. Die Verdrängungswirkung kann nicht am Einzelfall festgemacht werden. Es geht um die *Marktstruktur*, die durch Koppelungsgeschäfte dadurch geändert wird, daß Abnehmer an den Anbieter gebunden werden. Die Verdrängungswirkung ist umso größer, je geringer die Restnachfrage ist. Für Stärke und Dauerhaftigkeit der Marktstrukturveränderung kommt es entscheidend auf die zeitliche Wirkung und die Breitenwirkung von Koppelungsgeschäften an, wobei beide Wirkungen zusammen auftreten. Die *zeitliche Wirkung* hängt davon ab, ob der gebundene Abnehmer einer Bezugspflicht für das gekoppelte unterliegt und wie lange diese andauert. Die *Breitenwirkung* hängt davon ab, wie der Markt für das koppelnde mit dem Markt für das gekoppelte Gut verknüpft ist. Maßgebend sind die *Marktstellung des Anbieters* im Markt für das koppelnde Gut und der *Nachfragezusammenhang*. (Tz. 1357)

198. Stellt man lediglich darauf ab, inwieweit die Wettbewerber aus dem Markt für das gekoppelte Gut im Hinblick auf die *Abnehmer des Koppelungsgeschäftes* verdrängt werden, zeichnet man ein unvollständiges Bild. Zu berücksichtigen ist, daß der *Anbieter des Koppelungsgeschäftes* als Nachfrager für das gekoppelte Gut in Frage kommt. Bezieht er es von seinen Wettbewerbern im Markt für das gekoppelte Gut, dann stellt sich ihre Verdrängung lediglich als Auswechselung des Geschäftspartners dar. Das hängt von der mit dem Koppelungsgeschäft verfolgten Funktion ab. In vielen Fällen ist der Anbieter daran interessiert, den Wettbewerb im Markt für das gekoppelte Gut zu nutzen. (Tz. 1361-1363)

199. Allein die Tatsache der Verdrängungswirkung kann nicht ein generelles Verbot von Koppelungsgeschäften rechtfertigen. Ein einheitliches Konzept konnte bisher jedoch nicht gefunden werden. Sicher ist nur, daß es nicht um den Schutz einzelner Wettbewerber geht, sondern um den Schutz des Wettbewerbs. Die Abgrenzung Leistungs-/Nichtleistungswettbewerb ist jedenfalls im Zusammenhang mit Koppelungsgeschäften kein taugliches Konzept. Auch das Konzept des Schutzes der Wettbewerber als Reflex des Abnehmerschutzes trägt nicht; damit wird lediglich auf die Binnenperspektive verwiesen. Anknüpfungspunkt ist das Konzept des Abnehmer- und Drittschutzes als Reflex des Wettbewerberschutzes. Nach diesem Konzept geht es nicht um den eigenständigen Schutz der Wettbewerber, sondern um den Schutz des Wettbewerbsprozesses, der vom Primat der Abnehmerentscheidung getragen ist. Der Schutz der gebundenen Abnehmer muß jedoch ausscheiden; insoweit ist auf die Marktergebniskontrolle zu verweisen. Es geht vielmehr um den Schutz der *freien Abnehmer*, d. h. der Abnehmer, die lediglich an einem der beiden Güter interessiert sind. Die vom Anbieter des Koppelungsgeschäftes und seinen Abnehmern verursachte Verdrängungswirkung kann ihre Interessen beeinträchtigen, nämlich durch die Verschlechterung der Struktur des Marktes für das gekoppelte Gut. Es stellt sich die für das Wettbewerbsrecht zentrale Frage der Drittwirkung privatautonomen Verhaltens. (Tz. 1366-1374)

200. Die Verdrängung von Wettbewerbern aus dem Markt für das gekoppelte Gut kann zu höheren Preisen für die freien Abnehmer führen und deren Auswahlfreiheit beschneiden. Dennoch können Koppelungsgeschäfte, auch solche marktmächtiger Anbieter, nicht generell verboten werden. Sie sind wie jede vertikale Absprache wettbewerblich ambivalent. Es kann zu einem *Konflikt* zwischen den freien Abnehmern einerseits und den gebundenen Abnehmern und dem Anbieter andererseits kommen. Die Lösung dieses Konfliktes stellt eine Wertungsfrage dar. Dabei ist vom Primat der Abnehmerentscheidung auszugehen. Die Marktentwicklung ist regelmäßig das Ergebnis der jeweiligen Abnehmerentscheidungen. Der Konflikt zwischen den gebundenen und den freien Abnehmern ist zugunsten der gebundenen Abnehmer zu lösen. Die freien Abnehmer müssen im Markt für das gekoppelte Gut Fernwirkungen aus dem Markt für das koppelnde Gut hinnehmen. Voraussetzung ist, daß die Entscheidung der gebundenen Abnehmer für das Koppelungsgeschäft frei erfolgt. (Tz. 1375)

201. Daher scheiden Koppelungsgeschäfte, die lediglich die Verursachungsdefinition erfüllen, aus der weiteren Untersuchung aus: Sie sind stets zulässig, auch wenn der Anbieter marktmächtig ist, weil sie den gebundenen Abnehmern attraktiver erscheinen als ein Einzelangebot. Die erste und zweite Stufe des Zwanges, nämlich der Verlust des Preisnachlasses und die Kosten für den Wechsel des Anbieters,[32]) stellen keine relevante Freiheitsbeschränkung dar. Anders ist dies aber mit der dritten und vierten Stufe des Zwanges, bei denen der Anbieter marktmächtig ist. Die Angebotsfreiheit des Anbieters sowie die Auswahlfreiheiten der gebundenen und freien Abnehmer müssen hier ausgeglichen werden. Den gebundenen Abnehmern gebührt der Vorrang, wenn ein Verbot von Koppelungsgeschäften ihnen ökonomische Nachteile bringen würde. Schafft das Koppelungsgeschäft jedoch keinerlei Vorteile für die gebundenen Abnehmer, geht die Koppelungspraxis also ausschließlich zu Lasten der freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut, ist es unzulässig. Dabei steht nicht eine allgemeine Marktstrukturverantwortung des marktmächtigen Anbieters in Frage. Der Markt für das koppelnde Gut ist nicht das Ziel der Verhaltenskontrolle. Es geht lediglich darum, vom marktmächtigen Anbieter die gebotene Rücksicht auf die schützenswerten Belange der freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut zu verlangen. Dies führt zu folgendem Ergebnis: (Tz. 1376-1378)

202. Koppelungsgeschäfte sind unzulässig, wenn folgende vier Voraussetzungen erfüllt sind:

---

[32]) Vgl. oben Tz. 190.

— Der Anbieter ist im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig,

— er gibt das koppelnde Gut nur unter der Bedingung ab, daß der Abnehmer auch das gekoppelte Gut abnimmt (Koppelungsgeschäft im engeren Sinne), und

— dadurch droht eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut,

— es sei denn, das Koppelungsgeschäft trägt zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut bei. (Tz. 1379)

203. Dieses Ergebnis läßt sich im deutschen Recht umsetzen. Rechtsvorschriften, die auf Koppelungsgeschäfte anwendbar sind, enthalten meist unbestimmte Rechtsbegriffe, die in Richtung auf dieses Ergebnis auszulegen sind. Allerdings erfordert dies ein Umdenken bei der Rechtspraxis. Die *lauterkeitsrechtlichen* Verbote von Koppelungsgeschäften gehen zu weit. Die UWG-Rechtsprechung zu den Fallgruppen Vorspanngebote, verdeckte Koppelungsgeschäfte, Irreführung durch Lockvogelangebote, psychologischer Kaufzwang bei unentgeltlicher Kundenbeförderung und Koppelung von Waren mit aleatorischen Veranstaltungen sollte beschränkt werden. Die Zugabeverordnung sollte aufgehoben werden. Die *kartellrechtliche* Praxis zu Koppelungsgeschäften ist relativ gering. Im Vordergrund steht die Untersagung von Koppelungsgeschäften wegen Ausbeutungsmißbrauchs, ohne daß aber die nötige Preisberechnung vorgenommen wird; dies sollte geändert werden. Die Rechtsprechung des Kammergerichts und die Praxis des Bundeskartellamtes, wonach auch wirtschaftliche Koppelungen eines marktbeherrschenden Anbieters unzulässigen Behinderungsmißbrauch darstellen, sollten aufgegeben werden. Eine feste Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes hat sich noch nicht herausgebildet. Die weitere Rechtspraxis sollte sich an folgendem orientieren: (Tz. 1407-1416)

— Koppelungsgeschäfte, die lediglich die Verursachungsdefinition erfüllen, insbesondere wirtschaftliche Koppelungen, stellen keinen „Mißbrauch" im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB dar. Sie behindern Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut nicht „unbillig" im Sinne von § 26 Abs. 2 und 4 GWB. Sie lassen den gebundenen Abnehmern die Wahl zwischen der Abnahme des Koppelungsgeschäftes und der Einzelabnahme, „verpflichten" also weder gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB noch „beschränken" sie im Sinne von §§ 20, 21 GWB. (Tz. 1381)

— Trägt das Koppelungsgeschäft zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut bei, ist es zulässig, auch wenn es erhebliche Verdrängungswirkung hat. Es liegt dann kein „Mißbrauch" im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB vor. Die Verdrängung der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut ist „sachlich gerechtfertigt" im Sinne von § 22 Abs. 4 Nr. 1 GWB. Dabei kommt es nicht darauf an, ob dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes „weniger einschneidende Mittel" zur Verfügung stehen, weil diese regelmäßig weniger effizient sind als das Koppelungsgeschäft. Es liegt dann auch keine „unbillige" Behinderung der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut vor (§§ 26 Abs. 2, 18 Abs. 1 lit. b GWB). Die ökonomischen Vorteile von Koppelungsgeschäften sind auch im Rahmen des § 18 Abs. 1 lit. c GWB zu berücksichtigen. Problematisch ist die Anwendung der §§ 20, 21 GWB, weil nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 GWB nur technische, nicht auch ökonomische Vorteile eines Koppelungsgeschäftes berücksichtigt werden können. (Tz. 1384-1386)

— Nur Koppelungsgeschäfte eines Anbieters, der seine Marktmacht zur Erzwingung des Koppelungsgeschäftes eingesetzt hat, sind unzulässig. Marktmacht des Anbieters muß bei der Anwendung der §§ 22 Abs. 4 und 26 Abs. 2 und 4 GWB ohnehin stets geprüft werden. Es ist nicht „unbillig" im Sinne von § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB, wenn der Abnehmer sich ohne Zwang für das Koppelungsgeschäft entscheidet. Die negativen Marktwirkungen, die nach § 18 lit. a bis c GWB Eingriffsvoraussetzung sind, können in der Regel nur bei einem marktmächtigen Anbieter auftreten. (Tz. 1389-1391)

— Koppelungsgeschäfte eines marktmächtigen Anbieters sind nur dann unzulässig, wenn durch sie eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut droht. Dies erfordert eine Prognose unter Zugrundelegung einer umfassenden Marktanalyse. Zunächst muß der gebundene Marktanteil ermittelt werden; dazu werden vier Prüfungsschritte vorgeschlagen. Ist der gebundene Marktanteil 100 %, ist das Koppelungsgeschäft zulässig, weil es keine schützenswerten freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut gibt. Dann muß die Prognose getroffen werden, inwieweit aus dem gebundenen Marktanteil eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut droht. Dabei kommt es auf die Dauerhaftigkeit des gebundenen Marktanteils an. Schließlich muß geprüft werden, ob der Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Markt für das gekoppelte Gut einen „erheblichen" Marktanteilszuwachs erfährt, so daß von einer „erheblichen" Verschlechterung der Marktstruktur gesprochen werden kann. Es wird vorgeschlagen, eine Analogie zu den Fusionskontrollvorschriften einschließlich der Vermutungsregeln zu ziehen. Eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut liegt dann nach § 24 in Verbindung mit § 22 Abs. 1 und 2 GWB vor, wenn zu erwarten ist, daß durch das Koppelungsgeschäft im Markt für das gekoppelte Gut eine marktbeherrschende Stellung erworben oder verstärkt wird. Es muß darauf abgestellt werden, welche Anbieter den freien Abnehmern im Markt für das gekoppelte Gut aller Voraussicht nach noch zur Verfügung stehen werden und wie die Marktstruktur sich ihnen gegenüber dann darstellt. (Tz. 1394-1402)

Diese Prüfung muß im Rahmen der §§ 22 Abs. 4 Nr. 1 und 18 Abs. 1 lit. c GWB ohnehin vorgenommen werden. Bei § 18 Abs. 1 lit. a und b sowie Abs. 2 GWB kann diese Prüfung bei der Frage vorgenommen werden, ob eine „unbillige" und „nicht unwesentliche" Marktzutrittsbeschränkung vorliegt. Bei § 26 Abs. 2 und 4 GWB gehört die Prüfung in den Zusammenhang der umfassenden Interessenabwägung. Bei der Anwendung der §§ 20, 21 GWB kommt es nach der Gesetzeslage auf die Marktwirkungen des Koppelungsgeschäftes nicht an. (Tz. 1404-1406)

204. Ein Rechtsvergleich mit dem U.S.-amerikanischen Antitrustrecht und dem EG-Kartellrecht zeigt, daß diese Rechtsordnungen Koppelungsgeschäfte teilweise strenger beurteilen, als es dem Ergebnis dieser Untersuchung entspricht. Es finden sich jedoch zahlreiche Ansätze, die mit dem Ergebnis dieser Untersuchung übereinstimmen. (Tz. 1417-1440)

KAPITEL I

Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierten Gewerbe

1. Methodische Grundlagen

1.1 Konzeption der Konzentrationsstatistik

205. Die Monopolkommission hatte in ihrem Ersten Hauptgutachten[1]) ein konzentrationsstatistisches Konzept zur Beschreibung und Analyse des Standes und der Entwicklung der Unternehmens- und Betriebskonzentration in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes entwickelt. In den folgenden Berichtsjahren wurde dieses Konzept schrittweise ausgebaut und im Vierten Hauptgutachten[2]) wesentlich erweitert. Insbesondere wurden die Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes zur Produktionsstatistik berücksichtigt.[3]) Dieses Konzept wurde bis zum vorangehenden Achten Hauptgutachten[4]) fortgeschrieben. Das vorliegende Gutachten versucht, die zwischenzeitlich zunehmend unverbunden nebeneinander gestellten Ergebnisse der Konzentrationsstatistik stärker zusammenzuführen. Ziel der Darstellung ist es, ein möglichst mehrdimensionales und repräsentatives Bild zum Stand und zur Entwicklung der horizontalen Konzentration in den Bereichen des Produzierenden Gewerbes geben.

Das vorliegende Kapitel bedient sich zahlreicher Graphiken und knüpft damit an Ansätze im Ersten Hauptgutachtens an.[5])

206. Eine Übersicht zu der der Monopolkommission für die vorliegenden Berichtsjahre 1989 bzw. 1990 verfügbaren Daten enthält *Tabelle 1.*

Die methodische Problematik der Konzentrationsstatistik auf der Grundlage amtlicher Daten liegt darin, daß diese nicht in Hinblick auf wettbewerbspolitische Fragestellungen erhoben werden. Dies führt zu einer Reihe systematischer Einschränkungen und Verzerrungen:

— *Sachliche Marktabgrenzung:* Die Abgrenzung der Positionen der Statistik nach Wirtschaftszweigen und der Statistik der Güterproduktion spiegeln nicht die sachliche Abgrenzung aktueller oder potentieller Märkte wider.

— *Kapitalverflechtung:* Die Unternehmen, Unternehmensteile und Betriebe als Erhebungseinheiten der Statistiken im Produzierenden Gewerbe entsprechen nicht den wirtschaftlichen, insbesondere wettbewerblichen Entscheidungseinheiten. Unternehmensverbindungen aufgrund von Kapitalverflechtungen oder sonstigen Tatbeständen werden nicht berücksichtigt.[6])

— *Marktnähe:* Die Messung der Unternehmenskonzentration nach dem Gesamtumsatz und der Angebotskonzentration nach dem Wert der Absatzproduktion weisen eine unterschiedliche Marktnähe auf und sind auch aus diesem Grund nur eingeschränkt miteinander vergleichbar.

  Der als Indikator der vertikalen Integration und des potentiellen Wettbewerbs aufschlußreiche Anteil der internen Umsätze bzw. der Güter zur Verwendung im eigenen Unternehmen wird nicht bzw. nicht hinreichend erfaßt.

— *Diversifizierung:* Im Rahmen der Statistik nach Wirtschaftszweigen werden die Unternehmen schwerpunktmäßig als Ganzes einem Wirtschaftsbereich zugeordnet. In der Güterstatistik werden Teile von Unternehmen nach der Art ihres Güterangebots erfaßt. Beide Sachverhalte betreffen nur jeweils eine Dimension diversifizierter Unternehmen. Einen Zusammenführung beider Statistiken ist nicht ohne weiteres möglich. Ansatzpunkte liefert die Statistik der fachlichen Unternehmensteile.

— *Außenhandelsverflechtung:* Die außenwirtschaftlichen Beziehungen der inländischen Unternehmen sowie die Importe ausländischer Unternehmen werden im Rahmen der Statistiken für das Produzierende Gewerbe nicht erfaßt. Sie sind mit der Außenhandelsstatistik nur unzureichend verzahnt und erlauben keine unmittelbaren Berechnungen zum inländisch verfügbaren Güterangebot, dem Marktvolumen, den Größenstrukturen und Konzentrationsverhältnissen der Unternehmen und Betriebe.

— *Konzentrationsprozeß:* Der Zeitvergleich der amtlichen Angaben erlaubt keine dynamische Analyse des Konzentrationsprozesse. Hierzu wäre zumindest eine Zuordnung der einzelnen Ele-

---

[1]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 136ff.

[2]) Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 225ff.

[3]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 218-221.

[4]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 218-221, 273-274.

[5]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975, a.a.O., Teil B, Statistischer Anhang, Abbildung I.10.

[6]) In begrenztem Umfang werden Kapitalverflechtungen in Gestalt des steuerrechtlichen Instituts der Organschaft im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik berücksichtigt.

mente aggregierter Angaben im Zeitablauf nötig. Dies ist durch die statistischen Geheimhaltungsvorschriften grundsätzlich ausgeschlossen.

— *Erfassungsgrenzen:* Die amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben berücksichtigen Erfassungsgrenzen, die die tatsächlichen Größenstrukturen in den einzelnen Bereichen in unterschiedlichem Umfang verzerren. Das mit Markteintritten und -austritten verbundene Fluktuationsgeschehen wird nur teilweise erfaßt.

— *Wirtschaftsräume:* Das Berichtsgebiet der Bundesrepublik Deutschland wird zu einem Wirtschaftsraum zusammengefaßt. Die für einzelne Bereiche (z. B. Druckereien, Baugewerbe) abgrenzbaren regionalen Märkte werden vernachlässigt.

207. Die Vielzahl systematischer und empirischer Mängel der der Monopolkommission verfügbaren Datenbasis schränkt die *wettbewerbspolitische Relevanz* ihrer Konzentrationsberichterstattung erheblich ein. Andererseits ist eine *empirische Fundierung* wettbewerbspolitischer Aussagen sachlich unverzichtbar und entspricht dem gesetzlichen Auftrag.

Das wachsende Angebot privater Datenbanken ist zukünftig stärker zu nutzen. Eine Alternative zur Datenbasis der amtlichen Statistik besteht aber insgesamt nicht. Ein zentraler konzeptioneller und methodischer Gesichtspunkt empirischer Untersuchung zur wirtschaftlichen Konzentration auf der Grundlage amtlicher Daten muß daher sein, den gegebenen systematischen Beschränkungen entgegenzuwirken. Dies kann unter anderem durch eine Präzisierung und besseren Abstimmung der Fragestellungen und Untersuchungsmethoden mit der jeweils verfügbaren Datenbasis geschehen. Die Monopolkommission hat hierzu im Siebenten Hauptgutachten ein detailliertes

Tabelle 1

Datenbasis der Monopolkommission für das Produzierende Gewerbe auf der Grundlage amtlicher Daten

Merkmalsträger	Anbieter (Unternehmensteile)		Unternehmen		Betriebe	
Erhebungsmerkmale	Produktionswert		Umsatz		Beschäftigte	
Berichtsperioden	1977—1980 (jährlich) 1982—1990 (zweijährlich)		1979—1989 (zweijährlich)			
Berichtskreise	Güterklassen[1]		Wirtschaftszweige[2]			
Auswertungsmerkmale	Zweierstelle seit 1990	Viersteller seit 1977	Zwei-steller	Vier-steller	Zwei-steller	Vier-steller
Anzahl der Merkmalsträger	x	x	x	x	x	
Merkmalssumme	x	x	x	x	x	
Anteile der ... größten Merkmalsträger (Konzentrationsraten)[3] gemessen an der Merkmalssumme						
a am Produktionswert bzw. Umsatz	x	x	x	x		
b an der Anzahl der Beschäftigten			x	x	x	
c an den Investitionen			x	x	x	
d am Census Value Added			ohne Bau x	x		
e an der Anzahl der Betriebe			ohne Bau x	x		
Herfindahl-Index gemessen an der Merkmalssumme		x	x	x		
			ab 1985 mit Bau			

[1]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Wiesbaden 1989.

[2]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

[3]) Ab 1985: maximal sechs Rangklassen für die jeweils 3, 6, 10, 25, 50, 100 größten Merkmalsträger;
bis 1983: maximal 20 Rangklassen für die jeweils 3, 6, 10, 15, ..., 50, 60, ..., 100, 200, ..., 500 größten Merkmalsträger.

Zeichenerklärung:
x = In der Datenbasis der Monopolkommission enthalten. Nähere Erläuterungen zu den gewählten Merkmalskombinationen werden im folgenden Text gegeben.

Konzept entwickelt.[7]) Darüber hinaus besteht in begrenztem Umfang die Möglichkeit, aus der Divergenz der nach verschiedenen Konzepten geführten Statistiken zusätzliche Informationen abzuleiten.

208. Im *vorliegenden* Hauptgutachten liegt der Schwerpunkt der empirischen Darstellungen auf der Vergleichbarkeit der Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration nach der Statistik der Wirtschaftsbereiche und zur Angebotskonzentration nach der Güterstatistik. Hieraus werden zugleich empirische Aufschlüsse zur Diversifikation der Unternehmen in andere Wirtschaftsbereiche gewonnen.

In diesen Rahmen fügt sich eine Sonderaufbereitung ein, die das Statistische Bundesamt der Monopolkommission zur Auswertung vorgelegt hat. Sie enthält für ausgewählte Wirtschaftsbereiche eine Gliederung der Umsätze der Unternehmen aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen sowie aus branchentypischen und branchenfremden Teilen. Die Gliederung erfolgt nach den jeweils größten Unternehmen und wird durch die Berechnung von Konzentrationsgraden ergänzt. Das Konzept dieser Untersuchung und grundlegende Ergebnisse enthält Abschnitt 4 dieses Kapitels.

209. Die *zukünftigen* Schwerpunkte ihrer empirischen Untersuchungen konzentriert die Monopolkommission auf folgende Sachverhalte:

— *Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration:* Der langfristige Trend des Konzentrationsprozesses wird stärker beobachtet. Über die wirtschaftspolitische Relevanz des Sachverhalts hinaus wird erwartet, daß die zum Stand der Unternehmens- und Angebotskonzentration nachweisbaren Verzerrungen der statistischen Ergebnisse sich auf den Trend der Entwicklung weniger stark auswirken.

— *Kapitalverflechtung der Unternehmen und Konzerne:* Die Monopolkommission führt seit ihrem Ersten Hauptgutachten 1973/1975 eine Statistik zur Konzentration der jeweils 100 größten Unternehmen und Konzerne im Produzierenden Gewerbe, Handel und Dienstleistungsbereich gemessen am Umsatz und weiteren Merkmalen. Die Ergebnisse dieser Statistik sollen soweit als möglich zu den Ergebnissen der amtlichen Unternehmenserhebungen in Beziehung gesetzt werden. Hieraus werden Aufschlüsse erwartet, in welchem Umfang die Kapitalverflechtung der Unternehmen den Konzentrationsgrad im Produzierenden Gewerbe bestimmt. Erste Vergleichsrechnungen wurden bereits zum Siebenten Hauptgutachten durchgeführt.[8]) Externe Datenbanken sollen genutzt werden.

— *Außenwirtschaftliche Verflechtungen:* Die Ergebnisse der Konzentrationsberichterstattung für die Bundesrepublik Deutschland sollen zukünftig in einen international vergleichbaren Rahmen gestellt werden. Die nationalen Besonderheiten der amtlichen Statistik in den einzelnen Ländern und die Grenzen der Publizitätspflicht für multinational tätige Konzerne stehen einer detaillierten international vergleichbaren Konzentrationsstatistik im Wege. Die für die Mitgliedsländer der Europäischen Gemeinschaften, aber auch z. B. für die USA oder Japan zugänglichen empirische Quellen erlauben es, zumindest branchenbezogene Grunddaten zur Unternehmenskonzentration zu ermitteln.

  Die Monopolkommission hat sich an einem internationalen, von den Europäischen Gemeinschaften unterstützten Projekt zum Aufbau einer europäischen Konzentrationsstatistik beteiligt. Das Konzept des Projekts und vorläufige empirische Ergebnisse werden in Abschnitt 5 dieses Kapitels beschrieben.

— *Regionale Differenzierung:* Die Gliederung des Berichtsgebiets der Bundesrepublik Deutschland in Wirtschaftsräume ist nach dem Beitritt der neuen Bundesländer von besonderer Bedeutung. Die Ergebnisse der amtlichen Erhebungen für diese Gebiete werden in den Konzentrationsstatistiken ab dem nächsten Zehnten Hauptgutachten 1992/1993 für die 1992 folgenden Berichtsjahre berücksichtigt. Die Vergleichbarkeit und Interpretierbarkeit der Ergebnisse kann für die Gebiete der alten und der neuen Bundesländer nur gegeben sein, wenn die Konzentrationsstatistik über eine hinreichende Anzahl von Jahren sowohl für das gemeinsame Gebiet, als auch für die getrennten Gebiete geführt wird. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission versichert, daß dies auch seinen Planungen entspricht.

  Darüber hinaus wird die Möglichkeit von Rückrechnungen geprüft, die den mit dem Wechsel des Wirtschaftssystems verbundenen Umbruch der Unternehmens- und Industriestrukturen in den Kategorien der gegenwärtigen amtlichen Statistik nachzeichnen.

— *Arbeitsstättenzählung 1987:* Die konzentrationsstatistischen Ergebnisse der im Rahmen der letzten Volkszählung 1987 durchgeführten Arbeitsstättenzählung sind weiter aufzubereiten. Das Statistische Bundesamt hat 1991 im Rahmen seines hierzu bestehenden Veröffentlichungsprogramms Daten herausgegeben[9]) und der Monopolkommission zusätzliches Material übermittelt.

  Die besondere Bedeutung der Arbeitsstättenzählung liegt im vorliegenden Zusammenhang darin, daß sie sich auf alle Wirtschaftsbereiche erstreckt, keine Erfassungsgrenzen berücksichtigt und keine Datenlücken für aggregierte Angaben aufgrund statistischer Geheimhaltungsvorschriften aufweist. Die Vergleichbarkeit der Angaben für Arbeitsstätten nach der Zahl der Beschäftigten mit den Angaben für Unternehmen und Anbietern nach dem Umsatz bzw. dem Wert der Absatzproduktion ist noch zu herzustellen.

---

[7]) Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Kapitel A.II, Tz. 50-167.

[8]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.4, Tz. 94-110.

[9]) Statistisches Bundesamt, Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten — Arbeitsstättenzählung vom 25. Mai 1987, Heft 12: Konzentration und Beschäftigte der Unternehmen, Mai 1991.

— *Zu- und Abgänge von Unternehmen:* Die Intensität wettbewerblicher Vorgänge spiegelt sich zum Teil in Umfang und Häufigkeit von Markteintritten und -austritten wider. Das Statistische Bundesamt übermittelt der Monopolkommission hierzu regelmäßig Auswertungen, die jedoch unter starken methodischen Vorbehalten stehen. Da zwischenzeitlich Angaben über mehrere Berichtsjahre vorliegen, kann geprüft werden, ob sich hieraus gesichertere Aussagen ableiten lassen.

— *Wirtschaftliche Dominanz:* Die Maßzahlen zur Unternehmens- und Angebotskonzentration sind nicht geeignet, die wirtschaftliche Dominanz einer Gruppe größerer Unternehmen über eine Gruppe kleinerer zu erfassen. Nach der Präzisierung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften und mit Hilfe neuer Berechnungsverfahren soll dieser Sachverhalt empirisch untersucht werden.[10])

— *Konzentration im Handel:* Die Monopolkommission baut in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt eine Konzentrationsstatistik nach Unternehmen und Konzernen im Groß- und Einzelhandel auf. Konzept und erste Ergebnisse sind in Kapitel II dieses Gutachtens beschrieben. Die Konzentrationsstatistiken für das Produzierende Gewerbe und für den Handel stehen nicht unverbunden nebeneinander. Die Ergebnisse für die einzelnen Güter- und Warengruppen vervollständigen das Bild zur horizontalen Konzentration auf der Angebots- und Nachfrageseite.

— *Statistische Geheimhaltung:* Eine Bewertung der neuen gesetzlichen Regelung in § 24c GWB und Vorschläge der Monopolkommission für eine Erweiterung der Reformvorschrift enthält der folgende Abschnitt.

1.2 Statistische Geheimhaltung

210. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission litt in der Vergangenheit an zahlreichen empirischen Lücken der Datenbasis. Sie beruhten auf der strengen Anwendung statistischer Geheimhaltungsvorschriften durch das Statistische Bundesamt.[11]) Ihre Anwendung steht im Spannungsfeld der Forderung nach der Transparenz von Wirtschaftsdaten, die inzwischen im europäischen Rahmen durch weitreichende Publizitätsvorschriften geregelt ist,[12]) und der Akzeptanz der amtlichen Statistik bei den befragten Unternehmen und Betrieben. Die Akzeptanz ist nur durch das Gebot zur statistischen Geheimhaltung der zahlreich und detailliert erhobenen Einzelangaben zu erreichen.[13]) Darüber hinaus können, insbesondere bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften, grundrechtlich geschützte Positionen des Datenschutzes berührt sein.

211. Die statistische Geheimhaltung erstreckt sich zur Verwirklichung ihres Schutzzweckes nicht nur auf Einzelangaben. Wenn auf sie mit Hilfe weiterer amtlicher Angaben geschlossen werden kann, sind auch diese zu sperren. Der Kreis der Angaben ist nicht eindeutig definiert sondern hängt von dem Informationsstand und den Möglichkeiten des jeweiligen Anwenders der Statistik ab. Dies hat das Statistische Bundesamt in der Vergangenheit dazu veranlaßt, wegen des bei der Monopolkommission vorausgesetzten Wissensstandes und der allgemein leichteren Identifizierung von Marktführern Angaben zum Konzentrationsgrad gerade in jenen Bereichen zu sperren, in denen der Konzentrationsgrad besonders hoch war. Dieses Ergebnis hat die Erfüllung des gesetzlichen Auftrags der Monopolkommission beeinträchtigt. Die Konsequenzen für die Konzentrationsberichterstattung sind in den vorangehenden Hauptgutachten eingehend dargelegt.[14])

212. Der im Rahmen der Fünften Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen eingefügte § 24c GWB[15]) stellt klar, daß der Monopolkommission zukünftig aggregierte konzentrationsstatistische Angaben über drei und mehr Unternehmen, Betriebe u. ä. übermittelt werden dürfen, ohne daß dadurch statistische Geheimhaltungsvorschriften verletzt werden. Die Weiterleitung dieser Daten an die Monopolkommission dient nur internen Auswertungen. Sie dürfen weiterhin nicht veröffentlicht werden..

Für das vorliegende Berichtsjahr 1989 zur Statistik nach Wirtschaftsbereichen wurde die neue Vorschrift bereits angewendet. Für das Berichtsjahr 1990 zur Produktionsstatistik war dies aufgrund der dort gegebenen Vorlaufzeiten nicht möglich. Die danach noch vorhandenen Datenlücken sind aber relativ gering.[16])

213. Durch die neue Vorschrift des § 24c GWB werden wichtige Lücken der Datenbasis für aggregierte Angaben geschlossen; darüber hinaus bleibt eine wesentliche Forderung der Monopolkommission unberücksichtigt: Für den Zeit- oder Branchenvergleich ist eine — gegebenenfalls anonymisierte — Identifizierung der Unternehmen, Betriebe oder Anbieter in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unerläßlich.

Die Identität, Rangfolge und Entwicklung der Unternehmen innerhalb aggregierter statistischer Angaben ist von entscheidender Bedeutung, um diese im Zeitablauf wettbewerbspolitisch sachlich adäquat zu

---

[10]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 191, 231, Anhang, Teil B, Tabelle I und Tabelle II.13; Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 47.

[11]) Die gesetzliche Grundlage liefert § 16 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz — BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462).

[12]) Die gegenwärtige Rechtslage bestimmt sich in Deutschland nach dem Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebenten und Achten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtliniengesetz — BiRiLiG) vom 19. Dezember 1985 (BGBl. I S. 2355). Das danach neu in das Handelsgesetzbuch (HGB) eingefügte III. Buch (§§ 238-339) findet auf die Unternehmen erstmals für das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr Anwendung.

[13]) Vgl. zu dieser Problematik: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Zum Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke, Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik 9, Stuttgart/Mainz 1988.

[14]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 42-51, 227, 287, 291-294, vgl. hierzu Tabelle 1 zu Kapitel II.

[15]) § 24c Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235).

[16]) Vgl. hierzu im einzelnen Abschnitt 3.1.2 in diesem Kapitel.

interpretieren. Zumindest für die jeweils größten Unternehmen eines Bereichs sind diese Informationen erforderlich. Beispielsweise ist eine im Zeitablauf relativ invariante Konzentrationsrate der jeweils größten Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich wettbewerbspolitisch völlig entgegengesetzt zu beurteilen, je nachdem, ob in einem Fall die Zusammensetzung dieser Unternehmen mit den gleichen Marktanteilen im Zeitablauf gleich geblieben ist oder die Rangfolge sich geändert und/oder die Marktanteile sich verschoben und/oder die Identität der Unternehmen sich teilweise oder vollständig geändert hat. Aggregierte und zwischenzeitlich nicht identifizierbare Angaben liefern diese Informationen nicht. Sie sind aber Voraussetzung einer an internationalen Standards orientierten empirischen Analyse der „industrial organization".

Nach den geltenden statistischen Geheimhaltungsvorschriften ist eine Analyse dieser Art nicht möglich. Die Vorschläge der Monopolkommission zur Lösung des Problems liegen seit dem letzten Hauptgutachten 1988/1989[17]) in Gestalt von Formulierungsvorschlägen für eine neue Fassung bzw. Einfügung der §§ 24c und 24d GWB vor. Die Vorschläge werden aufrechterhalten.[18])

214. Die vom Statistischen Bundesamt nach § 24c GWB zusätzlich übermittelten aggregierten Angaben, darf die Monopolkommission — wie oben dargelegt — zur besseren Fundierung ihrer empirischen Untersuchungen auswerten, die Angaben selbst aber nicht veröffentlichen. Dies bewirkt eine Einschränkung der bisherigen Übung der Monopolkommission, grundsätzlichen keine Angaben zurückzuhalten. Dadurch sollen die ihr vorliegenden Daten, auch anderen zugänglich und die Untersuchungsergebnisse nachvollziehbar sein. Um diesem Gedanken ohne Verletzung von Geheimhaltungsvorschriften weiterhin Rechnung zu tragen, hat die Monopolkommission im vorliegenden Gutachten folgende Darstellungsform gewählt:

Der *statistische Anlagenband* enthält — wie in der Vergangenheit — in den Tabellen I.1 bis I.16 die vom Statistischen Bundesamt übermittelten und von der Kommission weiter aufbereiteten konzentrationsstatistischen Angaben unter Beachtung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften. Hierbei hat die Kommission ohne Ausnahme die Vorgaben des Statistischen Bundesamtes für dessen eigene Veröffentlichungen übernommen. Der *Hauptband* enthält im analytischen Teil des vorliegenden Kapitels anstelle tabellarischer Darstellungen deren graphische Umsetzung. Dies bietet zugleich den Vorteil einer größeren Anschaulichkeit der Ergebnisse. Soweit den Abbildungen geheimzuhaltende Angaben mit einer gewissen Genauigkeit entnommen werden könnten, werden die exakten Werte durch statistisch gesicherte Schätzwerte ersetzt. Sie spiegeln den empirischen Befund im vorliegenden Zusammenhang hinreichend genau wider und berühren die statistische Geheimhaltung nicht.

215. Die anstelle der nicht zu veröffentlichenden exakten Daten verwendeten Schätzwerte werden nach dem gleichen Verfahren berechnet wie für die in der Vergangenheit bestehenden Datenlücken.

Für einzelne Konzentrationsmaße — hier Konzentrationsraten oder Herfindahl-Index — kann mit Hilfe zusätzlicher Angaben jeweils ein *Wertebereich* bestimmt werden, in den der exakte Wert fallen muß. Die zusätzlichen Angaben beziehen sich auf die veröffentlichte Anzahl der Unternehmen, weitere Konzentrationsraten bzw. den Herfindahl-Index und weitere vom Statistischen Bundesamt berechnete Konzentrationsmaße.[19]) Darüber hinaus besteht auf der Aggregationsebene zweistelliger Wirtschaftsgruppen der Statistik nach Wirtschaftszweigen in verschiedenen Fällen eine starke *Vergleichbarkeit* mit den Ergebnissen nach zweistelligen Gütergruppen der Produktionsstatistik. Zusätzliche Anhaltspunkte liefert eine statistische *Trendinterpolation bzw. -extrapolation*, die sich auf exakte Werte früherer Beobachtungsjahre stützt.

1.3 Messung der horizontalen Konzentration

216. Die horizontale Konzentration wird empirisch mit Hilfe *statistischer Maßzahlen* erfaßt. Sie messen, wie ungleichmäßig sich die Summe eines Merkmals auf die einzelnen Einheiten, die das Merkmal tragen, verteilt.

Merkmale und Merkmalsträger sind in den von der Monopolkommission geführten Konzentrationsstatistiken nach der jeweils verwendeten Datenbasis:

	Statistik nach Wirtschaftsbereichen	Statistik nach Produktionsbereichen
Konzentrationseinheiten	— Unternehmen bzw. deren fachliche Teile — Betriebe	— Teile von Unternehmen oder Betriebe im Sinne von Anbietern
Konzentrationsmerkmale	— Umsatz — Beschäftigte	— Wert der Absatzproduktion
Begleitmerkmale	— Beschäftigte — Investitionen — Census Value Added — Anzahl der Betriebe	

[17]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Anhang B, Vorschläge der Monopolkommission zur Verbesserung ihrer Datenbasis (§§ 24c, 24d GWB).

[18]) Vgl. zur Begründung im einzelnen Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 50.

[19]) Das Statistische Bundesamt veröffentlicht zusätzlich Werte für den Exponential-Index bzw. die Entropie sowie den Rang-Index bzw. den Gini-Koeffizienten bezogen auf den Umsatz. Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe: 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe, 1983 und 1984, 1985 und 1986, 1987 und 1988.

Begleitmerkmale sind Angaben zu den Konzentrationseinheiten, die selbst nicht als Konzentrationsmerkmal verwendet werden, aber zusätzliche Informationen über diese liefern.

Danach wird die Konzentration der Unternehmen bzw. ihrer Teile in den Wirtschaftbereichen des Produzierenden Gewerbes nach dem Umsatz, die Konzentration der Betriebe nach der Anzahl der Beschäftigten und die Konzentration der Anbieter von Gütern nach dem Wert der Absatzproduktion in den jeweiligen Produktionsbereichen gemessen.

Die nähere Abgrenzung der Konzentrationsmerkmale und — einheiten erfolgt im Zusammenhang mit der Darstellung der empirischen Ergebnisse zur Unternehmens- und Angebotskonzentration in den folgenden Abschnitten dieses Kapitels.

217. Zur Messung der horizontalen Konzentration werden die folgenden Maßzahlen verwendet.

Messung der absoluten Konzentration:

— Konzentrationsraten bezogen auf die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Merkmalsträger,

— Herfindahl-Index.

Messung der relativen Konzentration:

— Disparitätsraten bezogen auf die den Konzentrationsraten entsprechenden jeweils größten Merkmalsträger,

— Variationskoeffizient.

Die Messung der absoluten und der relativen Konzentration unterscheidet sich wesentlich durch die Berücksichtigung der *Anzahl* der Merkmalsträger. Die absolute Konzentration ist auf die Ungleichverteilung der Größe einer *bestimmten Anzahl* der Merkmalsträger bezogen, die relative Konzentration auf entsprechende *Anteile* an deren Gesamtzahl. Auf den absoluten Konzentrationsgrad wirken danach *zwei* Faktoren ein:

— Anzahl der Merkmalsträger,

— Ungleichverteilung ihrer Merkmalswerte.

Bei der Messung der relativen Konzentration ist der erste Faktor normiert, sie wird allein durch die Ungleichverteilung bestimmt.

Die wettbewerbspolitische Bedeutung zwischen absoluter und relativer Konzentration liegt darin, den Einfluß der Zahl der Unternehmen oder Anbieter von dem Einfluß der Streuung (Disparität) ihrer Marktanteile auf die Höhe des Konzentrationsgrades zu trennen.

218. *Konzentrationsraten* messen die absolute Konzentration und sind definiert als:

$$(1) \qquad CR_j = \Sigma p_i \qquad (i=1, 2, ..., j)$$
$$\text{für: } p_i = x_i/X$$
$$X = \Sigma x_i \ (i=1, 2, ..., n)$$

Der Wertebereich der Konzentrationsraten beträgt:

$$j/n \leq CR_j \leq 1.$$

CR_j ist die Konzentrationsrate der jeweils j größten Merkmalsträger in einem Bereich, p_i ist die relative Größe eines dieser Merkmalsträger. Sie ist der Anteil seines Merkmalswerts x_i an der Summe der Merkmalswerte X, n ist die Anzahl aller Merkmalsträger. Beispielsweise bedeutet für die Messung der Angebotskonzentration der Wert der Konzentrationsrate $CR_3 = 30\,\%$, daß der Marktanteil der drei größten Anbieter 30 % beträgt.

Konzentrationsraten haben den Vorteil, leicht berechenbar und anschaulich zu sein. Ein Nachteil ist, daß sie die Größenstruktur der jeweils größeren Merkmalsträger sowie die Anzahl und Struktur der jeweils kleineren Merkmalsträger nicht berücksichtigen. Dies kann unter bestimmten Bedingungen zu widersprüchlichen Ergebnissen führen: Bei einem Vergleich des Konzentrationsraten von zwei Bereichen — oder eines Bereichs zu zwei Zeitpunkten —, kann die Konzentrationsrate des einen Bereichs höher oder niedriger sein, je nachdem für welche Anzahl der jeweils größten Merkmalsträger die Berechnung erfolgt. Die Gründe für die Anwendung von Konzentrationsraten, sowie verschiedene Vor- und Nachteile ihrer Anwendung hat die Monopolkommission bereits in ihrem Ersten Hauptgutachten[20]) dargelegt.

219. Um den möglichen Nachteil widersprüchlicher Ergebnisse bei der Anwendung von Konzentrationsraten zu begegnen, verwendet die Monopolkommission neben Konzentrationsraten den *Herfindahl-Index*.[21]) Er ist ein sogenanntes *summarisches* Konzentrationsmaß, da *alle* Merkmalsträger berücksichtigt werden.

Der Wert des Herfindahl-Index kann als Summe der quadrierten Anteilswerte berechnet werden.

$$(2) \qquad H = \Sigma p_i^2 \qquad (i=1, 2, ..., n)$$

Der Wertebereich des Herfindahl-Index ist normiert mit:

$$1/n \leq H \leq 1$$

Es gelten die für Konzentrationsraten verwendeten Bezeichnungen. Da der Index für stark besetzte Wirtschaftsbereiche sehr kleine Werte annehmen kann, multipliziert ihn die Monopolkommission aus praktischen Gründen mit 10 000, das Statistische Bundesamt mit 1 000.

220. Die Monopolkommission gibt dem Herfindahl-Index gegenüber anderen summarischen Konzentrationsmaßen den Vorzug, weil größere Merkmalswerte besonders stark gewichtet werden und daher sein Wert nur wenig beeinflußt wird, wenn eine Anzahl kleinerer Merkmalsträger nicht exakt erfaßt werden kann. Zwischen dem Herfindahl-Index und den Konzentrationsraten bestehen *funktionale Beziehungen:* Bei gegebenen Konzentrationsraten ist der Wertebereich des Herfindahl-Index eingegrenzt und umgekehrt. Diese Beziehungen können unter anderem dazu verwendet werden, unbekannte Werte der einen Maßzahl mit Hilfe bekannter Werte der anderen zu schätzen.

---

[20]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975, a.a.O., Tz. 151.

[21]) Vgl. Monopolkommission, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Hauptgutachten 1984/1985, Baden-Baden 1986, Tz. 149.

Die Werte des Herfindahl-Index sind — anders als die der Konzentrationsraten — wenig anschaulich. Um dem abzuhelfen wird eine einfache Umformung verwendet:

(3) numbers equivalent = 1/H

Der Herfindahl-Index erreicht sein Minimum, wenn alle Merkmalsträger gleich groß sind. Es beträgt 1/n. Danach entspricht der Wert 1/H derjenigen — zumeist kleineren — Anzahl gleich großer Merkmalsträger, deren Konzentrationsgrad genau so hoch ist, wie der der tatsächlichen Anzahl.[22]) Ist diese Äquivalenzzahl des Herfindahl-Index gering, so ist der Konzentrationsgrad entsprechend hoch und umgekehrt. Beträgt der Herfindahl-Index gemessen am Umsatz z. B. für 1 000 Unternehmen 0.125, so bedeutet dies, daß der Konzentrationsgrad so hoch ist, als wäre der Umsatz aller Unternehmen auf lediglich acht Unternehmen gleichmäßig aufgeteilt. Die Ungleichverteilung unter den 1000 Unternehmen ist danach relativ hoch. Das ‚numbers equivalent' zum Herfindahl-Index ist keine neue Maßzahl, sondern nur deren einfache, anschaulichere und aussagekräftigere Umformung.

221. Um die bei der Messung der absoluten Konzentration nicht unmittelbar zum Ausdruck kommende *Größenverteilung* der Merkmalsträger zu berücksichtigen, hat die Monopolkommission seit dem Sechsten Hauptgutachten[23]) ergänzend zum Herfindahl-Index auch Maßzahlen der relativen Konzentration ausgewiesen. In diesem Gutachten werden auch die Konzentrationsraten entsprechend ergänzt. Dies folgt der Einsicht, daß zwei gleich hohe Konzentrationsraten wettbewerbspolitisch unterschiedlich zu beurteilen sind, wenn die Anzahl der Anbieter in einem Fall höher als im anderen ist. Im ersten Fall ist die Ungleichverteilung der Marktanteile offenbar höher als im zweiten. Diese Information ist auf einfache Weise mit Hilfe von Disparitätsraten zu gewinnen.

222. Eine Disparitätsrate ist der Anteil, mit dem der Wert einer Konzentrationsrate auf der Ungleichverteilung der Merkmalsbeträge beruht:

(4) $$DR_j = (CR_j - j/n)/CR_j = 1 - j/(n \cdot CR_j).$$

Beispielsweise betrage die Konzentrationsrate der größten drei von insgesamt 100 Anbietern 10%. Wären alle Anbieter gleich groß, betrüge die Konzentrationsrate CR_3 3%. Der Wert der Konzentrationsrate beruht danach zu 70% — der Disparitätsrate DR_3 — auf der ungleichen Größenverteilung.

Mit Hilfe der ihr zugeordneten Disparitätsrate kann die Höhe der Konzentrationsrate für die j größten Anbieter auf deren Gesamtzahl (n) und die ungleiche Größenverteilung (DR_j) zurückgeführt werden:

(5) $$CR_j = j/(n \cdot (1-DR_j))$$

223. Aufgrund des gleichen Zusammenhangs wie für Konzentrationsraten wird auch für summarische absolute Konzentrationsmaße (K^a) ein zugeordnetes relatives Konzentrationsmaß (K^r) abgeleitet.

(6) $$K^r = 1 - (1/(n \cdot K^a))$$

[22]) Definitionsgemäß gilt $1/H \leq n$.

[23]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O., Tz. 150.

Die dem Herfindahl-Index zugeordnete Maßzahl der relativen Ungleichverteilung wird nach einer einfachen Umformung in Gestalt des *Variationskoeffizienten* (V)[24]) verwendet. Er ist das Verhältnis der Standardabweichung der Merkmalswerte zu ihrem arithmetischen Mittelwert. Bezogen auf Anteilswerte gilt:

(7) $$V2 = n \cdot \Sigma(p_i - 1/n)^2 \qquad (i=1, 2, ..., n)$$

V ist der Variationskoeffizient; es gelten die bisherigen Bezeichnungen. Aufgrund des dargestellten Zusammenhangs bestimmt der Variationskoeffizient (V) und die Zahl der Anbieter (n) den Wert des Herfindahl-Index (H):

(8) $$H = (1+V^2)/n$$

Danach können Güterklassen mit einer hohen Anbieterzahl und breit gestreuten Produktionsanteilen (hoher Variationskoeffizient) einen Herfindahl-Index in gleicher Höhe aufweisen wie Güterklassen mit einer geringen Zahl etwa gleich großer Anbieter (niedriger Variationskoeffizient). Es wäre in Querschnitt- und Längsschnittanalysen ein Fehler, Güterklassen in bezug auf ihre Angebotsstruktur und die hieraus resultierenden wettbewerblichen Verhaltensspielräume der Anbieter als äquivalent zu betrachten, nur weil sie den gleichen Wert des Herfindahl-Index aufweisen. Richtig ist es, den absoluten Konzentrationsgrad in bezug auf die Anzahl der Anbieter und die Streuung der Produktionsanteile differenziert zu betrachten.

224. Konzentrationsmaße der voranstehenden Art messen den Grad, nicht aber die Form der Ungleichverteilung der Merkmalswerte. Von besonderem wettbewerbspolitischen Interesse sind empirische Aussagen darüber, ob in einem Wirtschaftsbereich eine Gruppe größerer Anbieter so deutlich von einer Gruppe kleinerer unterschieden ist, daß eine wirtschaftlich dominierende Stellung vermutet werden kann. Ist dies der Fall, kann diese durch den Grad der Dominanz und die Anzahl der dominierenden Anbieter charakterisiert werden.

Zur empirischen Messung der wirtschaftlichen Dominanz bestehen verschiedene statistische Maßzahlen. Die Monopolkommission hatte versucht, eine dieser Maßzahlen aus dem System der Linda-Indizes mit Hilfe amtlicher Daten anzuwenden.[25]) Dieser Versuch war empirisch nicht ergiebig. In einem Teil der Fälle wurden die Ergebnisse aus Gründen der statistische Geheimhaltung gesperrt. In einem anderen nicht unerheblichen Teil wurden keine aussagekräftigen Ergebnisse erzielt, sei es, daß in der Realität keine

[24]) Maßzahlen der relativen Konzentration im eigentlichen Sinne sind gegenüber allgemeinen Disparitätsmaßen durch zusätzliche Normierungen definiert. Diese sind im vorliegenden Zusammenhang nicht von Bedeutung. Zwischen dem Variationskoeffizienten (V) und dem dem Herfindahl-Index als absolutem Konzentrationsmaß zugeordneten relativen Konzentrationsmaß (H^r) gilt die Beziehung: $H^r = 1/(1+(1/V^2))$.

[25]) Zur Definition der Maßzahlen vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 191, 231; empirische Ergebnisse sind dort im Anhang, Teil B, in den Tabellen I und II.13 enthalten; dies., Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 47.

Dominanz herrschte, sei es, daß die angewendeten Berechnungsverfahren nicht ausreichten, diese zu identifizieren. Angesichts dessen hatte die Monopolkommission das Vorhaben zunächst nicht weitergeführt. Die wettbewerbspolitische Relevanz der Fragestellung gebietet es jedoch, sie nicht aus den Augen zu verlieren. Nach der Präzisierung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften zugunsten der Monopolkommission und mit Hilfe gegebenenfalls geeigneterer Berechnungsverfahren bestehen hierfür neue Realisierungschancen.

225. Ein weiterer grundlegender methodischer Mangel der ausschließlichen Anwendung von Konzentrationsmaßen ist, daß im zwischenzeitlichen Vergleich keine *Analyse der Fluktuation oder Demographie der Unternehmen und Betriebe* möglich ist. Die Identität, Rangfolge und Entwicklung der Merkmalsträger innerhalb aggregierter statistischer Angaben ist aber von entscheidender Bedeutung, um diese im Zeitablauf wettbewerbspolitisch sachlich adäquat zu interpretieren.

Nach den geltenden statistischen Geheimhaltungsvorschriften ist eine empirische Analyse dieser Art nicht möglich. Die Vorstellungen der Monopolkommission zur Lösung der Problematik sind in dem einleitenden Abschnitt 1.2 dieses Kapitels konkretisiert.

2. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftsbereichen im Produzierenden Gewerbe

2.1 Erfassung der Unternehmenskonzentration

2.1.1 Methodische Grundlagen

226. Der vorliegende Abschnitt 2 hat die *Konzentration der Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen* des Produzierendes Gewerbes zum Gegenstand. Im folgenden Abschnitt 3 wird die *Konzentration des Güterangebots* behandelt.

Die Umsatzkonzentration der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen gibt möglicherweise Hinweise auf den effektiven und auf den potentiellen Wettbewerb. Dieser wird insbesondere durch die Verhaltensspielräume der jeweils größeren Unternehmen und ihre Möglichkeiten bestimmt, in mehreren Märkten tätig zu sein, die durch ähnliche Produktionsbedingungen gekennzeichnet sind.

227. Die Gliederung der Unternehmen nach der Systematik der Wirtschaftszweige erfaßt die Unternehmen als Ganzes und ordnet sie, auch wenn diese in verschiedene Wirtschaftsbereiche diversifizieren, dem Wirtschaftsbereich zu, in dem der größte Anteil der Bruttowertschöpfung erzielt wird.[26])

Die Monopolkommission vertrat bisher die Vermutung, daß auf der Ebene *zweistelliger Wirtschaftsgruppen* der SYPRO-Klassifikation[27]) aus der *Sicht der Güterproduktion* vornehmlich jene Unternehmen abgegrenzt werden können, die auf der gleichen Produktionsstufe tätig sind, ähnliche Produktionsbedingungen aufweisen und aus diesen Gründen in *potentiellem* Wettbewerb stehen.[28]) Allerdings folgt die Systematik der Wirtschaftszweige auch anderen Kriterien.[29])

Eindeutiger ist, daß auf der Grundlage der *Statistiken nach Wirtschaftszweigen* allgemein Unternehmen oder Betriebe nicht danach zusammengefaßt werden können, ob sie aus der *Sicht der Güternachfrage* gleichartige Güter herstellen, die in einer möglichen Substitutionskonkurrenz zueinander stehen. Eine näher an der Nachfrage und damit am Markt orientierte Abgrenzung der jeweils relevanten Anbieter ist eher mit Hilfe einer Statistik der fachlichen Unternehmensteile[30]) oder — wie im folgenden Abschnitt — mit Hilfe der Absatzproduktion zu erzielen.

Zu weiteren, auch erhebungstechnisch bedingten Differenzen zwischen beiden Konzeptionen der empirischen Konzentrationsmessung wird auf den methodischen Teil des Anlagenbandes zum Siebenten Hauptgutachten verwiesen.[31])

228. Die Vermutung der Monopolkommission zur allgemeinen wettbewerbspolitischen Relevanz *potentieller* Wettbewerbsbeziehungen innerhalb zweistelliger Wirtschaftsgruppen ist empirisch bislang nicht gesichert. Eine erste Untersuchung im Siebenten Hauptgutachten[32]) hat gezeigt, daß über die Heterogenität einzelner Wirtschaftsgruppen hinaus in verschiedenen Gruppen nennenswerte Teile der Gesamtumsätze der Unternehmen nicht aus branchentypischen oder Umsätzen aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen stammen. Die Messung potentieller Wettbewerbsbeziehungen anhand des *Gesamtumsatzes* erscheint aus diesem Grunde nicht adäquat. Weitere empirische Anhaltspunkte in dieser Richtung enthält eine konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes nach fachlichen Unternehmensteilen über mehrere Jahre, die der Monopolkommission vorliegt. Ergebnisse aus dieser Aufbereitung werden in Abschnitt 4 dieses Kapitels besprochen.

229. Aus den genannten Gründen wurde die die Einzelmärkte übergreifende Unternehmenskonzen-

---

[26]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980, S. 11f.

[27]) Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

[28]) Vgl. Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 273-274.

[29]) Vgl. hierzu die Untersuchungen in Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.2.3, Tz. 62ff., Kapitel A.II.10.2, Tz. 162ff. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen, daß die Vermutung der Monopolkommission zur wettbewerbspolitischen Relevanz zweistelliger SYPRO-Positionen einer empirischen Überprüfung bedarf.

[30]) Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes über fachliche Unternehmensteile für die Periode 1981 bis 1985 vor. Vgl. Abschnitt 4 in diesem Kapitel.

[31]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A:I.1. Tz. 1ff.

[32]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A:II.2.3, Tz. 62ff., Kapitel A.II.10.2, Tz. 162ff.

tration bislang nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen dargestellt. Um der wettbewerblichen Adäquatheit dieses Vorgehens weiter nachzugehen, konzentriert sich der vorliegende Abschnitt zum Stand und zur Entwicklung der Unternehmenskonzentration weiterhin auf die 41 zweistelligen Wirtschaftsgruppen[33]) des Produzierenden Gewerbes. Die Darstellung erfolgt in Perspektive auf den folgenden Abschnitt 3, in dem die Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration nach zweistelligen *Wirtschaftsgruppen* den Ergebnissen zur Angebotskonzentration nach zweistelligen *Gütergruppen* gegenübergestellt werden. Die zu erwartenden Abweichungen liefern empirische Hinweise zur Diversifizierung der Unternehmen. Wettbewerbspolitisch von besonderem Interesse ist hierbei das Verhältnis der Größe von Unternehmen, mit Schwerpunkt in einem Wirtschaftsbereich, und ihren Aktivitäten auf verschiedenen Gütermärkten in anderen Wirtschaftsbereichen.

Die der Kommission ebenfalls zum Berichtsjahr 1989 vorliegende Konzentrationsstatistik nach vierstelligen Wirtschaftszweigen wird im Anlagenband zu diesem Gutachten[34]) veröffentlicht. Die Ergebnisse werden aber, wie in den vorangehenden Hauptgutachten, nicht im einzelnen untersucht. Dies soll zu einem späteren Zeitpunkt in Zusammenhang mit den zu zweistelligen Wirtschaftsgruppen gewonnen Ergebnissen geschehen.

230. Neben der Konzentration der Unternehmen, gemessen am Umsatz, legt die Kommission Wert auf die Zusammenhänge mit anderen wettbewerblich relevanten Merkmalen. Hierzu dienen die Begleitmerkmale der jeweils umsatzgrößten Unternehmen. Ihre Erfassung wird wie folgt begründet:

— *Anzahl der Beschäftigten*

Bezug zu den realen Produktionswerten, der Kapitalintensität, der Arbeitsproduktivität und zu möglichen Wettbewerbsvorteilen der größeren Unternehmen infolge der von ihnen angewendeten Produktionsverfahren;

— *Investitionen*

Anhaltspunkte über die Entwicklung der Produktionskapazitäten, Kapitalintensitäten und Kostenersparnisse im Hinblick auf die zukünftige Wettbewerbssituation der Unternehmen;

— *Census Value Added*

Ableitung von Kennziffern über den vertikalen Integrationsgrad der Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich;

— *Anzahl der Betriebe*

Die Betriebe werden sowohl als Konzentrationseinheiten als auch als Begleitmerkmale zur Konzentration der Unternehmen erfaßt.

Durch den Zusammenhang zwischen Betriebs- und Unternehmenskonzentration sollen Hinweise auf ein möglicherweise technisch bedingtes Mindestmaß der Unternehmenskonzentration und ihre produktionstechnischen Ursachen gewonnen werden. Vorausgesetzt wird, daß Betriebe nicht nur eine örtliche, sondern auch eine technische Einheit bilden.

231. Die Daten zur horizontalen Konzentration der Unternehmen zieht die Monopolkommission seit mehreren Jahren auch dazu heran, um Aussagen über die *vertikale Konzentration* der Unternehmen zu treffen. Inwieweit ein Unternehmen bereits vertikal integriert ist, kann an der Zahl der für die Herstellung eines Produktes benötigten Produktionsstufen und den von den Unternehmen integrierten Stufen erkannt werden. Die amtliche Statistik liefert hierzu keine direkten Angaben. Das Verhältnis von Wertschöpfung zum Bruttoproduktionswert eines Unternehmens ist jedoch *unter sonst gleichen Voraussetzungen* um so größer, je stärker das Unternehmen in vor- oder nachgelagerte Stufen diversifiziert. Da der Monopolkommission keine Bruttoproduktionswerte nach Unternehmensgrößenklassen vorliegen, verwendet sie ersatzweise den Umsatz. Aus der amtlichen Statistik für fachliche Unternehmensteile lassen sich möglicherweise geeignetere Angaben zum Bruttoproduktionswert der Unternehmen entnehmen.[35]) Ein Mangel ist, daß die Schätzverfahren des Statistischen Bundesamtes zum Census Value Added nach Unternehmensgrößenklassen noch immer sehr lükkenhafte Ergebnisse liefern.

Zur Untersuchung der konglomeraten Konzentration könnte eine Statistik der *fachlichen Unternehmensteile* ebenfalls Aufschlüsse liefern.[36])

232. Die Messung der absoluten und der relativen Konzentration des Unternehmens erfolgt — wie zur Angebotskonzentration — durch verschiedene statistische Maßzahlen. Sie sind im einleitenden Abschnitt 1.3 dieses Kapitels dargestellt. Es handelt sich um

— absolute Konzentration

  — Konzentrationsraten für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen,

  — Herfindahl-Index;

— relative Konzentration

  — Disparitätsraten für die den Konzentrationsraten entsprechenden Rangstufen,

  — Variationskoeffizient als dem Herfindahl-Index zugeordnetes Maß der Ungleichverteilung.

Das Konzentrationsmerkmal für Unternehmen ist der Gesamtumsatz mit den vier Begleitmerkmalen: Anzahl der Beschäftigten, Investitionen, Census Value Added und Anzahl der Betriebe der Unternehmen.

Das Konzentrationsmerkmal für Betriebe ist die Anzahl der Beschäftigten mit dem Begleitmerkmal Investitionen.

---

[33]) Ohne die Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung).

[34]) Vgl. die Tabellen I.1 bis I.5 im Anlagenband zu diesem Gutachten.

[35]) Vgl. zur Definition und Ermittlung von Bruttoproduktionswerten nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.5: Fachliche Unternehmensteile im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1980, 1981 und 1982, 1983, 1984 und 1985.

[36]) Vgl. Abschnitt 4 in diesem Kapitel.

233. Über den jeweiligen Stand der Konzentration der Unternehmen und Betriebe hinaus kann mit den fortschreitenden Berichtsjahren zunehmend die *Entwicklung des Konzentrationsprozesses* in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes verfolgt werden. Seit dem Berichtsjahr 1978 liegen Zeitreihen auf einer konsistenten Datenbasis für 41 zweistellige Wirtschaftsgruppen und 249 vierstellige Wirtschaftszweige, einschließlich Baugewerbe, vor.

Die Kommission mißt der Beobachtung der Konzentrationsentwicklung besondere Bedeutung zu. Sie erwartet, daß verschiedene systematische Einschränkungen bei der Aufbereitung und Auswertung der amtlichen Daten zum *Stand* der Unternehmenskonzentration deren *langfristigen* Trend weniger beeinflussen.[37]) Dies wäre der Fall, wenn die auf die Datenbasis verzerrend einwirkenden Faktoren nicht ihrerseits einer trendartigen Entwicklung unterliegen. Dies wird jedoch in einigen Fällen mehr (z. B. Kapitalverflechtung, Außenhandelsverflechtung, Diversifizierung der Unternehmen) in anderen Fällen weniger (z. B. wettbewerblich inadäquate Abgrenzung der wirtschaftssystematischen Positionen) zutreffen. Danach wäre auch der Trend der Konzentrationsentwicklung nicht frei von systematischen Verzerrungen. Dies bleibt zu untersuchen.

234. Der Aussagefähigkeit von Konzentrationsstatistiken auf der Grundlage amtlicher Statistiken nach Wirtschaftszweigen sind systematische Grenzen gesetzt. Sie folgen im wesentlichen daraus, daß die amtliche Statistik an anderen als wettbewerbspolitischen Zwecken orientiert ist. Die Kommission hat sich in den vorangehenden Hauptgutachten[38]) regelmäßig mit dieser Frage befaßt und sie im Siebenten Hauptgutachten ausführlich analysiert.[39]) Die Möglichkeiten, den Grenzen der amtlichen Statistik entgegenzuwirken, werden im einleitenden Abschnitt 1.1 dieses Kapitels charakterisiert.

Die systematischen Verzerrungen, denen die Konzentrationsberichterstattung auf der Grundlage amtlicher Daten ausgesetzt ist, betreffen für die Statistik nach Wirtschaftsbereichen insbesondere die folgenden Sachverhalte.

— *Wirtschaftliche Einheiten:* Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten. *Unternehmensverbindungen,* insbesondere *Konzernverflechtungen oder personelle Verflechtungen,* im Sinne wirtschaftlicher oder wettbewerblicher Einheiten bleiben unberücksichtigt. Das Ausmaß der wettbewerbspolitisch relevanten Unternehmenskonzentration wird dadurch systematisch unterschätzt.[40])

— *Diversifikation:* Durch die wirtschaftssystematische Zuordnung der Unternehmen als Ganzes zu jeweils dem Wirtschaftsbereich, in dem der Schwerpunkt ihrer Bruttowertschöpfung liegt, wird die Diversifikation der Unternehmen in andere Wirtschaftsbereiche nicht berücksichtigt. Die Größe der Wirtschaftsbereiche gemessen am Gesamtumsatz entspricht daher nicht dem Volumen der für sie typischen Erzeugnisse, dem Wert der Güterproduktion oder sachlich relevanten Märkten.[41])

— *Wirtschaftssystematische Gliederung:* Die wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmen und ihrer Betriebe sind nach den Positionen der SYPRO-Klassifikation teilweise sehr *heterogen.* So umfaßt z. B. die Chemische Industrie ein breites Spektrum verschiedenster Tätigkeiten. Dem Bergbau gehören sowohl der Steinkohlenbergbau als auch die Torfgewinnung an. In einigen Wirtschaftsbereichen sind neben den Produktionsunternehmen auch Reparatur- und Montageunternehmen erfaßt. Dies gilt eingeschränkt auch für die vierstelligen Positionen der Wirtschaftszweige.[42])

— *Außenhandelsverflechtungen:* Die Inlands- und Auslandsaktivitäten der inländischen Unternehmen werden nicht bzw. nicht getrennt erfaßt, sowie nicht die Anzahl und die Marktanteile ausländischer Anbieter. Zur Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse im Inland sind jedoch die Außenhandelsverflechtungen der Unternehmen und Märkte zu berücksichtigen.[43])

— *Erfassungsgrenzen:* In den Statistiken nach Wirtschaftszweigen unterliegen die Unternehmen und Betriebe einer *Erfassungsgrenze.* Hierdurch werden die tatsächlichen Größenstrukturen verzerrt erfaßt. Der Anteil kleinerer Unternehmen am Umsatz, an der Anzahl der Beschäftigten und anderen Merkmalen ist für die Bestimmung des Konzentrationsgrades teilweise nicht unerheblich. Darüber hinaus können die Anzahl, die Größenverteilung und die Zu- und Abgänge kleinerer Unternehmen Hinweise auf Merkmale der Marktstruktur, z. B. auf Marktzutrittsschranken, liefern.[44])

---

[37]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.9, Tz. 146ff.

[38]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 281-286.

[39]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II, Tz. 50ff.

[40]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.4, Tz. 94ff.

[41]) Vgl. zur Behandlung dieses Problems im Rahmen der Statistik für fachliche Unternehmensteile Abschnitt 4 in diesem Kapitel sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.8, Tz. 135ff., Kapitel A.II.10.2, Tz. 162ff.

[42]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.2.3, Tz. 62ff.

[43]) Das Statistische Bundesamt hat für die Monopolkommission auf der Grundlage der Produktionsstatistik zu verschiedenen zweistelligen Gütergruppen (Elektrotechnische Erzeugnisse, Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Chemische Erzeugnisse, Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes) und verschiedenen Jahren (1986, 1987) eine Sonderauswertung durchgeführt, welche die inländische Verfügbarkeit des Güterangebots enthält. Da diese Aufbereitung keine Angaben über die Größenstruktur der jeweiligen Importeure und Exporteure enthält, kann der Einfluß des Außenhandels auf den inländischen Konzentrationsgrad nur innerhalb gewisser Grenzwerte bestimmt werden. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.5, Tz. 111ff.

[44]) Zum Untersuchungskonzept vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.6, Tz. 124ff. Empirische Anhaltspunkte liefern die Ergebnisse der Handwerksstatistik, der Statistik industriel-

— *Strukturbrüche:* Die frühesten konzentrationsstatistischen Daten liefert die Konzentrationsenquête von 1964[45]) für fachliche Unternehmensteile in den Beobachtungsjahren 1954 und 1960.[46]) Weitere industriestatistische Daten liegen zweijährlich für die Zeitabschnitte 1962 bis 1967 sowie 1968 bis 1974 und 1975 vor. Aufgrund einer Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe[47]) sind die Daten vor 1977 mit jenen späterer Jahre nur eingeschränkt vergleichbar.[48]) Diese bilden bis zum vorliegenden Berichtsjahr 1989 konsistente Zeitreihen. Eine langfristige Beobachtung des Konzentrationsprozesses ist danach mit verschiedenen Brüchen in der statistischen Datenbasis verbunden[49]) und erlaubt keine eindeutige Interpretation. Ein analytisches Konzept zur dynamischen Konzentrationsmessung wurde im Siebenten Hauptgutachten[50]) näher erläutert.

2.1.2 Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis

235. Die von der Monopolkommission geführten Konzentrationsstatistiken basieren für 1989, wie für die vorangegangenen Berichtsjahre, auf amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben. Die Daten werden vom Statistischen Bundesamt für die Monopolkommission konzentrationsstatistisch aufbereitet. Eine ausführliche Darstellung zur Abgrenzung und zu den Merkmalen der Datenbasis auf der Grundlage der Statistiken nach Wirtschaftszweigen im Produzierenden Gewerbe enthält der methodische Teil des Anlagenbandes zum Siebenten Hauptgutachten.[51])

236. Die zum vorliegenden Berichtsjahr 1989 verfügbaren Daten sind am Anfang dieses Kapitels in *Tabelle 1* vermerkt. Zusätzlich wird auf folgendes hingewiesen:

— Seit dem Berichtsjahr 1985 stehen für das gesamte Produzierende Gewerbe[52]) Angaben über die Anzahl der *Zu- und Abgänge der Unternehmen* während der jeweils vorangehenden zweijährlichen Berichtsperiode und die auf sie entfallenden Anteile am Umsatz und an der Anzahl der Beschäftigten zur Verfügung.[53])

— Für das *Baugewerbe* liegen allgemein keine Schätzwerte zum Census Value Added und Angaben zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen vor. Seit dem Berichtsjahr 1985 werden Werte für den *Herfindahl-Index* übermittelt.

237. Die von der Monopolkommission verwendeten Definitionen entsprechen der amtlichen Statistik.[54])

— Der *Berichtskreis* umfaßt den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe, ab 1978 einschließlich Verarbeitendes Handwerk, sowie das Baugewerbe. Nicht einbezogen wird die innerhalb des Produzierenden Gewerbes zur Abteilung 1 gehörende Unterabteilung 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung).[55])

— Das *Berichtsgebiet* der Statistiken nach Wirtschaftszweigen umfaßt, ebenso wie für die Produktionsstatistik, die Bundesrepublik Deutschland einschließlich dem bisherigen Berlin (West), ohne die neuen Bundesländer.

  Die neuen Bundesländer werden im kommenden Zehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1992/1993 einbezogen. Wie einleitend in Abschnitt 1.1 dargelegt, stimmen die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt darin überein, die Konzentrationsberichterstattung für einen Übergangszeitraum von mehreren Jahren parallel sowohl gemeinsam als auch nach alten und neuen Bundesländern getrennt zu führen. Auf andere Weise erscheinen die Ergebnisse weder für das bisherige, noch für das neue Berichtsgebiet interpretierbar.

— Als *Berichtsperioden* behält die Monopolkommission, der Konzentrationsstatistik für die Güterproduktion entsprechend, die seit dem Fünften Haupt-

---

ler Kleinbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten sowie die konzentrationsstatistische Aufbereitung der Arbeitsstättenzählung im Rahmen der Volkszählung 1987. Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten — Arbeitsstättenzählung vom 25. Mai 1987, Sonderhefte 1 und 2, Hefte 1 bis 16. Im vorliegenden Zusammenhang von besonderer Bedeutung ist Heft 12: Konzentration und Beschäftigte, Mai 1991. Dieses Heft enthält Konzentrationsraten sowie kumulierte Anteile der Beschäftigten in den Unternehmen nach Wirtschaftszweigen. Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung dieser Daten zur weiteren Analyse vor.

45) Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, BT-Drucksache IV/2320 und Anlagenband.

46) Vgl. die eingehende Darstellung in: Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 102.

47) Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vom 6. November 1975 (BGBl. I, S. 2779) in der Fassung der Bekanntmachung vom 30. Mai 1980, einschl. Änderungen (BGBl. I, S. 641) in Verbindung mit den folgenden Statistikbereinigungsgesetzen und dem Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz (BStatG)) in der Fassung vom 22. Januar 1987 (BGBl. I, S. 462) mit Berichtigung vom 9. Februar 1987 (BGBl. I, S. 565).

48) Vgl. zur Umstellung der Systematik der Wirtschaftszweige im einzelnen Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 182-186; dies. 1980/1981, a.a.O., Tz. 241-243.

49) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, Wiesbaden 1985.

50) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.9.1, Tz. 146ff.

51) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.I.3.1, Tz. 27ff.

52) Ausschließlich Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung).

53) Zur Interpretaion dieser Angaben sind verschiedene Einschränkungen zu beachten. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 23; dies., Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.9.2, Tz. 149ff.

54) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe, 1985 und 1986, S. 5-6.

55) Im folgenden wird der Begriff des Produzierendes Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

gutachten 1982/1983 übliche zweijährliche Berichterstattung ab 1977 bzw. 1979 bei. Gegenüber der Datenbasis zur Angebotskonzentration besteht eine Differenz der Berichtsperioden von einem Jahr. Es wird angeregt, die Berichtsperioden zu synchronisieren, um die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu erhöhen.

— *Merkmalsträger* für die Messung der Konzentration der *Unternehmen* sind Unternehmen im Sinne der kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich aller Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u. ä. sowie aller nichtproduzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

Merkmalsträger für die Messung der Konzentration der Betriebe sind sämtliche Betriebe des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen des Produzierenden Gewerbes und von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche.

238. Die *Konzentrationsmerkmale* der Unternehmen bzw. Betriebe sind folgendermaßen definiert:

— *Umsatz* ist der Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert-)Steuer. Der Gesamtumsatz umfaßt den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen sowie den Umsatz aus Bauleistungen, Handelsware und sonstigen nicht industriellen, nicht handwerklichen Tätigkeiten. Im Umsatz enthalten sind Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Nicht im Umsatz enthalten sind außerordentliche und betriebsfremde Erträge aus dem Verkauf von Anlagegütern, aus der Verpachtung von Grundstücken, Zinsen, Dividenden und dergleichen.

— *Beschäftigte* sind alle im Unternehmen bzw. Betrieb tätigen Personen. Hierzu zählen tätige Inhaber und Mitinhaber, die Mitglieder der Geschäftsleitung, mithelfende Familienangehörige sowie alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen. Nicht einbezogen sind Heimarbeiter.

— *Investitionen* sind die Bruttobezüge an Sachanlagen d. h. Ersatz- und Neuinvestitionen. Nicht berücksichtigt werden die Anzahlungen auf Anlagen, Investitionen in Zweigniederlassungen im Ausland, Zugänge durch den Kauf ganzer Unternehmen oder Betriebe, die bei Investitionen entstandenen Finanzierungskosten, Umbuchungen zwischen Anlagekonten, der Erwerb von Beteiligungen von Konzessionen usw.

— *Census Value Added* ist die der internationalen Industriestatistik entsprechende Maßzahl der Wertschöpfung. Sie wird vom Statistischen Bundesamt aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt, soweit diese erhoben werden. Darüber hinaus werden Schätzverfahren angewendet.[56])

— *Betriebe* sind örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen einschließlich der zugehörigen oder in der Nähe liegenden Verwaltungs- und Hilfsbetriebe. Örtlich getrennte Hauptverwaltungen gelten als Betrieb.

239. Die *Erfassungsgrenzen* der amtlichen Erhebungen für die Statistiken nach Wirtschaftszweigen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe betragen:

— *Unternehmen:* Allgemein 20 Beschäftigte und mehr.

In den Monatsberichten für Betriebe und Unternehmen ist in einigen vierstelligen Wirtschaftszweigen mit überwiegend kleineren Betriebs- und Unternehmensgrößen die Erfassungsgrenze auf zehn Beschäftigte herabgesetzt.[57])

— *Betriebe:* Eine allgemeine Erfassungsgrenze besteht unmittelbar nicht.

Die Ergebnisse umfassen sämtliche Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen des Produzierenden Gewerbes mit 20 Beschäftigten und mehr sowie die Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes mit 20 Beschäftigten und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche.

240. Die *wirtschaftssystematische Gliederung* des Berichtskreises folgt der amtlichen Systematik für die Statistiken nach Wirtschaftszweigen im Produzierenden Gewerbe (SYPRO).[58])

Die zwei- und vierstelligen Wirtschaftsgruppen bzw. -zweige verteilen sich auf die einstelligen Wirtschaftsabteilungen im Produzierenden Gewerbe wie folgt:

Nr.	Wirtschaftsabteilung	Zweistellige Wirtschaftsgruppen		Vierstellige Wirtschaftszweige
		SYPRO-Nr.	Anzahl	Anzahl
1	Bergbau	21	1	9
2	Verarbeitendes Gewerbe	22, ..., 69	34	204
3	Baugewerbe	72, ..., 77	6	36
Produzierendes Gewerbe insgesamt[1])		21, ..., 77	41	249

[1]) Ohne Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme und Wasserversorgung).

Die zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, ohne Baugewerbe, werden in fünf Hauptgruppen[59]) zusammengefaßt. Eine Ausnahme bildet die Wirtschaftsgruppe 30 (Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, anderweitig nicht genannt), die auf die Hauptgruppen II und III aufgeteilt ist.[60])

Nr.	Hauptgruppen	SYPRO-Nummern	Anzahl der Positionen
I	Bergbau	21	1
II	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	20, 24, 25, 27, 28, 29, 30[1]), 40, 53, 55, 59	11
III	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	30[2]), 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 50	10
IV	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	39, 51, 52, 54, 56, 57, 58, 61, 62, 63, 64, 65	12
V	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	68, 69	2
Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt		21, . . ., 69	36[3])

[1]) Nur Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[2]) Nur Wirtschaftszweige 3021 und 3025.
[3]) Doppelte Zählung der auf die II. und III. Hauptgruppe aufgeteilte Wirtschaftsgruppe 30.

[56]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 36.

[57]) 2512 Gewinnung von Natursteinen, a.n.g.,
2516 Gewinnung von Sand, Kies,
2591 Herstellung von Transportbeton,
6816 Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a.n.g.,
6825 Obst- und Gemüseverarbeitung,
6847 Talgschmelzen, Schmalzsiedereien,
6856 Fischverarbeitung,
6872 Mälzerei,
6873 Alkoholbrennerei,
6875 Herstellung von Spirituosen,
6879 Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden,
6889 Herstellung von Futtermitteln.
Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.2: Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen 1990, S. 5.

[58]) Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

[59]) Ebenda, Spalte 5.

[60]) Die drei Wirtschaftszweige
3011 Stabziehereien, Kaltwalzwerke,
3015 Drahtziehereien (einschließlich Herstellung von Drahterzeugnissen),
3030 Mechanik, anderweitig nicht genannt,
werden der Hauptgruppe II (Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe),
die zwei Wirtschaftszweige
3021 Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preß-, Zieh- und Stanzteilen,
3025 Stahlverformung, anderweitig nicht genannt, Oberflächenveredlung, Härtung,
werden der Hauptgruppe III (Investitionsgüter produzierendes Gewerbe) zugeordnet.

Im Baugewerbe bestehen die Zusammenfassungen:[61])

— Bauhauptgewerbe 72, 73, 74, 75,
— Ausbaugewerbe 76, 77.

Zehn zweistellige Wirtschaftsgruppen sind mit vierstelligen Wirtschaftszweigen identisch.[62])

Acht vierstellige Wirtschaftszweige[63]) sind im Berichtsjahr 1989, wie teilweise in früheren Berichtsjahren, nicht besetzt. In diesen Wirtschaftszweigen exi-

[61]) Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982, Spalte 2.

[62]) 22 Mineralölverarbeitung,
24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
34 Schiffbau,
35 Luft- und Raumfahrzeugbau,
55 Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,
57 Druckerei, Vervielfältigung,
58 Herstellung von Kunststoffwaren,
59 Gummiverarbeitung,
61 Ledererzeugung,
74 Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei.

[63]) 2145 Gewinnung von spalt- und brutstoffhaltigen Erzen,
3321 Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren,
6313 Seidenspinnerei,
6341 Woll-Spinnweberei, anderweitig nicht genannt,
6342 Baumwoll-Spinnweberei, anderweitig nicht genannt,
6550 Reparatur von Uhren, Schmuck,
7302 Gebäudetrocknung,
7737 Tapetenkleberei.

stieren keine bzw. nur Unternehmen unterhalb der Erfassungsgrenze.

Die Datenbasis der Monopolkommission umfaßt danach mit oder ohne Baugewerbe 272 bzw. 233 verschiedene zwei- und vierstellige Wirtschaftsgruppen bzw. -zweige.

Im Rahmen der Statistiken nach Wirtschaftszweigen erfolgt die wirtschaftssystematische Zuordnung der Unternehmen und Betriebe nach dem *Schwerpunkt* ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit. Der Schwerpunkt der Unternehmen gilt dem Wirtschaftszweig, der den größten Anteil an der Bruttowertschöpfung aufweist. Die Zuordnung der Betriebe erfolgt nach ihrem eigenen wirtschaftlichen Schwerpunkt, gemessen an der Anzahl der Beschäftigten, und nicht nach dem Schwerpunkt des zugeordneten Unternehmens.

241. Die Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften entwickeln unter Federführung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften (STAEG) eine neue „Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften" (NACE). Die Systematik wird durch Unterabteilungen bestehender Positionen der „International Standard Industrial Classification of all Economic Activities" (ISIC) gebildet. Die Reihenfolge der Positionen wird beibehalten. Die neue Systematik soll ab 1. Januar 1993 von allen Mitgliedstaaten angewendet und dazu durch EG-Verordnung mit der Verbindlichkeit eines deutschen Gesetzes vorgeschrieben werden. Zur Zeit liegt die Gliederung der Systematik vor, die Beschreibung der einzelnen Positionen wird in den nächsten Monaten erarbeitet.

Nach Abschluß der europäischen Arbeiten können nationale Erweiterungen der NACE vorgenommen werden. Dies entspricht einer Revision der deutschen „Systematik der Wirtschaftszweige",[64]) wie sie auch in der Vergangenheit verschiedentlich vorgenommen wurde. Hierbei wird geprüft, ob die NACE den deutschen Anforderungen entspricht oder welche NACE-Positionen zusätzlich unterteilt werden sollen. Die Gliederung und Reihenfolge der NACE ist beizubehalten.

Die *inhaltliche Vergleichbarkeit* wird unter anderem durch eine Verlagerung industrieller Dienstleistung vom Produzierenden Gewerbe auf den Dienstleistungsbereich (Reparatur von Kraftfahrzeugen, Entwicklung und Verkauf von Software) berührt. Daneben bestehen zahlreiche einzelne Änderungen (z. B. Zuordnung von Steinbrüchen, Verlage). Verschiedene grundsätzliche Unterschiede zwischen dem System der WZ und der NACE (z. B. keine Systematisierung der einstelligen Positionen 8 (Organisationen ohne Erwerbszweck und Private Haushalte) und 9 (Gebietskörperschaften und Sozialversicherung) bzw. der ISIC (z. B. eine Vielzahl von 27 einstelligen Positionen, keine Unterscheidung von Groß- und Einzelhandel) stehen einer weitgehenden Vergleichbarkeit entgegen.

Danach sind in den kommenden Hauptgutachten für die von der Monopolkommission geführten Konzentrationsstatistiken nicht unerhebliche systematische Änderungen zu erwarten.

2.2 Stand der Unternehmenskonzentration 1989

2.2.1 Stand der Unternehmenskonzentration im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1989

242. Die Angaben zur Umsatzkonzentration der Unternehmen im Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt betragen für 1989:[65])

Anzahl der Unternehmen	35 938
Herfindahl-Index (x 1000)	3.8176
Numbers equivalent	262
Variationskoeffizient	11.67

Konzentrationsraten gemessen am Umsatz (%)

	Umsatz	Anzahl der Beschäftigten	Investitionen	Census Value Added	Anzahl der Betriebe
CR_3	7,9	7,2	7,9	7,7	0,5
CR_6	11,6	9,5	12,0	11,1	0,5
CR_{10}	15,7	12,4	15,8	15,6	0,7
CR_{25}	24,3	17,2	22,6	23,1	1,1
CR_{50}	30,1	21,4	26,6	28,8	2,1
CR_{100}	36,4	26,7	34,6	35,5	3,0
Insgesamt	1 714,426 (Mrd. DM)	7 320 374	87,596 (Mrd. DM)	795,211 (Mrd. DM)	43 169

[64]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1979.

[65]) Die Anzahl der Unternehmen und die Werte der Konzentrationsraten wurden vom Statistischen Bundesamt übermittelt. Die Werte für den Herfindahl-Index und den Variationskoeffizienten wurden aus den Angaben nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen und vierstelligen Wirtschaftszweigen berechnet.

Die Konzentrationsraten der jeweils größten Unternehmen sind auf den Umsatz als Konzentrationsmerkmal bezogen. Die übrigen Raten beziehen sich auf die Begleitmerkmale Anzahl der Beschäftigten, Investitionen, Census Value Added und Anzahl der Betriebe der jeweils umsatzstärksten Unternehmen. Der Vergleich zeigt, daß der durchschnittliche Umsatz pro Beschäftigten mit der Größe der Unternehmen am stärksten variiert.

Die auf den gesamten Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes bezogene 'overall concentration, hat keinen konkreten wettbewerblichen Bezug. Sie wird als pauschales Maß der wirtschaftlichen Verfügungsmacht angewendet. Die Angaben gewinnen im Vergleich mit weiteren Bezugswerten an Bedeutung. Eine Gegenüberstellung mit den entsprechenden Werten der Angebotskonzentration enthält Abschnitt 3.2.1 dieses Kapitels.

243. Für die fünf *industriellen Hauptgruppen* hat das Statistische Bundesamt der Monopolkommission — im Gegensatz zur Angebotskonzentration — bislang keine *aggregierten* Angaben zur Unternehmenskonzentration übermittelt. Diese Angaben sind mit Hilfe der vorliegenden Werte nur teilweise zu berechnen. Die Monopolkommission regt dem Statistischen Bundesamt gegenüber an, entsprechend zur Angebotskonzentration zu verfahren. Dadurch würden vergleichbare Angaben, auch für das Baugewerbe, auf den verschiedenen Aggregationsebenen vorliegen.

2.2.2 Stand der Unternehmenskonzentration nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen 1989

244. Die Monopolkommission stellt, dem einleitend beschriebenen Untersuchungskonzept entsprechend, den Stand der Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe[66]) in erster Linie nach *zweistelligen Wirtschaftsgruppen*[67]) dar. Ein Verzeichnis der 35 Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe sowie der sechs Wirtschaftsgruppen im Baugewerbe enthält *Tabelle* 2. Die der vorliegenden Darstellung zugrundeliegenden statistischen Daten nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftsbereichen enthalten die Tabellen I.1 bis I.6 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Hauptgutachten.

245. In den *Abbildungen 1.1* und *1.2*[68]) wird die *Anzahl der Unternehmen* in jeder Wirtschaftsgruppe dargestellt. Sie bildet einen der zwei Einflußfaktoren des absoluten Konzentrationsgrades und bestimmt in der Realität in den meisten Fällen dessen Niveau.

Die Darstellung in *Abbildung 1.1* zeigt die sehr unterschiedliche Besetzung der Wirtschaftsgruppen. Sie spiegelt sich in den späteren Darstellungen zum absoluten Konzentrationsgrad wider. In *Abbildung 1.2* werden Größenklassen der Wirtschaftsgruppen nach der Anzahl der Unternehmen gebildet, die in diesen Wirtschaftsgruppen ihren Schwerpunkt haben. Danach weisen rund 50 % der Wirtschaftsgruppen weniger als 500 Unternehmen auf, daneben bestehen aber auch Wirtschaftsgruppen mit über 5000 Unternehmen. Diese Unterschiede können ein Indiz dafür sein, daß einzelne Wirtschaftsgruppen zu heterogen sind, um ihren Konzentrationsgrad unmittelbar miteinander zu vergleichen.

246. Die Abbildungen *2.1 und 2.2* liefern eine entsprechende Größenverteilung der Wirtschaftsgruppen gemessen an ihrem *Umsatzvolumen*. Diese Werte gehen nicht unmittelbar in die Messung des Konzentrationsgrades ein, da dieser auf den relativen Merkmalsbeträgen, d. h. den Umsatzanteilen, der Unternehmen aufbaut. Die absolute Höhe der Umsätze in den Wirtschaftsgruppen ist jedoch für die Erklärung der Marktverhältnisse und der Größenstrukturen der Unternehmen von Bedeutung. Darüber hinaus gehen in die Berechnung des Konzentrationsgrades für aggregierte Bereiche die Umsatzanteile der einzelnen Bereiche als Gewichte ein.

247. Setzt man den Umsatz und die Anzahl der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsgruppen in Beziehung, so folgt die durchschnittliche Größe der Unternehmen in den Wirtschaftsgruppen gemessen am Umsatz. Die *Abbildungen 3.1 und 3.2* enthalten diese Werte. Es zeigt sich, daß die Rangfolge der Wirtschaftsgruppen nach der durchschnittlichen Größe der Unternehmen nicht unmittelbar mit den Besetzungszahlen und den Umsatzvolumen der Wirtschaftsgruppen korreliert ist.

248. Die *Abbildungen 4.1 und 4.2* stellen den absoluten und den relativen Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsgruppen gemessen an den *Umsatzanteilen der jeweils größten Unternehmen* (Konzentrationsraten) dar.

Nach *Abbildung 4.1* beträgt in acht der 41 Wirtschaftgruppen der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen mehr als rund 50 %:

- 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
- 35 Luft- und Raumfahrzeugbau
- 50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
- 69 Tabakverarbeitung
- 21 Bergbau
- 22 Mineralölverarbeitung
- 33 Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.
- 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt).

In 17 der 41 Wirtschaftsgruppen beträgt die Konzentrationsrate CR_3 weniger als rund 10 %, in sieben Wirtschaftsgruppen weniger als rund 5 %.

---

[66]) Ohne die Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme-, und Wasserversorgung).

[67]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

[68]) Die folgenden Abbildungen kennzeichnen die Wirtschaftgruppen durch Kurzbezeichnungen. Die vollständigen und korrekten Bezeichnungen sind Tabelle 2 zu entnehmen.

Tabelle 2

Zweistellige Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach industriellen Hauptgruppen und Baugewerbe

Lfd. Nr.	SYPRO-Position	Amtliche Bezeichnung
		Bergbau
1	21	Bergbau
		Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe
2	22	Mineralölverarbeitung
3	24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
4	25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden
5	27	Eisenschaffende Industrie
6	28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke
7	29	Gießerei
8	40	Chemische Industrie
9	53	Holzbearbeitung
10	55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung
11	59	Gummiverarbeitung
		Investitionsgüter produzierendes Gewerbe
12	30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.
13	31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau
14	32	Maschinenbau
15	33	Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.
16	34	Schiffbau
17	35	Luft- und Raumfahrzeugbau
18	36	Elektrotechnik; Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt
19	37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren
20	38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren
21	50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
		Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe
22	39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Schmuck, Füllhaltern; Verarbeitung von natürlichen Schnitz- und Formstoffen; Foto- und Filmlabors
23	51	Feinkeramik
24	52	Herstellung und Verarbeitung von Glas
25	54	Holzverarbeitung
26	56	Papier- und Pappeverarbeitung
27	57	Druckerei, Vervielfältigung
28	58	Herstellung von Kunststoffwaren
29	61	Ledererzeugung
30	62	Lederverarbeitung
31	63	Textilgewerbe
32	64	Bekleidungsgewerbe
33	65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)
		Nahrungs- und Genußmittelgewerbe
34	68	Ernährungsgewerbe
35	69	Tabakverarbeitung
		Baugewerbe (Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe)
36	72	Hoch- und Tiefbau
37	73	Spezialbau
38	74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei
39	75	Zimmerei, Dachdeckerei
40	76	Bauinstallation
41	77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

Abbildung 1.1

Anzahl der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe 1989

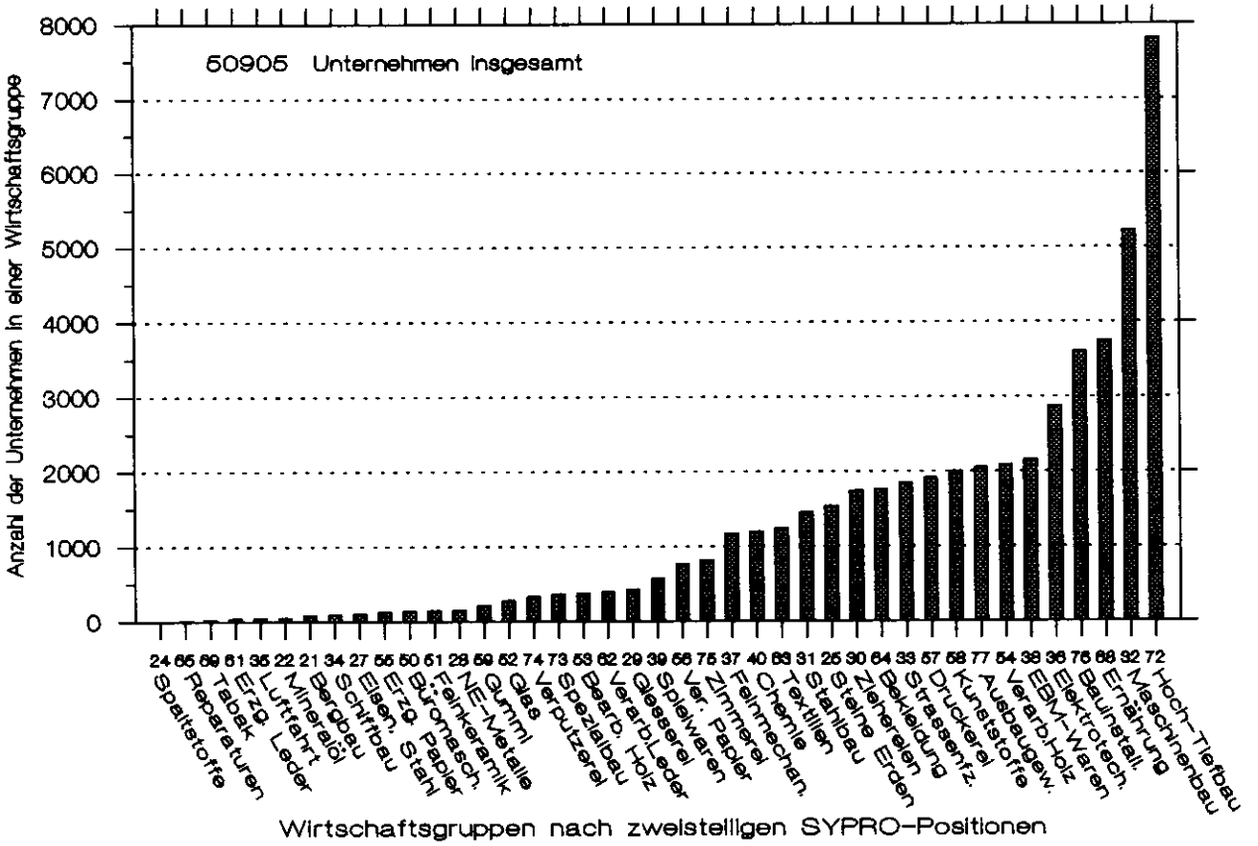
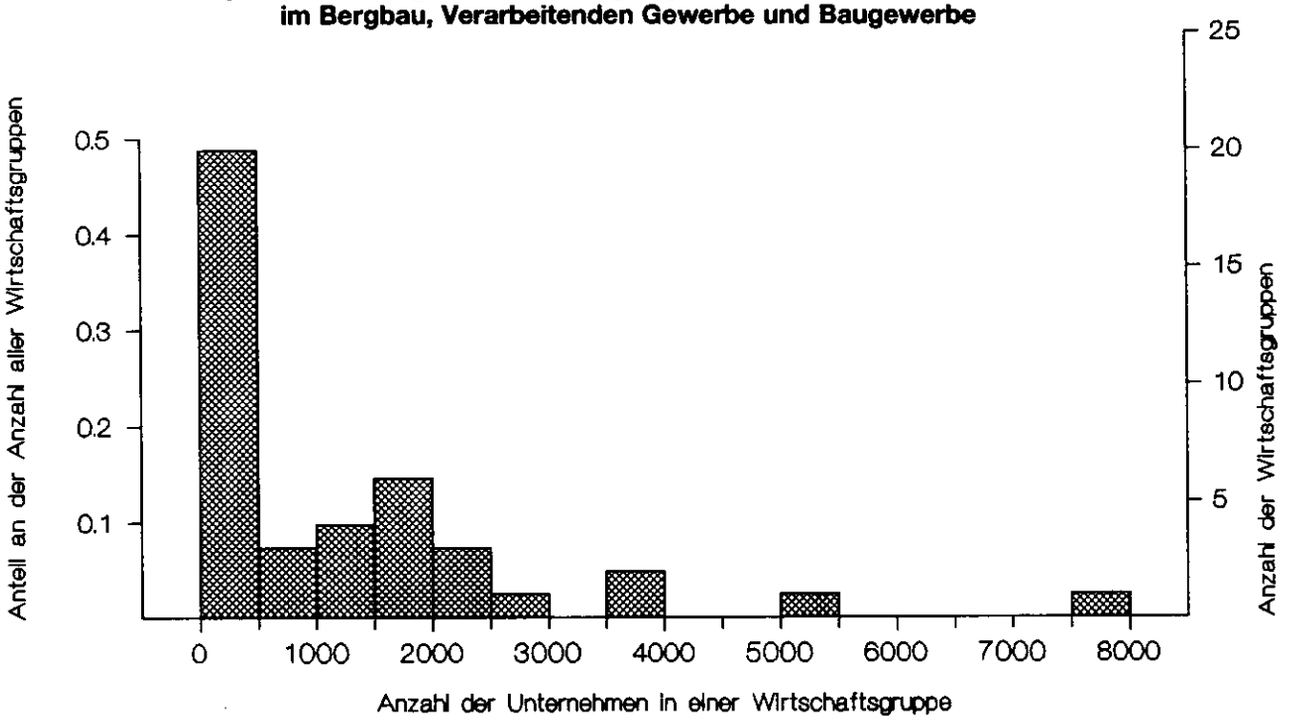


Abbildung 1.2

Gliederung der zweistelligen Wirtschaftsgruppen nach der Anzahl der Unternehmen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe



Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für das Berichtsjahr 1989 vom 22. Januar 1992. Abt. IV C.

Abbildung 2.1

Umsatz der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe 1989

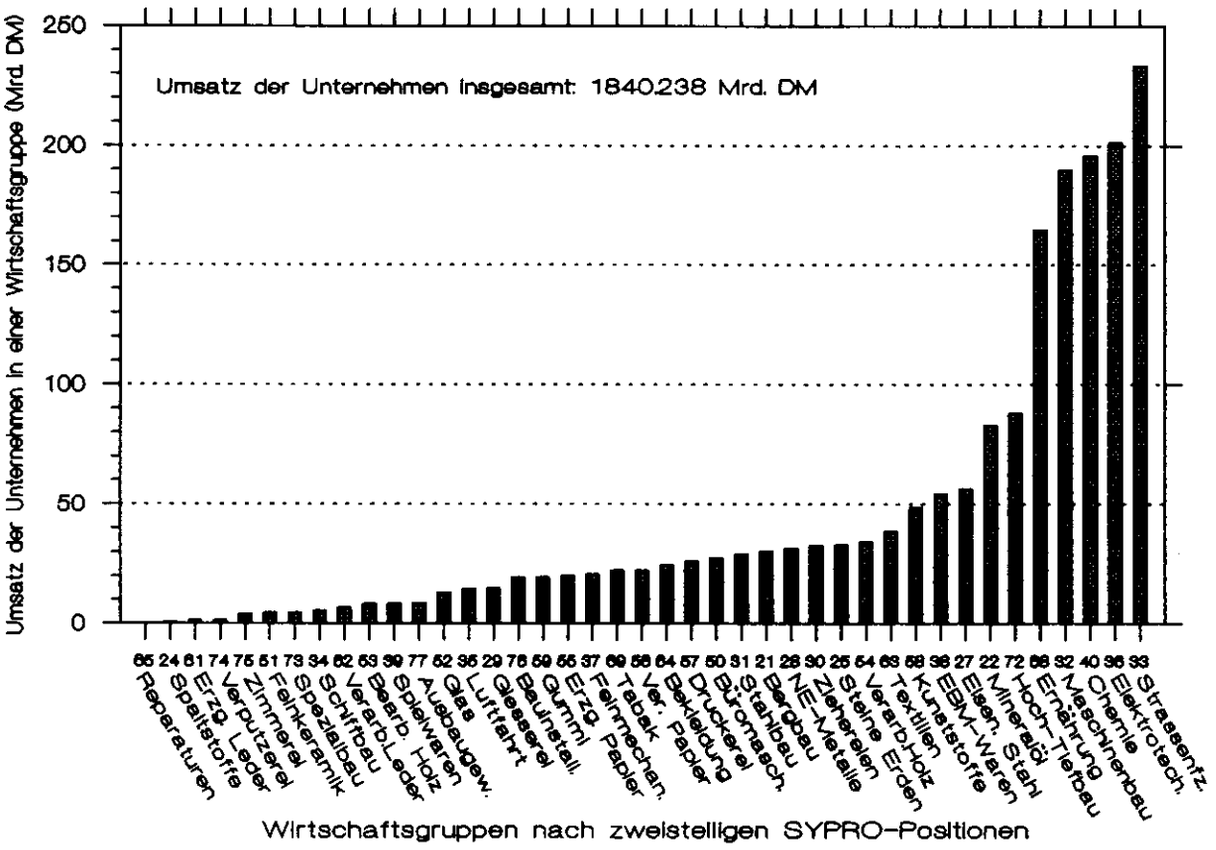
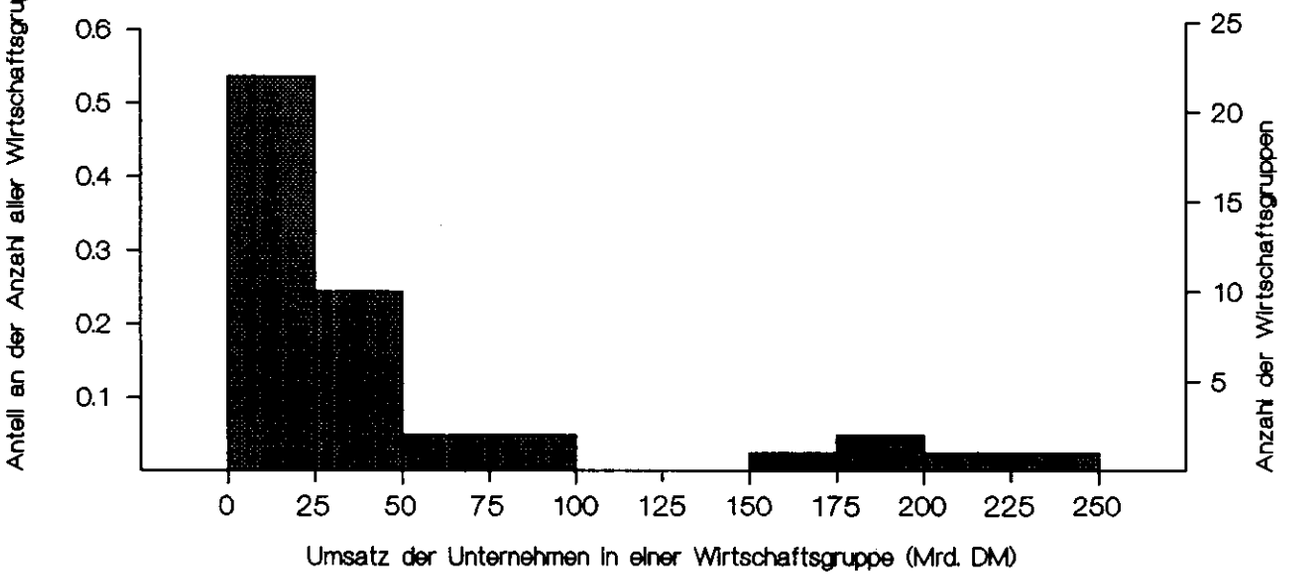


Abbildung 2.2

Gliederung der zweistelligen Wirtschaftsgruppen nach dem Umsatz der Unternehmen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe



Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für das Berichtsjahr 1989 vom 22. Januar 1992. Abt. IV C.

Abbildung 3.1

Mittlerer Umsatz der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe 1989

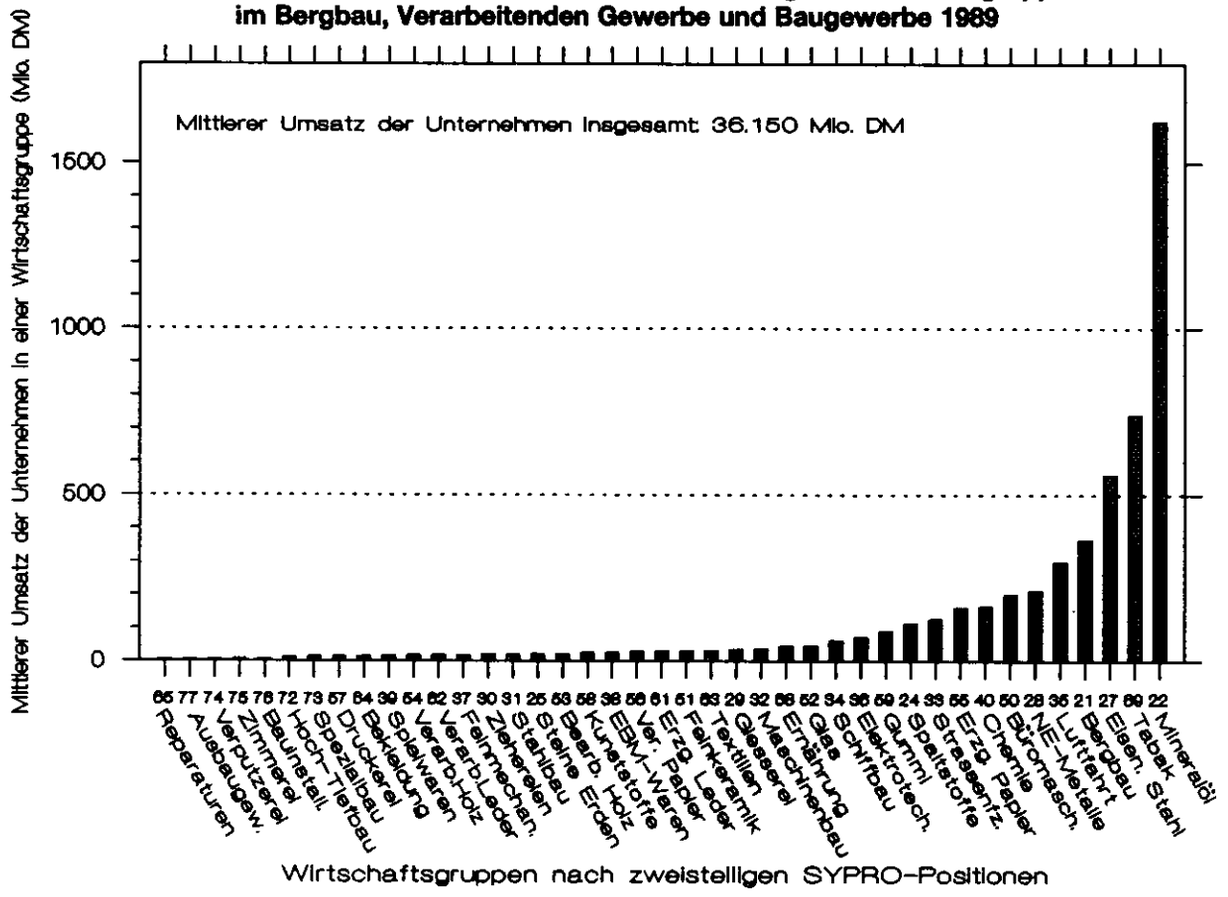
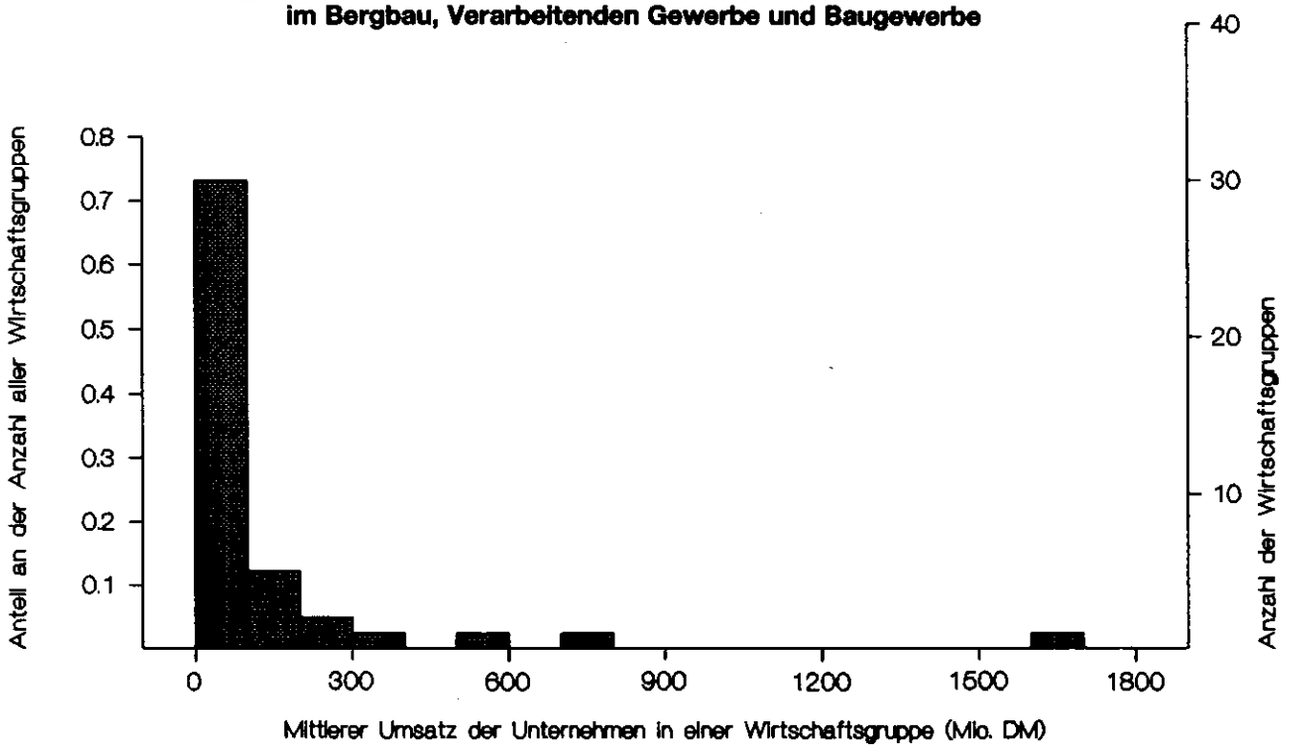


Abbildung 3.2

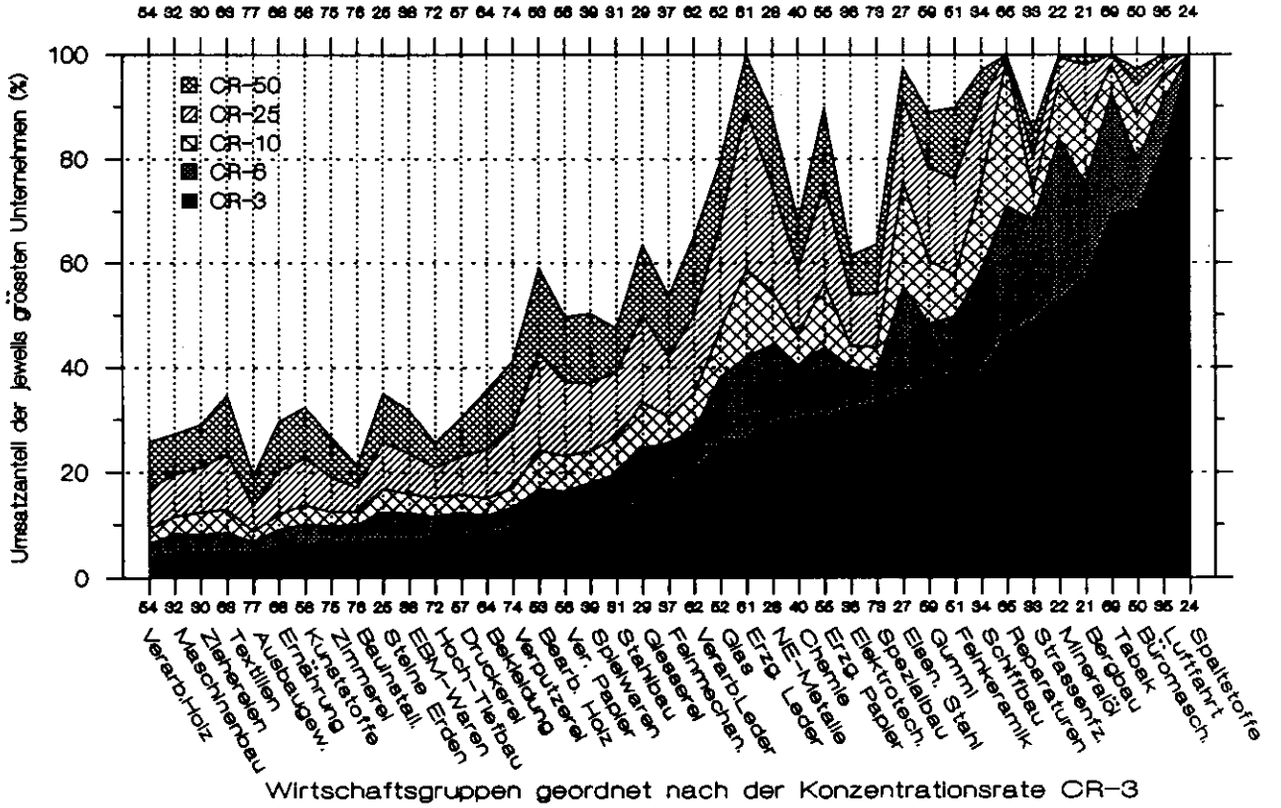
Gliederung der Wirtschaftsgruppen nach dem mittleren Umsatz der Unternehmen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe



Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für das Berichtsjahr 1989 vom 22. Januar 1992. Abt. IV C.

Abbildung 4.1

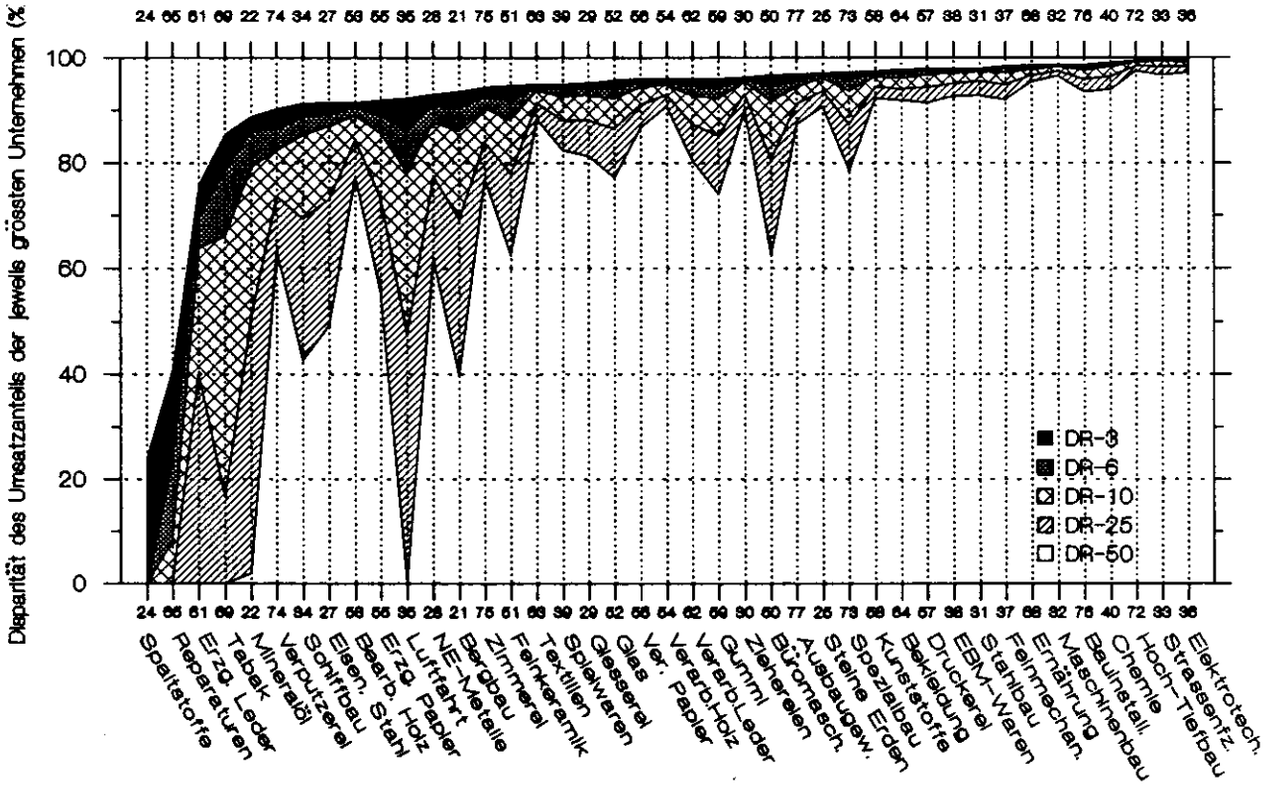
Stand der absoluten Konzentration der Unternehmen 1989
Konzentrationsraten gemessen am Umsatz der jeweils größten Unternehmen
nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach der Konzentrationsrate CR-3

Abbildung 4.2

Stand der relativen Konzentration der Unternehmen 1989
Disparitätsraten gemessen am Umsatz der jeweils größten Unternehmen nach Wirtschaftsgruppen
im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach der Disparitätsrate DR-3

Mit Hilfe der in *Abbildung 4.1* ebenfalls eingezeichneten Konzentrationsraten für die jeweils 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen wird das Gefälle der Rangordnung sichtbar mit dem die jeweils kleineren Unternehmen den größeren folgen. Hieraus ist bereits abzulesen, ob sich die Werte bestimmter Konzentrationsraten in eine relativ gleichmäßige oder ungleichmäßige Größenverteilung einfügen.

249. *Abbildung 4.2* stellt den Konzentrationsraten die ihnen jeweils entsprechenden *Disparitätsraten* nach Wirtschaftsgruppen gegenüber. Sie relativieren die Ergebnisse zur absoluten Konzentrationsmessung, indem sie diese mit der jeweiligen Anzahl der Unternehmen in Beziehung setzen. Der Wert einer Disparitätsrate besagt, mit welchem Anteil der Wert einer Konzentrationsrate auf die Ungleichverteilung der Unternehmensgrößen und nicht auf die Anzahl der Unternehmen — oder die durchschnittliche Höhe der Marktanteile — in einem Wirtschaftsbereich zurückzuführen ist. Eine in zwei Bereichen gleich hohe Konzentrationsrate hat ein unterschiedliches wettbewerbliches Gewicht, wenn die Anzahl der Unternehmen stark differiert. Danach überrascht nicht, daß die Rangfolge der Wirtschaftgruppen nach dem absoluten und nach dem relativen Konzentrationsgrad prima facie nicht korreliert sind.

Die meisten Wirtschaftgruppen — d. h. über zwei Drittel — weisen eine Disparitätsrate bezogen auf die jeweils drei größten Unternehmen von über 95 % auf. Am stärksten ist dieser Wert in den Wirtschaftsgruppen:

— 36 Elektrotechnik; Reparatur von Elektrogeräten für den Haushalt

— 33 Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.

— 72 Hoch- und Tiefbau

— 40 Chemische Industrie

— 76 Bauinstallation

— 32 Maschinenbau

In drei Wirtschaftgruppen sind die Unterschiede in den Unternehmensgrößen relativ gering, die Disparitätsrate DR_3 beträgt weniger als rund 80 %:

— 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen

— 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)

— 61 Ledererzeugung.

250. Abbildung 8.1 enthält den Stand der absoluten Konzentration nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Berichtsjahr 1989 gemessen am Herfindahl-Index.

Die Punkte auf der durchgehenden Linie entsprechen den Werten des Herfindahl-Index für die einzelnen Wirtschaftsgruppen. Da für das Baugewerbe seit 1985 Werte vorliegen, werden alle 41 Wirtschaftsgruppen im Produzierenden Gewerbe erfaßt.[69]) Aus der Abbildung läßt sich unmittelbar ablesen, welche Bereiche als hochkonzentriert bzw. weniger konzentriert zusammengefaßt werden können.

Da der Wert des Herfindahl-Index — insbesondere in Abhängigkeit von der Anzahl der Unternehmen in einer Wirtschaftsgruppe — sehr variiert und für stark besetzte Bereiche sehr kleine Werte annimmt, erscheint eine Darstellung über den gesamten Wertebereich mit Hilfe der üblichen, äquidistanten Skala nicht zweckmäßig. Ein Vergleich der Wirtschaftgruppen ist nur eingeschränkt möglich. Mit Hilfe einer zur Basis 10 logarithmierten Skala sind auch die kleineren Werte gut darstellbar.

Die Darstellung erhellt zudem, daß der absolute Konzentrationsgrad im logarithmischen Maßstab über alle Wirtschaftsgruppen relativ linear, d. h. mit gleicher Häufigkeit streut. Danach läßt sich der empirische Wertebereich des Index in drei relativ gleich große Segmente gliedern: Jeweils etwa einem Drittel der Wirtschaftsgruppen ist ein Wert des Herfindahl-Index im Bereich 1 bis 10, 10 bis 100 und 100 bis 1000 zugeordnet.

Der obere Bereich, mit einem Herfindahl-Index über 100, ist mit jenen acht Wirtschaftsgruppen identisch, die auch die höchsten Umsatzanteile der jeweils drei größten Unternehmen mit über rund 50 % aufweisen (vgl. Abbildung 4.1):

— 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen

— 35 Luft- und Raumfahrzeugbau

— 50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen

— 69 Tabakverarbeitung

— 21 Bergbau

— 22 Mineralölverarbeitung

— 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)

— 33 Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.

Relativ gering konzentriert mit einem Wert des Herfindahl-Index unter rund 3 sind die Wirtschaftsgruppen:

— 76 Bauinstallation

— 32 Maschinenbau

— 54 Holzverarbeitung

— 77 Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation).

Die Wirtschaftsgruppen mit dem niedrigsten Herfindahl-Index stehen auch nach der Konzentrationsrate CR_3 am Ende der Skala der absoluten Konzentration.

251. *Abbildung 9.1* enthält den Stand des *Variationskoeffizienten* 1989. Sie ergänzt die Angaben zum Stand des Herfindahl-Index und gibt Aufschluß darüber, in welchem Umfang dieser — neben der Anzahl der Unternehmen — auf die Ungleichverteilung ihrer Merkmalsbeträge zurückgeführt werden kann.

[69]) Ohne Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung).

2.3. Entwicklung der Unternehmenskonzentration 1977 bis 1989

2.3.1 Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1977 bis 1989

252. In Ergänzung der Darstellung zum Stand der Unternehmenskonzentration wird eine Übersicht zu ihrer *Entwicklung* für den Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt während der Periode 1977 bis 1989 gegeben. Das zum Stand der Konzentration in Abschnitt 2.2.1 Gesagte gilt entsprechend.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung seit 1977 über zwölf Jahre:

Jahr	Anzahl der Unternehmen	Umsatz (Mio. DM)	Anteil der				
			3	6	10	25	50
			größten Unternehmen am Umsatz der Wirtschaftsgruppe (%)				
1977	36 948	970 420,6	*5,8*	*9,2*	*13,2*	*22,3*	*29,2*
1979	36 873	1 123 120,5	*5,9*	*9,9*	*14,2*	*23,5*	*30,6*
1981	35 893	1 265 020,3	*6,2*	*10,7*	*15,2*	*25,1*	*32,2*
1983	34 188	1 326 500,4	*6,5*	*10,5*	*15,1*	*25,3*	*32,1*
1985	33 483	1 504 029,8	*7,0*	*11,2*	*15,6*	*26,1*	*33,0*
1987	33 646	1 490 594,6	*8,3*	*11,9*	*16,0*	*24,9*	*31,0*
1989	35 938	1 714 426,0	*7,9*	*11,6*	*15,7*	*24,3*	*30,1*

Nach einem kontinuierlichen Anstieg des Konzentrationsgrades bis zum Jahr 1987 ist dieser 1989 leicht gesunken. Dies hängt mit der *Zunahme der Anzahl der Unternehmen* zusammen. Sie ist während der Periode 1977 bis 1985 ständig zurückgegangen, 1987 relativ konstant geblieben und hat im folgenden Berichtsjahr 1989 um rund 2 300 oder 7.8 % deutlich zugenommen hat. Allerdings ist der absolute Konzentrationsgrad etwas weniger stark zurückgegangen, als es dem relativen Anstieg der Anzahl der Unternehmen entspricht. Das bedeutet, daß dieser Prozeß von einer *Erhöhung der Ungleichverteilung* der Unternehmensgrößen überlagert wurde.

253. Die für den Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt charakterisierte Entwicklung ist für die einzelnen Wirtschaftsbereiche nicht repräsentativ. In die globalen Werte gehen mittelbar die Umsatzvolumen der einzelnen Bereiche ein, sodaß die allgemeine Entwicklung vor allem die der größeren Bereiche widerspiegelt. Aus diesem Grunde wurde in *Abbildung 2* die Größenverteilung der Wirtschaftsgruppen nach dem Umsatz dargestellt. Die danach fünf größten Wirtschaftsgruppen vereinigen 1989 mehr als die Hälfte aller Umsätze im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe auf sich:

— 33 Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	13,6 %
— 36 Elektrotechnik; Reparatur von Elektrogeräten für den Haushalt	11,7 %
— 40 Chemische Industrie	11,4 %
— 32 Maschinenbau	11,1 %
— 68 Ernährungsgewerbe	9,6 %
	insgesamt 57,4 %

2.3.2 Entwicklung der Unternehmenskonzentration nach zweistelligen Wirtschaftgruppen 1977 bis 1989

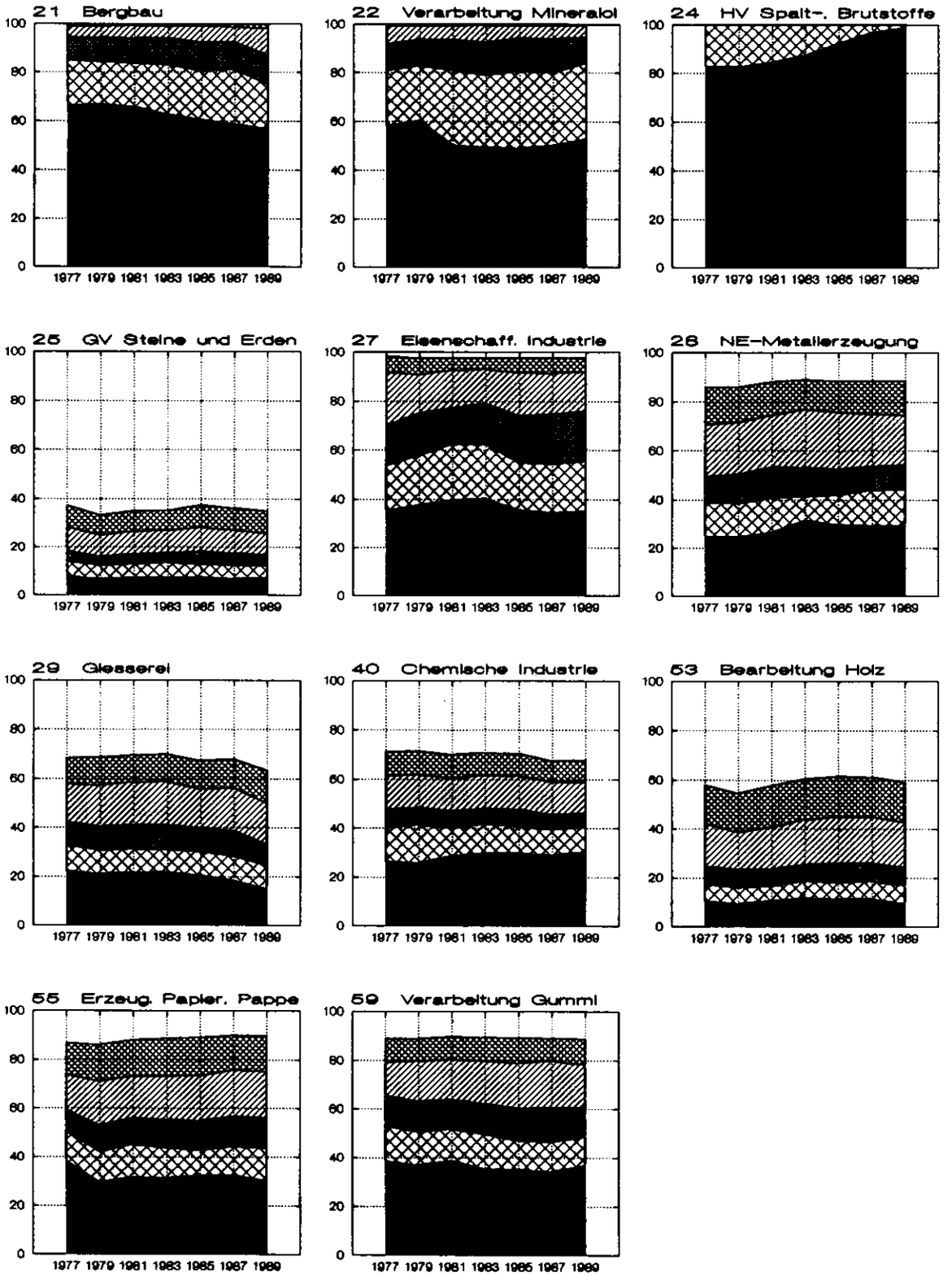
254. Im folgenden wird die *Entwicklung der Unternehmenskonzentration* nach den 41 zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe für die Periode 1977 bis 1987 dargestellt. Die einzelnen Angaben zum Konzentrationsgrad und den übrigen Variablen im Zeitablauf enthalten die Tabellen I.6 bis I.12 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Hauptgutachten.

Die zwischenzeitlichen Werte in der graphischen Darstellung wurden durch Spline-Interpolation gewonnen. Sie stützen sich auf die Ergebnisse der regelmäßigen Aufbereitungen des Statistischen Bundesamtes. Statistisch geheimgehaltene Werte wurden durch gesicherte Schätzwerte ersetzt. Das Berechnungsverfahren ist am Ende von Abschnitt 1.2 in diesem Kapitel näher beschrieben.

255. *Abbildung 5* enthält für jede zweistellige Wirtschaftsgruppe die Entwicklung der *Konzentrationsraten* bezogen auf die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen. Da jeweils der gleiche Maßstab gilt, ist das unterschiedliche Niveau des Konzentrationsprozesses sichtbar. Die überwiegende Zahl der Wirtschaftgruppen ist durch einen stetig steigenden oder einen stetig sinkenden Trend der Konzentrationsentwicklung gekennzeichnet. Die Differenz in der Lage der weiteren eingezeichneten Konzentrationsraten ist ein Maß für das Größengefälle der Unternehmen und zeigt im Zeitablauf, welche Anteilsverschiebungen die einzelnen Rangklassen der Unternehmen erfahren haben.

Entwicklung der Konzentration der Unternehmen 1977 bis 1989 gemessen am Umsatzanteil der jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe

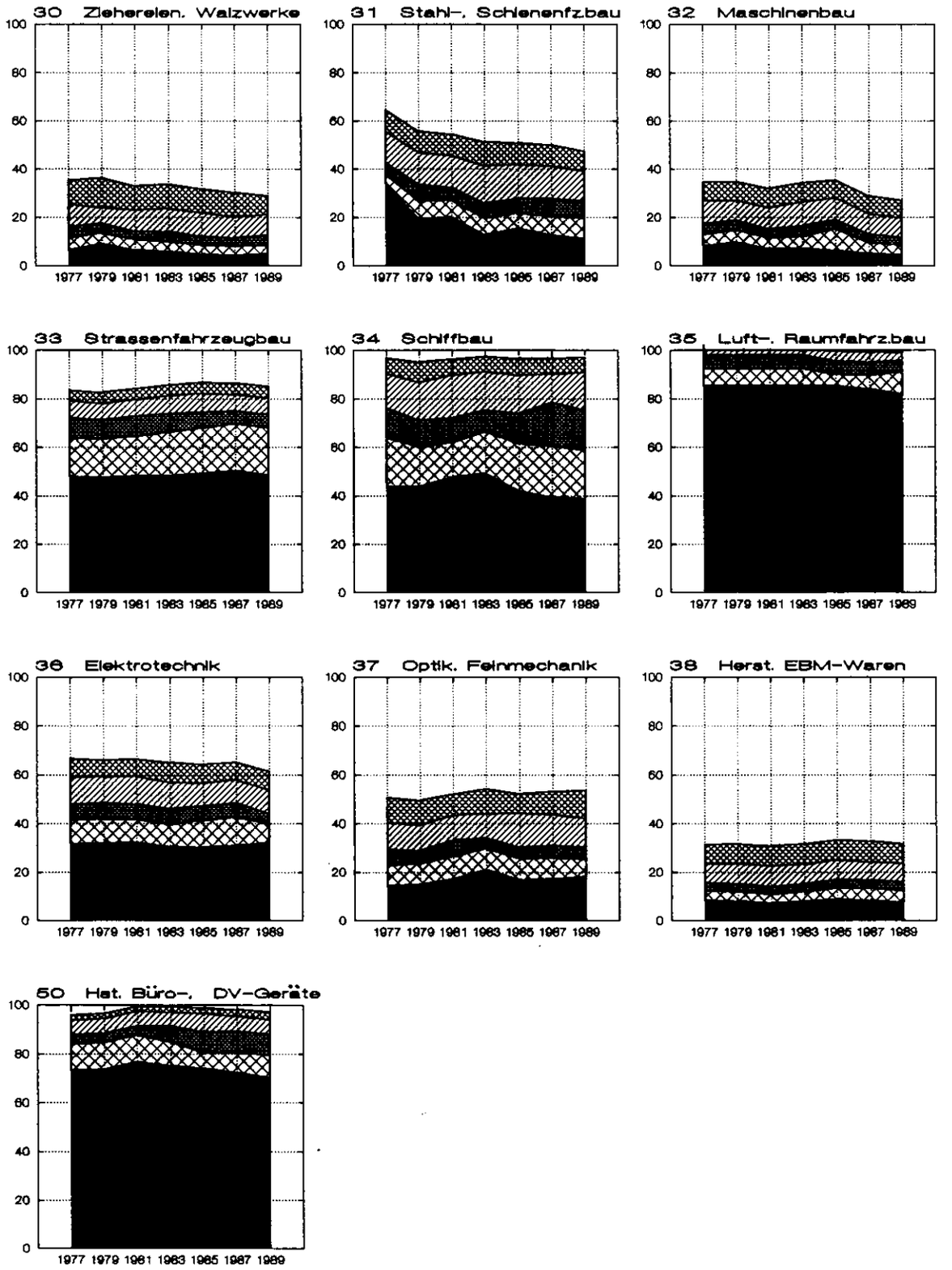
A. Bergbau, Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe



Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtjahre 1977.1979.1981.1983.1985.1987.1989.

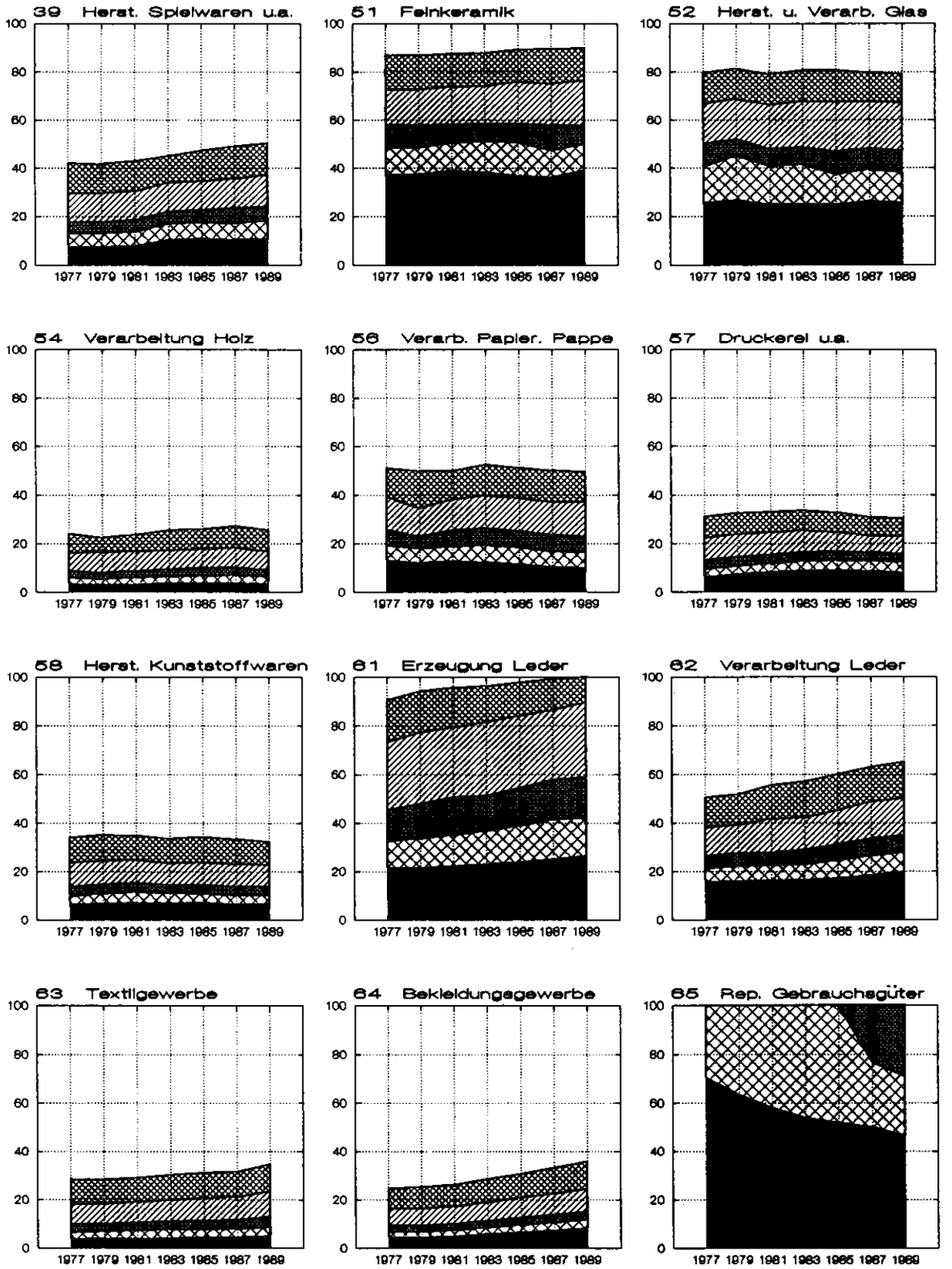
noch Abbildung 5

B. Investitionsgüter produzierendes Gewerbe



Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtjahre 1977.1979.1981.1983.1985.1987.1989.

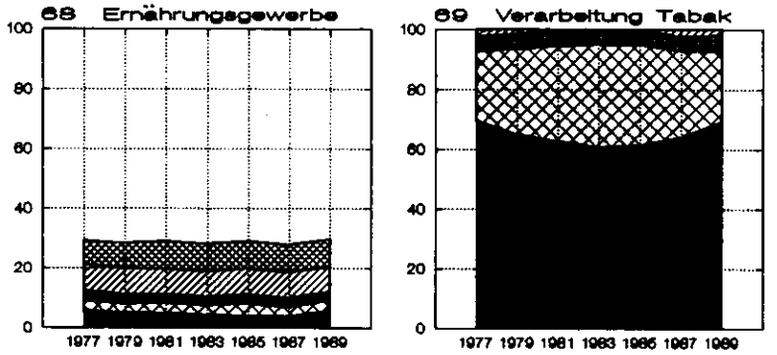
C. Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe



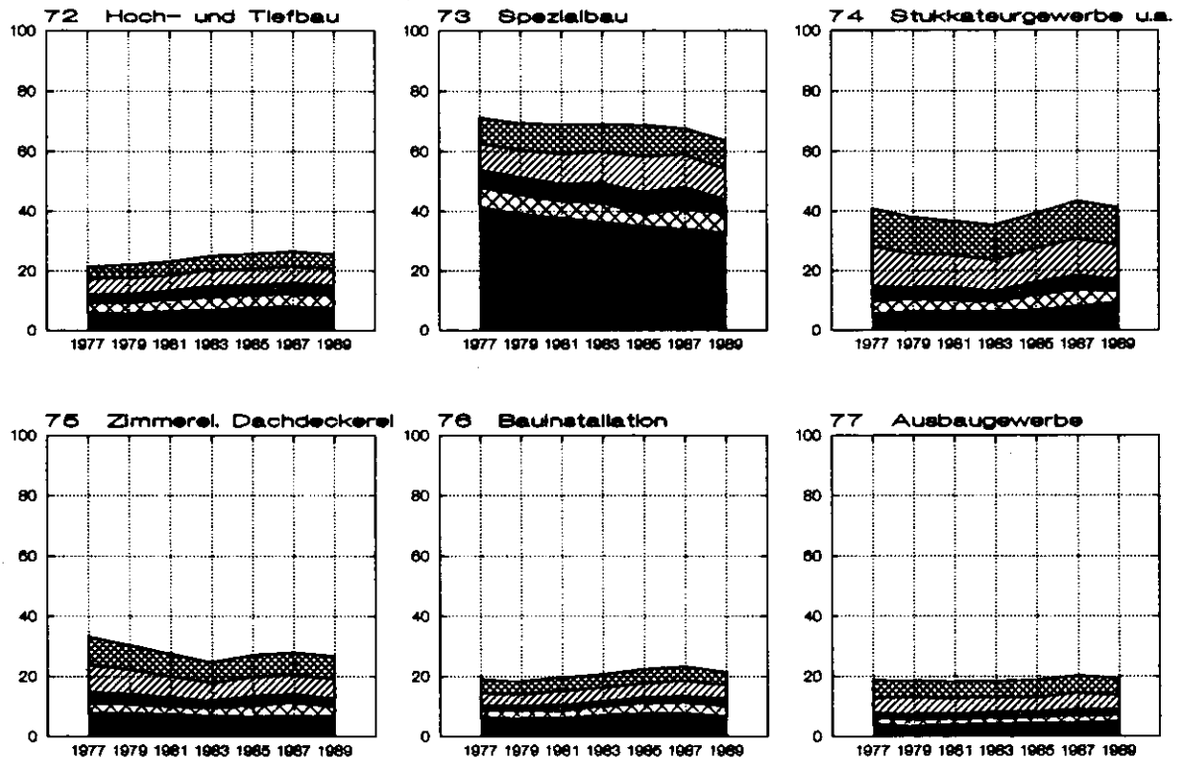
Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

noch Abbildung 5

D. Nahrungs- und Genußmittelgewerbe



E. Baugewerbe (Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe)



Legende:

CR-3 CR-6 CR-10 CR-25 CR-50

Abkürzungen:
H=Herstellung, V=Verarbeitung, G=Gewinnung, NE=Nichteisen, EBM=Eisen,Blech,Metall, DV=Datenverarbeitung, Rep.=Reparatur, u.a.=und anderes, u.ä.=und ähnliches.

Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

256. Um die Darstellung der zeitlichen Entwicklung des Konzentrationsgrades gemessen an Konzentrationsraten zu ergänzen, beschreibt *Abbildung 6* die Entwicklung gemessen am Herfindahl-Index. Da in diesem Fall der jeweilige Maßstab der Darstellung für jede Wirtschaftsgruppe ihrer Entwicklung angepaßt wurde, kommen die zwischenzeitlichen Schwankungen deutlicher zu Ausdruck. Zur Charakterisierung des linearen zeitlichen Trends wurde dieser berechnet und eingezeichnet.

257. *Abbildung 7* ordnet den Herfindahl-Indizes nach Wirtschaftsgruppen die ihnen entsprechenden Variationskoeffizienten als Maß der Ungleichverteilung der Unternehmensgrößen zu. Die Darstellung zeigt die Unabhängigkeit beider Sachverhalte und die Eigenständigkeit ihres Aussagewerts.

258. *Abbildung 8.1* und *Abbildung 8.2* fassen die *Entwicklung des Herfindahl-Index* während der Untersuchungsperiode im Zeitvergleich 1989 gegenüber 1977 über alle Wirtschaftsgruppen zusammen.

Abbildung 8.1 wird dazu verwendet, neben dem Stand auch die Entwicklung des Herfindahl-Index zu charakterisieren. Die Änderung des absoluten Konzentrationsgrades seit 1977 wird im Zusammenhang mit seinem Niveau im Berichtsjahr 1989 betrachtet.

Aus der Darstellung ist abzulesen, ob der Wert am Anfang der Periode 1977 höher oder niedriger war, als am Ende der Periode 1989 (schwarze Intervalle). Liegt das Intervall über/unter dem zugeordneten Punkt, ist der Konzentrationsgrad während der Periode gefallen/gestiegen. Zusätzlich ist eingetragen, welchen maximalen und minimalen Wert der Herfindahl-Index während der Periode angenommen hat (weiße Intervalle). Ausschließlich schwarze Intervalle kennzeichnen danach einen stetigen Rückgang bzw. Anstieg des Konzentrationsgrades.

Die Abbildung gibt in komprimierter Form Aufschluß über:

- Stand der Konzentration im Jahr 1989
- Umfang der Veränderung bezogen auf das Jahr 1989 gegenüber 1977
- Maximale und minimale Werte während der Periode 1977 bis 1989
- Zusammenhang zwischen Stand und Veränderung der Konzentration.

Legt man einen logarithmischen Maßstab zugrunde, scheinen die Abweichungen des Konzentrationsgrades während der Periode 1977 bis 1989 relativ gleichmäßig um das jeweilige Niveau im Jahr 1989 zu streuen. Das bedeutet, die absoluten Abweichungen des Konzentrationsgrades sind seinem Niveau tendenziell proportional, die Steuerung der Differenzen erscheint zufällig.

259. *Abbildung 9.1* ergänzt die Darstellung zum Herfindahl-Index durch den *Variationskoeffizienten*. Danach läßt sich für jede Wirtschaftsgruppe verfolgen, in welchem Umfang die Veränderung des absoluten Konzentrationsgrades — hier gemessen durch den Herfindahl-Index — auf Verschiebungen der Umsatzanteile oder auf eine Veränderung der Anzahl der Unternehmen zurückgeführt werden kann. Dementsprechend ist es möglich, die Veränderung des absoluten Konzentrationsgrades auf die Veränderung beider Komponenten rechnerisch aufzuteilen (Komponentenzerlegung der Veränderung des absoluten Konzentrationsgrades).

260. *Abbildung 8.2* enthält die *relativen Abweichungen* des absoluten Konzentrationsgrades gemessen durch den Herfindahl-Index im Jahr 1989 gegenüber 1977. Da für das Baugewerbe erst seit 1985 Herfindahl-Indizes vorliegen, enthält die Darstellung 35 zweistellige Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe. In rund der *Hälfte* der Wirtschaftsgruppen ist der Herfindahl-Index zwischenzeitlich gestiegen bzw. gesunken. Auch der Umfang der positiven und negativen relativen Abweichungen ist etwa gleich hoch. Die Entwicklung der Wirtschaftsgruppen mit steigendem Konzentrationsgrades verlief in nahezu allen Fällen unter relativ starken Schwankungen, der Rückgang des Konzentrationsgrades verlief demgegenüber kontinuierlich.

Die Werte der relativen Veränderungen werden für jede Wirtschaftsgruppe durch einen Punkt repräsentiert. Um die Veränderungen des Konzentrationsgrades während dieser Periode zu charakterisieren, sind zusätzlich die entsprechenden maximalen und minimalen relativen Abweichungen gekennzeichnet (schwarze Intervalle). Ein über/unter dem betreffenden Punkt liegendes Intervall bedeutet daher, daß sich der Anstieg bzw. Rückgang des Konzentrationsgrades während der Periode teilweise abgeschwächt/verstärkt hat. Liegt kein Intervall vor, ist die Entwicklung von 1977 auf 1989 ohne Fluktuationen, d. h. stetig steigend oder fallend, verlaufen.[70])

Die Entwicklung der Ungleichverteilung der Umsatzanteile, gemessen durch den dem Herfindahl-Index zugeordneten *Variationskoeffizienten*, enthält *Abbildung 9.2*.

261. Zusammenfassend ist der Konzentrationsprozeß im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe durch einander *konträre Entwicklungen* in den Wirtschaftsgruppen gekennzeichnet. Die global relativ invariant erscheinenden Ergebnisse sind das Resultat sich kompensatorisch überlagernder Entwicklungen, die den mit dem Wettbewerbsprozeß einhergehenden Wandel der Größenstrukturen in den einzelnen Wirtschaftsgruppen charakterisieren.

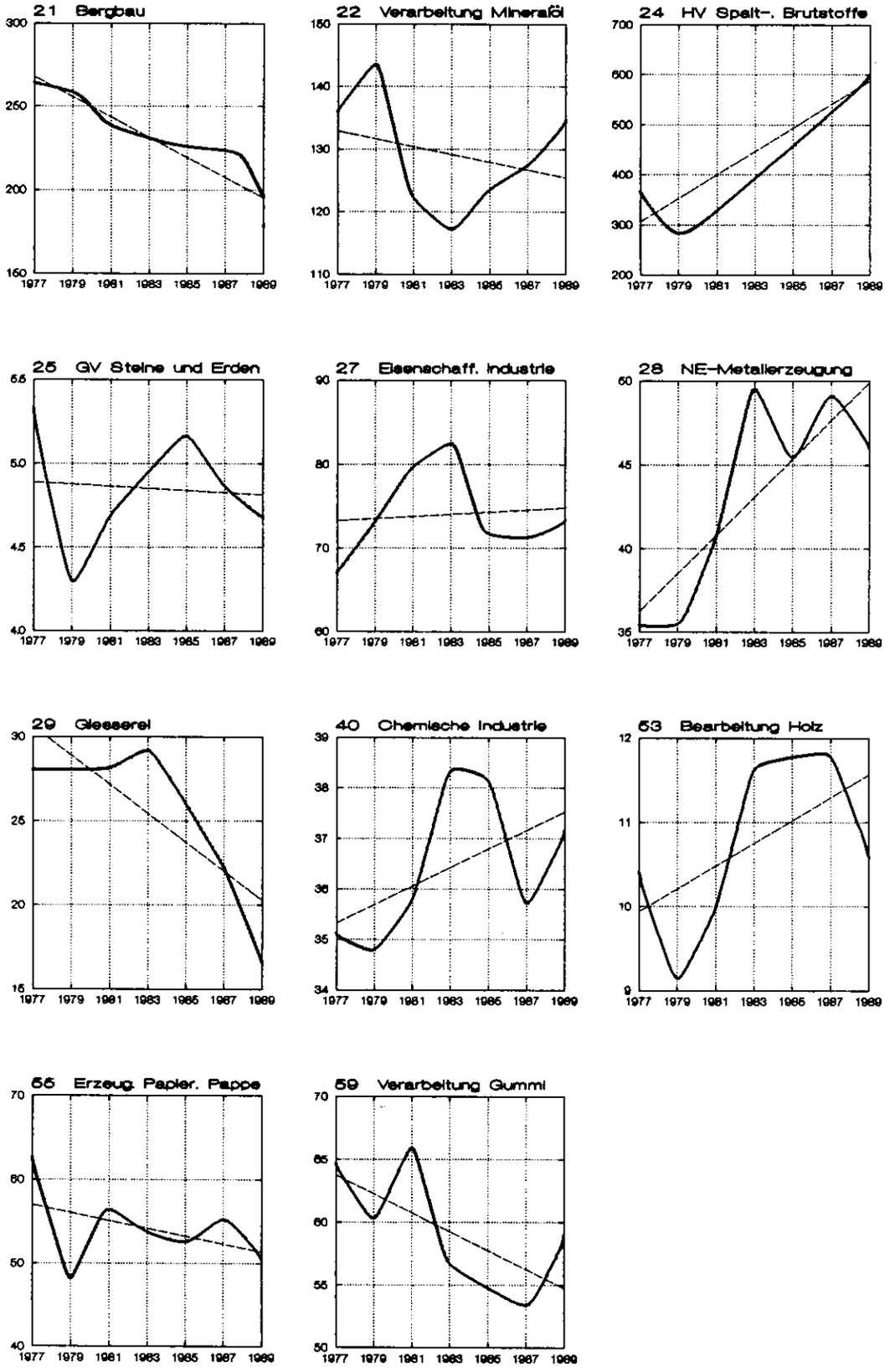
---

[70]) Im Vergleich der Abbildungen 8.1 und 8.2 bzw. 9.1 und 9.2 werden stetig steigende bzw. fallende Entwicklungen in Abbildung 8.1 und 9.1 durch ein ausschließlich schwarzes Intervall, in Abbildung 8.2 und 9.2 durch einen Punkt gekennzeichnet. Die weiß erweiterten Intervalle in Abbildung 8.1 und 9.1 entsprechen den schwarzen Intervallen in Abbildung 8.2 und 9.2.

Abbildung 6

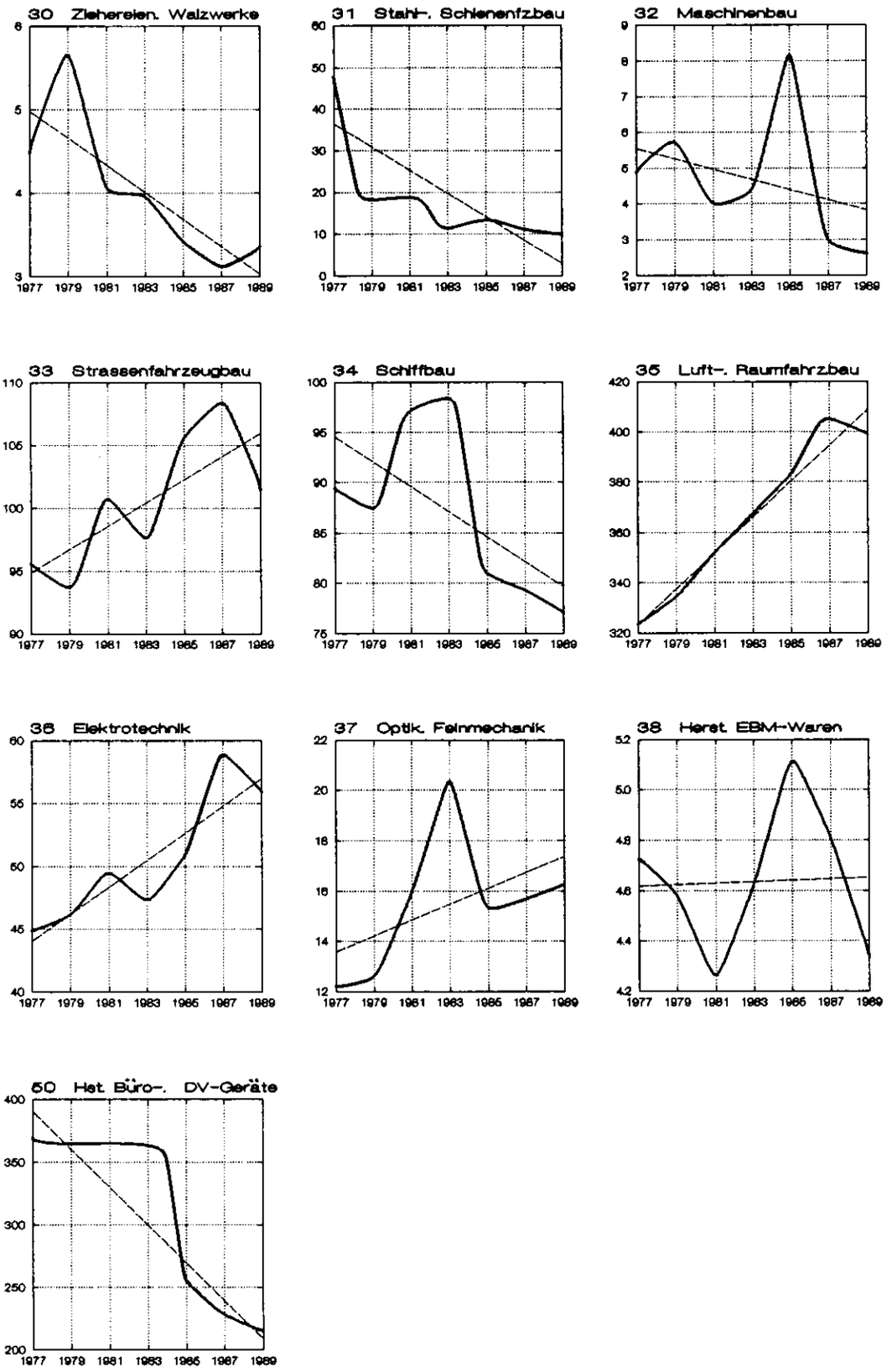
Entwicklung des Herfindahl-Index in der Periode 1977 bis 1989 nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe

A. Bergbau, Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe



Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

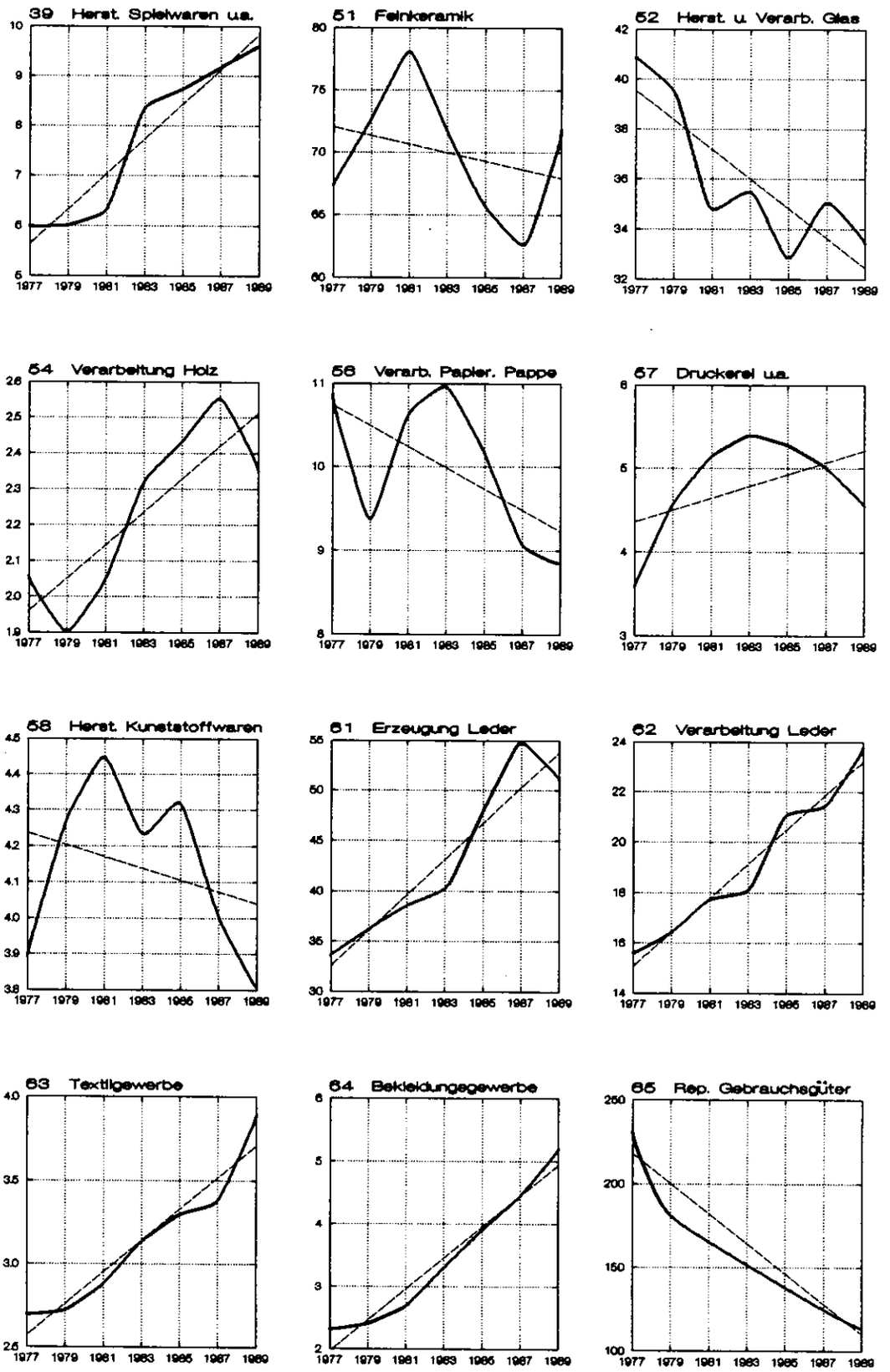
B. Investitionsgüter produzierendes Gewerbe



Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

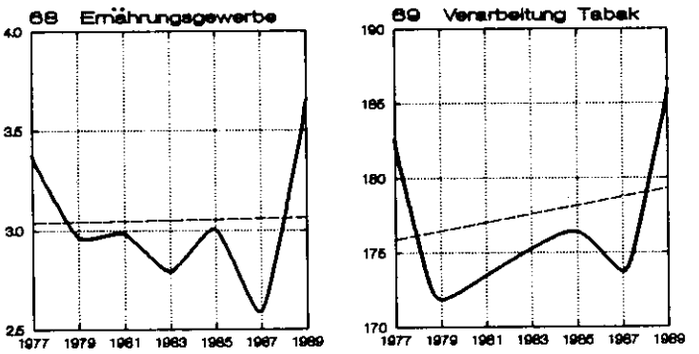
noch Abbildung 6

C. Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe

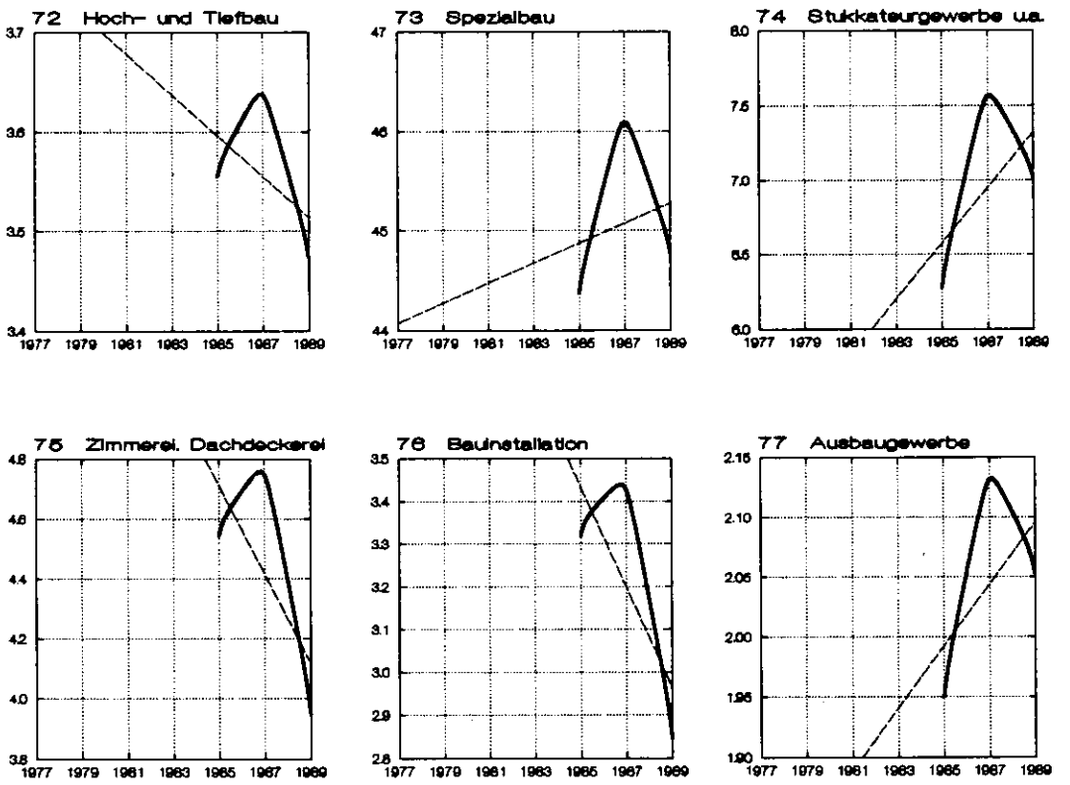


Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

D. Nahrungs- und Genußmittelgewerbe



E. Baugewerbe (Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe)



Legende:
—— empirische Werte mit Spline-Interpolation
.... linare Trendfunktion

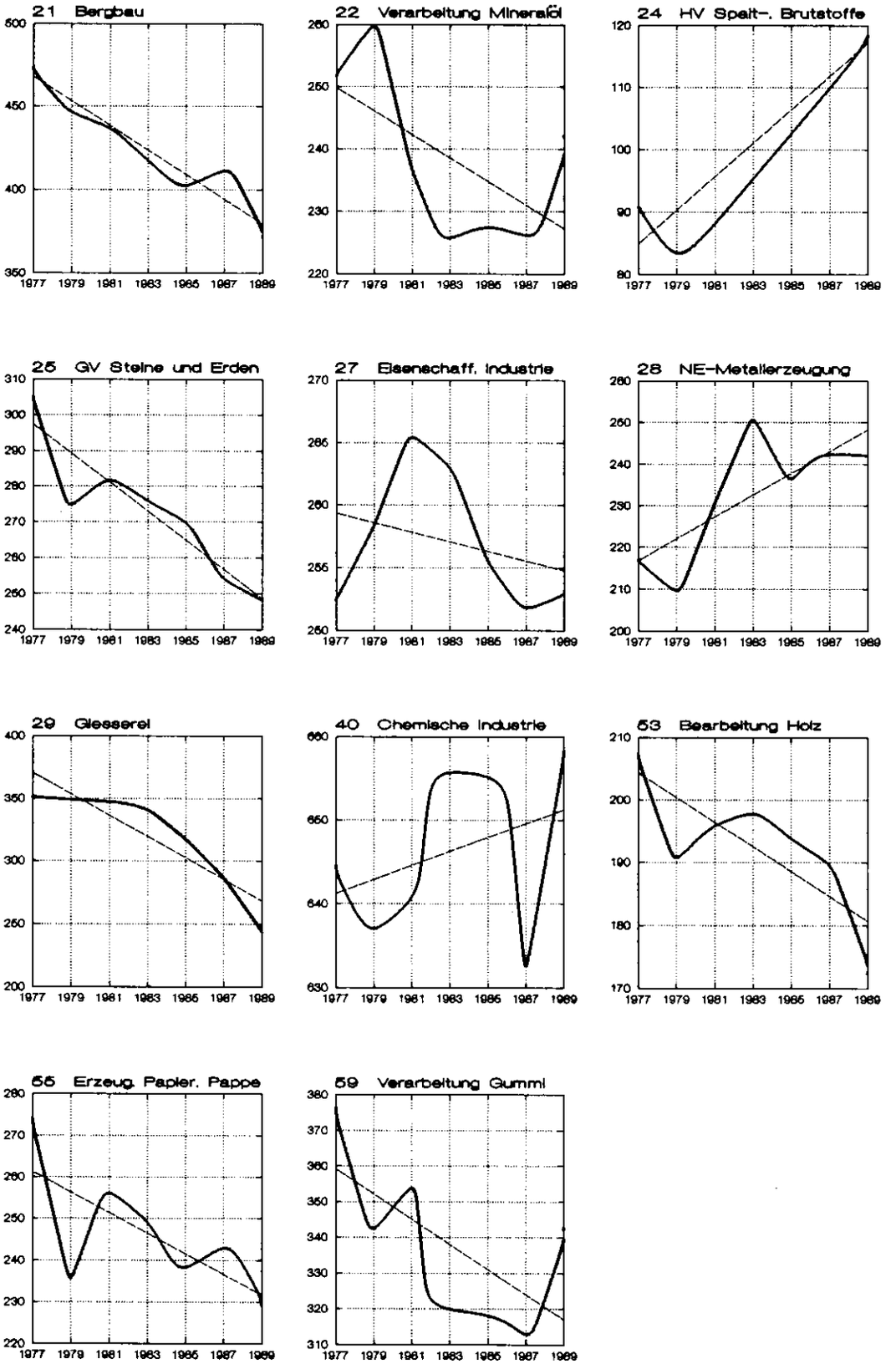
Abkürzungen:
H=Herstellung, V=Verarbeitung, G=Gewinnung, NE=Nichteisen, EBM=Eisen,Blech,Metall, DV=Datenverarbeitung, Rep.=Reparatur, u.a.=und anderes, u.ä.=und ähnliches.

Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

Abbildung 7

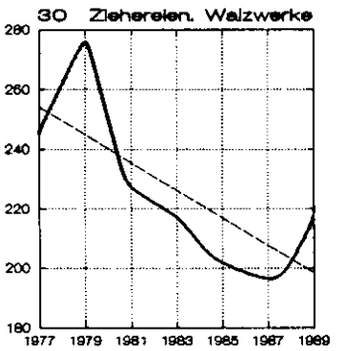
Entwicklung des Variationskoeffizienten in der Periode 1977 bis 1989 nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Baugewerbe

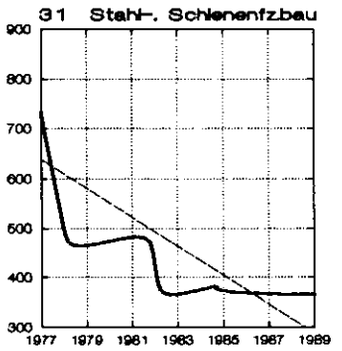
A. Bergbau, Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe

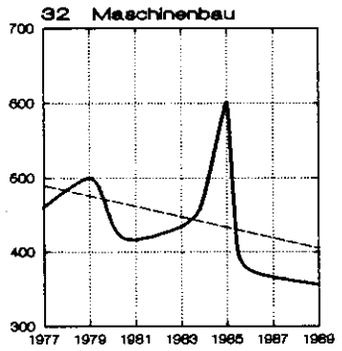


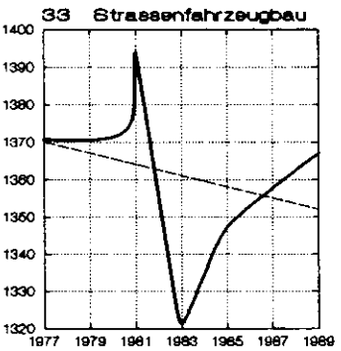
Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977.1979.1981.1983.1985.1987.1989.

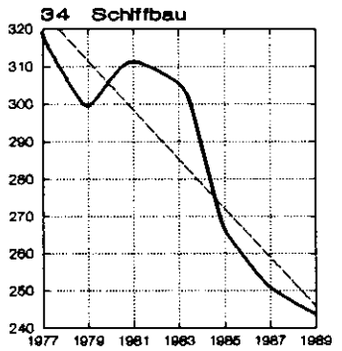
B. Investitionsgüter produzierendes Gewerbe

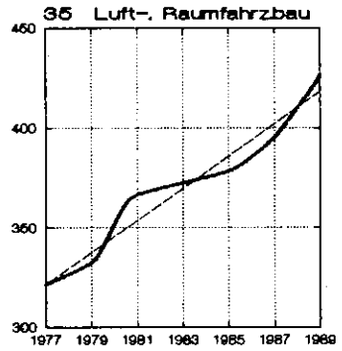


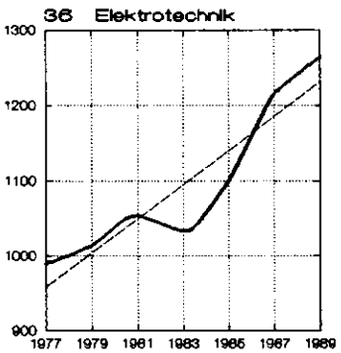


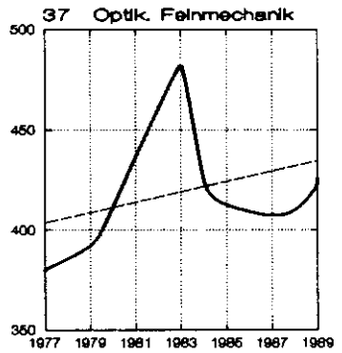


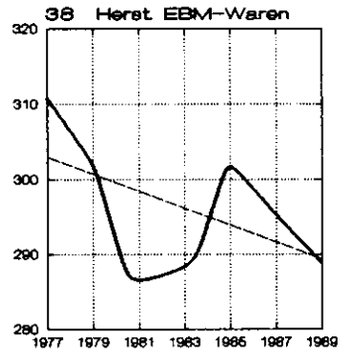


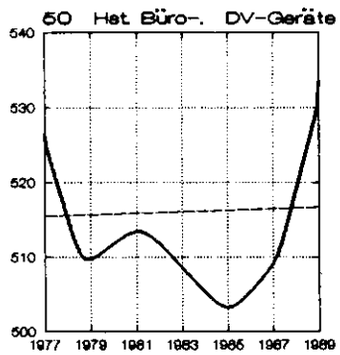








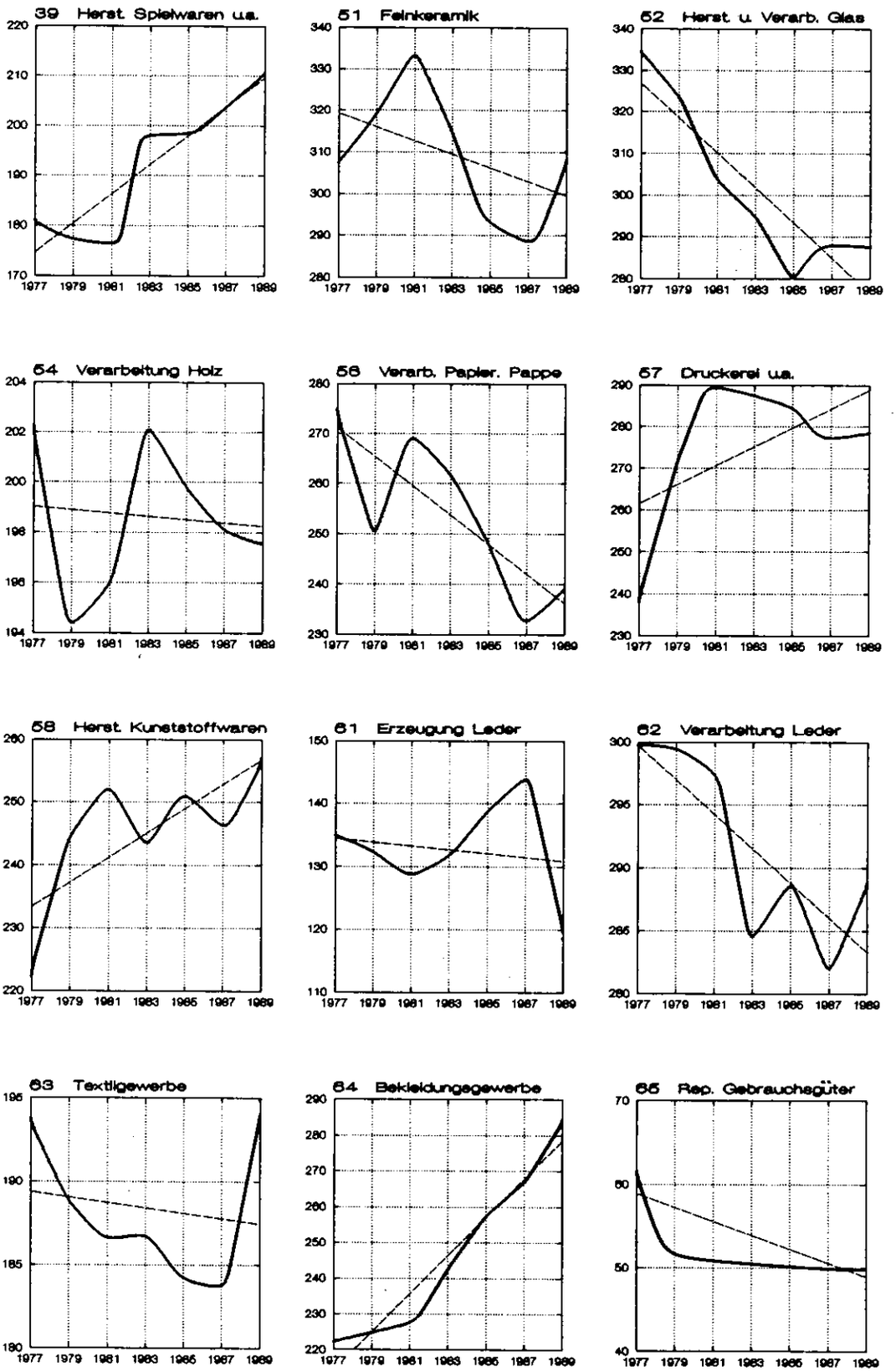




Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

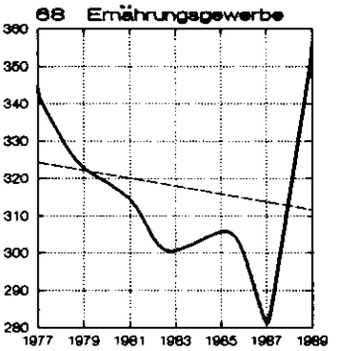
noch Abbildung 7

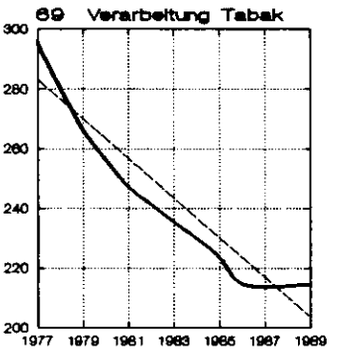
C. Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe



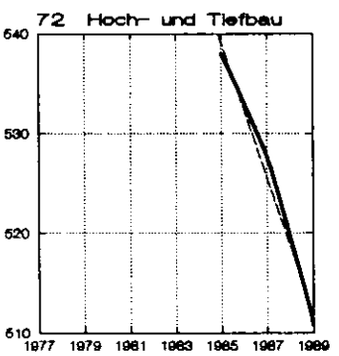
Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

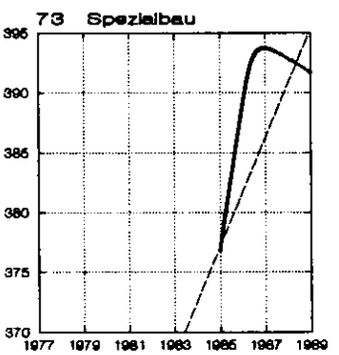
D. Nahrungs- und Genußmittelgewerbe

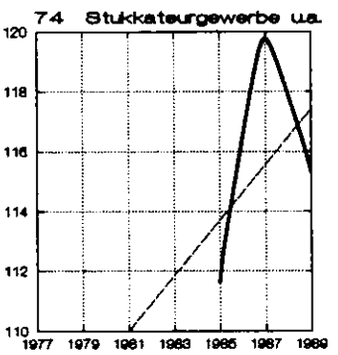


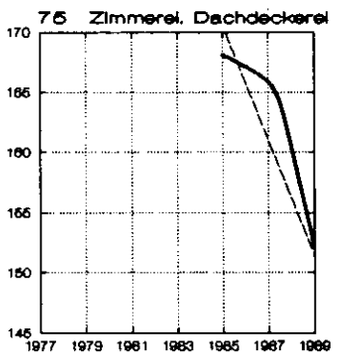


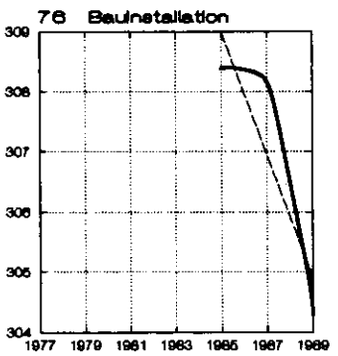
E. Baugewerbe (Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe)

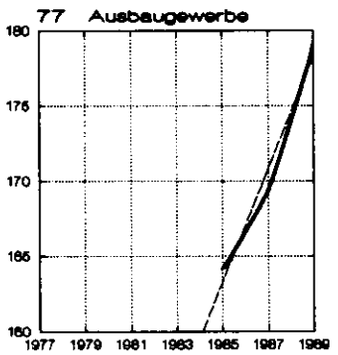












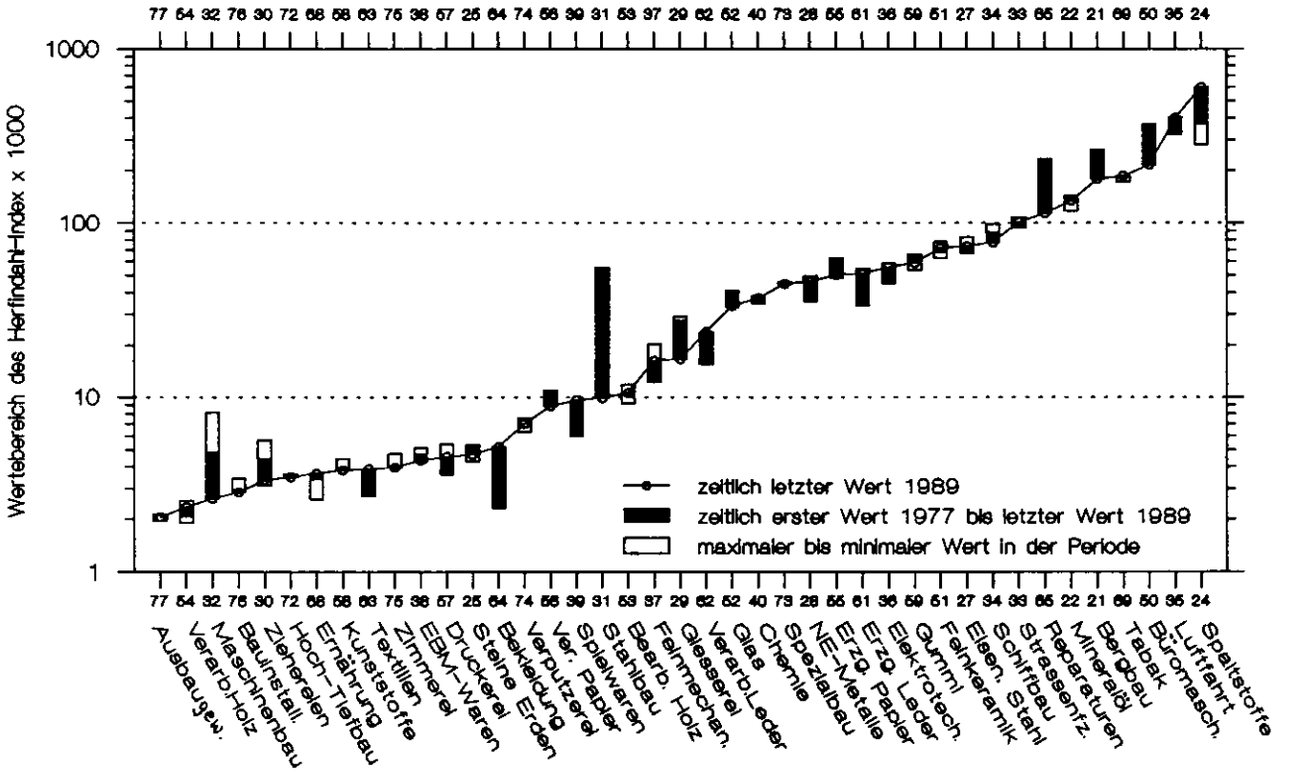
Legende:
—— empirische Werte mit Spline-Interpolation
. . . . lineare Trendfunktion

Abkürzungen:
H=Herstellung, V=Verarbeitung, G=Gewinnung, NE=Nichteisen, EBM=Eisen,Blech,Metall, DV=Datenverarbeitung, Rep.=Reparatur, u.a.=und anderes, u.ä.=und ähnliches.

Quelle: Monopolkommission, Auswertung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes nach Wirtschaftsbereichen für die Berichtsjahre 1977,1979,1981,1983,1985,1987,1989.

Abbildung 8.1

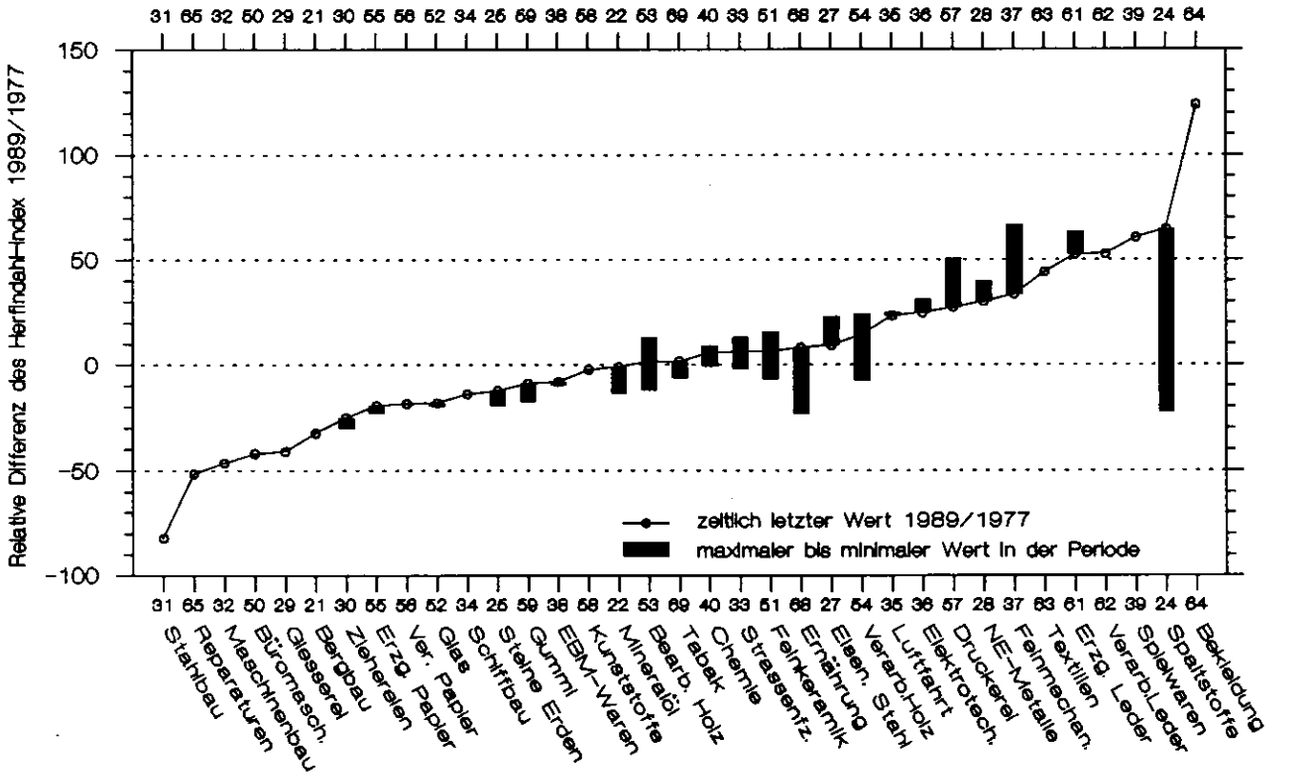
Wertebereich des Herfindahl-Index 1977 bis 1989
Anfangs- und Endwert sowie maximaler und minimaler Wert in der Periode nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe sowie Baugewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach dem Wert des Herfindahl-Index 1989

Abbildung 8.2

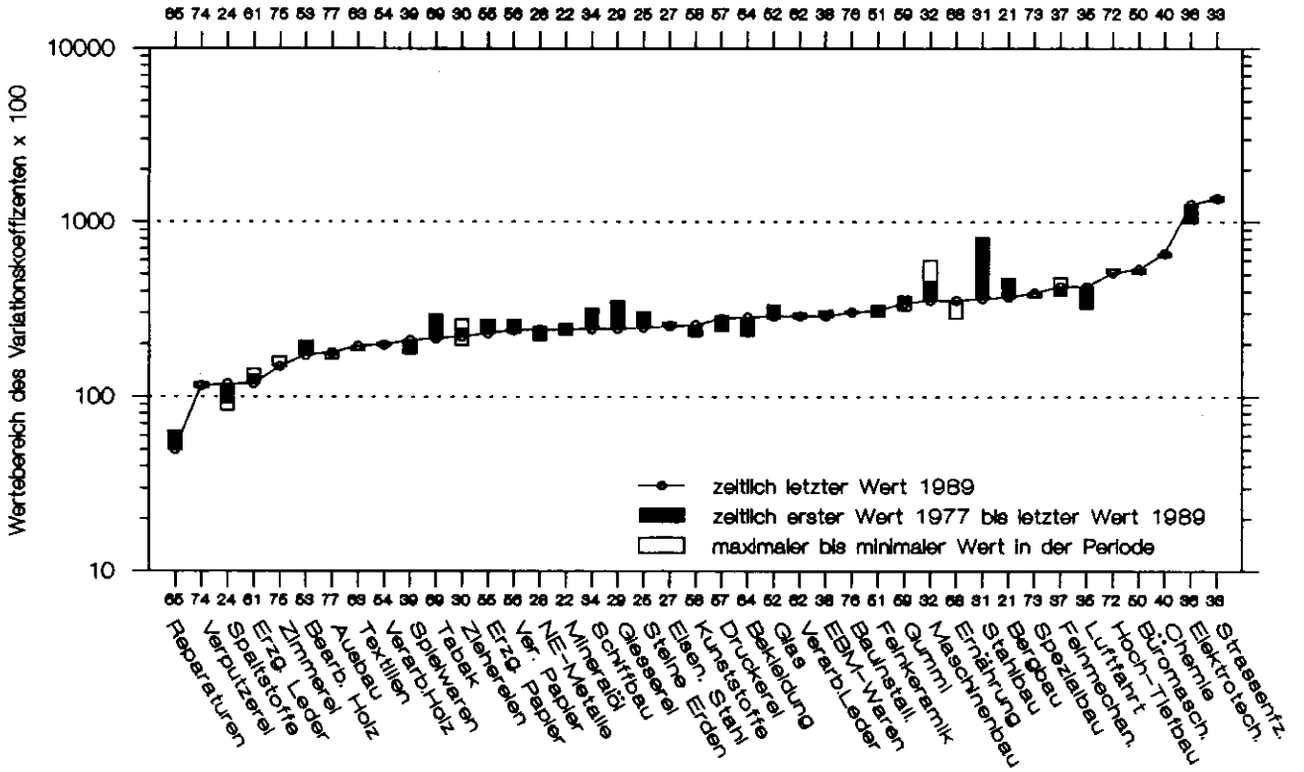
Relative Differenz des Herfindahl-Index 1989 gegenüber 1977
Wert 1989 sowie maximaler und minimaler Wert in der Periode nach Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach der relativen Differenz des Herfindahl-Index 1989/1977

Abbildung 9.1

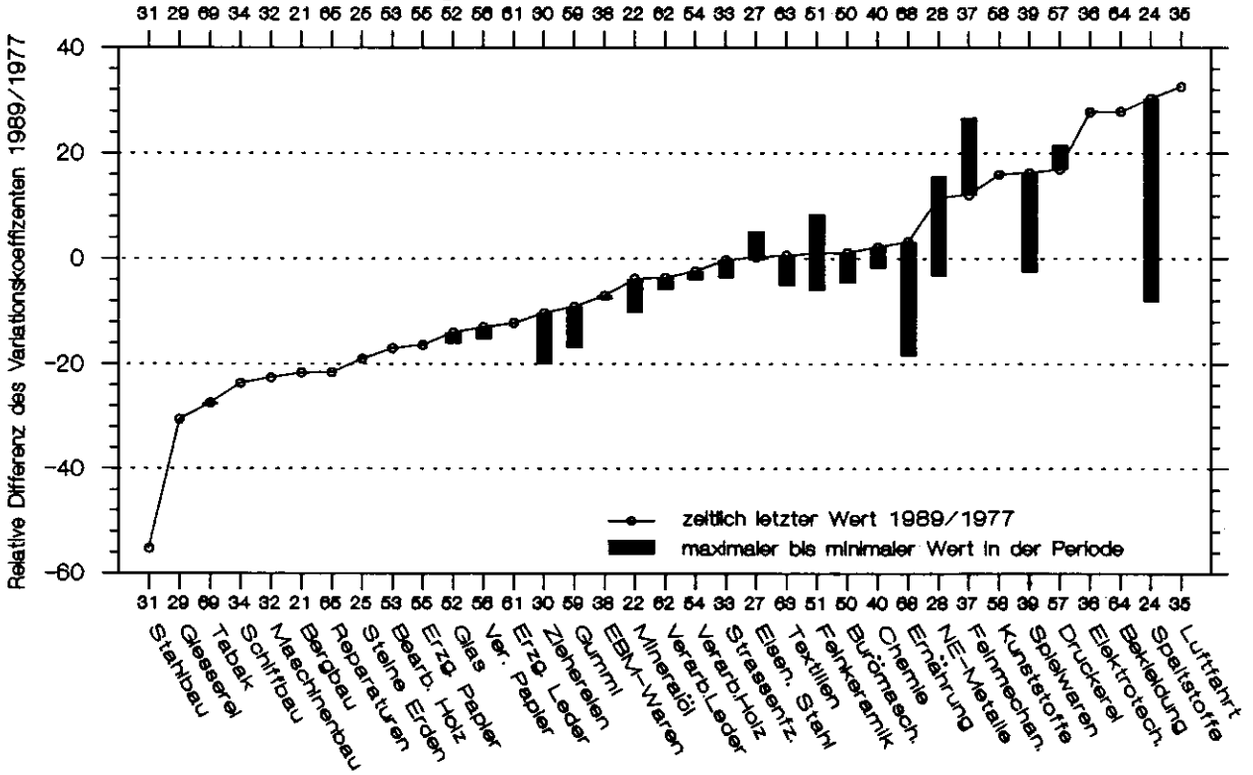
Wertebereich des Variationskoeffizienten 1977 bis 1989
Anfangs- und Endwert sowie maximaler und minimaler Wert in der Periode nach Wirtschaftsgruppen
im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe sowie Baugewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach dem Wert des Variationskoeffizienten 1989

Abbildung 9.2

Relative Differenz des Variationskoeffizienten 1989 gegenüber 1977
Wert 1989 sowie maximaler und minimaler Wert in der Periode nach Wirtschaftsgruppen
im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe



Wirtschaftsgruppen geordnet nach der relativen Differenz des Variationskoeffizienten 1989/1977

3. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration nach Gütern

3.1 Erfassung der Angebotskonzentration

3.1.1 Methodische Grundlagen

262. Im vorliegenden Abschnitt wird die horizontale *Konzentration des Güterangebots* auf der Grundlage der Produktionsstatistik untersucht. Sie unterscheidet sich von der *Konzentration der Unternehmen* im Rahmen der Statistiken nach Wirtschaftszweigen durch ihre größere Nähe zu den aktuellen Märkten. Die amtliche Statistik nach Unternehmen ordnet diese mit ihrem gesamten Merkmalsbetrag dem Wirtschaftsbereich zu, in dem ihr wirtschaftlicher Schwerpunkt liegt. Daher sind in den Maßzahlen zur Unternehmenskonzentration auch branchenfremde Umsatzteile enthalten bzw. die Umsätze branchenfremder Anbieter nicht enthalten. Unternehmen stehen wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten jedoch begrifflich näher als lediglich Teile oder Betriebe von Unternehmen. Aus diesem Grunde bleibt die Erfassung der Unternehmenskonzentration unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten notwendig. Infolge der zunehmenden Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Absatzmärkte muß die dadurch beeinflußte Konzentration des Güterangebots getrennt erfaßt werden. Die Trennung ist nicht aufzuheben, da sie zwei unterschiedliche Gesichtspunkte eines mehrdimensionalen Sachverhalts erfaßt.

263. Die *empirische* Problematik einer getrennten Erfassung der Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftsbereichen und der Angebotskonzentration nach Gütern liegt darin, beide Aspekte der horizontalen Konzentration zusammenzuführen. In der institutionellen Statistik sind beide Erhebungen weitgehend getrennt, da sie jeweils weiteren, unterschiedlichen Zielen dienen. Diese Trennung bezieht sich auf zahlreiche Momente, insbesondere die Erhebungsmerkmale, -verfahren, -einheiten, -periodizität, wirtschaftssystematische Gliederung u. a. Eine systematische und enge Verzahnung zwischen der Statistik nach Wirtschaftszweigen und der Güterstatistik ist — wie z. B. auch im Verhältnis zu Außenhandelsstatistik, der Input-Output-Statistik u. a. — nicht gegeben.

264. Um die Unternehmensstatistik und die Produktionsstatistik zu einer sachlich adäquaten Erfassung der horizontalen Konzentration zusammenzuführen, ist eine Ebene wechselseitiger Vergleichbarkeit zu finden. Die Monopolkommission verfolgt in dem vorliegenden Gutachten das Konzept, diese Verbindung auf der *zweistelligen* Aggregationsebene der Positionen für *Wirtschaftsgruppen* der Systematik nach Wirtschaftszweigen und für Gütergruppen der Gütersystematik zu finden. Diese Positionen entsprechen einander weitgehend. Das bedeutet, daß die Erzeugnisse einer zweistelligen Wirtschaftsgruppe mit der entsprechenden zweistelligen Gütergruppe identisch sind. Dies ist für tiefer gegliederte Positionen in der Regel nicht der Fall.

Die Möglichkeit, dieses Konzept zu verwirklichen, ist dadurch gegeben, daß das Statistische Bundesamt der Monopolkommission erstmals zum Berichtsjahr 1990 auch zu den zweistelligen Positionen der Gütersystematik *exakte aggregierte Angaben* übermittelt hat.[71]) Diese Angaben waren für die Monopolkommission aus den bislang und weiterhin verfügbaren Angaben nach vierstelligen Güterklassen aus verschiedenen Gründen nicht mit hinreichender Genauigkeit zu errechnen.[72]) Da die den Gütergruppen entsprechenden Angaben nach Wirtschaftsgruppen der Monopolkommission bereits bislang zur Verfügung standen, ist mit dem vorliegenden Berichtsjahr 1990 eine erste Gegenüberstellung der Ergebnisse auf der Basis zweistelliger Positionen möglich.

Die Gliederung des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes nach 35 zweistelligen Wirtschafts- oder Gütergruppen ist für wettbewerbspolitische Fragestellungen letztlich zu grob. Die zweistelligen Positionen sind in verschiedenen Fällen — z. B. Chemische Industrie bzw. deren Erzeugnisse — sehr heterogen, von unterschiedlicher Größe, Besetzung und Gewicht und entsprechen nicht abgegrenzten Märkten. Im Rahmen der empirischen Gegebenheiten bietet die Vergleichbarkeit der Wirtschafts- und Gütergruppen jedoch einen Anhaltspunkt, die unterschiedenen Dimensionen des horizontalen Konzentrationsprozesses zu charakterisieren und einen Rahmen für detaillierte Untersuchungen zu liefern.[73])

265. Die der Monopolkommission verfügbare Datenbasis zur Erfassung der Angebotskonzentration resultiert aus Sonderaufbereitungen der amtlichen Produktionsstatistik.[74]) Da diese nicht an wettbewerbspolitischen Fragestellungen orientiert ist, bestehen unter diesem Gesichtspunkt verschiedene *systematische Einschränkungen* und Verzerrungen der empirischen Ergebnisse. Von besonderem Gewicht sind folgende Sachverhalte:

— *Wirtschaftliche Einheiten:* Die nach der Produktionsstatistik an der Produktion bestimmter Güter beteiligten Unternehmen, *Teile von Unternehmen bzw. Betriebe* sind ökonomisch als Anbieter dieser Güter anzusehen. Die Zugehörigkeit verschiedener Anbieter zu einem diversifizierenden Unternehmen oder zu kapitalmäßig oder personell verflochtenen Unternehmen wird nicht erfaßt. Die

---

[71]) Die Monopolkommission dankt Herrn Helmut Zissel, Statistisches Bundesamt, Abt. IV B, für die hiermit verbundenen Zusatzarbeiten.

[72]) Die Gründe werden in den folgenden Abschnitten näher erläutert. Sie betreffen insbesondere die Berechnung aggregierter Konzentrationsraten und die Lückenhaftigkeit der Angaben für vierstellige Güterklassen.

[73]) Zur Abgrenzung der im folgenden verwendeten Begriffe des Umsatzes und des Wertes der Absatzproduktion vgl. die methodischen Erläuterungen in den Abschnitten 2.1.1 und 3.1.1 dieses Kapitels. Der Wert der Absatzproduktion ist besser als mit dem Gesamtumsatz der Unternehmen mit deren Umsätzen aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen vergleichbar. Zur Problematik einer nur auf den Gesamtumsätzen der Unternehmen aufbauenden Konzentrationsstatistik vgl. in diesem Kapitel Abschnitt 4 zur Konzentration fachlicher Unternehmensteile.

[74]) Die Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis sind näher in Abschnitt 3.1.2 dieses Kapitels beschrieben.

Bedeutung der Marktanteile der Anbieter wird dadurch relativiert.[75])

— *Außenhandel:* Nicht erfaßt wird der für den Export bestimmte Teil der Produktion eines inländischen Anbieters sowie die Anzahl und die Produktionswerte ausländischer Anbieter. Zur Erfassung der Angebotsverhältnisse im Inland sind deshalb die *Außenhandelsverflechtungen* der Anbieter und Märkte zusätzlich zu berücksichtigen. Diese sind für verschiedene Erzeugnisse erheblich.[76])

— *Erfassungsgrenzen:* Die produktionsstatistischen Erhebungen unterliegen einer *Erfassungsgrenze* für Unternehmen und Betriebe. Die Angebotsstruktur ist daher infolge der Vernachlässigung kleiner Anbieter systematisch verzerrt.[77])

— *Wirtschaftsräume:* Das Erhebungsgebiet entspricht für das Berichtsjahr 1990 dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West) vor dem Beitritt der neuen Bundesländer. Wettbewerblich relevante regionale Strukturen innerhalb dieses Gebiets werden nicht berücksichtigt. Hierzu ist eine Gliederung der Bundesrepublik nach *abgrenzbaren Wirtschaftsräumen* erforderlich.[78])

Von besonderer Bedeutung ist dieser Gesichtspunkt nach dem Beitritt der neuen Bundesländer. Wie einleitend berichtet, stimmen der Vorschlag der Monopolkommission und die Planungen des Statistischen Bundesamtes darin überein, die Konzentrationsstatistik über eine hinreichende Anzahl von Jahren zu beiden Gebieten sowohl nach gemeinsamen als auch nach getrennten Ergebnissen zu führen.

— *Konzentrationsprozeß:* Die Entwicklung der Angebotskonzentration wird unvollkommen erfaßt. Ein lediglich zwischenzeitlicher Vergleich von Maßzahlen vernachlässigt wichtige Merkmale der Konzentrationsentwicklung. Hierzu gehören insbesondere die Zusammensetzung und die Rangfolge der größten Anbieter in einem Markt. Die Berücksichtigung dieser Merkmale scheiterte in der Vergangenheit an den statistischen Geheimhaltungsvorschriften.[79])

— *Marktnähe:* Der Wert der Absatzproduktion als Konzentrationsmerkmal der Güterproduktion weist eine zu geringe Marktnähe auf. So erfolgt die Bewertung der Produktion nicht zu Marktpreisen, Lagerbestandsveränderung werden nicht berücksichtigt. Die amtliche Systematik der Güterproduktion knüpft primär nur an der physischen Beschaffenheit der Güter, ihr Herstellungsverfahren u.ä. an und nicht an ihrem Verwendungszweck oder an Absatzmärkte. Die Monopolkommission hat diese Frage im Siebenten Hauptgutachten[80]) untersucht. Danach ist eine Zusammenfassung bzw. Gliederung der statistischen Positionen auf der untersten Ebene der sechsstelligen Güterarten nach dem primären Verwendungszweck der Gütern wünschenswert.

Die Monopolkommission hat die verschiedenen systematischen Einschränkungen ihrer Konzentrationsberichterstattung auf der Grundlage der amtlichen Produktionsstatistik im methodischen Teil des Anlagenbandes zum Siebenten Hauptgutachten[81]) ausführlich behandelt. Sie hat die Einschränkungen charakterisiert, Möglichkeiten aufgezeigt, die Fehler bei der Erfassung des inländischen Konzentrationsgrades abzuschätzen und durch geeignetere Auswertungsmethoden zu vermindern. Die weiteren empirischen Arbeiten der Monopolkommission orientieren sich an dieser Konzeption.

3.1.2 Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis

266. Die *Datenbasis* der Monopolkommission beruht auf Angaben des Statistischen Bundesamtes.

Für die Jahre 1977 bis 1982 liegen jährliche und ab 1982 zweijährliche Datensätze zur Angebotskonzentration nach vierstelligen Güterklassen vor. Sie sind das Ergebnis von Sonderaufbereitungen, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission auf der Grundlage der Vierteljährlichen Produktionserhebung[82]) unter Hinzuziehung einzelner Fachstatistiken unter konzentrationsstatistischen Gesichtspunkten durchführt. Merkmalswerte jeder Gütergruppe sind die Anzahl der jeweils zu verschiedenen Unternehmen gehörenden Anbieter und der Wert ihrer Absatzproduktion, gegliedert nach den Anteilen der jeweils größten Anbieter, sowie der Herfindahl-Index.

Zusätzlich hat des Statistische Bundesamt der Monopolkommission erstmals für das Berichtsjahr 1990 aggregierte Angaben auf der Ebene der fünf industri-

[75]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.8.1, Tz. 138 ff. Vgl. auch Abschnitt 4 dieses Kapitels.

[76]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.5, Tz. 111 ff. Zum inländischen Marktvolumen liegen der Monopolkommission Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes für die Gütergruppen 36 (Elektrotechnische Erzeugnisse), 37 (Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren), 40 (Chemische Erzeugnisse) und 68 (Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes) zum Teil über mehrere Jahre vor.

[77]) Angaben enthalten hierzu die Handwerksstatistik sowie der Statistik industrieller Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten. Wesentliche Ergebnisse enthält die konzentrationsstatistische Aufbereitung der Arbeitsstättenzählung 1987. Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten — Arbeitsstättenzählung vom 25. Mai 1987, Sonderhefte 1 und 2, Hefte 1 bis 16. Im vorliegenden Zusammenhang von besonderer Bedeutung ist Heft 12: Konzentration und Beschäftigte, Mai 1991. Dieses Heft enthält Konzentrationsraten sowie kumulierte Anteile der Beschäftigten in den Unternehmen nach Wirtschaftszweigen. Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung dieser Daten zur weiteren Analyse vor.

[78]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.7, Tz. 132 ff.

[79]) Vgl. im einzelnen Abschnitt 1.2 in diesem Kapitel.

[80]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.2.2, Tz. 59 ff.

[81]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II, Tz. 50 ff.

[82]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, Kapitel 6.1.2, Vierteljährliche Produktionserhebung, Mainz 1988, S. 77. Die Veröffentlichung wird gegenwärtig vom Statistischen Bundesamt überarbeitet.

ellen Hauptgruppen und 35 zweistelligen Gütergruppen übermittelt.

Eine ausführliche Beschreibung der Datenbasis findet sich in den vorangehenden Hauptgutachten.[83])

267. Die *Berichtsperioden* entsprechen seit dem Fünften Hauptgutachten der zweijährlichen Berichterstattung der Monopolkommission. Die veröffentlichten Zeitreihen zur Angebotskonzentration nach vierstelligen Güterklassen beginnen 1978.

Der *Berichtskreis* ist durch die produzierenden Betriebe, einschließlich Fertigteilbaubetriebe, des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen definiert, die dem Produzierenden Gewerbe oder anderen Wirtschaftsbereichen angehören. Nicht einbezogen wird die zweistellige Gütergruppe 10 (Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser).[84]) Ab 1978 wird das Produzierende Handwerk einbezogen.

Merkmalsträger der für konzentrationsstatistische Zwecke aufbereiteten Produktionsstatistik sind Unternehmensteile, deren Ergebnisse aus den Daten der Betriebe des Berichtskreises zusammengeführt und nach ihrer Produktion auf der Ebene vierstelliger Güterklassen der amtlichen Systematik für Produktionsstatistiken[85]) abgegrenzt werden. Für Unternehmen und Betriebe gilt die Abgrenzung:

— *Unternehmen: Kleinste rechtlich selbständige Einheiten,* die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß aufstellen müssen. Sie umfassen auch alle Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u.ä. sowie alle nichtproduzierenden Teile, nicht aber Zweigniederlassungen im Ausland und rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

— *Betriebe: Örtliche Einheiten* bzw. örtlich getrennten Niederlassungen einschließlich der zugehörigen oder in der Nähe liegenden Verwaltungs- und Hilfsbetriebe. Im Falle einer einzigen Niederlassung sind Betrieb und Unternehmen identisch.

Eine *Erfassungsgrenze* für Betriebe von Unternehmen, die dem Produzierenden Gewerbe zugeordnet sind, besteht unmittelbar nicht; sie ist mittelbar dadurch gegeben, daß die Erfassungsgrenze für Unternehmen *allgemein 20 Beschäftigte* und mehr beträgt. Für Betriebe von Unternehmen außerhalb des Produzierenden Gewerbes gilt ebenfalls die Erfassungsgrenze von allgemein 20 Beschäftigten und mehr. Zur besseren Erfassung der Güterproduktion, bei der der Anteil kleinerer Betriebe und Unternehmen relativ hoch ist, besteht eine Erfassungsgrenze bei zehn Beschäftigten.[86])

Das *Konzentrationsmerkmal* ist der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion.[87]) Er umfaßt real im allgemeinen den *verkaufsfähigen, für den Markt vorgesehenen Produktionsausstoß* sowie den Eigenverbrauch. Der Wert berechnet sich nach dem *Verkaufspreis ab Werk.* Er umfaßt nicht die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte. Die Unterschiede zwischen dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion und dem Gesamtumsatz beziehen sich insbesondere auf folgende Sachverhalte:

— Lagerbestandsveränderungen,

— unterschiedliche Bewertung der Produktion,

— im Umsatz enthaltene nichtindustrielle/nichthandwerkliche Dienstleistungen,

— im Umsatz enthaltene Teile aus nicht branchentypischer Produktion sowie Umsätzen aus Handelsware,

— im Umsatz enthaltene Verbrauchsteuern.

268. Das Statistische Bundesamt hat das Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982, *revidiert* und eine neue Ausgabe 1989 mit Wirkung vom 1. Januar 1990 in Kraft gesetzt.[88]) Vor 1982 galt eine anders aufgebaute Warensystematik.[89]) Die damals vorgenommenen Umstellungen sind im Sechsten Hauptgutachten[90]) näher beschrieben. Ab 1990 unterliegen auch die Daten zur konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der Güterproduktion für die Monopolkommission der neuen Systematik und verlangen eine erneute Umstellung.

Die Revision der Gütersystematik versucht dem wirtschaftlichen Strukturwandel Rechnung zu tragen. Sie berücksichtigt einerseits stark expandierende Produktionen, wie z. B. im Bereich der Datenverarbeitung oder automatisierter Fertigungseinrichtungen, andererseits wurden in den amtlichen Befragungen Güterpositionen gestrichen, deren Bedeutung zu gering geworden ist. Neue Anforderungen an die statistische Berichterstattung, z. B. unter ökologischen Gesichtspunkten, wurden berücksichtigt. Die Vergleichbarkeit der Positionen des Güterverzeichnisses mit denen des Warenverzeichnisses für die Außen-

---

[83]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 180 ff.; Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 154 ff.; dies., Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O.,Tz. 135 ff; dies. Hauptgutachten 1986/1987, Anlagenband, Tz. 3 ff.; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 222.

[84]) Im folgenden wird der Begriff des Produzierenden Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

[85]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Wiesbaden 1989, S. 45-547.

[86]) Vgl. hierzu die Zusammenstellung in Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe des In- und Auslandes, 1990, S. 5.

[87]) Zur Definition der zum Absatz bestimmten Produktion vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4. Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe des In- und Auslandes, 1990, S. 5 f.

[88]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Güterverzeichnis, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Wiesbaden 1989. Relevant für die Konzentrationsstatistiken der Monopolkommission ist Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, S. 45-547.

[89]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Warenverzeichnis für die Industriestatistik, Ausgabe 1975, Stuttgart und Mainz 1974.

[90]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O., Tz. 140 ff.

handelsstatistik wurde erhöht, aber noch nicht abgeschlossen. Eine Ergänzung des Güterverzeichnisses um einen Teil für Dienstleistungen ist vorgesehen. Die ursprünglich beabsichtigte weitergehende Revision wurde zurückgestellt.

In Hinblick auf die Schaffung des Binnenmarktes der Europäischen Gemeinschaften ist zukünftig eine gemeinsame europäische Güterklassifikation für Produktionsstatistiken (Central Product Classification of the European Communities (CPC-COM)) mit hohem Verbindlichkeitsgrad zu berücksichtigen. Diese baut unmittelbar auf der CPC und dem „Harmonisierten System zur Bezeichnung und Codierung der Waren" (HS) der Vereinten Nationen auf. Die Monopolkommission hatte in ihren letzten Gutachten auf Konsequenzen für die Konzentrationsberichterstattung hingewiesen.[91])

269. Zusammenfassend wird die Güterproduktion der Unternehmen und Betriebe im Produzierenden Gewerbe auf den obersten Aggregationsebenen nach der neuen wie nach der bisherigen Ausgabe der Gütersystematik folgendermaßen gegliedert.

Es bestehen die Abteilungen

— Energie- und Wasserversorgung,

— Bergbau,

— Verarbeitendes Gewerbe,

— Baugewerbe.

Die Positionen im Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe werden — der Systematik der Statistiken nach Wirtschaftsbereichen entsprechend — in fünf industrielle Hauptgruppen zusammengefaßt.[92]) Die Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) steht außerhalb dieses Schemas.

— Bergbauliche Erzeugnisse,

— Grundstoffe- und Produktionsgüter,

— Investitionsgüter,

— Verbrauchsgüter,

— Nahrungs- und Genußmittel.

Die Gütersystematik unterscheidet im Produzierenden Gewerbe vier Aggregationsebenen. Die Anzahl der Positionen beträgt nach der neuen Systematik

— 5 706 sechsstellige Güterarten,

— 1 017 vierstellige Güterklassen,

— 214 dreistellige Güterzweige,

— 36 zweistellige Gütergruppen.

Die Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes für die Monopolkommission — ohne Gütergruppe 10 (Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser) — umfassen danach insgesamt

— 5 industriellen Hauptgruppen,

— 35 zweistellige Gütergruppen,

— 986 vierstellige Güterklassen.

270. Die gegenwärtige Umstellung der Gütersystematik 1982/1989 betrifft im Ergebnis für den von der Monopolkommission untersuchten Bereich des Produzierendes Gewerbes[93]) auf der untersten Gliederungsebene bezogen auf den Stand der Ausgaben von 1982 und 1989 insgesamt 5 675 bzw. 5 674 sechsstellige Güterarten. Diese wurden vom Statistischen Bundesamt zur Bildung einer gemeinsamen Schnittmenge in insgesamt 7 325 Segmente zerlegt, um neue Güterarten zu bilden oder bestehende aufzuteilen.

Die von der Monopolkommission untersuchten vierstelligen Güterklassen wurde danach geprüft, inwieweit die bisherigen Zeitreihen fortgeschriebenen werden können. Hierbei reicht es nicht aus, die Vergleichbarkeit der einzelnen Position nur formal, d. h. nach der Anzahl und der systematischen Zuordnung der jeweils beteiligten Positionen bzw. Segmente zu betrachten.[94]) Diese können quantitativ von sehr unterschiedlichem Gewicht sein.[95]) Für die von der Monopolkommission im Anlagenband zum vorliegenden Gutachten in *Tabelle I.13* veröffentlichten Zeitreihen der jeweils 300 größten vierstelligen Güterklassen wird danach von folgendem vorläufigen Ergebnis ausgegangen:[96])

Bisherige Position identisch	171
Bisherige Position weitgehend vergleichbar	28
Bisherige Position eingeschränkt oder nicht vergleichbar	64
Neue Position	37
Insgesamt	300

[91]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 19ff.; dies. Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 225.

[92]) Die amtliche Gütersystematik (GP) kennt keine Zusammenfassung ihrer Positionen nach Hauptgruppen. Die hier vorgenommene Zuordnung orientiert sich an der Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Spalte 5. Die Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) steht außerhalb der Hauptgruppen dem Wirtschaftsbereich Baugewerbe gegenüber. Zur Zuordnung im einzelnen vgl. z. B. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe des In- und Auslandes, 1990, S. 18.

[93]) Ohne die zweistellige Gütergruppe 10 (Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser).

[94]) Vgl. zu den geänderten Positionen Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, a.a.O., Ausgabe 1989, Anhang 2, S. 553-584.

[95]) Das Statistische Bundesamt trägt diesem Sachverhalt durch einen quantitativen Umsteigeschlüssel von 1982 nach 1989 in einer eigenenVeröffentlichung Rechnung: Fachserie 4, Produzierendes Gewerbe, Reihe S.13, Gegenüberstellung der Produktion im Produzierenden Gewerbe nach den Systematischen Güterverzeichnissen für Produktionsstatistiken (GP) von 1989 und 1982, Tabelle: Quantitativer Umsteiger GP 1982/GP 1989 sowie die Anhänge 1 und 2.

[96]) Als Ergebnis einer vorläufigen formalen und quantitativen Gegenüberstellung der umgeschlüsselten Positionen wurden vierstellige Güterklassen als weitgehend vergleichbar angesehen, wenn der Anteil der identischen sechsstelligen Positionen oder ihrer Segmente über 90 % beträgt und keine quantitativen Brüche in der betreffenden Zeitreihe 1990 gegenüber 1988 prima facie erkennbar sind. Eine Kennzeichnung der vierstelligen Güterklassen nach den unterschiedenen Kategorien enthält Tabelle I.13 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

Der große Anteil von rund *einem Drittel* nicht oder nur eingeschränkt vergleichbarer oder neuer vierstelliger Güterpositionen erlaubt es nicht, ihre Ergebnisse für 1990 allgemein mit den vorangehenden Jahren in Beziehung zum setzen.

271. Die der Monopolkommission zur Analyse der Angebotskonzentration vom Statistischen Bundesamt zum Berichtsjahr 1990 zur Verfügung gestellten Daten nach vierstellige Güterklassen sind, wie zu den vorangehenden Berichtsperioden, nicht vollständig.

Dies folgt zum einen Teil aus der Anwendung der *statistischen Geheimhaltungsvorschriften.* Auf die hierzu veränderte Rechtslage wurde einleitend eingegangen.[97]) Gegenüber den Jahreserhebungen der Statistik nach Wirtschaftszweigen bestehen für die Befragungen zu den Vierteljährlichen Produktionserhebungen längere Vorlaufzeiten. Die Lockerung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften konnte daher in der Sonderaufbereitung der Produktionsstatistik für die Monopolkommission zum Berichtsjahr 1990 noch nicht verwirklicht werden. Dennoch ist der Anteil geheimgehaltener Angaben relativ gering. Für 135 der 986 oder 13,7 % der vierstelligen Güterklassen liegen keine Angaben zur Angebotskonzentration vor, da die erforderlichen Werte der Absatzproduktion fehlen. Es handelt sich jedoch zumeist um sehr kleine Bereiche. Sie betreffen insgesamt 1 396 von 74 575 oder 1,9 % der Anbieter und 26,85 von 1 436,22 Mrd. DM oder ebenfalls 1,9 % des Wertes der Absatzproduktion. Es bestehen Ausnahmen. Unter die statistische Geheimhaltung fallen z. B. mit mehr als 20 Anbietern die 13 Güterklassen:

— 2514 Kalk- und Dolomitstein, roh, gebrochen und zerkleinert 32 Anbieter,

— 2516 Sand und Kies 419 Anbieter,

— 3029 Sonstige Erzeugnisse der Stahlverformung a. n. g. 57 Anbieter,

— 3696 Lohnveredlung für elektrotechnische Erzeugnisse (Veredlungsarbeiten für fremde Rechnung) 44 Anbieter,

— 3796 Lohnveredlung für feinmechanische und optische Erzeugnisse (Veredlungsarbeiten für fremde Rechnung) 24 Anbieter,

— 3830 Teile von nichtelektrischen Wasserheizern und Geräten 36 Anbieter,

— 3896 Lohnveredlung für Eisen-, Blech- und Metallwaren (Veredlungsarbeiten für fremde Rechnung) 72 Anbieter,

— 4115 Wasserstoff, Sauerstoff, Edelgas und Stickstoff 31 Anbieter,

— 5175 Kachelöfen und Ofenkacheln 21 Anbieter,

— 5381 Holzspanplatten (auch Spanplatten aus verholzten Pflanzenteilen) 58 Anbieter,

— 5897 Montagen für Kunststofferzeugnisse 68 Anbieter,

— 6492 Reparaturen (auch Änderungen) für Bekleidung und konfektionierte Textilien 32 Anbieter,

— 7019 Sonstige Fertigteilbauten überwiegend aus Beton, zur Vollmontage vorgesehen 64 Anbieter.

Ein anderer Teil der Datenlücken beruht darauf, daß verschiedene Positionen nicht besetzt, die Angaben für sie nicht zu ermitteln oder zu vernachlässigen sind. Die Kommission hat sich zu diesem Aspekt bereits im Sechsten Hauptgutachten[98]) geäußert.

272. Die in Tabelle I.13 des statistischen Anlagenbandes zu diesem Gutachten dargestellten Zeitreihen für vierstellige Güterklassen weisen in einzelnen Fällen *Strukturbrüche* auf. Die in früheren Berichtsperioden liegenden Ursachen wurden bereits im Siebenten und im Achten Hauptgutachten[99]) näher kommentiert.

— 1980/1982 ist für die Gütergruppe 22 (Mineralölerzeugnisse) zu berücksichtigen, daß die zum Absatz und die zur Weiterverarbeitung im gleichen Unternehmen bestimmte Produktion zuvor nach anderen Kriterien abgegrenzt wurde.

— 1984/1986 beruhen Strukturbrüche auf wirtschaftlichen Gründen. Eine Ausnahme bildet die Gütergruppe 63 (Textilien), die wirtschaftssystematisch neu geordnet wurde.

— 1986/1988 fand für die Gütergruppe 28 (NE-Metalle und -Metallhalbzeug) sowie den Güterzweig 295 (NE-Metallformguß) eine Umstellung der Berichtskreise der NE-Metall-Fachstatistik auf die allgemeine Vierteljährliche Produktionserhebung statt.

  Für die Güterklassen 2122 der Gütergruppe 21 (Bergbauliche Erzeugnisse) sowie 2211, 2213, 2217, 2235 und 2255 der Gütergruppe 22 (Mineralölerzeugnisse) wurden die Berichtskreise der Mineralölstatistik auf die allgemeine Vierteljährliche Produktionserhebung umgestellt. Wirtschaftlich ist der Preisverfall auf den Märkten für Mineralölerzeugnisse sichtbar.

— 1988/1990 folgen Strukturbrüche aus der Umstellung der Gütersystematik von Ausgabe 1982 auf 1989. Sie betreffen nach einer ersten Prüfung 101 der 300 größten vierstelligen Güterklassen. Ein über alle 986 vierstellige Gütergruppen des Produzierenden Gewerbes abschließendes Bild wird erst eine vollständige, formale und quantitative Prüfung der insgesamt 5674 sechsstelligen Güterarten

[97]) Vgl. Abschnitt 1.2 in diesem Kapitel.

[98]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O., Tz. 142-144.

[99]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Tz. 165; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 228, insbesondere Tabelle 1 in Kapitel I.

bzw. deren 7325 umzuschlüsselnden Segmente ergeben.

3.2 Stand der Angebotskonzentration 1990

273. Nach dem im voranstehenden Abschnitt charakterisierten Konzept zur Messung der Angebotskonzentration im Rahmen der verfügbaren Daten bezieht sich die folgende Darstellung zum Stand der Angebotskonzentration im Berichtsjahr 1990 auf *zweistellige Gütergruppen* im Sinne der amtlichen Gütersystematik für Produktionsstatistiken (GP).[100])

274. Tabelle 3 enthält ein Verzeichnis der 35 Gütergruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe sowie der dem Baugewerbe zugeordneten Gruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau). Danach umfaßt der dargestellte Bereich das Produzierenden Gewerbe ohne die Gütergruppe 10 (Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser). Die Abgrenzung der 35 zweistelligen Gütergruppen entspricht weitgehend der Abgrenzung der zweistelligen Wirtschaftsgruppen der SYPRO-Klassifikation.[101]) Eine Ausnahme bildet die Wirtschaftsgruppe 65 (Reparatur von Gebrauchsgütern — ohne elektrische Geräte für den Haushalt —), der keine Gütergruppe entspricht, während der Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) keine einzelne Wirtschaftsgruppe zugeordnet ist. Das Baugewerbe umfaßt mit sechs Wirtschaftsgruppen die Gesamtheit der dortigen Tätigkeiten. Danach können 34 Wirtschafts- und Gütergruppen unmittelbar einander gegenübergestellt werden. *Tabelle 2* in Abschnitt 2.2 dieses Kapitels enthält die Wirtschaftsgruppen, die den Gütergruppen der vorliegenden *Tabelle 3* zugeordnet sind. Die Gütersystematik kennt keine Zusammenfassung ihrer Positionen nach industriellen Hauptgruppen wie die Systematik der Wirtschaftszweige. Diese Zusammenfassungen wurden daher für die Gütergruppen entsprechend übernommen.[102])

275. Die zuständige Fachabteilung des Statistischen Bundesamtes hat der Monopolkommission für das Berichtsjahr 1990 neben den regelmäßig übermittelten Angaben nach rund 1 000 vierstelligen Güterklassen erstmals auch *aggregierte* Angaben zur Angebotskonzentration übermittelt. Diese betreffen die im folgenden untersuchten 35 zweistelligen Gütergruppen, die Zusammenfassungen nach fünf industriellen Hauptgruppen sowie den Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe, einschließlich Fertigteilbauten im Hochbau, insgesamt. Diese Angaben waren der Monopolkommission bislang nicht verfügbar, da sie aus den Angaben nach vierstelligen Güterklassen nicht bzw. nicht mit hinreichender Genauigkeit abgeleitet werden konnten:

- Konzentrationsraten können für aggregierte Bereiche nur berechnet werden, wenn die den einzelnen Bereichen zugrundeliegenden Angaben der Unternehmen oder Betriebe neu nach der Größe geordnet werden. Angaben zu den einzelnen Erhebungseinheiten stehen der Monopolkommission aufgrund der geltenden statistischen Geheimhaltungsvorschriften aber nicht zur Verfügung.[103])

- Auch rechnerisch mit Hilfe von Teilmengen *aggregierbare Angaben*[104]) können aus den vorliegenden Daten nicht mit hinreichender Genauigkeit gewonnen werden. Die Daten weisen aus Gründen der statistischen Geheimhaltung einschließlich zusätzlicher Abdeckpositionen[105]) teilweise erhebliche Lücken auf. Zukünftig verliert diese Einschränkung durch die Lockerung der Geheimhaltungsvorschriften an Gewicht.

Durch die vom Statistischen Bundesamt übermittelten aggregierten Daten stehen der Monopolkommission zukünftig *exakte Werte* zur Verfügung. Sie erhöhen die Vergleichbarkeit konzentrationsstatistischer Angaben aus verschiedenen Quellen, aber auf dem gleichen Aggregationsniveau.

3.2.1 Stand der Angebotskonzentration im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 1990

276. Die aggregierten Angaben, die sich zum Stand der Angebotskonzentration 1990 auf den gesamten Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes beziehen, sind wettbewerbspolitisch von nur begrenzter Aussagekraft. Im Sinne amerikanischer Konzentrationsuntersuchungen stellen sie jedoch ein globales Maß zur *ökonomischen Verfügungsmacht* in einem gesamtwirtschaftlichen Sektor dar. Es ist zudem aufschlußreich, die Größenstrukturen der Unternehmen mit denen der Anbieter zu vergleichen. Der Vergleich zeigt für den Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe eine im vorliegenden Zusammenhang hinreichende Kompatibilität der Statistik nach Wirtschaftsbereichen und der Güterstatistik.

---

100) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, a.a.O., Ausgabe 1989.

101) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, a.a.O., Ausgabe 1979.

102) Zur Zuordnung im einzelnen vgl. z. B. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe des In- und Auslandes, 1990, S. 18.

103) Vgl. zu dieser Problematik Abschnitt 1.2 dieses Kapitels.

104) Die Aggregationsformel für den Herfindahl-Index lautet: $H = \sum q_i \cdot H_i$, $(i = 1,2,\ldots,n)$. H bezeichnet den Herfindahl-Index für den aggregierten Bereich, H_i den Index für einen einzelnen Bereich und q_i dessen Anteil an der Merkmalssumme über alle zu aggregierenden Bereiche, n die Anzahl der Bereiche.

105) Der statistischen Geheimhaltung unterliegen Positionen, in denen ein oder wenige Merkmalsträger dominieren. Abdeckpositionen unterliegen selbst nicht der Geheimhaltung, dienen aber dazu, Rückschlüsse auf geheimzuhaltende Positionen — z. B. durch Differenzbildung — auszuschließen.

Tabelle 3

Zweistellige Gütergruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach industriellen Hauptgruppen sowie Fertigteilbauten im Hochbau

Lfd. Nr.	GP-Position	Amtliche Bezeichnung
		Bergbauliche Erzeugnisse
1	21	Bergbauliche Erzeugnisse
		Grundstoff- und Produktionsgüter
2	22	Mineralölerzeugnisse
3	24	Spalt- und Brutstoffe
4	25	Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel
5	27	Eisen und Stahl (Erzeugnisse der Eisen schaffenden- und Ferrolegierungs-Industrie)
6	28	NE-Metalle und Metallhalbzeug (einschließlich Edelmetallen und deren Halbzeug)
7	29	Gießereierzeugnisse
8	40	Chemische Erzeugnisse
9	53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz
10	55	Holzstoff, Zellstoff, Papier und Pappe
11	59	Gummiwaren
		Investitionsgüter
12	30	Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung
13	31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge
14	32	Maschinenbauerzeugnisse (einschließlich Ackerschlepper)
15	33	Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)
16	34	Wasserfahrzeuge
17	35	Luft- und Raumfahrzeuge
18	36	Elektrotechnische Erzeugnisse
19	37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren
20	38	Eisen-, Blech- und Metallwaren
21	50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen
		Verbrauchsgüter
22	39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.
23	51	Feinkeramische Erzeugnisse
24	52	Glas und Glaswaren
25	54	Holzwaren
26	56	Papier- und Pappewaren
27	57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen
28	58	Kunststofferzeugnisse
29	61	Leder
30	62	Lederwaren und Schuhe
31	63	Textilien
32	64	Bekleidung und konfektionierte Textilien
		Nahrungs- und Genußmittelgewerbe
33	68	Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes
34	69	Tabakwaren
		Fertigteilbauten im Hochbau
35	70	Fertigteilbauten im Hochbau

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Gütersystematik. Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, S. 45 ff., Wiesbaden 1989. Dass., Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982, Sp. 5.

Stand der Konzentration im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe

		Unternehmen 1989	Anbieter 1990
Umsatz/Produktionswert (Mrd. DM)		1 714,426	1 436,219
Zahl der Unternehmen/ Anbieter		35 938	39 027
Herfindahl-Index (×1 000)		3,81760	3,1801
Variationskoeffizient		11,670	11,095
Numbers equivalent		262	314
Konzentrationsrate (%)	CR_3	*7,9*	*7,1*
	CR_6	*11,6*	*11,0*
	CR_{10}	*15,7*	*14,8*
	CR_{25}	*24,3*	*20,9*
	CR_{50}	*30,1*	*25,5*
	CR_{100}	*36,4*	*30,9*

Beide Datenbasen führen für den Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe zu vergleichbaren Ergebnissen. Aufgrund der unterschiedlichen Konzeption der Statistiken ist eine vollständige Identität der Angaben nicht zu erwarten. Für die Unterschiede des voranstehenden und der folgenden Vergleiche sind vor allem folgende Gesichtspunkte zu beachten:

— Die Statistik nach Wirtschaftsbereichen erfaßt in ihren Jahreserhebungen die meldepflichtigen Unternehmen bezogen auf einen *Stichtag*. In den Vierteljährlichen Produktionserhebungen werden die Betriebe zu den betreffenden Zeitpunkten befragt, d. h. z. B., daß während des Jahres ausscheidende Anbieter in der Gesamtzahl enthalten sind.

— Zur Anzahl der Unternehmen rechnen nur diejenigen, die im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe ihren wirtschaftlichen *Schwerpunkt* haben. Die in diesem Bereich erfaßten Anbieter können jedoch auch zu Unternehmen gehören, deren Schwerpunkt außerhalb dieses Bereichs liegt.

— Im Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe ist nicht das *Baugewerbe* enthalten. Die Güterstatistik enthält dagegen die Gruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau). Hierzu gehören 1990 154 Anbieter mit einem Umsatz von rund 2,5 Mrd. DM oder 0.17 % des Wertes der Absatzproduktion aller Anbieter in diesem Bereich.[106]) Die Güterstatistik enthält dagegen nicht die Wirtschaftsgruppe 65 (Reparatur von Gebrauchsgütern — ohne elektrische Geräte für den Haushalt —) im Jahr 1989 mit elf Unternehmen und einem Umsatz vom 35,5 Mio. DM oder 0,002 % der Gesamtumsätze.[107])

— Die Berichtsperioden differieren um ein Jahr, da der Monopolkommission keine anderen Daten zur Verfügung stehen. Die spätere höhere Zahl der Anbieter gegenüber der früheren geringeren Zahl der Unternehmen ist aber nicht aus der Differenz eines Jahres zu erklären.

277. Zusammenfassend zeigt der Vergleich zwischen dem Stand der horizontalen Konzentration der Unternehmen und der der Anbieter für den gesamten Bereich des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes ein *hohes Niveau der absoluten und der relativen Konzentration.*

Die Maßzahl ‚numbers equivalent' zeigt an, daß der absolute Konzentrationsgrad so hoch ist, als wäre der gesamte Umsatz bzw. Produktionswert im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe auf lediglich rund 260 bzw. 310 Unternehmen gleichmäßig verteilt. Da tatsächlich rund 36 000 bzw. 39 000 Unternehmen existieren, beruht der Konzentrationsgrad überwiegend auf der starken Ungleichverteilung ihrer Größe. Dieser Sachverhalt spiegelt sich in differenzierter Form in den Konzentrationsraten wieder. Danach konzentrieren sich rund 15 % aller Umsätze bzw. Werte der Absatzproduktion auf die zehn größten Unternehmen bzw. Anbieter im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe. Für die größten 50 Unternehmen oder Anbieter steigt dieser Wert auf rund 25 bis 30 % und für die 100 größten Anbieter auf rund 31 bis 36 %. Dieser Wert entspricht dem Anteil der 100 größten Unternehmen bzw. Konzerne 1990 von rund 38,2 %, deren Umsätze die Monopolkommission unter Berücksichtigung der Kapitalverflechtung als sogenannte aggregierte Konzentration ermittelt.[108])

Der beobachteten Ungleichverteilung der Größe der Unternehmen und Anbieter entsprechend hoch ist der Wert des Variationskoeffizienten. Die hier nicht wiedergegebenen Disparitätsraten betragen für alle Rangstufen über 99 %. Das bedeutet, daß der Wert der ihnen entsprechenden Konzentrationsraten mit diesem Anteil auf die Ungleichverteilung der Umsätze bzw. Produktionswerte zurückzuführen ist.

278. Der Anteil der Unternehmen, die im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben, und über dessen Grenze hinaus diversifizieren, ist nach der voranstehenden Übersicht gemessen an der Anzahl oder dem Umsatz gering. Die Anteile steigen, wenn der betrachtete Gesamtbereich *disaggregiert* wird. Nach den bisher regelmäßig für die Monopolkommission aufbereiteten vierstelligen Güterklassen und den 1990 erstmals

[106]) Der Herfindahl-Index für die Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) beträgt 1990 22.4446, die Konzentrationsraten für die jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Anbieter 17,5 %, 28,0 %, 37,2 %, 60,5 %, 79,5 % bzw. 95,7 %.

[107]) Der Herfindahl-Index für die Wirtschaftsgruppe 65 (Reparatur von Gebrauchsgütern ‹ohne elektrische Geräte für den Haushalt›) beträgt 113.49, die Konzentrationsraten der jeweils 3, 6, und 10 größten Unternehmen 46,4 %, 70,9 % bzw. 96,8 %.

[108]) Vgl. Tz. 374 in diesem Gutachten. Die größenordnungsmäßige Vergleichbarkeit der Anteilswerte beruht zum Teil auf kompensatorischen Effekten. Einerseits werden die Innenumsätze von Konzernen, auch wenn sie zwischen selbständigen Unternehmen stattfinden, anders als in der amtlichen Unternehmensstatistik, nicht erfaßt. Auf der anderen Seite enthalten die Umsätze der Konzerne auch Teile, die nicht dem Produzierenden Gewerbe zuzurechnen sind.

übermittelten aggregierten Angaben bestehen vier Aggregationsebenen: Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt, einstellige industrielle Hauptgruppen, zweistellige Gütergruppen und vierstellige Güterklassen.

Wird der Bereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe nach diesen Ebenen gegliedert, ihnen die jeweils entsprechende Anzahl der Anbieter zugeordnet und deren absolute und relative Konzentration gemessen, so ergibt sich folgendes Bild:

Aggregationsebene/Maßzahl	Insgesamt[109]	Einstellige Hauptgruppen	Zweistellige Gütergruppen	Vierstellige Güterklassen[110]
Anzahl der Positionen	1	6	35	986
Anzahl der Anbieter	39 027	42 314	46 893	74 575
Herfindahl-Index (× 1 000)	3,180	3,119	2,976	1,368
Variationskoeffizient	11,095	11,446	11,771	10,100
Numbers equivalent	314	321	336	731

Mit zunehmender Disaggregation des Bereichs Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe nimmt die Anzahl der insgesamt in diesem Bereich tätigen Anbieter zu. Sie beträgt auf der den aktuellen Märkten noch am ehesten entsprechenden Ebene vierstelliger Güterklassen nahezu das *Zweifache* der Anzahl der Anbieter bzw. Unternehmen im gesamten Bereich. Das bedeutet, daß jedes dieser Unternehmen im Durchschnitt in rund *zwei* Güterklassen als Anbieter auftritt. Der höheren Anzahl der Anbieter entsprechend ist der absolute Konzentrationsgrad niedriger; der Wert des Herfindahl-Index geht um mehr als die Hälfte zurück. Die Frage ist, ob die Diversifizierung der Unternehmen zu einer größeren Gleichverteilung der Anbietergrößen beiträgt oder nicht. Gemessen am Variationskoeffizient ist dies in nur geringem Umfang der Fall; der hohe Grad der Ungleichverteilung unter allen Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes vermindert sich nicht wesentlich nach einer Gliederung der Unternehmen in die als Anbieter bestimmter Güter erfaßten Unternehmensteile.

279. Das auf den gesamten Bereich bezogene Ergebnis bedeutet nicht, daß es auch für jeden Teilbereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes — die industriellen Hauptgruppen, zweistelligen Gütergruppen und vierstelligen Güterklassen — repräsentativ ist. Aufschluß hierüber kann nur eine Untersuchung der einzelnen Aggregationsebenen und deren Teilbereiche liefern.

Die Monopolkommission hat sich in dem vorliegenden Gutachten auf eine Darstellung nach industriellen Hauptgruppen und zweistelligen Gütergruppen konzentriert, um für diese einen möglichen Vergleich mit den entsprechenden Wirtschaftsbereichen, insbesondere den zweistelligen Wirtschaftsgruppen der SYPRO-Klassifikation, zu ziehen. Die Angaben zum Stand und zur Entwicklung der Angebotskonzentration nach vierstelligen Güterklassen sind wie in den vorangehenden Gutachten in *Tabelle I.13* des statistischen Anlagenbandes zu diesem Gutachten veröffentlicht.

3.2.2 Stand der Angebotskonzentration nach industriellen Hauptgruppen 1990

280. Die Konzentration des Güterangebots wird im folgenden nach den fünf industriellen Hauptgruppen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes sowie der Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) dargestellt:

1. Bergbauliche Erzeugnisse,
2. Grundstoffe und Produktionsgüter,
3. Investitionsgüter,
4. Verbrauchsgüter,
5. Nahrungs- und Genußmittel zusätzlich außerhalb der Hauptgruppen,
6. Fertigteilbauten im Hochbau.

Die Gruppen Nr. 1 bis 5 entsprechen weitgehend den Zusammenfassungen in der Statistik nach Wirtschaftszweigen. Sie spiegeln die Stufen des gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozesses wider, die ihrerseits von besonderer wettbewerbspolitischer Bedeutung sind.

Die Darstellung für das Berichtsjahr 1990 stützt sich auf die erstmals vom Statistischen übermittelten exakten Angaben. Die Umstellung der Gütersystematik vom Stand 1982 ab dem Jahr 1990 berührt die Hauptgruppen im gegebenen Zusammenhang nicht.

281. *Abbildung 10.1* stellt die Konzentrationsraten der jeweils größten Anbieter nach den unterschiedenen Hauptgruppen graphisch dar. Jeder Kurvenzug entspricht der einer Hauptgruppe zugeordneten Konzentrationskurve. Höher gelegene Kurven bedeuten an der entsprechenden Stelle eine vergleichsweise höhere Konzentrationsrate. Der Wertebereich der

---

[109] Einschließlich Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau).

[110] Die der Monopolkommission verfügbaren Daten zu vierstelligen Gütergruppen weisen aus Gründen der statistischen Geheimhaltung in 135 von 986 oder rund 13,7 % der Fälle Lücken auf. Die Anzahl der Anbieter insgesamt ist exakt. Zu 1 396 der 74 575 oder rund 2 % der Anbieter fehlen die Angaben des Produktionswerts. Dessen Gesamtsumme ist gemessen an der exakten Summe um 26,85 Mrd. DM oder rund 2 % zu gering. Die Vergleichbarkeit der Angaben erscheint danach im vorliegenden Zusammenhang nicht wesentlich eingeschränkt.

Abbildung 10.1

Stand der absoluten Konzentration der Anbieter von Gütern 1990
Anteile am Produktionswert der Anzahl der jeweils größten Anbieter nach Hauptgruppen
im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Fertigteilbau

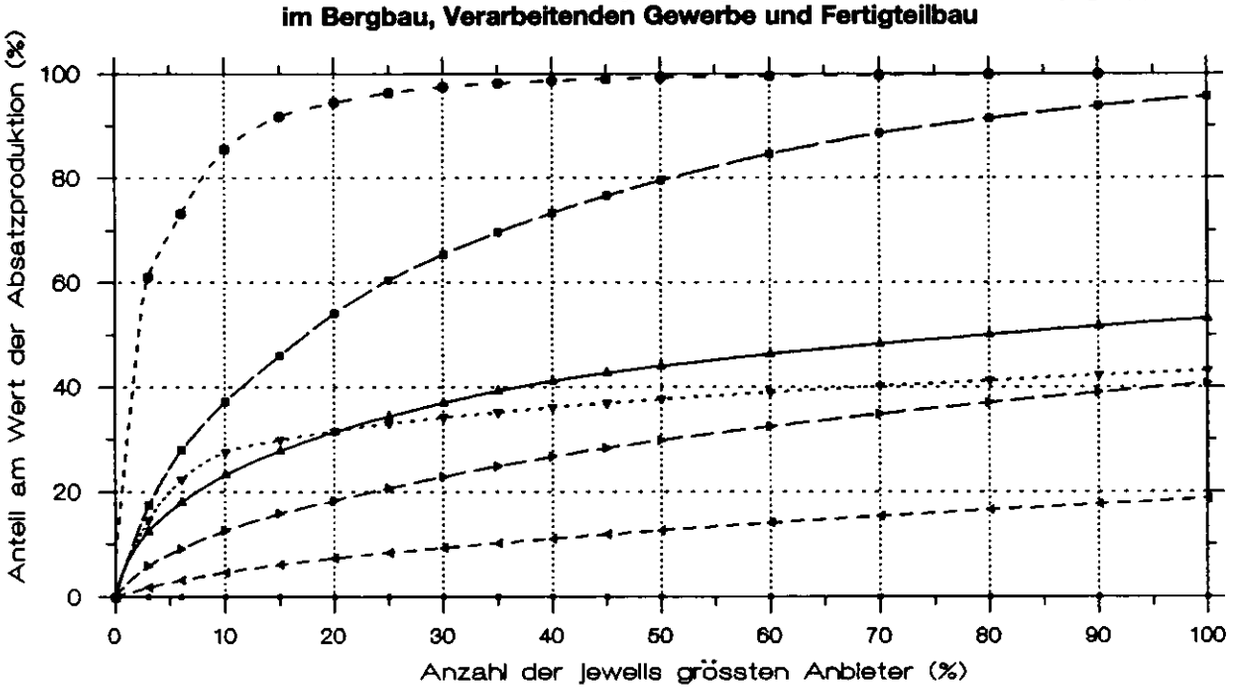
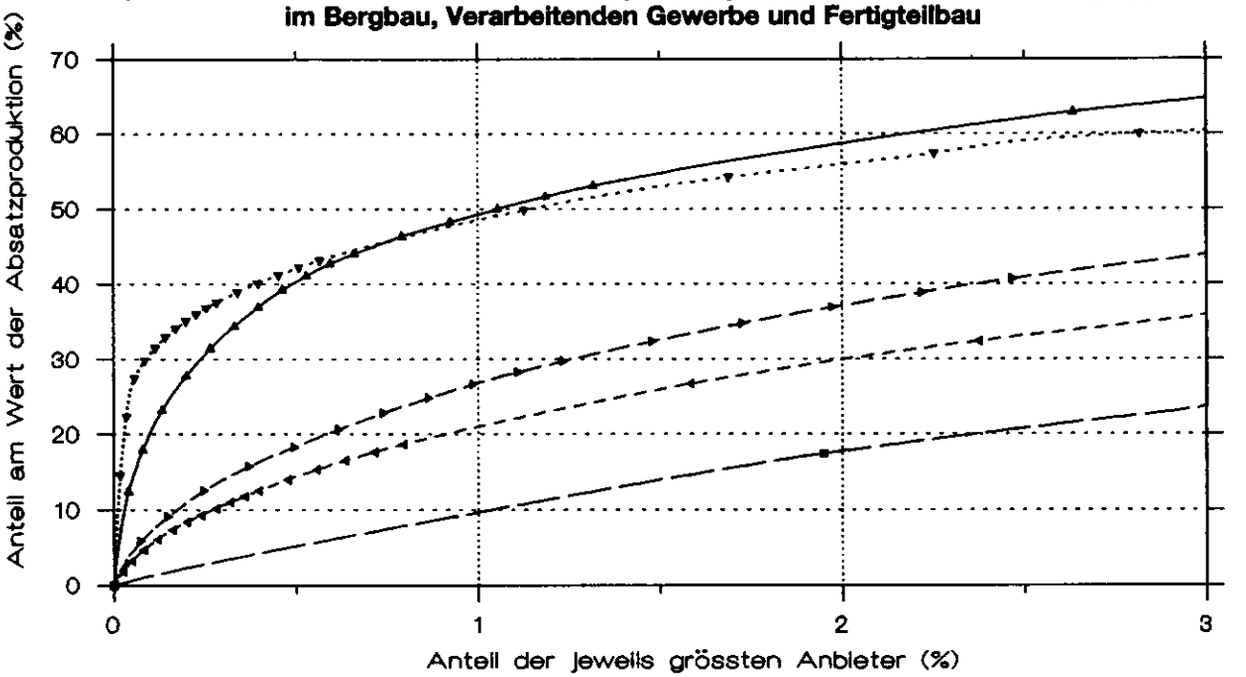


Abbildung 10.2

Stand der absoluten Konzentration der Anbieter von Gütern 1990
Anteile am Produktionswert der Anzahl der jeweils größten Anbieter nach Hauptgruppen
im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe und Fertigteilbau



Legende: Hauptgruppen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe sowie Fertigteilbau

1. Bergbauliche Erzeugnisse
2. Grundstoffe und Produktionsgüter
3. Investitionsgüter
4. Verbrauchsgüter
5. Nahrungs- und Genussmittel
6. Fertigteilbauten im Hochbau

Quelle: Monopolkommission. Auswertung der Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes nach Güterklassen für das Berichtsjahr 1990 vom 12. Februar 1992. Abt. IV B.

Konzentrationsraten kann definitionsgemäß den Wert 100 % nicht überschreiten. Der Variationsbereich der Kurven nach rechts wird durch die jeweilige Anzahl der Unternehmen in einer Hauptgruppe begrenzt. Die vorliegende Darstellung ist auf die Zahl der 100 größten Anbieter beschränkt.

282. Die Darstellung zeigt, daß die absolute Konzentration für Bergbauliche Erzeugnisse am höchsten ist. Bis zur Grenze der jeweils 20 größten Anbieter betrifft der nächst konzentrierteste Bereich den Fertigteilbau im Hochbau, gefolgt von den Investitionsgütern, den Grundstoffen und Produktionsgütern, den Nahrungs- und Genußmitteln und den Verbrauchsgütern.

Die Einstufung des Konzentrationsgrades nach dem Wert der Konzentrationsraten ist nicht immer eindeutig. Für eine Anzahl der größten Anbieter von 20 und mehr erscheint das Angebot von Grundstoffen und Produktionsgütern höher konzentriert als von Investitionsgütern. Unterhalb dieser Anzahl ist das Verhältnis beider Gruppen umgekehrt. Um Widersprüche dieser Art zu vermeiden, verwendet die Monopolkommission neben Konzentrationsraten den Herfindahl-Index. Er berücksichtigt als summarisches Maß der absoluten Konzentration alle Merkmalsträger. Für einen gegebenen Bereich bietet die Folge von Konzentrationsraten jedoch Aufschlüsse über die Größenverteilung der Anbieter. Die Werte für die summarischen Konzentrationsmaße nach Hauptgruppen sind in der nachstehenden Übersicht eingetragen.

283. Das unterschiedliche Niveau der absoluten Konzentration beruht teilweise auf der *unterschiedlichen Anzahl* der Anbieter in den einzelnen Bereichen. Gleich hohe Konzentrationsraten in Bereichen mit unterschiedlicher Anzahl der Anbieter sind daher verschieden zu bewerten. Die Ungleichverteilung aller Anteilswerte ist mit höherer Gesamtzahl der Anbieter entsprechend höher. Um diesem Zusammenhang Rechnung zu tragen und die unterschiedliche Größenverteilung der Anbieter besser sichtbar zu machen, dient *Abbildung 10.2.*

284. In der Abbildung 10.2 sind die Anteile am Wert der Absatzproduktion nicht auf die jeweils größte *Anzahl,* sondern den jeweils größten *Anteil* aller Anbieter bezogen. Danach vereinen die jeweils drei größten Anbieter für Grundstoffe und Produktionsgüter den höchsten Wert von rund 60 % des Güterangebots auf sich. Am unteren Ende dieser Skala steht der Fertigteilbau im Hochbau mit rund 25 %.

Eine einfache Transformation der Kurven führt zur Lorenzkurve und dem GINI-Koeffizienten als klassischem Maß der älteren italienischen statistischen Schule zur Messung der relativen Konzentration.

285. Zusätzliche allgemeine Angaben und — in Ergänzung zu den Konzentrationsraten — *summarische Maßzahlen* zur absoluten und zur relativen Konzentration enthält die folgende Übersicht:

Industrielle Hauptgruppen/ Maßzahl	Anzahl der Anbieter	Herfindahl-Index (× 1 000)	Numbers equivalent	Variations-koeffizient
Bergbauliche Erzeugnisse	95	207,7954	5	4,3290
Grundstoffe und Produktionsgüter	7 597	8,6165	116	8,0287
Investitionsgüter	17 763	10,8792	92	13,8653
Verbrauchsgüter	12 650	0,6893	1 450	2,7784
Nahrungs- und Genußmittel	4 055	3,3297	300	3,5358
Fertigteilbauten im Hochbau	154	22,4446	45	1,5673

Die Anwendung der summarischen Konzentrationsmaße ändert die Reihenfolge der Hauptgruppen nach der Höhe des Konzentrationsgrades — von einer Ausnahme abgesehen — nicht.

286. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist das Niveau vor allem der absoluten Konzentration hoch. Die nach deren Wert bestehende Rangfolge der Hauptgruppen erscheint jedoch adäquat: Die konsumnäheren Bereiche sind tendenziell weniger konzentriert, als die am Anfang des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses stehenden. Die Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) ist in dieses Schema der Hauptgruppen nicht eindeutig einzuordnen.

287. Ein Vergleich der Angebotskonzentration nach Hauptgruppen mit einer entsprechenden Messung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftsbereichen ist gegenwärtig nicht möglich. Der Monopolkommission fehlt zu diesem Aggregationsniveau die Aufbereitung der amtlichen Daten insbesondere nach Konzentrationsraten. Sie wird dies jedoch gegenüber dem Statistischem Bundesamt anregen.

3.2.3 Stand der Angebotskonzentration nach Gütergruppen 1990

288. Mit der Darstellung der Angebotskonzentration nach 35 zweistelligen Gütergruppen wird die Disaggregation des Bereichs Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe fortgesetzt. Die Datenbasis entspricht, wie zu den industriellen Hauptgruppen, erstmals den zum Berichtsjahr 1990 übermittelten exakten Werten.

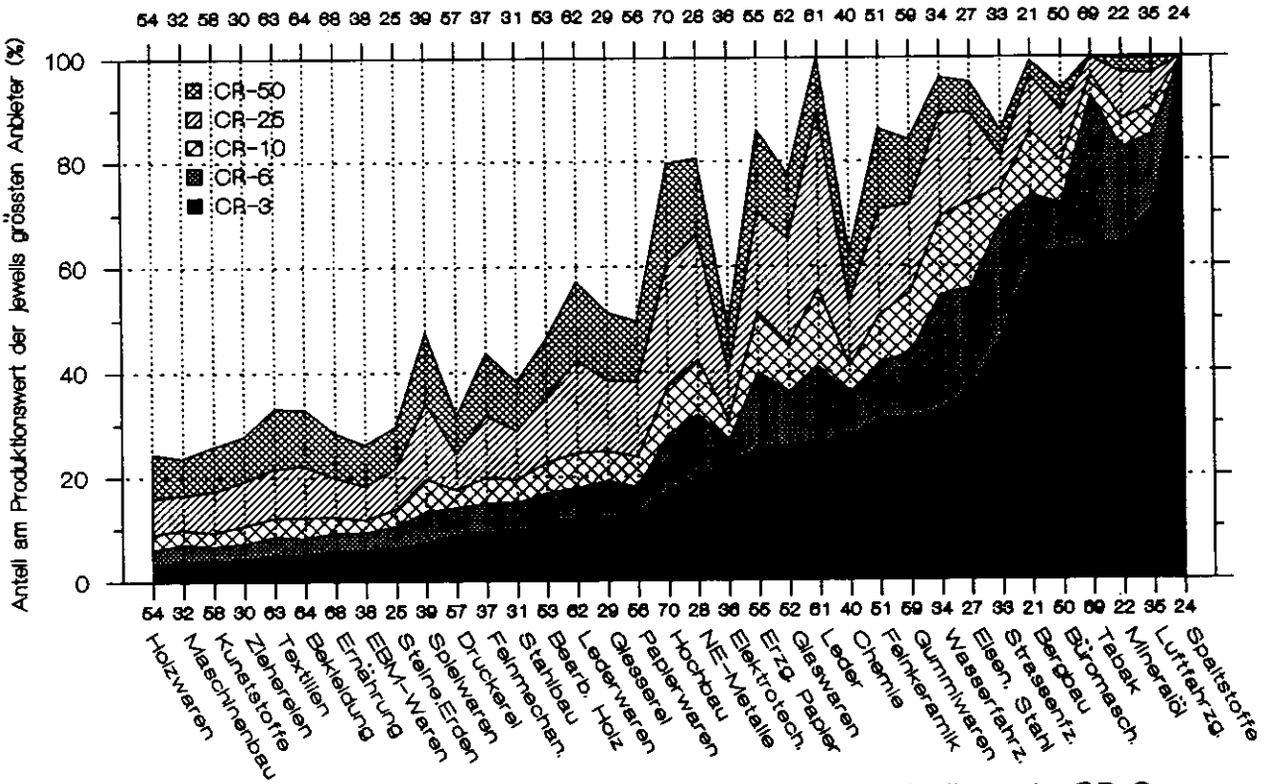
289. *Abbildung 11.1*[111]) liefert für alle 35 zweistelligen Gütergruppen eine synoptische Darstellung der *Konzentrationsraten* für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Anbieter. Die Gütergruppen sind nach der Höhe der Konzentrationsrate für die jeweils drei größten Anbieter geordnet. Die übrigen Konzentrationsraten liefern ein charakteristisches Bild über die

[111]) Diese, wie die folgenden Abbildungen für zweistellige Positionen nach Güter- oder Wirtschaftsgruppen enthalten Kurzbezeichnungen der systematischen Positionen, die nicht den amtlichen Bezeichnungen entsprechen. Vgl. hierfür die Tabellen 1 und 3 in diesem Kapitel.

Abbildung 11.1

Stand der absoluten Konzentration der Anbieter von Gütern 1990

Konzentrationsraten gemessen am Produktionswert der jeweils größten Anbieter nach Gütergruppen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sowie Fertigteilbau

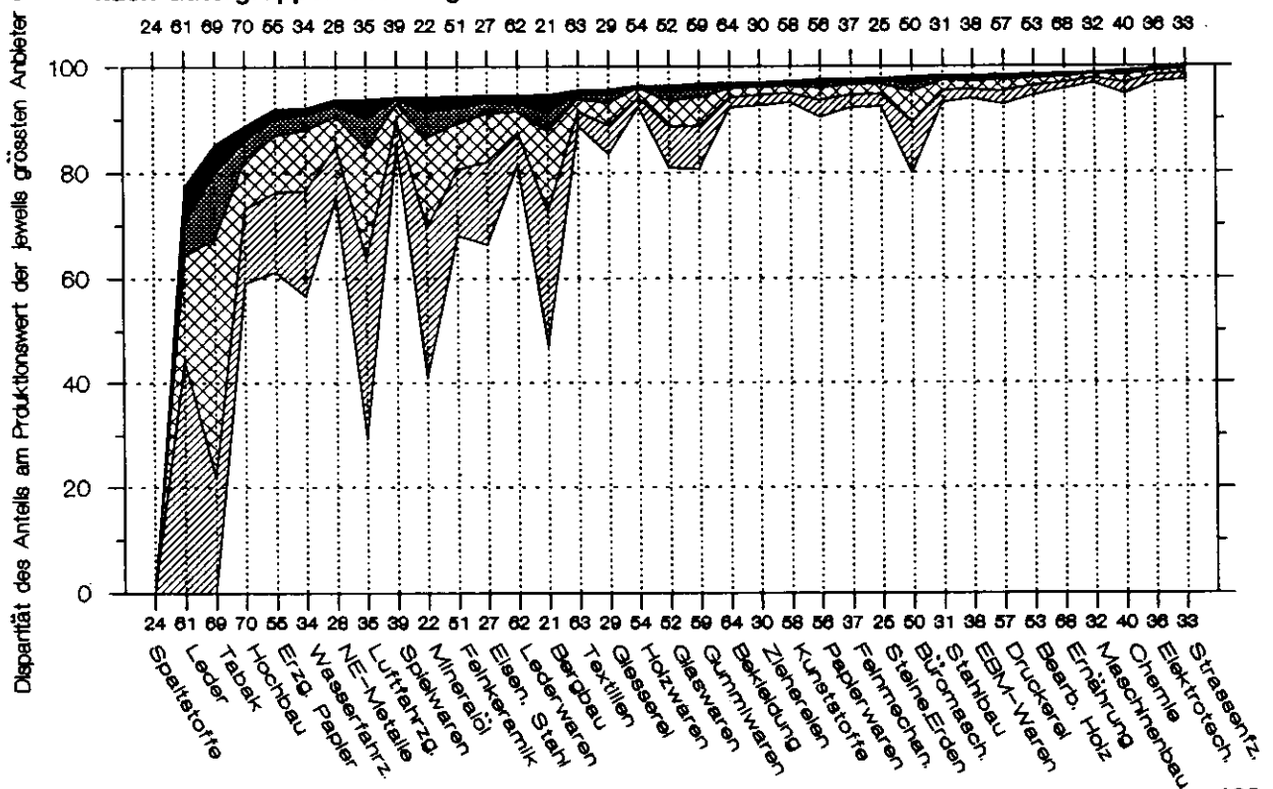


Zweistellige Gutergruppen geordnet nach der Konzentrationsrate CR-3

Abbildung 11.2

Stand der relativen Konzentration der Anbieter von Gütern 1990

Disparitätsraten gemessen am Produktionswert der jeweils größten Anbieter nach Gütergruppen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sowie Fertigteilbau



Zweistellige Gütergruppen geordnet nach der Disparitätsrate DR-3

Größenverteilung der Anbieter in einer bestimmten Gütergruppe. Je enger die Werte der Konzentrationsraten aufeinander folgen, desto stärker ist der Abfall in der durchschnittlichen Größe der jeweils folgenden kleineren Anbieter. Ist die Gesamtzahl der Anbieter in einer Gütergruppe gleich oder kleiner als die einer Konzentrationsrate zugeordnete Anzahl wird ihr Wert gleich 100 % gesetzt.

Die Abbildung zeigt unter anderem, daß der Anteil der drei größten Anbieter in den folgenden sieben Gütergruppen rund 50 % und mehr beträgt:

— 24 Spalt- und Brutstoffe,

— 35 Luft- und Raumfahrzeuge,

— 22 Mineralölerzeugnisse,

— 69 Tabakwaren,

— 50 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen,

— 21 Bergbauliche Erzeugnisse,

— 33 Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper).

Am Ende dieser Scala mit einem Anteil der jeweils größten drei Anbieter von rund 5 % und weniger rangieren die sechs Gütergruppen:

— 64 Bekleidung und konfektionierte Textilien,

— 63 Textilien,

— 30 Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung,

— 58 Kunststofferzeugnisse,

— 32 Maschinenbauerzeugnisse (einschließlich Ackerschleppern),

— 54 Holzwaren.

290. *Abbildung 11.2* enthält die Ergebnisse für die den Konzentrationsraten zugeordneten *Disparitätsraten*. Sie bringen, wie einleitend dargestellt, gegenüber den Konzentrationsraten zum Ausdruck, zu welchem Anteil deren Wert daraus resultiert, daß nicht alle Anbieter die gleiche Größe aufweisen. Für die Mehrzahl der Gütergruppen beträgt die Disparitätsrate der jeweils drei größten Anbieter über 90 %. Das bedeutetet, daß über 90 % des jeweiligen Wertes der Konzentrationsrate CR_3 in diesen Gütergruppen auf der Ungleichverteilung der Größe der Anbieter beruhen.

291. Von besonderem Interesse und dem vorliegenden Untersuchungskonzept folgend ist ein *Vergleich der Konzentrationsgrade* der Anbieter nach zweistelligen Gütergruppen mit denen der Unternehmen nach den entsprechenden Wirtschaftsgruppen.[112]) Die Abweichung der Ergebnisse für jede zweistellige Position gibt Anhaltspunkte für den Grad der Diversifizierung der Unternehmen.

Die Berichtsperioden der der Monopolkommission verfügbaren Daten für Wirtschafts- und Gütergruppen differieren um ein Jahr. Dieser Differenz wird jedoch für die folgenden Gegenüberstellung keine signifikante Bedeutung beigemessen. Falls dies auch unter Berücksichtigung anderer Gesichtspunkte zweckmäßig erscheint, sollten für die Monopolkommission die Berichtsperioden der Konzentrationsstatistiken nach Gütern und Wirtschaftsbereichen synchronisiert werden.

292. In *Abbildung 12.1* werden die *Anzahl der Unternehmen* nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen und die *Anzahl der Anbieter* der diesen Wirtschaftsgruppen zugeordneten Güter einander gegenübergestellt.

Die Anzahl der Anbieter muß in jedem Bereich höher sein als die der Unternehmen, die dort ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Die Relation beider Werte gibt Aufschluß darüber, wie hoch der Anteil von Anbietern in Gestalt von Betrieben oder Teilen von Unternehmen ist, die zu Unternehmen gehören, die nicht in dem jeweils betrachteten Bereich ihren Schwerpunkt haben (branchenfremde Anbieter).

293. *Abbildung 12.2* enthält die der Anzahl der Unternehmen und Anbieter entsprechenden *Werte des Umsatzes bzw. der Absatzproduktion.* Diese Gegenüberstellung erhellt, ob die Merkmalssummen trotz ihrer unterschiedlichen Abgrenzung in beiden Statistiken hinreichend korrespondieren. Dies erscheint der Fall. Die ins Auge fallenden größeren Differenzen spiegeln die unterschiedliche Einbeziehung von Verbrauchssteuern oder der Umsätze der Unternehmen aus Handelsware wieder.[113])

294. Die *Abbildungen 13 und 14* stellen den *absoluten und den relativen Konzentrationsgrad* jeweils gemessen nach dem Herfindahl-Index und der Konzentrationsrate CR_3, d. h. für die jeweils drei größten Unternehmen bzw. Anbieter einander gegenüber. Die Ergebnisse zeigen die Konsequenz, die sich aus der Diversifikation der Unternehmen und dem daraus folgenden Auftreten zusätzlicher Anbieter für den Konzentrationsgrad in den einzelnen Wirtschaftgruppen ergibt.

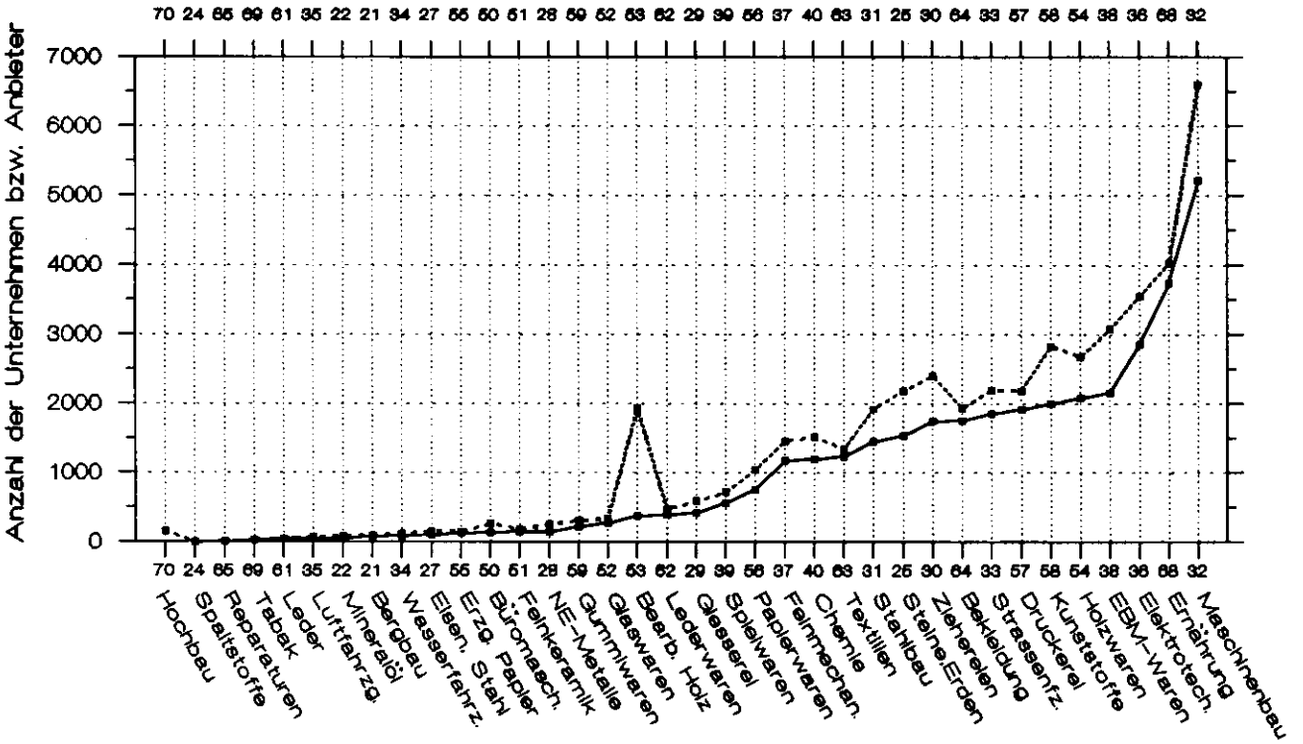
---

[112]) Die zweistelligen Gütergruppen der Gütersystematik (GP) sind mit den entsprechenden zweistelligen Wirtschaftsgruppen nach der Systematik der Wirtschaftszweige, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), weitgehend identisch. Nicht in der GP enthalten ist eine entsprechende Gütergruppe zur SYPRO-Wirtschaftsgruppe 35 (Reparatur von Gebrauchsgütern ‹ohne elektrische Geräte für den Haushalt›), dagegen entspricht die GP-Gütergruppe 70 (Fertigteilbauten im Hochbau) keiner einzelnen Wirtschaftsgruppe; das Baugewerbe ist vielmehr in sechs SYPRO-Wirtschaftsgruppen gegliedert.

[113]) Zur Abgrenzung der hier verwendeten Begriffe des Umsatzes und des Wertes der Absatzproduktion vgl. die methodischen Erläuterungen in den Abschnitten 2.1.1 und 3.1.1 dieses Kapitels. Der Wert der Absatzproduktion ist besser als mit dem Gesamtumsatz der Unternehmen mit deren Umsätzen aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen vergleichbar. Dieser enthält keine Umsätze aus Handelsware und nichtindustriellen/nicht handwerklichen Dienstleistungen. Angaben hierzu finden sich in: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4:, Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.2: Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe 1990, Tabelle 2. Zur Problematik einer nur auf den Gesamtumsätzen der Unternehmen aufbauenden Konzentrationsstatistik vgl. Abschnitt 4 in diesem Kapitel.

Abbildung 12.1

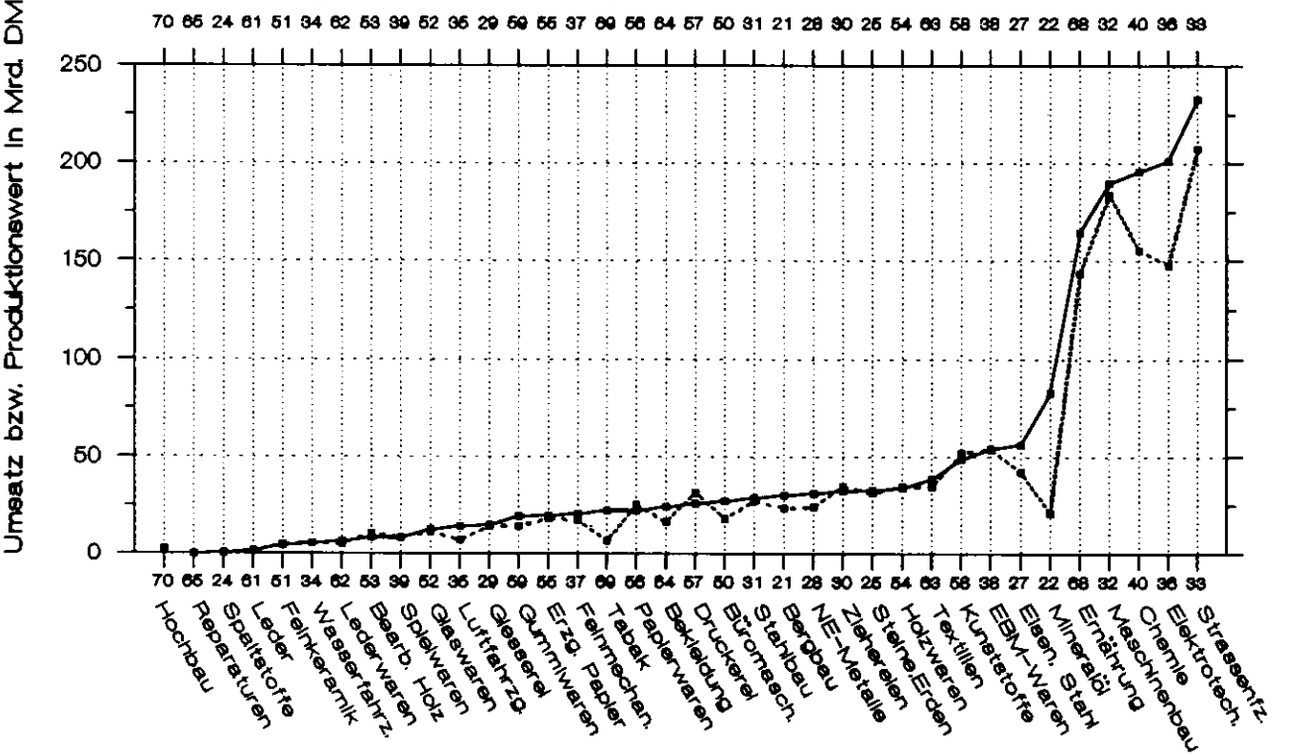
Vergleich der Anzahl der Unternehmen in den Wirtschaftsgruppen 1989 und der Anzahl der Anbieter von Gütergruppen 1990 nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes



Zweistellige Positionen gordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Abbildung 12.2

Vergleich des Umsatzes der Unternehmen in den Wirtschaftsgruppen 1989 und des Wertes der Absatzproduktion der Anbieter von Gütergruppen 1990 nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes

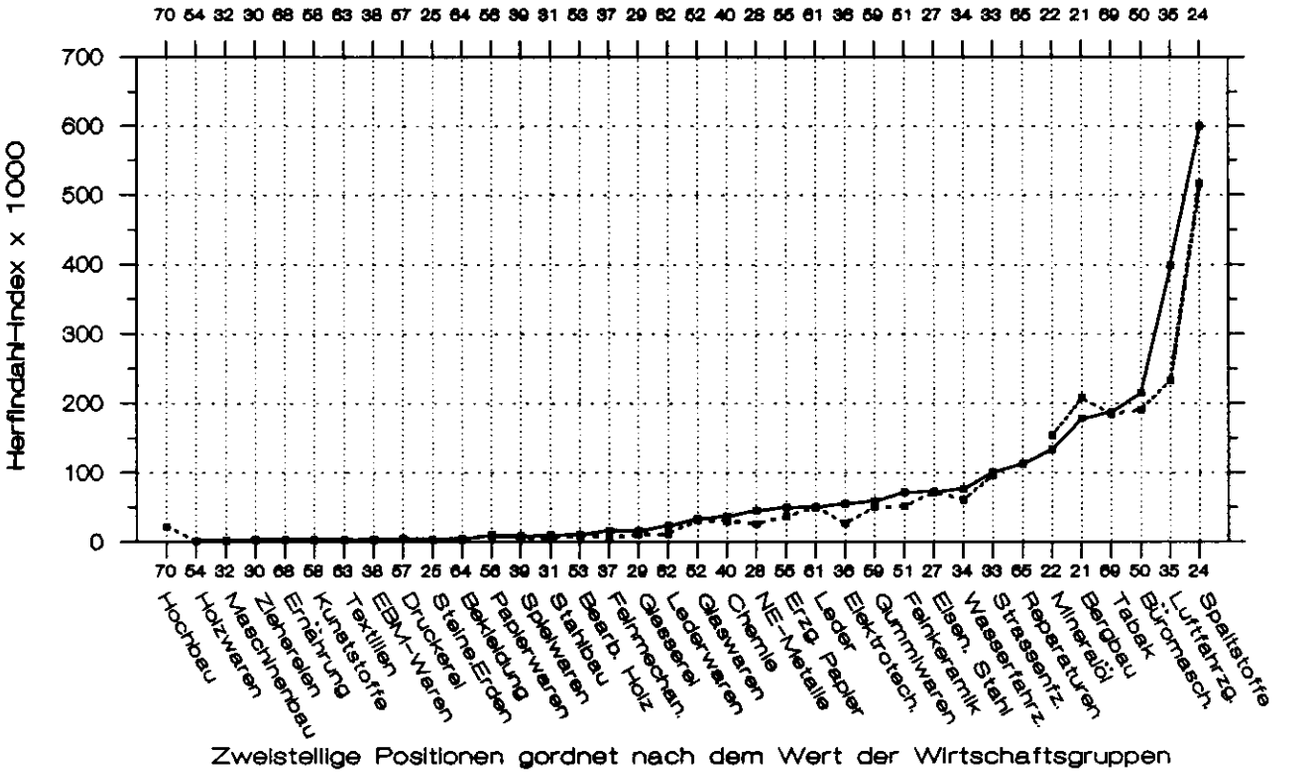


Zweistellige Positionen geordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Legende: —— Wirtschaftsgruppen nach zweistelligen Positionen der SYPRO (Ausgabe 1979)
----- Gütergruppen nach zweistelligen Positionen GP (Ausgabe 1989)

Abbildung 13.1

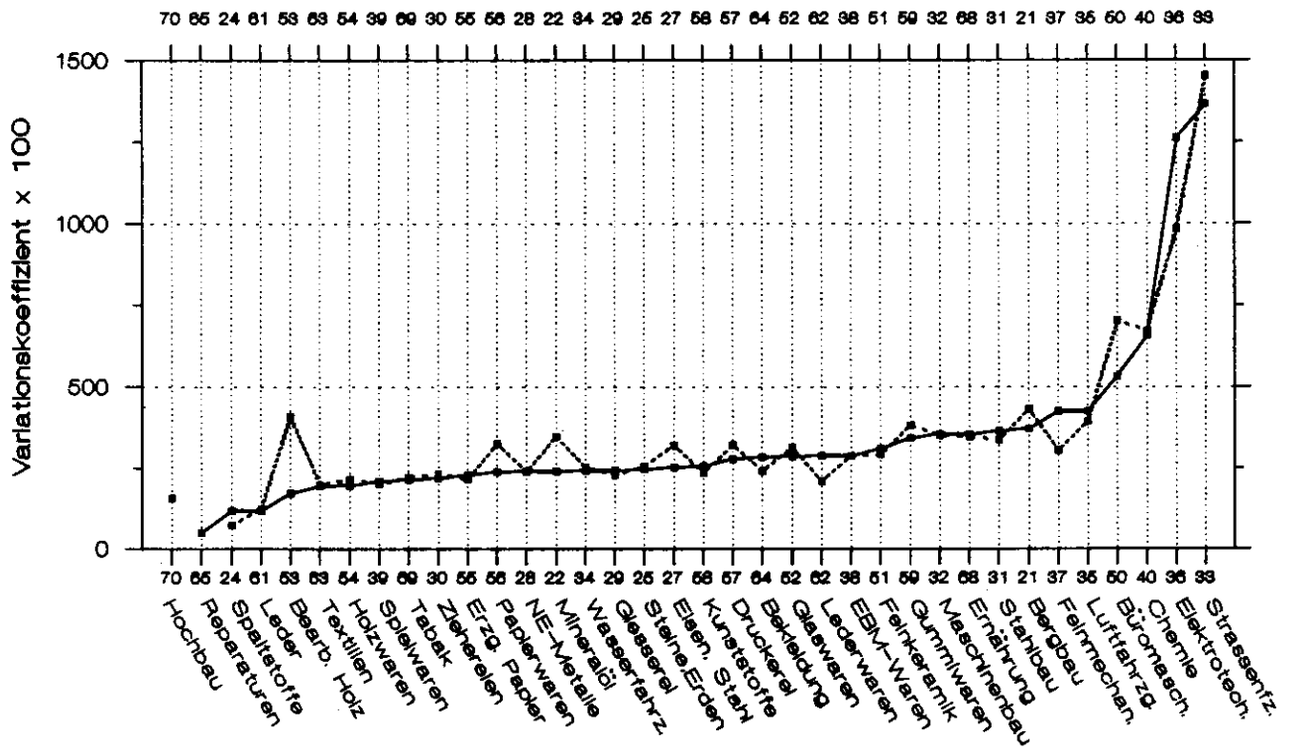
Vergleich der absoluten Konzentration der Unternehmen und der Anbieter 1989/1990
Herfindahl-Index bezogen auf den Umsatz bzw. den Produktionswert
nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes



Zweistellige Positionen gordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Abbildung 13.2

Vergleich der relativen Konzentration der Unternehmen und der Anbieter 1989/1990
Variationskoeffizient bezogen auf den Umsatz bzw. den Produktionswert
nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes

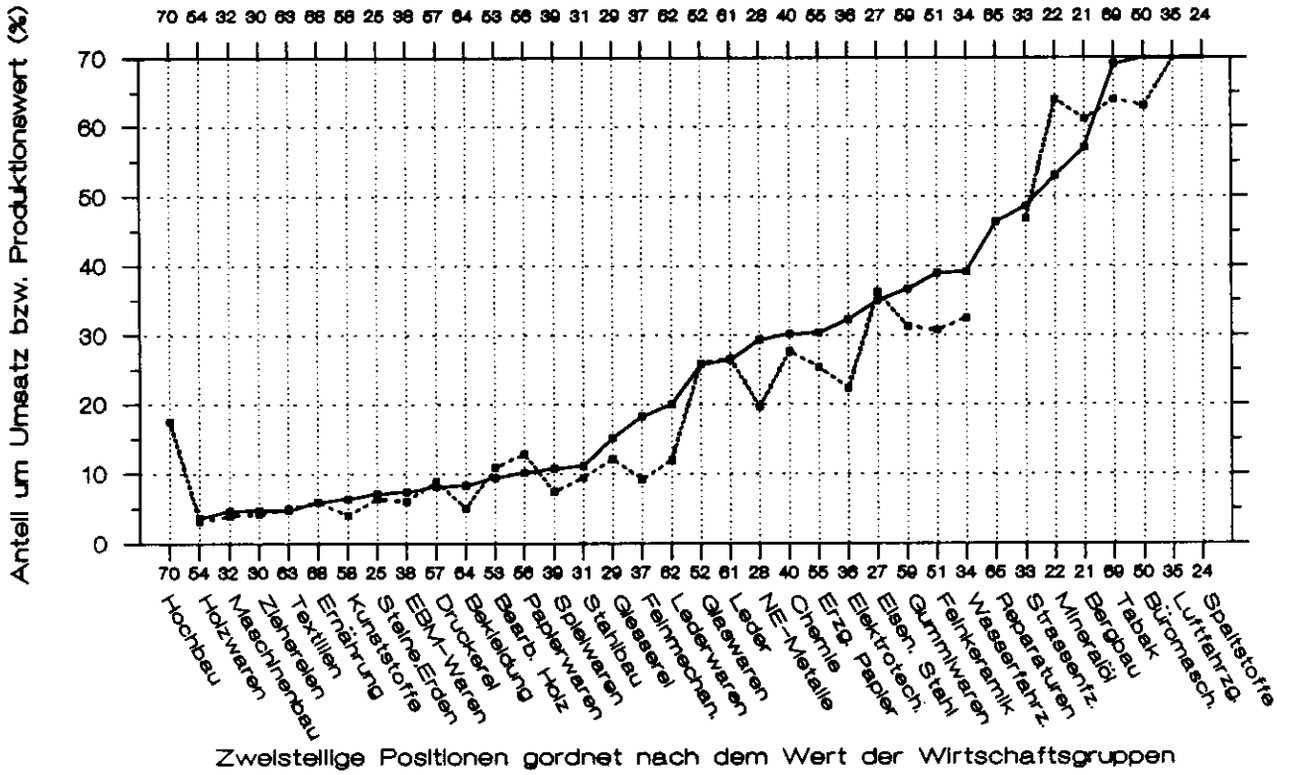


Zweistellige Positionen geordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Legende: —— Wirtschaftsgruppen nach zweistelligen Positionen der SYPRO (Ausgabe 1979)
····· Gütergruppen nach zweistelligen Positionen GP (Ausgabe 1989)

Abbildung 14.1

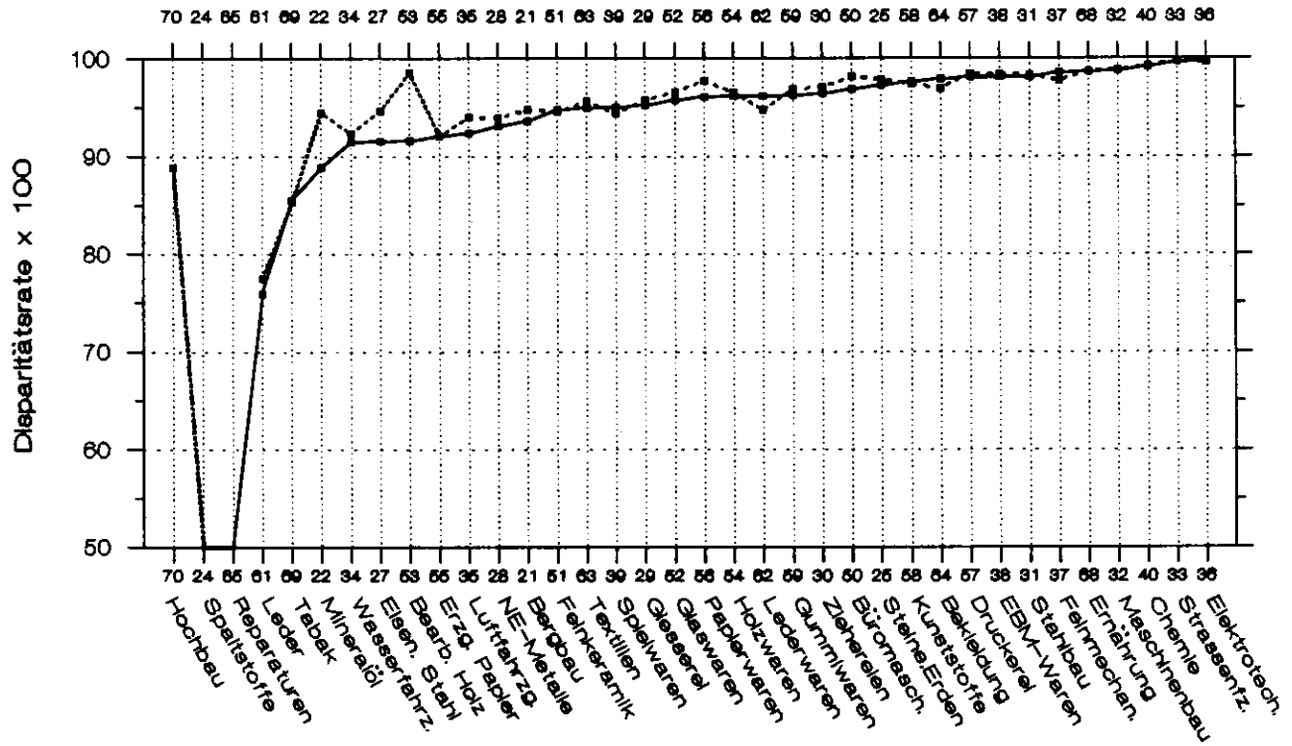
Vergleich der absoluten Konzentration der Unternehmen und der Anbieter 1989/1990
Konzentrationsrate CR-3 bezogen auf den Umsatz bzw. den Produktionswert
nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes



Zweistellige Positionen geordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Abbildung 14.2

Vergleich der relativen Konzentration der Unternehmen und der Anbieter 1989/1990
Disparitätsrate DR-3 bezogen auf den Umsatz bzw. den Produktionswert
nach zweistelligen Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes



Zweistellige Positionen geordnet nach dem Wert der Wirtschaftsgruppen

Legende: —— Wirtschaftsgruppen nach zweistelligen Positionen der SYPRO (Ausgabe 1979)
····· Gütergruppen nach zweistelligen Positionen GP (Ausgabe 1989)

295. Die Diversifikation der Unternehmen wirkt auf die Konzentration des Güterangebots und damit mittelbar auf den aktuellen Wettbewerb in den Wirtschafts- bzw. Gütergruppen *nicht immer in die gleiche Richtung.* In einigen Bereichen ist der Konzentrationsgrad bezogen auf das Güterangebot deutlich höher, als bezogen auf den Umsatz der Unternehmen, und umgekehrt. Diesem Ergebnis können zwei wettbewerbspolitsch relevante Sachverhalte zugrunde liegen:

— Treten in einem Bereich gegenüber den bestehenden Unternehmen *zusätzliche Anbieter* auf, sinkt der absolute Konzentrationsgrad ceteris paribus im entsprechenden Verhältnis, d. h. wenn sich hierdurch die relative Größenverteilung der Unternehmen nicht ändert. Je nachdem, ob unter den zusätzlichen Anbietern kleinere oder größere dominieren, wird die zunächst bewirkte Senkung des Konzentrationsgrades verstärkt, kompensiert oder sogar überkompensiert.

— Auch unabhängig davon, ob zusätzliche Anbieter in einer Wirtschafts- bzw. Gütergruppe auftreten, kann der Konzentrationsgrad bei einem Wechsel der Betrachtung von Wirtschaftsgruppen nach Gütergruppen differieren. Die Unternehmen werden in den Statistiken nach Wirtschaftszweigen mit ihren gesamten Umsätzen *schwerpunktmäßig* einem Wirtschaftsbereich zugeordnet. Aus diesem Grund enthält der Umsatz Teile, die für den betreffenden Bereich nicht typisch, d. h. in diesem Sinne branchenfremd sind. Werden diversifizierende Unternehmen als Anbieter von Gütern erfaßt, welche für den betreffenden Wirtschaftsbereich typisch sind, so fallen die branchenfremden Teile der Umsätze weg. Die Größenstrukturen der Unternehmen ändern sich: Je nachdem, ob größere oder kleinere Unternehmen stärker diversifizieren, wird der Konzentrationsgrad ceteris paribus geringer oder höher sein als ohne Berücksichtigung dieses Sachverhalts.

Das Zusammenwirken, das Gewicht und der resultierende Einfluß der hier unterschiedenen Sachverhalte auf den Konzentrationsgrad kann den den Abbildungen 13 bis 14 zugrundeliegenden Angaben für eine detaillierte Analyse entnommen werden.

3.3 Entwicklung der Angebotskonzentration 1978 bis 1990

296. Wie die Messung der Konzentration der Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen, ist die zeitliche Entwicklung der Angebotskonzentration von besonderem wirtschaftspolitischem Interesse. Unter statistischen Gesichtspunkten wird erwartet, daß die zahlreichen *systematischen Verzerrungen,* denen die Messung des Standes der Konzentration aufgrund der nur eingeschränkt adäquaten amtlichen Daten unterliegt, den *Trend der Entwicklung* der Konzentration in geringerem Maße beeinflussen. Dies gilt allerdings — wie bereits zur Messung der Unternehmenskonzentration gesagt — nur unter der Voraussetzung, daß die die Messung störenden Einflußfaktoren sich im Beobachtungszeitraum nicht, zumindest nicht systematisch ändern.[114])

297. Zum jeweiligen Stand der Konzentration des Güterangebots, d. h. der Konzentration der Teile von Unternehmen bzw. der Betriebe, die an der Produktion bestimmter Güter beteiligt sind, liegen der Monopolkommission seit dem Berichtsjahr 1977 zunächst jährliche und ab 1982 zweijährliche Ergebnisse vor. Sie resultieren aus den Vierteljährlichen Produktionserhebungen[115]) des Statistischen Bundesamtes bei produzierenden Betrieben des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes. Die Ergebnisse werden für die Monopolkommission konzentrationsstatistisch nach vierstelligen Positionen der amtlichen Gütersystematik regelmäßig aufbereitet. Die Monopolkommission[116]) schreibt diese Statistik für die insgesamt rund 1 000 vierstelligen Güterklassen fort und veröffentlicht seit ihrem Vierten Hauptgutachten 1980/1981 eine Auswahl der nach dem Wert der Absatzproduktion rund 300 größten Güterklassen. Die Daten für die übrigen Güterklassen können bei der Monopolkommission eingesehen werden.

298. Die der Monopolkommission seit 1977 zu vierstelligen Güterklassen vorliegenden Konzentrationsdaten bilden Zeitreihen bis zum zuletzt aufbereiteten Berichtsjahr 1990. Sie sind im statistischen Anlagenband zum vorliegenden Neunten Hauptgutachten, *Tabelle I.13,* wiedergegeben. Die Zeitreihen liefern der Monopolkommission die Datenbasis zur Darstellung und Analyse der Entwicklung der Angebotskonzentration nach vierstelligen Güterklassen und hieraus abgeleitet zum Produzierenden Gewerbe allgemein.

Das vorliegende Hauptgutachten enthält jedoch gegenüber den vorangehenden ausnahmsweise keine gesonderte Darstellung zur Entwicklung der Angebotskonzentration.[117]) Hierfür sind folgende Gründe gegeben:

299. Im vorliegenden Gutachten liegt der Schwerpunkt der empirischen Darstellung auf *zweistelligen Positionen* der amtlichen Klassifikation für Wirtschaftsbereiche (SYPRO) und für Güter (GP). Der Monopolkommission stehen jedoch zu den vorangehenden Berichtsjahren nur Angaben zu vierstelligen

---

[114]) So dürfte z. B. die wenig marktnahe Abgrenzung der einzelnen Güterpositionen den Trend der Angebotskonzentration weniger stark beeinflussen als die Vernachlässigung des Außenhandels.

[115]) Zur Methodik und dem Verfahren der amtlichen Produktionsstatistik vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Das Arbeitsgebiet der Bundesstatistik 1988, Wiesbaden 1988, S. 112ff. sowie Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, S. 73ff. Die vorliegende Ausgabe von 1988 ist teilweise überholt, eine neue Ausgabe zum Stand von 1992 ist in Vorbereitung; dass., Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, a. a. O., Ausgabe 1989, Anhang 4.

[116]) Die Aufbereitungsmethoden der Monopolkommission zu den amtlichen Ergebnissen der Produktionsstatistik sind im Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Kapitel A.II.2.1, Tz. 3–26 näher beschrieben.

[117]) Zur Darstellung der Entwicklung der Angebotskonzentration für die Periode 1978 bis 1988 vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 261–272 und die Tabellen 35–50 in Kapitel I.

Güterklassen und keine *exakten aggregierten Angaben* zu zweistelligen Gütergruppen zur Verfügung. Wie bereits zum Stand der Angebotskonzentration einleitend dargelegt,[118]) lassen sich aus den der Monopolkommission verfügbaren Daten aggregierte Ergebnisse nicht bzw. nicht mit hinreichender Genauigkeit ableiten.

300. Die Monopolkommission hatte in den vorangehenden Hauptgutachten versucht, die Entwicklung der Angebotskonzentration sowohl für vierstellige Güterklassen als auch für aggregierte Positionen, hier zweistellige Gütergruppen, zu charakterisieren. Es hat sich gezeigt, daß es nach dem bisherigen Verfahren *problematisch* ist, aus den verfügbaren Angaben allgemeine Aussagen abzuleiten:

— Die nach dem Wert der Absatzproduktion jeweils ausgewählten 300 größten Güterklassen sind für den Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes *nicht repräsentativ*. Zwar entfallen rund 90 % des Wertes der Absatzproduktion im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe auf etwa ein Drittel, d. h. etwa 300 der rund 1 000 vierstelligen Güterklassen, doch werden inzident *konsumnähere* Bereiche überrepräsentiert. Das Siebente Hauptgutachten konkretisiert diese Aussage.[119]) Würde als Konzentrationsmerkmal anstelle des Wertes der Absatzproduktion die Wertschöpfung verwendet, wäre eine Auswahl in diesem Sinne neutral. Hierüber sind Angaben aber nicht verfügbar. Sie setzen eine Kostenstrukturerhebung bei den betreffenden Unternehmensteilen bzw. Betrieben voraus, die im Rahmen der amtlichen Statistik selbst für Unternehmen nur auf Stichprobenbasis durchgeführt wird.[120]) Darüber hinaus wären auch andere Auswahlkriterien, z. B. die Anzahl der Anbieter, von wettbewerbspolitischem Interesse.

— Auch auf der Grundlage sämtlicher rund 1 000 Güterklassen sind gesicherte Angaben über die allgemeine Entwicklung seit 1977 nicht ohne weiteres zu ermitteln. Hierzu sind die auftretenden *Datenlücken* zu zahlreich.

Die Kommission hat daher für das vorliegende Gutachten davon abgesehen, das bisherige Darstellungsverfahren weiter anzuwenden.

Die konzentrationsstatistischen Angaben zu den einzelnen Güterklassen werden für die 300 größten über die Periode 1978 bis 1990 im statistischen Anlagenband, *Tabelle I.13*, wie bisher ausgewiesen.

301. Zukünftig wird sich für die Monopolkommission die Datenlage zur Angebotskonzentration in begrenztem Umfang verbessern:

— Das Statistische Bundesamt hat — wie bereits zum Stand der Angebotskonzentration berichtet — der Monopolkommission für das Berichtsjahr 1990 erstmals *aggregierte* Angaben zur Angebotskonzentration nach den 35 zweistelligen Gütergruppen und fünf einstelligen Hauptgruppen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe sowie für den gesamten Bereich übermittelt. Damit ist zukünftig für aggregierte Angaben eine exakte Datenbasis zur zeitlichen Entwicklung der Angebotskonzentration verfügbar.

— Aufgrund der letzten Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen[121]) sind der Monopolkommission vom Statistische Bundesamt auch diejenigen aggregierten Angaben zu übermitteln, die bislang aus Gründen der statistischen Geheimhaltung *gesperrt* wurden. Damit stehen der Monopolkommission im Rahmen der Produktionsstatistik der der Wert der Absatzproduktion und die Gesamtzahl der Anbieter, letztere gegliedert nach den jeweils größten Anbietern, sowie der Herfindahl-Index für alle vierstelligen Güterklassen und den hierauf aufbauenden Aggregationsebenen nahezu uneingeschränkt[122]) zur Verfügung. Dadurch werden eine vollständigere Erfassung des jeweiligen Standes und der Entwicklung der Angebotskonzentration und exaktere, hierauf aufbauende Berechnungen nach verschiedenen Aggregationsebenen möglich.

— Aufgrund eines *verbesserten Berechnungsverfahrens* ist es möglich, für den *vergangenen* Zeitraum fehlende Angaben zu Konzentrationsraten oder den Herfindahl-Index innerhalb relativ enger Grenzen zu bestimmen.[123]) Dieses Verfahren ist aufwendig, da es für jeden fehlenden Wert innerhalb einer der rund 1000 Güterklassen durchzuführen und die Bestimmung eines konkreten Wertes zusätzlich einer Plausibilitätskontrolle zu unterwerfen ist. Zu diesem Hauptgutachten liegen noch keine empirischen Ergebnisse vor.

— Die nach der Revision der Gütersystematik 1982/1989 vorläufig untersuchte Vergleichbarkeit der im Berichtsjahr 1990 ausgewählten 300 größten vierstelligen Güterklassen wird auf alle 986 Positionen erweitert und abschließend geprüft. Nach den ersten Feststellungen wird sich der Kreis vergleichbarer GP-Positionen abschließend möglicherweise *erweitern*.

---

118) Vgl. die einleitenden Bemerkungen zu Abschnitt 3.2 dieses Kapitels.

119) Vgl. ebenda, Tz. 164, Tabelle 1 zu Kapitel I.

120) Vgl. zur jährlichen Kostenstrukturerhebung des Statistischen Bundesamtes: Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, a. a. O., S. 79f.

121) § 24 c Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235).

122) Die Einschränkungen betreffen insbesondere die Fälle, in denen nur weniger als drei Merkmalsträger in dem jeweiligen Güterbereich bestehen.

123) Das Berechnungsverfahren verwendet die Werte für die übrigen Konzentrationsraten, die Anzahl der Merkmalsträger sowie den Herfindahl-Index und gegebenenfalls weitere Konzentrationsindizes. Danach lassen sich Grenzwerte eines Bereichs bestimmen, in den der unbekannte Wert fallen muß. In Verbindung mit der Interpolation diese Wertes gestützt auf zeitlich benachbarte Werte ist in vielen Fällen eine hinreichend genaue Bestimmung der fehlenden Werte möglich. Vgl. im einzelnen Tz. 215.

4. Stand und Entwicklung der Konzentration der fachlichen Teile von Unternehmen 1981 bis 1985[124])

4.1 Problemstellung und methodische Grundlagen

302. Die Monopolkommission erfaßt die horizontale Konzentration in den Wirtschaftsbereichen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes nach *Unternehmen* und deren Gesamtumsatz. Dies geschieht auf der *institutionellen* Ebene *zweistelliger* Positionen der SYPRO-Klassifikation[125]) der amtlichen Statistik.

Die Kommission verfolgt dieses Konzept seit ihrem Ersten Hauptgutachten 1973/1975[126]) und hat es wie folgt begründet:

— *Unternehmen* werden als Konzentrationseinheiten gewählt, weil diese in der amtlichen Statistik den wettbewerblich *relevanten Einheiten* am nächsten kommen sollen.

— Der *Gesamtumsatz* soll als Konzentrationsmerkmal die wirtschaftliche Stärke der Unternehmen *marktnah* repräsentieren.

— *Zweistellige Wirtschaftsgruppen* der SYPRO-Klassifikation sollen aus der Sicht der Güterproduktion im allgemeinen jene Unternehmen abgrenzen, die auf der gleichen Produktionsstufe stehen, ähnliche Produktionsbedingungen und -programme aufweisen und dadurch aus *technologischen* Gründen in *potentiellem* Wettbewerb stehen.

303. Die Monopolkommission hat auf dem Hintergrund einer zunehmenden Diversifizierung der Unternehmen ihr bisheriges konzeptionelles Vorgehen unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten überprüft. Die zugrundegelegten Hypothesen erscheinen empirisch nicht länger hinreichend belegt; die gegenwärtig verwendeten Daten sind der bisherigen Konzeption sachlich nicht adäquat.

Aus dem bisherigen konzeptionellen Vorgehen resultieren insbesondere folgende Probleme. Die Abgrenzung der relevanten Anzahl der *Unternehmen* unterliegt einer systematischen Einschränkung:

— Die amtliche Systematik der Wirtschaftszweige orientiert sich bei der Zuordnung der Unternehmen zu den einzelnen Wirtschaftsbereichen nur eingeschränkt am Produktionsprogramm. Daneben ist die Gliederungstiefe der Positionen nach diesen Kriterien sehr unterschiedlich.

Die Abgrenzung der *Umsätze* der Unternehmen ist in bezug auf das Untersuchungsziel teils zu weit und teils zu eng:

— Im Rahmen der *institutionellen* Statistik werden die Erhebungseinheiten (hier Unternehmen) mit ihrem *gesamten* Merkmalsbetrag (hier Gesamtumsatz) dem Wirtschaftsbereich zugeordnet, in dem der Schwerpunkt ihrer Bruttowertschöpfung liegt („Schwerpunktprinzip").

  Der Gesamtumsatz schließt daher neben den Umsätzen aus *branchentypischen* Erzeugnissen auch Umsätze aus sonstigen eigenen Erzeugnissen und Leistungen sowie Umsätze aus nichtindustriellen und nichthandwerklichen Tätigkeiten ein.

— Der Gesamtumsatz umfaßt nicht entsprechende unternehmensinterne Transaktionen.

304. Die mangelnde Abstimmung der verwendeten Daten gegenüber dem verfolgten Untersuchungsziel hat folgende Konsequenzen:

— Die sachlich relevanten Märkte sind nicht eindeutig voneinander abgegrenzt, sondern überschneiden sich.

  Die *Diversifizierung* der Unternehmen in verschiedene Märkte wird nach Art und Umfang nicht berücksichtigt. Die Divergenz zwischen den tatsächlichen wirtschaftlichen Aktivitäten eines in verschiedene Wirtschaftsbereiche diversifizierenden Unternehmens und der Abgrenzung des ihm schwerpunktmäßig zugeordneten Wirtschaftsbereichs ist um so größer, je tiefer die jeweilige Gliederungsebene der Systematik ist.

— Das relevante Konzentrationsmerkmal wird nicht hinreichend erfaßt.

  Die Zuordnung der Unternehmen erfolgt nach dem größten Anteil der *Bruttowertschöpfung,* der jeweils auf die verschiedenen Aktivitäten eines Unternehmens entfällt. Dieses Kriterium steht aber zu einem unabhängig hiervon gewählten Konzentrationsmerkmal (Umsatz, Anzahl der Beschäftigten u. a.) in keinem eindeutigen Zusammenhang. Insbesondere wird die Relation zum *Umsatz,* dem charakteristischen Merkmal der Konzentrationsmessung, unter sonst gleichbleibenden Bedingungen durch den vertikalen Integrationsgrad der einzelnen Unternehmen beeinflußt.

— Das *Volumen* der relevanten Märkte sowie die *Anzahl* und *Größe* der ihnen zuzuordnenden Anbieter werden nicht zutreffend erfaßt.

  Es ist möglich, daß die Aktivitäten von Unternehmen in Wirtschaftsbereichen, die nicht ihrem Schwerpunkt entsprechen, umfangreicher sind, als die entsprechenden branchentypischen Aktivitäten von Unternehmen, die in diesen Wirtschaftsbereichen jeweils ihren Schwerpunkt haben.

  Durch die Vernachlässigung interner Transaktionen wird das Angebotspotential der einzelnen Unternehmen unterschätzt und ihre relevante Größenstruktur verzerrt erfaßt.

— Die wettbewerblichen Beziehungen zwischen den Unternehmen sind empirisch nicht nachgewiesen.

  Die Unterstellung, daß Unternehmen aufgrund ähnlicher Produktionsverfahren im wesentlichen auf der Ebene *zweistelliger Positionen* der SYPRO-

---

[124]) Eine ausführliche Darstellung dieser Untersuchung enthält Kapitel A im Anlagenband dieses Gutachtens.

[125]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.

[126]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975, a. a. O., Kapitel I.1, Tz. 136–154.

Klassifikation diversifizieren, ist theoretisch und empirisch ungesichert. Dies läßt die Aussage zweifelhaft erscheinen, daß Unternehmen auf dieser Gliederungsebene in nennenswertem Umfang potentielle Wettbewerber sind.

305. Unter den genannten Restriktionen ist es fraglich, ob Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsgruppen in einem relevanten, potentiellen Wettbewerb stehen und ob die Messung ihres Konzentrationsgrades in der bisherigen Form von wettbewerbspolitischem Interesse ist. In jedem Fall ist nicht zu erwarten, daß Umfang und Richtung der Diversifikation der Unternehmen von ihrer relativen Größe unabhängig und damit ohne Einfluß auf den Konzentrationsgrad der relevanten Märkte sind.

Im folgenden wird versucht, die Statistik der fachlichen Teile der Unternehmen zur Beantwortung dieser Fragen zu nutzen. Dies bietet die Möglichkeit, einzelne empirische Sachverhalte zu den Größenstrukturen und Aktivitäten und insbesondere zur Diversifikation der Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen besser zu erkennen und einzelne in diesem Zusammenhang bestehende konzeptionelle Mängel der bisherigen Konzentrationsmessung bei der Anwendung amtlicher Daten zu überwinden.[127])

306. Die Statistik der fachlichen Unternehmensteile wird seit 1980 alle zwei Jahre mit jährlichen Ergebnissen veröffentlicht.[128]) Sie umfaßt insgesamt 71 ausgewählte Positionen der SYPRO-Klassifikation[129]) für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe, ohne Baugewerbe:

5 industrielle Hauptgruppen,
32 aus 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen,[130])
34 aus 204 ausgewählten vierstelligen Wirtschaftszweigen.[131])

[127]) Nicht behandelt werden im folgenden jene konzeptionellen Restriktionen, die im Rahmen der amtlichen Statistik grundsätzlich nicht, zumindest aber nicht mit Hilfe der Statistik der fachlichen Teile von Unternehmen überwunden werden können. Hierzu zählen insbesondere die Vernachlässigung von Unternehmensverbindungen, der statistischen Erfassungsgrenzen, der regionalen und überregionalen Abgrenzung der Märkte sowie des Außenhandels. Vgl. hierzu im einzelnen Abschnitte 2.1.1 und 3.1.1 in diesem Kapitel sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Kapitel A.II, Tz. 50–167.

[128]) Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.5: Fachliche Unternehmensteile im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1980, 1981 und 1982, 1983, 1984 und 1985.

[129]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.

[130]) Ohne die drei zweistelligen Wirtschaftsgruppen:
24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen,
35 Luft und Raumfahrzeugbau,
65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt).

[131]) Ohne die neun vierstelligen Wirtschaftszweige, die zugleich zweistelligen Wirtschaftsgruppen entsprechen: 22, 24, 34, 35, 55, 57, 58, 59, 61.
Ohne die nur für die Statistik über den Auftragseingang bestehenden zwei vierstelligen Wirtschaftszweige:
3312 Herstellung von Personenkraftwagen, Kleinomnibussen und Kombinationskraftwagen (einschließlich Motoren und Fahrgestelle),
3313 Herstellung von Liefer- und Lastkraftwagen, Kommunalfahrzeugen, Omnibussen, Obussen und Straßenzeugmaschinen (einschließlich Motoren und Fahrgestelle).

307. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission Ende 1989 die Ergebnisse einer konzentrationsstatistischen Sonderaufbereitung der Statistik der fachlichen Teile von Unternehmen[132]) nach einem vereinbarten Konzept[133]) übermittelt.

Der Berichtszeitraum umfaßt die Jahre 1981 bis 1985. Die wirtschaftssystematische Gliederung enthält 69 SYPRO-Positionen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes, ohne das Baugewerbe. Hierin sind sämtliche 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen und 34 nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung, insbesondere ihrer Größe, ausgewählte vierstellige Wirtschaftszweige berücksichtigt.[134])

Die Sonderaufbereitung enthält für die ausgewählten Wirtschaftsbereiche jeweils folgende Angaben:

(1) Anzahl der Unternehmen, die in den einzelnen Wirtschaftsbereichen ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben.

(2-3) Umsatz dieser Unternehmen aus eigenen Erzeugnissen[135]) gegliedert nach Rangklassen der jeweils größten Unternehmen gemessen an ihrem Umsatz aus

— eigenen Erzeugnissen (Sortiermerkmal),

— branchentypischen Erzeugnissen (Begleitmerkmal).

(4-5) Umsatz dieser Unternehmen aus branchentypischen Erzeugnissen gegliedert nach Rangklassen der jeweils größten Unternehmen gemessen an ihrem Umsatz aus

— branchentypischen Erzeugnissen (Sortiermerkmal),

— eigenen Erzeugnissen (Begleitmerkmal).

(6-9) Konzentrationsraten bezogen auf maximal sieben Rangklassen für die — soweit existierend — jeweils 3, 6, 10, 25, 50, 100 und 500 größten Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich gemessen am Umsatz aus branchentypischen und aus eigenen Erzeugnissen jeweils verwendet als Sortier- und Begleitmerkmal.

Eine entsprechende Berechnung von Konzentrationsraten für die jeweils größten fachlichen Unternehmensteile in einem Wirtschaftsbereich ist aus statistischen Geheimhaltungsgründen entfallen.

[132]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, 2. November 1989 (Abteilung IV C). Die Monopolkommission dankt Herrn Gerhard Stock für die Bearbeitung des Projekts.

[133]) Vgl. Kapitel A im Anlagenband, Tz. 16–18.

[134]) Vgl. die Tabellen I.14 bis I.16 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

[135]) Der Einfachheit halber im folgenden identisch mit „Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen".

(10) Anzahl aller fachlichen Teile, die Unternehmen in einem bestimmten Wirtschaftsbereich besitzen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftsbereich diese Unternehmen ihren eigenen wirtschaftlichen Schwerpunkt haben.

Die Anzahl entspricht der „Besetzung" oder der Zahl der „Anbieter" des dem betreffenden Wirtschaftsbereich im weiteren Sinne zuzuordnenden sachlich relevanten Marktes.

(11) Umsatz aller fachlichen Teile, die diese Unternehmen in dem betreffenden Wirtschaftsbereich besitzen, als das diesem Bereich im weiteren Sinne zuzuordnende „Marktvolumen".

(12) „Homogenitätsquote": Relation des Umsatzes aus branchentypischen Erzeugnissen zum Umsatz aus eigenen Erzeugnissen der Unternehmen einer Rangklasse bzw. aller Unternehmen in einem bestimmten Wirtschaftsbereich.

(13) „Marktanteilsquote": Relation des branchentypischen Umsatzes der Unternehmen in einem bestimmten Wirtschaftsbereich zu den Umsätzen aller Unternehmen mit fachlichen Teilen in diesem Wirtschaftsbereich nach Rangklassen der Unternehmen bzw. für alle Unternehmen des Bereichs.

(14) Herfindahl-Index bezogen auf den Umsatz aus branchentypischen Erzeugnissen der Unternehmen eines Wirtschaftsbereichs.

Ein paralleler Bezug auf den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen als Konzentrationsmerkmal oder auf die fachlichen Unternehmensteile in einem Wirtschaftsbereich als Konzentrationseinheiten ist wie für Konzentrationsraten aus statistischen Geheimhaltungsgründen entfallen.

308. Die Auswertung der vorliegenden Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes über fachliche Teile von Unternehmen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe 1980 bis 1985 ist zunächst auf zwei Gesichtspunkte konzentriert:

— Vergleich des *branchentypischen* Umsatzes mit dem *Gesamtumsatz* der Unternehmen, die innerhalb eines Wirtschaftsbereichs ihren Schwerpunkt haben,

— Vergleich des *branchentypischen* Umsatzes von Unternehmen und dem Umsatz *aller* fachlichen Unternehmensteile in einem Wirtschaftsbereich.

Der erste Vergleich untersucht die Messung der horizontalen Konzentration der *Unternehmen eines Wirtschaftsbereichs,* der zweite Vergleich die der *Anbieter bestimmter Erzeugnisse.*

309. Die folgende Untersuchung beschränkt sich zunächst auf zweistellige Positionen der Wirtschaftszweig- und Güterklassifikation sowie auf das Berichtsjahr 1985. Die zweistelligen Positionen werden vorgezogen, weil die vorliegenden Daten den gesamten Bereich des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes abdecken, während für die vierstelligen Positionen nur eine Auswahl vorliegt. Das Berichtsjahr 1985 ist das jüngste der vorliegenden Daten. Auf eine Zeitreihenanalyse für die Periode 1980 bis 1985 wird wegen der Kürze der Periode, der relativen zeitlichen Invarianz der Werte und im Hinblick auf die erwartete Fortschreibung der Statistik der fachlichen Unternehmensteile an dieser Stelle verzichtet.

310. Die Verwendung des *gesamten Umsatzes* der Unternehmen als Konzentrationsmerkmal ist unter wettbewerblich relevanten Fragestellungen problematisch. Dies hat, wie dargelegt,[136]) seine Ursache insbesondere in zwei Momenten:

— diversifizierende Unternehmen werden mit ihrem gesamten Umsatz schwerpunktmäßig nur einem Wirtschaftsbereich zugeordnet,

— der Umsatzbegriff umfaßt nicht nur die produktionswirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen.

Mit Hilfe der Statistik der fachlichen Unternehmensteile soll dieser der Statistik nach Wirtschaftsbereichen immanenten Problematik besser begegnet werden. Hierfür wird zunächst untersucht, wie groß der Anteil branchentypischer bzw. branchenfremder Umsätze am gesamten Umsatz der Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich ist. Danach werden die Konsequenzen für die Messung des Konzentrationsgrades behandelt.

4.2 Anteil der branchentypischen Umsätze am Gesamtumsatz der Unternehmen (Homogenitätsquote)

311. Die Homogenitätsquote liefert Aufschluß über den Anteil des Umsatzes aus *branchentypischen Erzeugnissen und Leistungen* an dem — branchenfremde Teile einschließenden — *gesamten Umsatz der Unternehmen,* die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben.

Abbildung 15[137]) enthält die Homogenitätsquoten des branchentypischen Umsatzes der Unternehmen sowohl in bezug auf den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen als auch in bezug auf den Gesamtumsatz nach den 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe für das letzte Berichtsjahr 1985.

Da die Monopolkommission bislang den gesamten Umsatz nach der allgemeinen Unternehmensstatistik als Konzentrationsmerkmal verwendet hat und in der vorliegenden Untersuchung geprüft werden soll, inwieweit diese Abgrenzung des Umsatzes sachlich adäquat ist, wird im folgenden der Gesamtumsatz in diesem weiten Sinne verwendet.

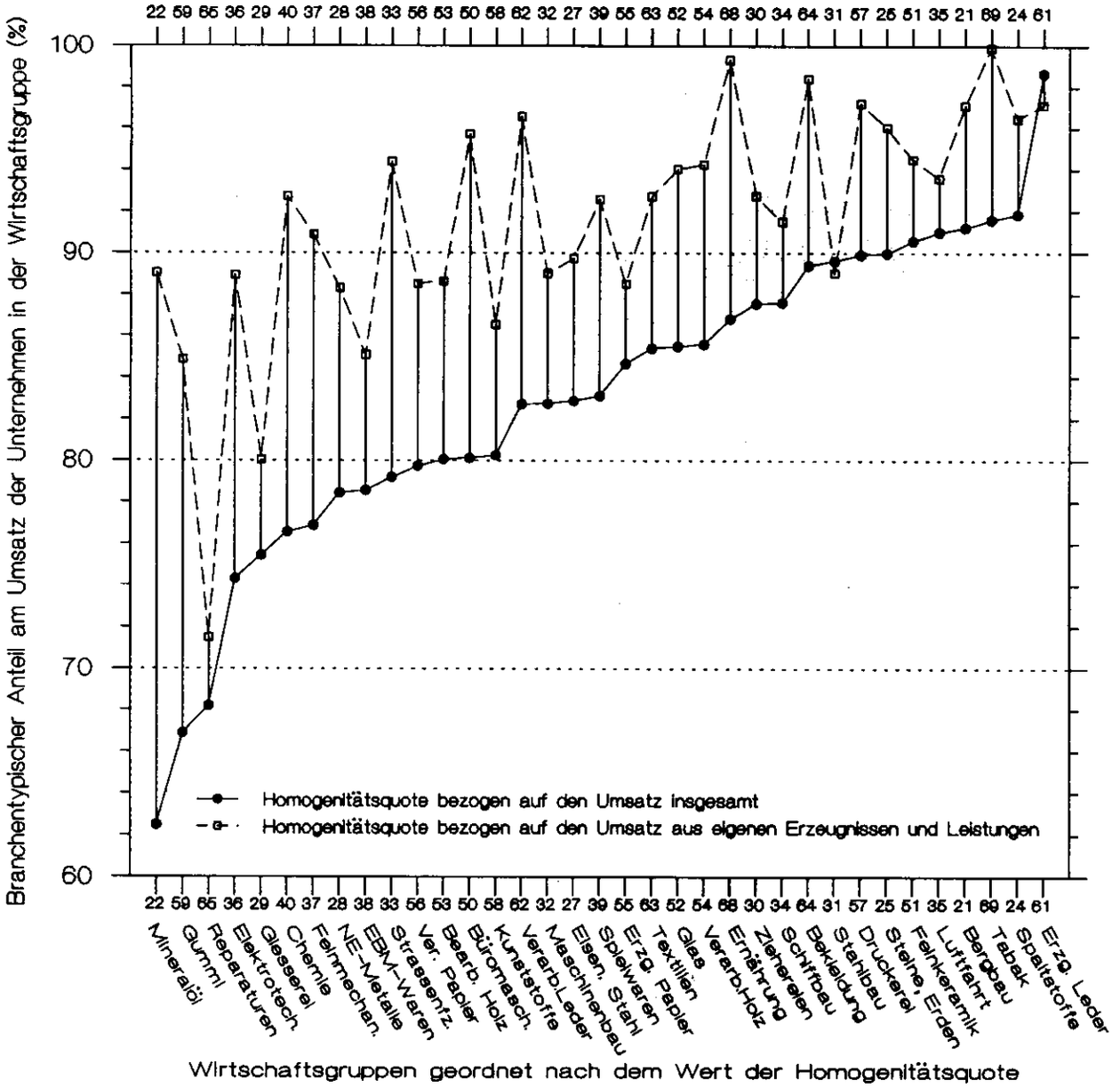
312. Bei der Berechnung der Homogenitätsquote nach industriellen Hauptgruppen und nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen als Aggregationsebenen der Darstellung ist zu beachten, auf welcher Aggregationsebene die branchentypischen Teile der Unter-

---

[136]) Vgl. Kapitel A, Abschnitt 1, im Anlagenband dieses Gutachtens sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Kapitel A.II.2.3, Tz. 62ff.

[137]) Vgl. die Tabellen 4.1 und 4.2 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

Homogenitätsquote des branchentypischen Umsatzes[1]) der Unternehmen am Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen[1]) sowie am Gesamtumsatz[2]) nach Wirtschaftsgruppen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes[3]) 1985



Anmerkungen:

[1]) Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.5: Fachliche Unternehmensteile im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1984 und 1985, Tabelle 3, S. 58-105;
Statistisches Bundesamt Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, November 1989 (Abteilung IV C).

[2]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Oktober 1987 (Abteilung IV C).
Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.1: Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1985, Tabelle I.1.1, S. 14-25.

[3]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.) Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

nehmen selbst abgegrenzt werden. Es liegt auf der Hand, daß z. B. innerhalb einer zweistelligen Wirtschaftsgruppe die Anzahl der fachlichen Unternehmensteile und die Summe ihrer Merkmalswerte (hier Umsatz) bei ihrer Abgrenzung nach zweistelligen Positionen der Systematik eine andere ist, als nach vierstelligen Positionen. Im ersten Fall ist die Anzahl der fachlichen Teile geringer und die Merkmalssumme der branchentypischen Teile höher als im zweiten Fall.[138]) Im folgenden entsprechen die Ebene der Darstellung und die der Abgrenzung der fachlichen Teile einander; Ausnahmen sind gesondert gekennzeichnet.

313. Auf der Ebene der *industriellen Hauptgruppen* beträgt die Homogenitätsquote bezogen auf den Gesamtumsatz im gewogenen Durchschnitt:[139])

83,1 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im gewogenen Durchschnitt über alle Hauptgruppen.

Der Wert schwankt unter den Hauptgruppen zwischen

75,6 % II Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe,

91,2 % I Bergbau.

Selbst auf der weit abgegrenzten Ebene der industriellen Hauptgruppen werden für das Grundstoff und Produktionsgütergewerbe rund 25 % der Gesamtumsätze nicht in diesem Bereich erwirtschaftet. Dieser Anteil muß auf der Ebene der zweistelligen Wirtschaftsgruppen und der vierstelligen Wirtschaftszweige noch höher sein.

Nach *zweistelligen Wirtschaftsgruppen* diversifizieren Unternehmen, deren wirtschaftlicher Schwerpunkt bzw. deren fachliche Teile auf dieser Ebene abgegrenzt sind, mit einer durchschnittlichen Homogenitätsquote:[140])

83 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle Wirtschaftsgruppen.

Unter den Wirtschaftsgruppen variiert die Homogenitätsquote zwischen den Grenzwerten

62,5 % 22 Mineralölverarbeitung,

98,7 % 61 Ledererzeugung.

Danach nimmt die Homogenitätsquote sowohl im Durchschnitt als auch für die einzelnen Wirtschaftsbereiche Werte an, die für die Messung der Unternehmenskonzentration nicht vernachlässigt werden können.

4.3 Vergleich der Konzentration der Unternehmen nach dem branchentypischen und nach dem Gesamtumsatz

314. Der Einfluß, den die unterschiedenen Umsatzkategorien auf die Messung der Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftsbereichen ausüben, hängt davon ab, wie *stark* die den Umsatzkategorien jeweils zugrundeliegenden wirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen durch deren *Größe* beeinflußt werden. Es ist zu erwarten, daß der jeweilige Anteil der Umsätze aus Handelsware und aus sonstigen nichtindustriellen/nichthandwerklichen Tätigkeiten und die Diversifizierung des Güterangebots in branchenfremde Bereiche auch mit der Größe der Unternehmen variieren. Diversifizieren größere Unternehmen gegenüber kleineren relativ stärker in branchenfremde Bereiche, ist der Konzentrationsgrad bezogen auf den Umsatz aus branchentypischen Erzeugnissen geringer als bezogen auf den Gesamtumsatz.

315. *Abbildung 16*[141]) veranschaulicht die Ergebnisse nach den 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe für das letzte verfügbare Berichtsjahr 1985.

Vor Rückführung auf den branchentypischen Teil ist der am Herfindahl-Index gemessene Konzentrationsgrad bezogen auf den Gesamtumsatz im gesamten Bereich deutlich höher. Die relative Abweichung beträgt:

+11,4 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe insgesamt.

Für die industriellen Hauptgruppen sind die positiven und die negativen Abweichungen des Konzentrationsgrades absolut etwa gleich:

−12,8 % I Bergbau,

+13,7 % IV Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe.

Die Vorzeichen der relativen Differenzen der Konzentrationsgrade zeigen an, daß z. B. im Bergbau die kleineren Unternehmen stärker in andere industrielle Hauptgruppen, den Handel oder sonstige Tätigkeiten diversifizieren als die größeren Unternehmen. Im Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe gilt der umgekehrte Sachverhalt.

316. Nach *zweistelligen Wirtschaftsgruppen* zeigt der Vergleich eine durchschnittliche relative Abweichung des Herfindahl-Index (Konzentrationsrate CR_3) von:[142])

+10,7 % (+6,7 %) Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle Wirtschaftsgruppen.

Die positiven Abweichungen überwiegen die negativen um ein mehrfaches. Die positiven Abweichungen betragen durchschnittlich +21,3 % (+18,3 %), die negativen dagegen lediglich 7,8 % (7,0 %).

---

138) Im Rahmen der Matrixdarstellung der fachlichen Teile entspricht die Summe der branchentypischen Merkmalswerte bei einer zweistelligen Abgrenzung der Summe des Spaltensektors für die betreffende zweistellige Wirtschaftsgruppe, bei einer vierstelligen Abgrenzung der Summe der entsprechend höheren Anzahl der diagonalen Werte.

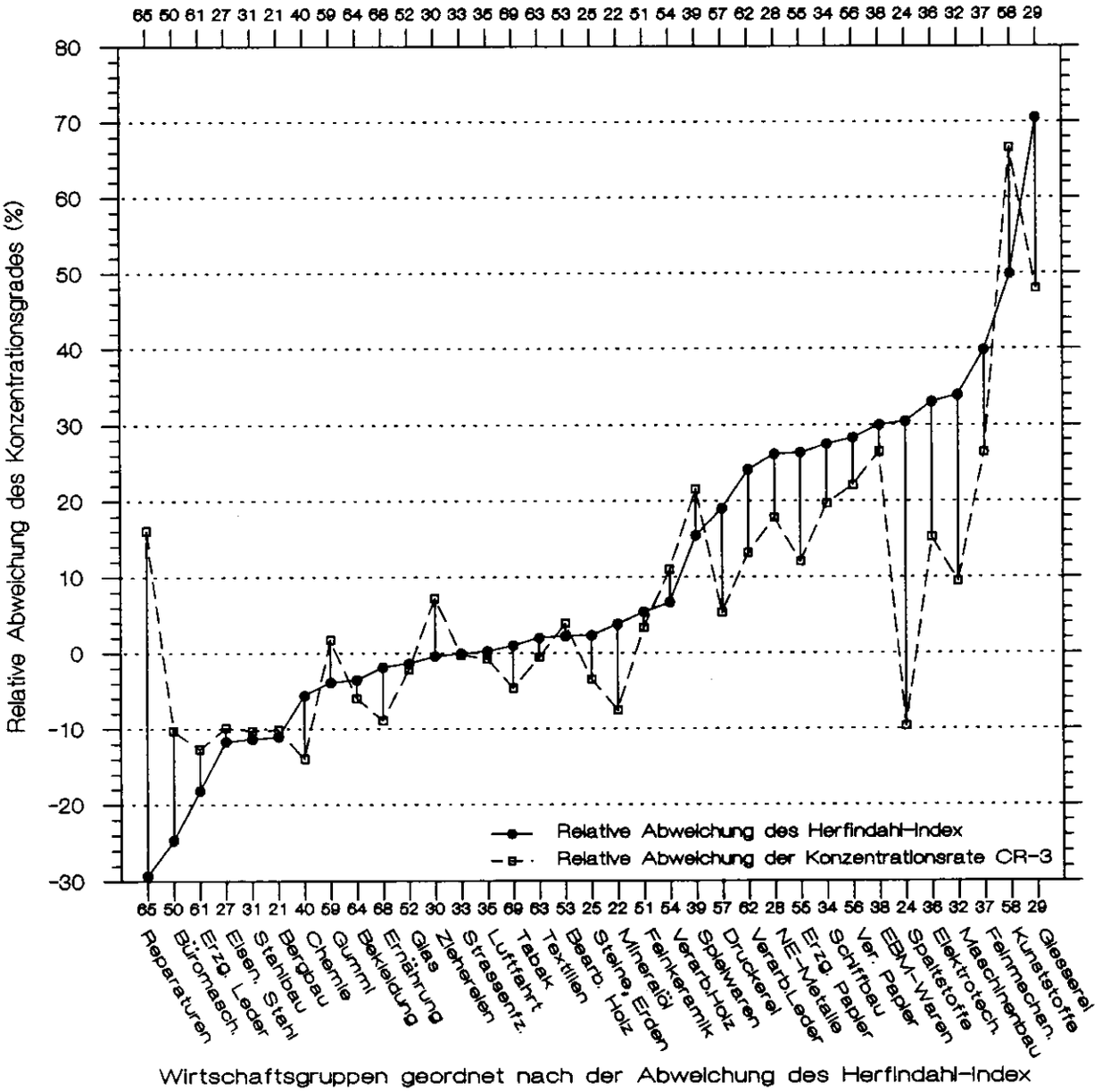
139) Mit dem jeweiligen Gesamtumsatz gewogener arithmetischer Mittelwert über alle industriellen Hauptgruppen.

140) Ungewogener arithmetischer Mittelwert über alle Wirtschaftsgruppen.

141) Vgl. die Tabellen 5.1 und 5.2 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

142) Ungewogener arithmetischer Mittelwert über alle zweistelligen Wirtschaftsgruppen.

Relative Abweichung des Konzentrationsgrades gemessen am gesamten Umsatz[1]) vom Konzentrationsgrad gemessen am branchentypischen Umsatz[2]) nach Wirtschaftsgruppen[3]) des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes 1985



Anmerkungen:

[1]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Oktober 1987 (Abteilung IV C).
Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe, 1985 und 1986, Tabelle 1.2, S. 42-53.

[2]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, November 1989 (Abteilung IV C).

[3]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

Der Vergleich der beiden Maßzahlen ist dadurch eingeschränkt, daß aus den 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen 33 Werte-Paare für den Herfindahl-Index, aber lediglich 13 exakte Wertepaare für die Konzentrationsrate CR_3 vorliegen. Extreme positive Abweichungen des Herfindahl-Index von +50 % und mehr weisen zwei Wirtschaftsgruppen auf:

+70,5 % 29 Gießerei,

+50,0 % 58 Herstellung von Kunststoffwaren.

Die hohen positiven Abweichungen bedeuten, daß nach Berücksichtigung des Gesamtumsatzes der Unternehmen der Konzentrationsgrad entsprechend höher ist, als für den Umsatz aus branchentypischen Erzeugnissen allein. Größere Unternehmen diversifizieren in diesen Wirtschaftsgruppen erheblich stärker in branchenfremde Bereiche als kleinere Unternehmen.

Extreme negative Abweichungen von ca. −20 % und mehr weisen ebenfalls zwei Wirtschaftsgruppen auf:

−18,2 % 61 Ledererzeugung,

−24,7 % 50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen.

In diesen Wirtschaftsgruppen ist der Diversifizierungsgrad der kleineren Unternehmen offenbar deutlich höher als der größeren Unternehmen.

Durch sehr geringe Abweichungen von absolut weniger als 1 % sind vier Wirtschaftsgruppen gekennzeichnet:

+0,98 % 69 Tabakverarbeitung,

+0,23 % 65 Luft- und Raumfahrzeugbau,

−0,04 % 33 Straßenfahrzeugbau; Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.,

−0,42 % 30 Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik a.n.g.

In diesen Bereichen beträgt die Homogenitätsquote über 80 %. Der relativ geringe Anteil branchenfremder Umsätze entfällt zudem auf größere und kleinere Unternehmen in nahezu gleichem Maße.

Insgesamt zeigt sich, daß die Wahl des Konzentrationsmerkmals, hier der Umsatz insgesamt gegenüber dem branchentypischen Umsatz, empirisch von großer Bedeutung ist.

4.4 Konzentration der fachlichen Teile von Unternehmen und Konzentration der Anbieter

317. Wird im Rahmen der Statistik der fachlichen Unternehmensteile der Gesamtumsatz der Unternehmen, die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben, um die Umsätze aus nichtbranchentypischen Erzeugnissen sowie nichtindustriellen und nichthandwerklichen Dienstleistungen bereinigt, resultiert hieraus der *branchentypische Umsatz* der Unternehmen in dem betreffenden Wirtschaftsbereich. Dieser Betrag entspricht aber nicht der *Summe aller Umsätze*, die mit den entsprechenden Erzeugnissen erzielt werden. Hierfür sind auch die Umsätze zu berücksichtigen, die Unternehmen mit diesen Erzeugnissen erzielen, die in anderen, als dem jeweils betrachteten Wirtschaftsbereich, ihren Schwerpunkt besitzen.

318. Die Zusammenfassung aller fachlichen Teile in einem bestimmten Wirtschaftsbereich, ihr *Volumen* und die *Anzahl* der beteiligten Unternehmen kommt im Rahmen der Statistik der fachlichen Unternehmensteile dem relevanten Markt, dem Marktvolumen und der Anzahl der Anbieter am nächsten. Die Statistik erlaubt es danach, die Diversifikation der Unternehmen, die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben, in verschiedene Wirtschaftsbereiche und die hieraus resultierenden Angebotsstrukturen in diesen Wirtschaftsbereichen simultan zu betrachten. Dies ist jedoch nur unter der generellen Beschränkung amtlicher Statistiken möglich, daß aus Geheimhaltungsgründen nur aggregierte Angaben für Gruppen von Unternehmen und keine Angaben über die einzelnen Unternehmen zur Verfügung stehen.

Für eine hinreichende Charakterisierung der Angebotsstrukturen in den Wirtschaftsbereichen reicht die amtliche Statistik der fachlichen Unternehmensteile aus methodischen Gründen noch nicht aus.[143]) Erste empirische Anhaltspunkte können jedoch im Vergleich mit der amtlichen Produktionsstatistik gewonnen werden.

319. Ein Maß für den Anteil, den der Umsatz aus branchentypischen Erzeugnissen an allen Umsätzen aus Erzeugnissen der gleichen Art besitzt, ist die *Marktanteilsquote* eines Wirtschaftsbereichs.[144]) Während die branchentypischen Erzeugnisse eines Wirtschaftsbereichs definitionsgemäß in dem branchentypischen Teil von Unternehmen hergestellt werden, die in diesem Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben, resultieren die übrigen Erzeugnisse in dem gleichen fachlichen Teil von Unternehmen mit Schwerpunkt in anderen Wirtschaftsbereichen.[145]) *Abbildung 17* enthält hierzu eine Übersicht.

320. Nach *industriellen Hauptgruppen* beträgt die Marktanteilsquote im gewogenen Durchschnitt:[146])

92,1 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im gewogenen Durchschnitt über alle Hauptgruppen.

Der Schwankungsbereich der Hauptgruppen beträgt:

90,4 % I Bergbau,

99,6 % V Nahrungs- und Genußmittelgewerbe.

Über alle *zweistelligen Wirtschaftsgruppen* beträgt die durchschnittliche Marktanteilsquote:

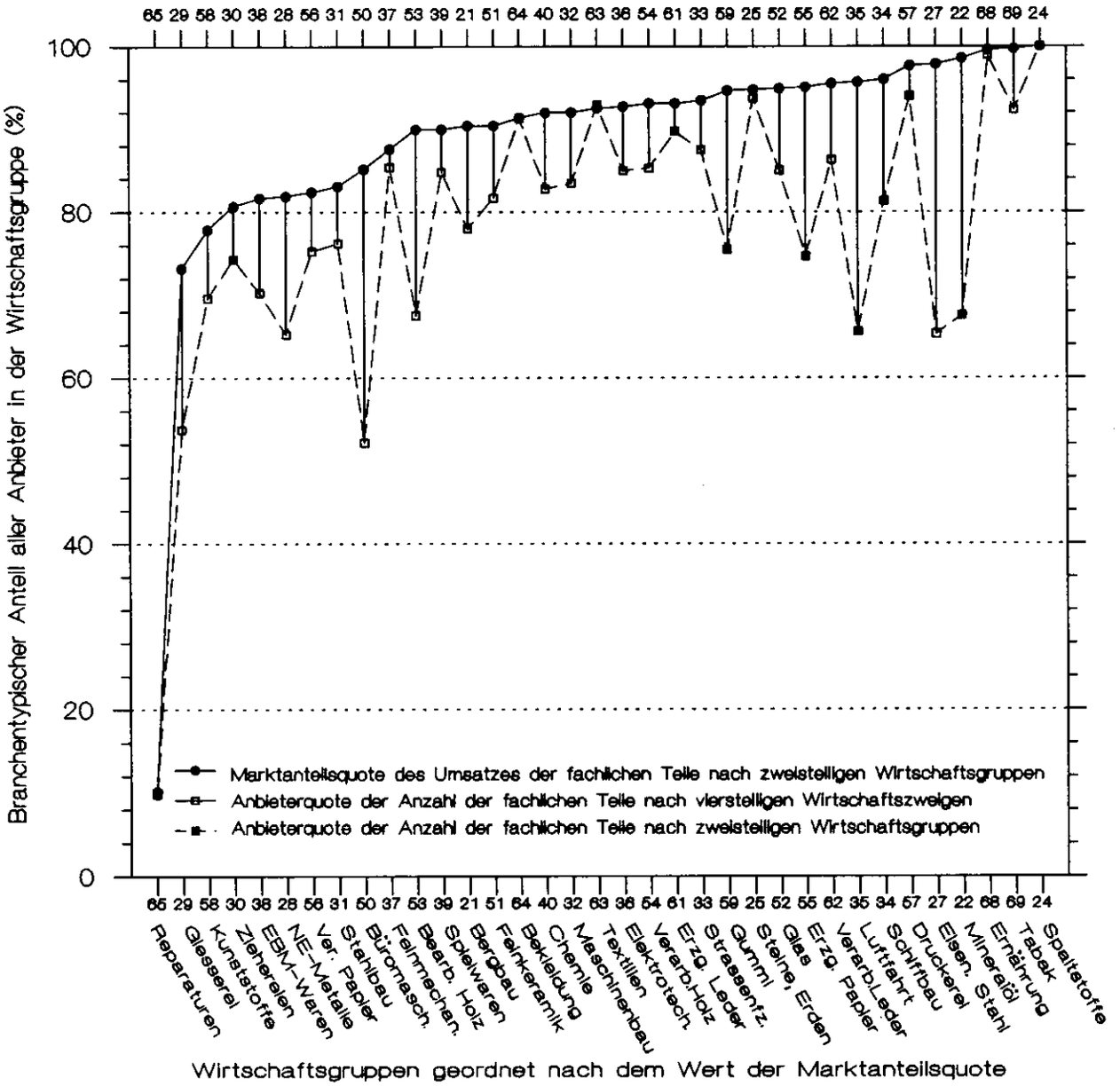
---

[143]) Vgl. Abschnitt 2.1.2 und 3.1.2 in diesem Kapitel sowie Tz. 55, Abschnitt 4.2 und Tabelle 6 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

[144]) Vgl. Tz. 9–11 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

[145]) Vgl. die Tabellen im Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten: Tabelle 7.1 enthält die Marktanteilsquoten nach den fünf industriellen Hauptgruppen, Tabelle 7.2 nach den 35 zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe für das Berichtsjahr 1985.

Marktanteilsquote [1]) und Anbieterquote [1]) [2]) der branchentypischen an den gesamten fachlichen Unternehmensteilen in den Wirtschaftsgruppen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes [3]) 1985



Anmerkungen:

[1]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, November 1989 (Abteilung IV C).

[2]) Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.5: Fachliche Unternehmensteile im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1984 und 1985, Tabelle 3, S. 58-105. Die fachlichen Teile der Unternehmen werden von der amtlichen Statistik auf der Ebene vierstelliger Wirtschaftszweige der SYPRO-Klassifikation abgegrenzt. Bezogen auf zweistellige Wirtschaftsgruppen sind die Ergebnisse nicht identisch. Die vorliegenden Angaben beziehen sich auf die jeweilige Anzahl vierstelliger abgegrenzter fachlicher Teile in den zweistelligen Wirtschaftsgruppen. Die Anzahl ist exakt für die neun zweistelligen Wirtschaftsgruppen, die mit vierstelligen Wirtschaftszweigen identisch sind: 22, 24, 34, 35, 55, 57, 58, 59, 61.

[3]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.) Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO) mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982 (GP), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.

88,7 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle Wirtschaftsgruppen.

Unter den Wirtschaftsgruppen variiert die Marktanteilsquote zwischen:

73,2 % 29 Gießerei,

99,7 % 69 Tabakverarbeitung.

Daneben bestehen die extrem kleinen Wirtschaftsgruppen:

100 % 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen mit fünf Anbietern insgesamt,

10,2 % 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt) mit 12±6 branchentypischen Anbietern.

Im Vergleich mit den industriellen Hauptgruppen ist die Marktanteilsquote nach Wirtschaftsgruppen deutlich geringer, d. h. die Unternehmen diversifizieren stärker in andere Wirtschaftsgruppen der gleichen Hauptgruppe.

321. Der Marktanteilsquote entspricht die *Anbieterquote.* Sie ist der Anteil der Anzahl branchentypischer Teile von Unternehmen, die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben, an der Anzahl aller Anbieter in diesem Wirtschaftsbereich.[147])

Nach *industriellen Hauptgruppen* beträgt die Anbieterquote im gewogenen Mittel:[148])

83,6 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im gewogenen Durchschnitt über alle Hauptgruppen.

Zwischen den industriellen Hauptgruppen bestehen die Unterschiede:

78,8 % II Grundstoff und Produktionsgütergewerbe,

98,9 % V Nahrungs- und Genußmittelgewerbe.

Nach *zweistelligen Wirtschaftsgruppen* beträgt der ungewogene arithmetische Mittelwert der Anbieterquote:

77,8 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle Wirtschaftsgruppen.

Hierzu bestehen die Grenzwerte:

54,1 % 29 Gießerei,

98,9 % 68 Ernährungsgewerbe.

Nicht eingeschlossen sind hierunter die extremen Wirtschaftsgruppen:

100 % 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen mit fünf ausschließlich branchentypischen Anbietern,

ca. 10 % 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt) mit insgesamt 122 Anbietern.

322. Die Marktanteilsquote und die Anbieterquote sind stark korreliert; die Anbieterquote ist jedoch in allen Fällen geringer als die Marktanteilsquote. Das bedeutet, daß durchschnittlich die größeren Anbieter Unternehmen angehören, die in der betrachteten Wirtschaftsgruppe ihren Schwerpunkt haben.

Die Streuung der Marktanteils- und der Anbieterquote belegen, daß in Abhängigkeit von der jeweiligen Wirtschaftsgruppe teilweise erhebliche Anteile des Güterangebots und der Zahl der Anbieter in einem Wirtschaftsbereich von diversifizierenden Unternehmen stammen, die nicht in dem betreffenden Bereich ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Es liegt auf der Hand, daß dieser Sachverhalt für die Messung der horizontalen Konzentration von Bedeutung ist, und die Notwendigkeit unterstreicht, die Statistik der Unternehmenskonzentration nach Wirtschaftszweigen mit der Statistik der Angebotskonzentration nach Gütern zu verbinden.

Die Kompatibilität der Statistiken nach Wirtschaftszweigen und der Güterproduktion erhellt eine Gegenüberstellung der jeweiligen Konzentrationsmerkmale (Umsatz/Wert der Absatzproduktion) und der Konzentrationseinheiten (Unternehmen/Anbieter).

323. Vergleicht man zunächst den *Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen* der fachlichen Unternehmensteile in den einzelnen zweistelligen Wirtschaftsgruppen und den *Wert der Absatzproduktion* nach zweistelligen Gütergruppen, so ist nicht zu erwarten, daß beide Größen weitgehend identisch sind. Hierzu sind die methodischen Unterschiede bei ihrer Erfassung zu groß.[149])

Der Umsatz[150]) übersteigt den Wert der Absatzproduktion in den zweistelligen Güter bzw. Wirtschaftsgruppen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes im gewogenen Mittel um

+25,4 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle Wirtschaftsgruppen.

Unter den 35 Güter bzw. Wirtschaftsgruppen betragen in acht Wirtschaftsgruppen die relativen Abweichungen der Werte der Absatzproduktion vom Umsatz über 20 %:

+247,2 % 69 Tabakwaren,

+189,3 % 35 Luft- und Raumfahrzeuge (einschließlich Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräten),

---

[146]) Mit dem jeweiligen Umsatz aller fachlichen Unternehmensteile gewogener arithmetischer Mittelwert über alle Wirtschaftsbereiche.

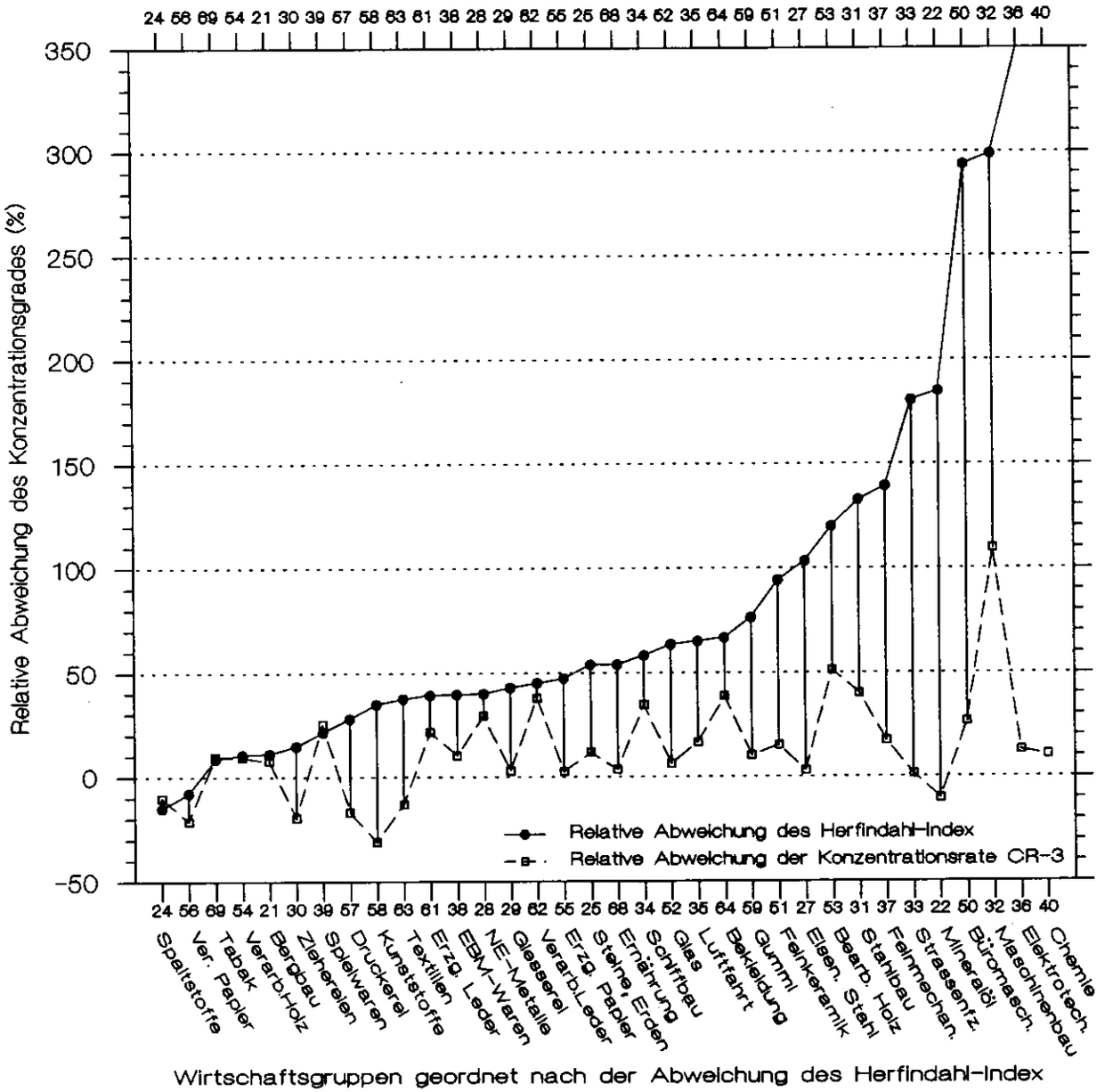
[147]) Vgl. die Tabellen 7.1 und 7.2 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

[148]) Mit der jeweiligen Gesamtzahl der Anbieter gewogener arithmetischer Mittelwert über alle industriellen Hauptgruppen.

[149]) Vgl. Tz. 64 und Tabelle 6 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten. Entsprechende Divergenzen treten bei einem Vergleich der Produktions- und Umsatzwerte der Unternehmen auf, die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 159 sowie die Tabellen 14 und 15.

[150]) Vgl. Tabelle 8 in Kapitel A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

Relative Abweichung des Konzentrationsgrades gemessen am branchentypischen Umsatz der Unternehmen[1]) vom Konzentrationsgrad gemessen am Wert der Absatzproduktion aller Anbieter[2]) in den Wirtschafts-[3]) bzw. Gütergruppen[4]) des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes 1985



Anmerkungen:

[1]) Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, November 1989 (Abteilung IV C).
Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.5: Fachliche Unternehmensteile im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1984 und 1985, Tabelle 3, S. 61, 62, 71, 84, 98, 100, 104 und 195.
Die vom Statistischen Bundesamt aufgrund der statistischen Geheimhaltung nicht veröffentlichten Angaben wurden durch ein Intervall ersetzt, in das die exakten Werte fallen müssen. Die Grenzwerte berechnen sich mit Hilfe der gegebenen Werte der übrigen Konzentrationsraten, den Herfindahl-Index und die Anzahl der Unternehmen. Die Intervallangaben werden durch den arithmetischen Mittelwert der Grenzwerte repräsentiert.

[2]) Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.2, Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe, 1985, Tabelle 1, S. 18–21.
Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Aufbereitung der Güterproduktion für die Monopolkommission für die Berichtsjahre 1984 und 1986, Lieferung vom 21. Februar 1986 und 13. Mai 1988. Die Werte der Herfindahl-Indizes nach zweistelligen Gütergruppen wurden durch Aggregation aus den vorliegenden Werten nach vierstelligen Güterklassen berechnet. Für das Berichtsjahr 1985 wurden als arithmetischer Mittelwert für die vorliegenden Jahre 1984 und 1986 berechnet.

[3]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO) mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982 (GP), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.
Die neun zweistelligen Wirtschaftsgruppen 22, 24, 34, 35, 55, 57, 58, 59 und 61 sind mit den entsprechenden vierstelligen Wirtschaftszweigen identisch.

[4]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Ausgabe 1982, Stuttgart/Mainz 1981.

+ 75,6 % 22 Mineralölerzeugnisse,

+ 74,6 % 24 Spalt und Brutstoffe,

+ 46,9 % 34 Wasserfahrzeuge,

+ 35,6 % 50 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen,

+ 29,2 % 64 Bekleidung,

+ 20,2 % 29 Gießereierzeugnisse.

324. Die Anzahl der fachlichen Unternehmensteile in einer Wirtschaftsgruppe und die Anzahl der an der Produktion der entsprechenden Gütergruppe als Anbieter beteiligten Unternehmen weichen teilweise erheblich voneinander ab.[151]) Die Differenzen überschreiten z. B. 30 % in sieben zweistelligen Gruppen:

+61,6 % 32 Maschinenbauerzeugnisse,

+42,1 % 68 Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes,

+41,1 % 28 NE-Metalle und Metallhalbzeug (einschließlich Edelmetallen und deren Halbzeug),

+40,9 % 36 Elektrotechnische Industrie,

+38,0 % 27 Eisen und Stahl (Erzeugnisse der Eisen schaffenden und Ferrolegierungs-Industrie),

+37,1 % 63 Textilien,

+30,4 % 40 Chemische Erzeugnisse.

Der ungewogene arithmetische Mittelwert über alle 35 Güter bzw. Wirtschaftsgruppen beträgt:

+11,9 % Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe im ungewogenen Durchschnitt über alle zweistelligen Positionen.

Beschränkt man den Vergleich auf jene neun zweistelligen Wirtschaftsgruppen, die zugleich vierstellige Wirtschaftszweige sind, beträgt die relative Differenz der Anzahl der Anbieter lediglich:

+2,8 % ausgewählte neun zweistellige Wirtschaftsgruppen:

21, 24, 34, 35, 55, 57, 58, 59, 61.

325. Nach dem Vergleich der *Größe* der zweistelligen Wirtschafts- und Güterbereiche sowie der ihnen zugeordneten *Anzahl* der fachlichen Teile bzw. der beteiligten Unternehmen (Anbieter) sollen — trotz aller methodischen Restriktionen — die ihnen entsprechenden *Konzentrationsgrade* einander gegenübergestellt werden. Als Maßzahlen werden die Konzentrationsrate CR_3 und der Herfindahl-Index verwendet.

In *Abbildung 18*[152]) wird eine Übersicht über alle Wirtschaftsgruppen gegeben. Die Abbildung enthält die relative Abweichung des Konzentrationsgrades aller Anbieter in einem Wirtschaftsbereich von dem Konzentrationsgrad der Unternehmen, die dort ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Trotz aller Einschränkungen zur Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Detail, sind zwei charakteristische Ergebnisse evident:

Der Konzentrationsgrad ist unter Einbeziehung der branchenfremden Anbieter, von wenigen Ausnahmen abgesehen, deutlich niedriger als für die branchentypisch anbietenden Unternehmensteile allein. Die Konzentrationsrate CR_3 unterscheidet sich, im Gegensatz zum Herfindahl-Index, nach beiden Statistiken relativ wenig. Dies bedeutet tendenziell, daß die Anzahl und die Marktanteile branchenfremder Anbieter groß genug sind, den summarisch gemessenen Konzentrationsgrad zu senken, sie aber nicht der Gruppe der größten Anbieter angehören.

Um diesen Sachverhalt exakt zu erfassen, ist die methodisch bereits begründete Forderung nach einer stärkeren Integration der Produktions- und Wirtschaftszweigstatistik auch aus empirischen Gründen geboten.

4.5 Zusammenfassung

326. Die zunehmende Diversifizierung der Unternehmen in andere Wirtschaftsbereiche bewirkt, daß die Messung der horizontalen Konzentration nach den bisherigen Verfahren zu immer weniger wettbewerbspolitisch eindeutig interpretierbaren Ergebnissen führt:

Die Unternehmen, die in einem bestimmten Wirtschaftsbereich ihren Schwerpunkt haben, erzielen einen zunehmend größeren Teil ihres Umsatzes mit branchenfremden Erzeugnissen. Die Erfassung von Unternehmensgrößenstrukturen nach dem *Gesamtumsatz*, ist daher für den Wettbewerb mit branchentypischen Erzeugnissen unter Umständen wenig aussagekräftig.

Die Anbieter bestimmter Erzeugnisse entstammen nicht nur dem für diese jeweils typischen Wirtschaftsbereich. Der Wettbewerb auf den Märkten wird auch von Unternehmen bestimmt, die ihren Schwerpunkt in anderen Branchen haben.

Eine wettbewerbspolitisch relevante Erfassung der horizontalen Konzentration muß daher berücksichtigen, in welchem Umfang die Unternehmen eines Wirtschaftsbereichs mit ihren Erzeugnissen tatsächlich in Wettbewerb stehen und wie stark der Einfluß branchenfremder Anbieter ist.

327. Die spezielle amtliche Statistik der fachlichen Teile von Unternehmen grenzt innerhalb eines Wirtschaftsbereichs die Umsätze aus branchentypischen und branchenfremden Erzeugnisse voneinander ab und differenziert die Ergebnisse nach Unternehmensgrößenklassen. Danach zeigt sich empirisch:

Der Umsatzanteil branchenfremder *Erzeugnisse* erreicht in einzelnen Wirtschaftsbereichen bis zu rund 35 %.

Der Umsatzanteil branchenfremder *Anbieter* liegt in einzelnen Branchen entsprechend hoch und erreicht teilweise rund 30 %. Da es sich in der Regel um

---

[151]) Vgl. Tabelle 8 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

[152]) Vgl. Tabelle 9 in Teil A des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

vergleichsweise kleinere Anbieter handelt, ist ihr Anteil an der Anzahl aller Anbieter in fast allen Wirtschaftsbereichen höher.

Diese Sachverhalte sind von der Größe der Unternehmen nicht unabhängig. Ihr Einfluß ist auf die Höhe des Konzentrationsgrades empirisch evident:

Innerhalb der *Wirtschaftsbereiche* wird der Konzentrationsgrad der Unternehmen, gemessen durch den Herfindahl-Index, bis zu 70 % über bzw. bis zu 25 % unterschätzt, wenn man wie bisher anstelle des branchentypischen Umsatzes den Gesamtumsatz verwendet. Im Durchschnitt wird der Konzentrationsgrad für ca. zwei Drittel der Wirtschaftsbereiche rund 21 % überschätzt, in den übrigen Wirtschaftsbereichen rund 8 % unterschätzt. Dies bedeutet, daß im ersten Fall größere Unternehmen stärker diversifizieren als kleinere; im zweiten Fall diversifizieren kleinere Unternehmen stärker.

Innerhalb der *Güterbereiche* bestehen ebenfalls empirisch deutliche Divergenzen, wenn bei der Messung des Konzentrationsgrades nicht nur branchentypische, sondern sämtliche Anbieter berücksichtigt werden.

Vorläufige empirische Ergebnisse lassen vermuten, daß der Konzentrationsgrad aller Anbieter bestimmter Erzeugnisse deutlich geringer ist, als nur für die branchentypischen Unternehmensteile des entsprechenden Wirtschaftsbereichs. Danach beträgt der Konzentrationsgrad[153]) für nahezu alle Erzeugnisgruppen durchschnittlich weniger als die Hälfte des branchentypischen Werts in den Wirtschaftsbereichen. Exakte und detaillierte Angaben zur Angebotskonzentration liefert die amtliche Statistik innerhalb des Systems der Produktionsstatistik. Diese Angaben sind jedoch aus zahlreichen methodischen Unterschieden zur Statistik nach Wirtschaftszweigen mit den vorliegenden Ergebnissen für fachliche Unternehmensteile nur eingeschränkt vergleichbar.

328. Für eine differenzierte Erfassung der horizontalen Konzentration und eine Verbindung der Ergebnisse nach Wirtschaftsbereichen und Gütern, ist die Einbeziehung von fachlichen Unternehmensteilen unverzichtbar. Um die Interpretierbarkeit der Ergebnisse zu verbessern, empfiehlt die Monopolkommission dem Statistischen Bundesamt, die Statistik der fachlichen Unternehmensteile über das Jahr 1985 hinaus zu aktualisieren und fortzuschreiben, die Aufbereitung der Ergebnisse mit denen der Produktionsstatistik stärker abzustimmen und ihre wettbewerbspolitische Relevanz durch eine erweiterte Erfassung von Unternehmensgrößenstrukturen zu erhöhen.

5. Internationales Untersuchungsprojekt zum Aufbau einer europäischen Konzentrationsstatistik

329. Die Ergebnisse der Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission für die Bundesrepublik Deutschland sollen zukünftig in einen international vergleichbaren Rahmen gestellt werden.

In Hinblick auf den europäischen Binnenmarkt ist ein Vergleich mit den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften von unmittelbarer wettbewerbspolitischer Bedeutung. Für einen Vergleich kommen aber auch andere Industrieländer, insbesondere die USA und Japan, in Frage.

330. Ein internationaler Vergleich der beabsichtigten Art ist nicht ohne weiteres möglich. Allgemeine Konzentrationsstatistiken bestehen für den europäischen Wirtschaftsraum trotz großen Interesses nicht. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften (STAEG) führt selbst keine Erhebungen durch. Einer Zusammenführung nationaler Statistiken stehen die Unterschiede der amtlichen statistischen Systeme, der Publizitätspflicht der Unternehmen und die strukturellen Unterschiede der nationalen Wirtschaften als institutionelle und materielle Hemmnisse entgegen.

331. Die wettbewerbspolitische Notwendigkeit einer international vergleichbaren empirischen Datenbasis ist bereits Gegenstand einer *Richtlinie des Europäischen Rates* von 1972[154]) zur Durchführung koordinierter jährlicher Erhebungen über die Tätigkeit der Industrie. Die Präambel der Richtlinie begründet, daß die Kommission zur Erfüllung der ihr nach dem Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft obliegenden Aufgaben aktuelle und zwischenzeitlich vergleichbare statistische Unterlagen über die Struktur, die Bedeutung und die Entwicklung der Industrie und des Handwerks der Mitgliedstaaten benötigt. Die Entwicklung der Industriewirtschaft in einem gemeinsamen Markt stelle Mindestforderungen an die statistischen Informationen, denen die in den einzelnen Mitgliedsstaaten verfügbaren Angaben nicht genügen. Die Richtlinie soll das Instrumentarium für die Arbeit der Kommission, insbesondere auf den Gebieten der mittelfristigen Wirtschaftspolitik, der Industriepolitik und der *Wettbewerbspolitik*, verbessern.

Dieses Ziel ist bis in die Gegenwart nur eingeschränkt erreicht worden. Die Grundlage einer internationalen Vergleichbarkeit nationaler Statistiken, eine allgemein verbindliche Klassifikation der Wirtschaftszweige und Güter im Rahmen eines harmonisierten Systems, steht erst im Zusammenhang mit dem Europäischen Binnenmarkt 1993 vor dem Abschluß.[155])

332. Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften stützt ihre wettbewerbspolitischen Analysen und Entscheidungen unter anderem auf spezielle Konzentrationsstudien. Die ersten Studien liegen seit 1970 vor. Der Untersuchungszeitraum beginnt mit dem Jahr 1962, in dem durch den europäischen Industriezensus zumindest einige international vergleichbare Konzentrationsdaten vorliegen.

Seit ihrem Ersten Bericht über die Wettbewerbspolitik, 1971, verfolgt die EG-Kommission mit dem empirischen Studienprogramm das Ziel, die strukturellen Faktoren zu analysieren, die die Entwicklung der Konzentration, des Wettbewerbs und der Wettbewerbsfähigkeit in verschiedenen Wirtschaftsbereichen der einzelnen Mitgliedsstaaten und in der

[153]) Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index.

[154]) Richtlinie des Europäischen Rates Nr. 72/221/EWG vom 6. Juni 1972 (ABl. Nr. L 133 vom 10. Juni 1972).

[155]) Vgl. im einzelnen die Abschnitte 2.1.2 und 3.1.2 in diesem Kapitel.

Gemeinschaft bestimmen. Im Fünfzehnten Bericht über die Wettbewerbspolitik, 1985, sind insgesamt 84 Veröffentlichungen ausgewiesen. In jenem Jahr wurde die Ausrichtung des Studienprogramms geändert und das Gewicht auf die Analyse der *Verhaltensweisen* gelegt, die den Wettbewerb in der Gemeinschaft beeinflussen können. Drei Themen stehen im Mittelpunkt des Interesses:[156])

— technologische Innovation,

— zwischenbetriebliche Zusammenarbeit,

— Umstrukturierung.

Die thematischen Schwerpunkte sollen durch Einzeluntersuchungen zu folgenden Sachverhalten konkretisiert werden:

— Kooperationsvereinbarungen über Forschung und Entwicklung,

— Erwerb von Minderheitsbeteiligungen,

— Wettbewerbslage der privaten und öffentlichen Unternehmen, Deregulierung, staatliche Beihilfen.

333. Die EG-Kommission selbst hat erstmals im Fünften Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaften, 1972, als Anlage einen „Bericht über die Entwicklung der Wettbewerbspolitik" beigefügt. In einem eigenständigen Kapitel wird die „Entwicklung der Konzentration in der Gemeinschaft" behandelt. In den folgenden Berichten wird die Entwicklung der Konzentration, des Wettbewerbs und der Wettbewerbsfähigkeit im Produzierenden Gewerbe in kursorischer Form unter wechselnden Aspekten behandelt.

Die empirische Datenbasis der Europäischen Kommission ist nach wie vor stark eingeschränkt. Sie bezieht sich auf einzelne Sektoren oder einzelne Mitgliedsländer, die jeweils größten internationalen Konzerne oder auf eine grobe, teils lükkenhafte, teils wenig vergleichbare Erfassung der Unternehmensgrößenstrukturen nach Beschäftigtengrößenklassen. Eine deutschen oder amerikanischen Standards genügende Konzentrationsstatistik besteht für Europa bzw. die Europäischen Gemeinschaften nicht.

334. Die Monopolkommission beteiligt sich aus diesem Grunde an einem internationalen Projekt zum Aufbau einer europäischen Konzentrationsstatistik. Das Projekt wird von dem EC-Stimulation Programme for Economic Science (SPES) gefördert und steht unter der koordinierenden Leitung von Professor Davies, Economic Research Centre, School of Economic and Social Studies, University of East Anglia, Norwich.

Beteiligt an diesem Projekt sind:

— Alessandro Sembenelli, CERIS, Turin

— Stephen Davies, Bruce Lyons, University of East Anglia, Norwich

— Jordi Gual, IESE, Barcelona

— Hans Schenk, Erasmus Universität, Rotterdam

— Joachim Schwalbach, Freie Universität, Berlin

— Leo Sleuwaegen, Catholic University, Leuven.

Das Untersuchungsziel ist in bezug auf die empirische Datenbasis auf zwei Sachverhalte konzentriert:

— Messung der wirtschaftlichen Konzentration an Marktanteilen der jeweils mindestens fünf größten industriellen Anbieter, Unternehmen oder Konzerne bzw. ihrer entsprechenden Teile,

— Erfassung der Diversifikation der Unternehmen und Konzerne nach 80 dreistellige Positionen der Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften (NACE).

Die Vorgaben erscheinen hinreichend präzis, die Größen- und Wirtschaftsstrukturen zu erfassen, ohne die Grenzen der einzelnen nationalen Statistiken zu überschreiten.

Die Beteiligung der Monopolkommission an dem SPES-Projekt bezieht sich auf rund 100 der größten deutschen Unternehmen bzw. Unternehmensverbindungen im Produzierenden Gewerbe für den Berichtszeitraum ab 1987. Die Daten der übrigen deutschen Unternehmen werden am Institut für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der Freien Universität Berlin unter Leitung von Professor Joachim Schwalbach bearbeitet.

335. Probleme bei der Ermittlung der Konzern- und Unternehmensdaten bereiten vor allem zwei Umstände:

— Ökonomisch relevant sind nicht die einzelnen Unternehmen im rechtlichen Sinne, sondern die entsprechenden Unternehmensverbindungen insbesondere im Sinne ihrer kapitalmäßigen Verflechtung zu Konzernen. Zur Abgrenzung dieses Kreises von Unternehmen bedarf es eindeutiger Kriterien.

— Wettbewerblich relevant sind ferner nicht die gesamten Umsätze und dergleichen der Unternehmen, sondern deren Aufteilung auf die verschiedenen Geschäftssparten im Sinne von Märkten. Hierzu fehlen eindeutige empirische Quellen.

Zu beiden Sachverhalten ist es insbesondere für die jeweils größten, international tätigen und weit diversifizierenden Konzerne nicht möglich, die erforderlichen Angaben lediglich den Geschäftsberichten der einzelnen Firmen zu entnehmen.

336. Zur Erfassung und Abgrenzung der Unternehmensverbindungen wird wie folgt vorgegangen:

— Die Rechtslage zur Abgrenzung von Unternehmensverbindungen bestimmt sich in Deutschland nach dem Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebenten und Achten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtliniengesetz — BiRiLiG) vom 19. Dezember 1985 (BGBl. I S. 2355). Das danach neu in das deutsche Handelsgesetzbuch (HGB) eingefügte III. Buch (§§ 238–339 HGB) findet auf die Unternehmen erstmals für das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr Anwendung.[157])

[156]) Vgl. zum gegenwärtigen Stand des Studienprogramms Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Zwanzigster Bericht über die Wettbewerbspolitik, Brüssel/Luxemburg 1991, S. 277 ff.

[157]) Vgl. hierzu Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 347, 348.

— Zur Abgrenzung des bilanzrechtlichen Konsolidierungskreises von Unternehmen schreiben die §§ 294–296 HGB grundsätzlich die Pflicht einer Muttergesellschaft vor, alle Tochtergesellschaften einzubeziehen. Hierzu gehörten die im Mehrheitsbesitz und unter einer einheitlichen Leitung befindlichen in- und ausländischen Unternehmen. Unternehmen, die nach Auffassung der Muttergesellschaft die Aussagekraft der Berichterstattung nicht beeinträchtigen, können hiervon ausgenommen werden. Der inländische oder ausländische Sitz einer Tochtergesellschaft spielt daher für den Jahresabschluß der Muttergesellschaft keine Rolle.

337. Bei der Gliederung des Umsatzes, der Zahl der Beschäftigten oder der Wertschöpfung der Unternehmen bzw. Unternehmensverbindungen nach Geschäftsberichten bestehen empirische Schwierigkeiten:

— Die Umsatz- und sonstigen Angaben für die einzelnen Geschäftsbereiche der Unternehmen sind in vielen Fällen nicht eindeutig den Positionen der Systematik der Wirtschaftszweige bzw. Gütersystematik der amtlichen Statistik zuzuordnen. Die Unternehmen sind in den Geschäftsberichten bei der Gliederung ihrer Aktivitäten nicht zur Anwendung der amtlichen Systematik verpflichtet; sie können eigene Abgrenzungen vornehmen. Die exakte Zuordnung, wie sie im Rahmen der amtlichen Erhebungen von den Statistischen Ämtern durchgeführt wird, unterliegt der statistischen Geheimhaltung und ist nicht zugänglich.

— Empirische Schwierigkeiten bei der Ermittlung der deutschen Inlandsergebnisse folgen ferner aus der beschriebenen Tatsache, daß Konzerne, d. h. der Konsolidierungskreis deutscher Unternehmen, sowohl inländische als auch ausländische Unternehmen enthalten. Auf freiwilliger Basis liegen bereits nach 1988 vorwiegend Ergebnisse zum Weltkonzern vor.

Die Monopolkommission geht in diesen Fällen zur Ermittlung der Inlandsergebnisse nach folgendem Konzept vor:

Können die Inlandsumsätze der Unternehmen nicht deren Geschäftsberichten entnommen werden, so werden die fehlenden Angaben durch eine Befragung der einzelnen Unternehmen ermittelt. Hierbei werden jedoch für die regelmäßige Berichterstattung der Monopolkommission lediglich die Gesamtumsätze erfragt und nicht deren Aufteilung auf die einzelnen Geschäftsbereiche.

Liegen in den Geschäftsberichten zum Weltabschluß Angaben über die Gliederung der Gesamtumsätze vor, wird diese als Anhaltspunkt für die Gliederung der Inlandsumsätze verwendet.

338. Für die Jahre 1986 und 1988 sind wichtige Arbeiten inzwischen abgeschlossen.

— Der Kreis von etwas über 100 der größten Konzerne wurde bestimmt, für die zu den Berichtsjahren jeweils vergleichbare Daten vorliegen.

— Für diese Konzerne wurden die inländischen Gesamtwerte erfaßt. Sie betreffen die Umsätze, die Anzahl der Beschäftigten sowie die Wertschöpfung.

Bis Ende Mai dieses Jahres wurde für das Berichtsjahr 1988 die Gliederung der Umsätze nach Geschäftsbereichen beendet. Nach Abschluß dieser Arbeiten werden das noch ausstehende zurückliegende Jahr 1986 sowie die aktuellen Jahre 1990ff. bearbeitet.

339. Das Ergebnis der bisherigen Erhebungen der in- und ausländischen Geschäftsbereiche der hundert größten deutschen Unternehmen und Konzerne gemessen am Umsatz im Jahr 1988 enthält Tabelle 4.

Die Datei der erfaßten Unternehmen enthält folgende Merkmale:

— Name des Unternehmens,

— Bezeichnung der Wirtschaftsbereiche, in denen das Unternehmen Geschäftsbereiche besitzt, nach der deutschen [158]) bzw. der europäischen [159]) Systematik der Wirtschaftszweige,

— Umsätze gegliedert nach Geschäftsbereichen,

— sonstige nicht nach Geschäftsbereichen gegliederte Umsätze,

— Gesamtumsatz,

— Wertschöpfung,

— Anzahl der Beschäftigten,

— Umsätze gegliedert nach den Regionen Inland, Europa ohne Inland, Europa insgesamt, übrige Welt.

Die definitorische Abgrenzung der Unternehmensmerkmale folgt dem vorliegenden und den vorangehenden Hauptgutachten der Monopolkommission. [160])

340. Die in *Tabelle 4* enthaltene Aufteilung der Gesamtumsätze der Unternehmen nach Geschäftsbereichen stützt sich — wie dargelegt — auf die Geschäftsberichte und die im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse. Damit sind zunächst nur vorläufige Angaben gewonnen, da sie für den gegebenen Untersuchungszweck in den meisten Fällen nicht hinreichend vollständig und präzis sind. Nach den gegenüber der Vergangenheit gegenwärtig höheren Publizitätspflichten der Unternehmen, wird sich der Informationsstand zukünftig verbessern. Dennoch bleiben Angaben auf dieser Basis unvollständig. Die Monopolkommission beabsichtigt daher, wie im Rahmen ihrer bisherigen Erhebungen bei den hundert größten Unternehmen, diese auch zu der vorliegenden Frage um Auskunft zu bitten.

---

158) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979 (WZ), Wiesbaden 1980.

159) Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften, Ausgabe 1970 (NACE).

160) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Kapitel III, Tabellen 5 und 19; Kapitel III, Tabellen 1 und 15 in diesem Gutachten.

Tabelle 4

Die größten deutschen Unternehmen und Konzerne nach

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
1	Adam Opel AG	351	244.1	17 462	*100,0*
2	AGIP Deutschland AG	251, 256.3	200.1	651	*26,80*
		14	205	1 033	*42,53*
		612.1 bis 612.4	405	712	*29,31*
3	Aktiengesellschaft Dillinger Hüttenwerke	221	230	1 989	*75,48*
4	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	ex 330	243.5	1 071	*14,02*
		347	250.4	700	*9,17*
		346	250.5	700	*9,17*
		344	250.6	1 071	*14,02*
		345	250.7	3 677	*48,13*
5	Alusuisse Deutschland GmbH	251, 256.3	200.1	321	*12,69*
		245.1, 245.3 bis 245.4, ex 245.5	222.8	164	*6,48*
		224	233	2 009	*79,41*
6	Asea Brown Boveri AG	328	242.9	1 966	*37,17*
		342	250.34	2 468	*46,67*
		343.1	250.37	503	*9,50*
		344	250.6	353	*6,67*
7	Badenwerk AG	161	101	2711	*100,00*
8	BASF AG	111, 120[5]	110	1 372	*4,33*
		13	116	1 372	*4,33*
		251, 256.3	200.1	7 993	*25,25*
		255	200.21	4 353	*13,75*
		256 ohne 256.3 bis 256.4 472,5	200.27	4 511	*14,25*
		257	200.31	3 772	*11,92*
		259.1	200.35	2 110	*6,67*
		259 ohne 259.1	200.39	4801	*15,17*
		14	205	1 372	*4,3*
9	BATIG Gesellschaft für Beteiligung mbH	ex 453.4[6], 483	210	831	*11,00*
		429	299	4 079	*54,00*
		617	411	2 644	*35,00*
10	Bayer AG	251, 256.3	200.1	10 474	*44,50*
		255	200.21	1 648	*7,00*
		257	200,31	5 296	*22,50*
		259.1	200.35	4 001	*17,00*
		26	200.4	2 118	*9,00*
11	Bayerische Motoren Werke AG	351	244.1	20 673	*100,00*
12	Bayernwerk AG	161	101	5 498	*94,50*
		162	103	135	*2,32*
13	Beiersdorf AG	257	200.31	508	*29,17*
		258	200.33	588	*33,75*
		259 ohne 259.1	200.39	646	*37,08*

Tabelle 4

Geschäftsbereichen im In- und Ausland gemessen am Umsatz 1988[1])

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
	17 462	4 368	52 325	7 958	9 031		474
33	2 429	103*)	432*)	—	—	—	—
646	2 635	464*)	6 005*)	1 230	860		545
420	7 640	2 266	30 400	5 019	1 991		630
36	2 530	691	8 409	1 455	578		497
	5 289	2 198	32 134	3 279	1 164		846
	2 711	466*)	3 648*)	—	—	—	—
	31 656	9 889	88 962	10 446	10 130		11 080
	7 553	1 506	21 715	—	—	—	—
	23 538	9 579	89 612			15 770	7 768
	20 673	5 139	57 755	8 313	6 084		6 276
184	5 818	1 362	9 561	5 722			97
	1 741*)	720	8 718	1 359	253		129

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2])		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4])
14	Bergmann-Elektrizitäts-Werke AG	ex 330	243.1	109	*6,35*
		341	250.31	488	*28,45*
		342	250.34	348	*20,29*
		343.1	250.37	34	*1,98*
		346	250.6	677	*39,47*
		371	252.5	15	*0,87*
15	Berliner Kraft- und Licht (BEWAG)-AG	161	101	2 118	*87,85*
		163	105	293	*12,15*
16	Bilfinger + Berger Bau-AG	ex 243.2, ex 463.1, 500.1, 501.1, 501.5 bis 501.6, 502[7])	300	1 956	*100,00*
17	Boehringer Mannheim GmbH	257	200.31	1 562	*87,85*
18	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	346	250.5	4 526	*100,00*
19	Carl-Zeiss-Stiftung	247	227	1 603	*49,24*
		373.2	252.11	413	*12,69*
		373.1	252.15	413	*12.69*
		371	252.5	826	*25,37*
20	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	251, 256.3	200.1	79	*6,34*
		257	200.31	1 175	*93,66*
21	Compagnie de Saint Gobain (Deutsche Gruppe)	247	227	1 858	*71,00*
		311.1	234	759	*29,00*
22	Continental Gummi-Werke AG	ex 453.4[6]), 483	210	1 323	*32,32*
		481	213	2 446	*59,76*
23	Daimler-Benz AG	ex 330	243.5	2 409	*4,1*
		351	244.1	43 470	*74,7*
		364.1 bis 364.2	248	3 940	*6,8*
		341	250.31	1 667	*2,9*
		342	250.34	313	*0,5*
		343.1	250.37	417	*0,7*
		347	250.4	1 250	*2,1*
		346	250.5	1 885	*3,2*
		344	250.6	2 084	*3,6*
24	Degussa AG	251, 256.3	200.1	1 453	*15,00*
		255	200.21	194	*2,00*
		256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	1 840	*19,00*
		224	233	1 162	*12,00*
		345	250,7	194	*2,00*
		612.4 bis 612.6	406	4 746	*49,00*
25	Deutsche Babcock AG	315	241	851	*19,48*
		324	242.4	152	*3,48*
		326	242.8	152	*3,48*
		328	242.9	2 504	*57,31*
		612.4 bis 612.6	406	710	*16,26*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3]	Wertschöpfung[3]	Beschäftigte[3]	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
44	1 715*)	714	11 855	1 497	182		36
	2 412	933	7 487	—	—	—	—
	1 956	617*)	8 488*)	—	—	—	—
216	1 778*)	743	8 651	876	542		360
	4 526	1 082	17 233	2 812			1 714
	3 256	1 569	24 910			2 702	554
	1 254*)	860	9 042	301			954
	2 617	1 160	13 109	—	—	—	—
324	4 093	1 492	21 405	2 585	1 154		354
767	58 200	22 028	268 277	23 041	15 097		20 067
97	9 685	1 762	21 669	3 390	3 390		2 906
	4 368	1 338	18 900	2 468	484		1 416

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
26	Deutsche BP AG	251, 256.3	200.1	1 291	*11,44*
		14	205	9 217	*81,66*
		612.1 bis 612.3	405	435	*3,85*
27	Deutsche ICI GmbH	251, 256.3	200.1	1 352	*42,82*
		255	200.21	578	*18,31*
		256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	171	*5,41*
		257	200.31	420	*13,29*
		26	200.4	637	*20,16*
28	Deutsche Shell AG	13	116	1 102	*7,48*
		251, 256.3	200.1	235	*1,59*
		14	205	12 865	*87,29*
		612.1 bis 612.3	405	40	*0,27*
29	Deutsche Texaco AG	251, 256.3	200.1	564	*6,30*
		14	205	8 121	*90,70*
30	Deutsche Unilever AG	251, 256.3	200.1	909	*12,00*
		258	200.33	909	*12,00*
		ex 453.4[6], 483	210	252	*3,33*
		471, 472.7	264	252	*3,33*
		472, ohne 472.5 bis 472.7, 473.3	265	252	*3,33*
		421	287	1 288	*17,00*
		411, ohne 411.5	289	1 401	*18,50*
		412, ohne 412.11	291	1 401	*18,50*
		415	292	909	*12,00*
31	Diehl GmbH	224	233	554	*25,40*
		322	242.1	164	*7,52*
		327	242.7	164	*7,52*
		361 ohne 361.4	246	145	*6,65*
		343.1	250,37	177	*8,10*
		374	254	177	*8,10*
		316.8	256.3	655	*30,07*
32	DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH	251, 256.3	200.1	826	*32,64*
		256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	147	*5,81*
		257	200.31	102	*4,03*
		26	200.4	745	*29,44*
33	EC-Erdölchemie GmbH	251, 256.3	200.1	2 458	*100,00*
34	E. Merck	251, 256.3	200.1	1 032	*61,94*
		257	200.31	601	*36,05*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3]	Wertschöpfung[3]	Beschäftigte[3]	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
344	11 289	186*)	1 326*)	—	—	—	—
	3 157	511*)	5 371*)	2 140	971		47
497	14 739	594*)	3 474*)	14 298			441
269	8 954	793*)	4 164*)	—	—	—	—
	7 574	1 972	24 053	—	—	—	—
145	2 180	774	12 503	—	—	—	—
711	2 532	578*)	4 295*)	1 269	561		702
	2 458	248*)	2 976*)	1 485	735		238
34	1 666*)	715	9 489	849	473		344

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2])		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4])
35	Energie-Versorgung Schwaben AG	161	101	2 994	*95,78*
		162	103	13	*0,42*
		163	105	37	*1,18*
36	Enka AG	257	200.31	243	*9,00*
		26	200.4	2 189	*81,00*
		ex 453.4[6]), 483	210	90	*3,33*
		324	242.4	90	*3,33*
		323	242.6	90	*3,33*
37	Eschweiler Bergwerks-Verein	161	101	45	*2,52*
		163	105	45	*2,52*
		111, 120[5])	110	1 437	*80,61*
		ex 453.4[6]), 483	210	20	*1,12*
		353	244.4	122	*6,86*
		613	407	55	*3,11*
38	Esso AG	13	116	988	*7,68*
		251, 256.3	200.1	1 120	*8,71*
		14	205	10 630	*82,62*
39	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	323	242.6	358	*12,88*
		326	242.8	2 000	*71,88*
		353	244.4	358	*12,88*
40	Feldmühle Nobel AG	256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	322	*4,60*
		ex 453.4[6]), 483	210	441	*6,30*
		248 ohne 248.1 ohne 248.4	224	131	*1,87*
		246	226	131	*1,87*
		221	230	721	*10,30*
		311.1	234	717	*10,25*
		315	241	437	*6,25*
		322	242.1	131	*1,87*
		324	242.4	242	*3,45*
		346	250.5	242	*3,45*
		316.8	256.3	322	*4,60*
		471, 472.7	264	1 581	*22,60*
		472 ohne 472.5, ohne 472.7, 473.3	265	1 581	*22,60*
41	Fiat Automobil AG	614	416	2 003	*100,00*
42	Ford-Werke AG	351	244.1	15 348	*79,74*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3]	Wertschöpfung[3]	Beschäftigte[3]	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
82	3 127	669	5 001	—	—	—	—
	2 703	1 182	15 749	946	1 297		460
58	1 782*)	764	11 062	1 086	677		19
128	12 867	395*)	2 626*)	12 301			566
66	2 783	1 443	22 482	1 046	935		802
	6 995	2 139	29 895	4 127	2 302		567
	2 003	138*)	940*)	—	—	—	—
3 899	19 247	4 813	49 530	5 422	11 994		1 831

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2])		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4])
43	Freudenberg & Co.	258	200.33	182	*8,00*
		ex 453.4[6]), 483	210	1 229	*54,00*
		442	271	114	*5,00*
		451 bis 452	272	114	*5,00*
		439 ohne ex 439.5	275.9	478	*21,00*
44	Fried. Krupp GmbH	221	230	4 770	*35,04*
		322	242.1	588	*4,32*
		325	242.2	1 413	*10,38*
		324	242.4	1 373	*10,09*
		328	242.9	611	*4,49*
		353	244.4	924	*6,79*
		343.1	250.37	318	*2,34*
		371	252.5	318	*2,34*
		612.1 bis 612.3	405	972	*7,14*
		612.4 bis 612.6	406	1 353	*9,94*
		62	408	972	*7,14*
45	Grundig AG	ex 330	243.5	69	*2,54*
		345	250.7	2 334	*85,78*
46	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	161	101	2 454	*68,20*
		162	103	582	*16,18*
		163	105	303	*8,42*
47	Henkel KGaA	251, 256.3	200.1	1 454	*31,00*
		258	200.33	2 252	*48,00*
		259 ohne 259.1	200.39	704	*15,00*
48	Heraeus Holding GmbH	251, 256.3	200.1	282	*7,58*
		231.4	221.2	212	*5,69*
		224	233	647	*17,38*
		311.2	236	647	*17,38*
		223	237	364	*9,80*
		347	250.4	917	*24,65*
		344	250.6	458	*12,32*
		612.4 bis 612.6	406	194	*5,20*
49	Hewlett-Packard-GmbH	ex 330	243.5	1 429	*50,00*
		344	250.6	1 429	*50,00*
50	Hochtief AG	ex 243.2 ex 463.1, 500.1, 501.1, 501.5 bis 501.6, 502[7])	300	2 687	*100,00*
51	Hoechst AG	251.256.3	200.1	14 631	*71,00*
		257	200.31	2 267	*11,00*
		26	200.4	3 709	*18,00*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
159	2 276	958	13 055	963	712		601
	13 612	3 768	53 593	7 453	3 601		2 556
318	2 721	731	12 065	1 640	1 013		67
259	3 598	1 382	15 987	—	—	—	—
281	4 691	1 514	16 734	3 049	1 126		516
	3 720	—	—			1 860	1 860
	2 857	626*)	5 234*)	1 251	1 339		268
	2 687	1 105	16 687	—	—	—	—
	20 607	8 494	87 555			17 104	3 503

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
52	Hoesch AG	221	230	3 860	*46,25*
		223	237	739	*8,86*
		ex 312.11, 312.12, 312.2, 313[8],	238	739	*8,86*
		324	242.4	739	*8,86*
		344	250.6	201	*2,41*
		612.4 bis 612.6	406	1 034	*12,39*
		62	408	1 034	*12,39*
53	IBM Deutschland GmbH	ex 330	243.5	11 372	*100,00*
54	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	32	242	—	
		353	244.4	—	
		34	250	—	
		614	416	—	
55	Iveco Magirus AG	351	244.1	2 264	*100,00*
56	Jacobs Suchard GmbH	421	287	1 408	*50,00*
		423	296	1 408	*50,00*
57	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	325	242.2	220	*6,10*
		321	242.3	1 094	*30,30*
		324	242.4	220	*6,10*
		328 ohne 328.8	242.9	1 038	*28,75*
		364	248	1 038	*28,75*
58	Klöckner-Werke AG	ex 453.4[6], 483	210	251	*5,98*
		221	230	998	*23,81*
		223	237	998	*23,81*
		ex 312,11 312.12, 312.2, 313[8]	238	998	*23,81*
		321	242.2	464	*11,08*
		324	242.4	464	*11,08*
59	Liebherr-Holding GmbH	322	242.1	178	*8,18*
		325	242.2	1 348	*61,92*
		364	248	201	*9,23*
		344	250.6	448	*20,58*
60	Linde AG	256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	744	*20,88*
		325	242.2	730	*20,48*
		328	242.9	1 986	*55,72*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
	8 345	2 315	33 800	5 349	1 392		1 604
	11 372	4 315	30 712	—	—	—	—
	4 158	1 610	22 151	—	—	—	—
	2 264	565*)	6 722*)	880	1 195		189
	2 817	—	—	1 152	1 203		462
	3 610	1 061	14 678	1 510	1 113		987
18	4 190	1 219	15 630	2 319	1 429		441
2	2 177	590*)	8 119*)	1 060			1 117
104	3 564	1 314	15 890	2 243	998		332

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2])		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4])
61	MAN AG	224	233	1 381	*10,50*
		322	242.1	770	*5,85*
		325	242.2	1 280	*9,73*
		324	242.4	759	*5,77*
		327	242.7	2 157	*16,40*
		326	242.8	111	*0,84*
		328	242.9	3 307	*25,15*
		353	244.4	1 936	*14,72*
		362	247	511	*3,88*
		344	250.6	55	*0,42*
		371	252.5	55	*0,42*
		612.4 bis 612.6	406	759	*5,77*
62	Mannesmann AG	221	230	2 347	*14,84*
		322	242.2	2 891	*18,28*
		324	242.4	870	*5,50*
		328	242.9	2 588	*16,36*
		ex 330	243.5	1 250	*7,90*
		353	244.4	1 080	*6,83*
		363, 365	245	1 080	*6,83*
		344	250.6	357	*2,26*
		371	252.5	357	*2,26*
		611.9	404	1 475	*9,33*
		612.4 bis 612.6	406	1 475	*9,33*
63	Martin Brinkmann AG	429	299	2 076	*100,00*
64	Messerschmidt-Bölkow-Blohm GmbH	364	248	6 626	*93,06*
65	Metallgesellschaft AG	256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	1 180	*10,70*
		224	233	2 866	*25,99*
		324	242.4	1 213	*11,00*
		611,9	404	2 866	*25,99*
		612.4 bis 612.6	406	2 866	*25,99*
66	Michelin Reifenwerke KGaA	481	213	2 330	*100,00*
67	Miele & Cie. GmbH & Co.	324	242.4	629	*33,33*
		328	242.9	629	*33,33*
		346	250.5	629	*33,33*
68	Mobil Marketing und Raffinerie GmbH	14	205	4 559	*82,94*
69	Nestlè Deutschland AG	414	286	941	*22,91*
		421	287	336	*8,18*
		413	288	742	*18,06*
		412 ohne 412.11	291	935	*22,77*
		423	296	1 039	*25,3*
70	Nixdorf Computer AG	ex 330	243.5	4 334	*100,00*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
69	13 151	3 696	56 274	5 314	3 777		4 060
47	15 817	5 937	85 640	5 871	5 601		4 347
	2 076	146*)	1 699*)	—	—	—	—
494	7 120	3 225	39 886	4 710	2 021		388
36	11 027	1 624	20 412	5 266	3 491		2 268
	2 330	732	9 892			1 970	360
	1 887	707	10 397	—	—	—	—
938	5 497	292*)	2 102*)	—	—	—	—
114	4 107	1 002	14 306	—	—	—	—
	4 334	1 507	20 312	2 839	1 204		293

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
71	Norddeutsche Affinerie AG	251, 256.3	200.1	94	*4,91*
		256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	68	*3,55*
		224	233	1 744	*91,17*
72	Oetker-Gruppe	251, 256.3	200.1	—	
		258	200.33	—	
		414	286	—	
		413	288	—	
		415	292	—	
		427	293	—	
		424 bis 426	296	—	
		741	514,11	—	
		ex 812, ex 813	601.7	—	
		822	611	—	
		665	711.1	—	
73	OMW Oberrheinische Mineralölwerke GmbH	14	205	1 946	*100,00*
74	Panavia Aircraft GmbH	364	248	5 819	*100,00*
75	Philip Morris GmbH	429	299	5 597	*100,00*
76	Philipp Holzmann AG	ex 243.2, ex 463.1, 500.1, 501.1, 501.5 bis 501.6, 502[7]	300	2 610	*100,00*
77	Porsche AG	351	244,1	2 313	*93,19*
78	Preussag AG	111, 120[5]	110	535	*7,75*
		112, ex 120[9]	111	155	*2,25*
		13	116	535	*7,75*
		239,5	118,5	155	*2,25*
		224	233	69	*1,00*
		328	242.9	483	*7,00*
		612.4 bis 612.6	406	2 313	*33,50*
		62	408	2 313	*33,50*
		845	791.6	345	*5,00*
79	Procter & Gamble GmbH	258	200.33	2 985	*90,45*
		428	295	315	*9,55*
80	PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG	471, 472.7	264	533	*21,39*
		472 ohne 472.5 ohne 472.7, 473.3	265	1 909	*76,66*
81	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	427	293	953	*18,53*
		429	299	4 191	*81,47*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3]	Wertschöpfung[3]	Beschäftigte[3]	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
7	1 913	220*)	2 933*)	1 396			517
	2 993	654*)	8 344*)	—	—	—	—
	1 946	—	—	—	—	—	—
	5 819	—	—	—	—	—	—
	5 597	508*)	2 616*)	—	—	—	—
	2 610	935	12 340	—	—	—	—
169	2 482	582*)	8 522*)	640			1 842
	6 905	1 551	21 236	2 969	3 452		483
	3301	565*)	6 731*)	1 912	1 337		51
49	2 490	717	8 205	1 345	872		274
	5 144	602*)	4 484*)	—	—	—	—

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
82	Rheinische Olefinwerke GmbH	251, 256.3	200.1	2 290	*100,00*
83	Rheinisch Westfälisches Elektrizitätswerk AG	161	101	16 179	*61,50*
		162	103	421	*1,60*
		163	105	53	*0,20*
		17	107	868	*3,30*
		112, ex 120[9]	111	842	*3,20*
		13	116	1 802	*6,85*
		14	205	1 802	*6,85*
		327	242.7	2 078	*7,90*
		342	250.34	1 236	*4,70*
		612.1 bis 612.3	405	1 026	*3,90*
84	Rheinmetall Berlin AG	325	242.2	414	*14,01*
		324	242.4	414	*14,01*
		327	242.7	414	*14,01*
		353	244.4	680	*22,99*
		316.8	256.3	1 035	*34,99*
85	R. J. Reynolds Tobacco GmbH	429	299	2 218	*100,00*
86	Robert Bosch GmbH	324	242.4	731	*3,25*
		328	242.9	731	*3,25*
		353	244.4	11 718	*52,10*
		346	250.5	3 913	*17,40*
		344	250.6	5 398	*24,00*
87	Ruhrgas AG	163	103	8 320	*100,00*
88	Ruhrkohle AG	169	100	2 028	*10,00*
		111, 210[5]	110	13 590	*67,00*
		251, 256.3	200.1	2 637	*13,00*
89	Saarbergwerke AG	161	101	1 509	*28,99*
		162	103	104	*2,00*
		111, 120[5]	110	1 041	*20,00*
		ex 453.4[6], 483	210	260	*5,00*
		612.1 bis 612.3	405	2 201	*42,29*
90	Saarstahl Völklingen GmbH	221	230	2 290	*68,06*
		223	237	740	*21,99*
		322	242.1	111	*3,30*
91	Salzgitter AG	13	116	178	*2,00*
		242.2	222.21	178	*2,00*
		ex 243.3	222.4	178	*2,00*
		221	230	2 534	*28,50*
		314	240	356	*4,00*
		325	242.2	356	*4,00*
		324	242.4	741	*8,33*
		361 ohne 361.4	246	741	*8,33*
		362	247	741	*8,33*
		344	250.6	178	*2,00*
		345	250.7	178	*2,00*
		612.4 bis 612.6	406	2 534	*28,50*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
	2 290	513*)	2 845*)	1 340			949
	26 308	6 659	70 884	22 309	2 473		1 526
	2 958	1 073	14 229	1 745	769		444
	2 218	224*)	2 178*)	1 802	415		1
	22 491	8 728	114 325			18 555	3 936
	8 320	1 344	6 603	—	—	—	—
2 028	20 283	7 815	100 300	17 443	2 434		406
							406
89	5 204	1 756	24 916	—	—	—	—
224	3 365	1 123	16 405	1 483			1 882
	8 892	2 538	36 994	4 802	1 867		2 223

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
92	Schering AG	251, 256.3	200.1	420	*14,00*
		256 ohne 256.3 bis 256.4, 472.5	200.27	779	*26,00*
		257	200.31	1 798	*60,00*
93	Siemens AG	328	242.9	9 061	*20,32*
		ex 330	243.5	7 446	*16,70*
		342	250.34	4 570	*10,25*
		343.1	250.37	2 987	*6,70*
		347	250.4	1 694	*3,80*
		344	250.6	17 901	*40,15*
94	SKF GmbH	322	242.1	93	*5,00*
		326	242.8	1 775	*95,00*
95	Stadtwerke München	161	101	1 031	*43,32*
		162	103	446	*18,74*
		163	105	220	*9,24*
		17	107	152	*6,39*
		72 ohne 724, 761, ex 978[10]	512	341	*14,33*
96	Standard Elektrik Lorenz AG	ex 330	243.5	930	*23,17*
		342	250.34	305	*7,59*
		343.1	250.37	706	*17,59*
		344	250.6	2073	*51,65*
97	Strabag Bau AG	ex 243.2, ex 463.1, 500.1 501.1, 501.5 bis 501.6, 502[7]	300	1 952	*100,00*
98	Südzucker AG	420	285	1 862	*68,43*
		421	287	341	*12,53*
		423	296	341	*12,53*
		617	411	150	*5,51*
99	Thyssen AG	242.2	222.21	366	*1,49*
		221	230	6 428	*26,25*
		222	231	276	*1,13*
		312.11	233	276	*1,13*
		31	240	3 238	*13,22*
		322	242.1	1 142	*4,66*
		325	242.2	1 343	*5,49*
		324	242.4	267	*1,09*
		326	242.8	624	*2,55*
		361, ohne 361.4	246	915	*3,74*
		612.1 bis 612.3	405	1 616	*6,60*
		612.4 bis 612.6	406	5 081	*20,74*
		613	407	859	*3,51*
		62	408	1 203	*4,91*
		772[11], 773	551	436	*1,78*

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
	(Mio. DM)			Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
	2 997	1 209	12 574	929	1 109		959
926	44 585	17 341	223 000	32 208	10 201		2 176
	1 868	698	10 171			1 593	274
190	2 379	657*)	10 212*)	—	—	—	—
	4 015	1 908	22 459	3 373	361		281
	1 952	677	8 898	—	—	—	—
27	2 721	478*)	6 442*)	2 100			621
415	24 485	7 598	105 621	12 977	6 121		5 388

noch Tabelle 4

Lfd. Nr.	Unternehmen	Wirtschaftssystematische Position[2]		Umsatz nach Geschäftsbereichen	
		NACE 1970	WZ 1979	(Mio. DM)	(%)[4]
100	VDO Adolf Schindling AG	353	244.4	1 360	*81,80*
		343.1	250.37	130	*7,80*
		344	250.6	83	*5,00*
		374	254	65	*3,90*
101	VEBA AG	161	101	8 959	*23,10*
		251, 256.3	200.1	7 097	*18,30*
		14	205	7 213	*18,60*
		611.9	404	2 587	*6,67*
		612.1 bis 612.3	405	3 518	*9,07*
		612.4 bis 612.6	406	2 730	*7,04*
		613	407	2 936	*7,57*
		723	512.7	1 253	*3,23*
		730	513	1 253	*3,23*
102	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	161	101	4 768	*82,85*
		162	103	817	*14,20*
		163	105	82	*1,42*
		17	107	17	*0,30*
103	VIAG Aktiengesellschaft	161	101	1 711	*29,60*
		251, 256.3	200.1	821	*14,20*
		224	233	3 248	*56,20*
104	Volkswagen AG	351	244.1	45 976	*100,00*
105	Wacker-Chemie GmbH	251, 256.3	200.1	2 692	*100,00*
106	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	353	244.4	4 773	*100,00*

Zeichenerklärung

— Angabe konnte nicht ermittelt werden.

Anmerkungen

[1]) Die Angaben wurden den Geschäftsberichten und den im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüssen entnommen bzw. auf dieser Grundlage berechnet.
[2]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart 1980.
[3]) Soweit nicht anders vermerkt, entsprechen die Angaben denen im Achten Hauptgutachten der Monopolkommission; vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Kapitel III, Tabellen 5 und 19.
[4]) Anteil am Gesamtumsatz.
[5]) 111, 120 ohne Braunkohlenschwelerei (WZ 110.15).
[6]) ex 453.4 und zwar: Herstellung von geschweißter oder geklebter Bekleidung aus Kunststoff (WZ 276.18).
[7]) ex 243.2 und zwar: Herstellung und Montage von Fertigbauteilen aus Beton im Hochbau (s. a. WZ 222.37). ex 463.1 und zwar: Herstellung und Montage von Fertigbauteilen aus Holz im Hochbau (s. a. WZ 261.11). 500.1, 501.1, 501.5 bis 501.6, 502.
[8]) ex 312.11 und zwar: Herstellung von Freiformschmiedestücken bis 125 kg Rohgewicht (s. a. WZ 232), 312.12, 312.2 ohne: Herstellung von leichten Preß-, Zieh- und Stanzteilen (WZ 256.95), 313.
[9]) 112, ex 120 und zwar: Braunkohlenschwelerei (s. a. WZ 110.15).
[10]) 72 ohne: 724, 761 ohne: Mit dem Landverkehr verbundene Tätigkeiten der Gebietkörperschaften, ex. 978 und zwar: Ski-Schlepplifte.
[11]) 772 ohne: Schiffmaklerbüros und -agenturen, ohne: sonstige Verkehrsvermittlung, ohne: Gepäckträger, 773.

Sonstige Umsätze	Gesamtumsatz[3])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte[3])	Umsatz nach Regionen (Mio. DM)			
(Mio. DM)				Inland	Europa ohne Inland	Europa	Rest der Welt
25	1 663*)	669	11 134	998	349		316
1 238	38 783	7 705	75 898	27 575	6 519		4 700
71	5 755	1 732	7 948	—	—	—	—
	5 780	1 363	18 187	3 802	1 323		654
	45 976	13 858	167 512	20 735	19 632		5 609
	2 692	985	12 074	1 135	979		575
	4 773	1 938	25 683	2 372	1 669		732

KAPITEL II

Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel

1. Methodische Grundlagen

341. Die Monopolkommission hat ihr Interesse, die Konzentrationsberichterstattung über das Produzierende Gewerbe hinaus auf andere volkswirtschaftliche Sektoren zu erweitern, zunächst auf den Handel gerichtet. Zu diesem Sektor besteht ein detailliertes und umfassendes *amtliches* monatliches, jährliches und mehrjährliches Berichtssystem auf Unternehmensebene. Eine konzentrationsstatistische Aufbereitung ist von besonderem wirtschaftspolitischem Interesse[1]). Die Monopolkommission hat sich für eine regelmäßige Auswertung der *Jahreserhebungen*[2]) im Einzelhandel, Großhandel und in der Handelsvermittlung entschieden.

342. Durch die Auswertung der amtlichen Erhebungen soll eine *Lücke der handelsstatistischen Datenbasis* geschlossen werden. Die aus verschiedenen verfügbaren Quellen gewonnenen Ergebnisse sind teils unterschiedlich, teils widersprüchlich[3]). Es handelt sich insbesondere um Auswertungen der Gewerbean- und -abmeldungen bei den Gewerbemeldeämtern, der Mitgliederstatistiken der Industrie- und Handelskammern und der Berufsgenossenschaften, der Statistik der Bundesanstalt für Arbeit über Unternehmen und Betriebe mit sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten und schutzwürdigen Personengruppen (Schwerbehinderte), der Umsatzsteuerstatistik und der Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählungen des Statistischen Bundesamtes.

Die den verschiedenen handelsstatistischen Quellen zugrundeliegenden unterschiedlichen Zwecksetzungen, Berichtskreise, Erhebungseinheiten, -perioden und -merkmale, die unterschiedlichen Erhebungs- und Auswertungsprogramme, Grade der Zuverlässigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben, die unterschiedliche Zugänglichkeit der Daten und Möglichkeiten ihrer Verknüpfung führen dazu, daß über den Stand und Entwicklung der wirtschaftlichen Konzentration im Handel *keine gesicherten empirischen Ergebnisse* bestehen. Das gleiche gilt für die Ursachen und Wirkungen der Konzentration, das Gründungs-, Marktzutritts-, Marktaustrittsgeschehen oder die Konzernstrukturen. Eine zusätzliche Beschränkung der handelsstatistischen Quellen liegt — von speziellen Untersuchungen abgesehen — darin, daß sich die Analyse von Größenstrukturen auf die Ebene von Unternehmen, Betrieben, Steuerpflichtigen, Firmeninhabern und dergleichen beschränkt. Die wettbewerblich relevanten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten, insbesondere infolge der Kapitalverflechtung von Unternehmen, werden nicht erfaßt. Das körperschafts- und umsatzsteuerliche Institut der Organschaft reicht unter diesem Gesichtspunkt nicht aus. Eine Verbesserung der Datenlage liefert möglicherweise die systematische Auswertung von handelsregisterlichen Eintragungen, die nach dem am 1. Januar 1986 in Kraft getretenen Bilanzrichtliniengesetzes stark erweitert wurden[4]).

343. Die Monopolkommission hat in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt, Abt. V (Handel und Verkehr), den statistischen Landesämtern und mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wirtschaft ein Konzept für die konzentrationsstatistische Aufbereitung der jährlichen bzw. zweijährlichen Erhebungen im Handel entwickelt. Die Statistischen Landesämter haben im Rahmen ihrer gesetzlichen Verpflichtung (§ 24 c GWB) die für die Durchführung der Analyse unerläßlichen und in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden Unternehmensangaben bereitgestellt[5]).

344. Die Analyse soll auf *Konzern- und Unternehmensebene* durchgeführt werden. Die Zusammenführung der vorliegenden Unternehmensdaten zu Konzernergebnissen ist mit den Statistischen Landesämtern noch im einzelnen abzustimmen. Hierdurch sollen bestehende Informationslücken geschlossen und eine zusätzliche Dimension des empirischen Befunds gewonnen werden. Die Kommission knüpft damit an eine Auswertungsmethode an, die sie bereits bei der Analyse der 100 größten Unternehmen und Unternehmensverbindungen im Produzierenden Gewerbe sowie in begrenztem Umfang auch im Handel und in weiteren Wirtschaftsbereichen anwendet[6]).

---

[1]) Vgl. Monopolkommission, Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Sondergutachten 14, Baden-Baden 1985; Kapitel IV, Abschnitt 2.6, Tz. 553 ff. in diesem Gutachten.

[2]) Die Bezeichnung „Jahreserhebungen im Handel" schließt die für die Unterabteilung 42 (Handelsvermittlung) ab 1984 durchgeführten zweijährlichen Erhebungen ein.

[3]) Vgl. hierzu verschiedene Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn.

[4]) Zur Publizitätspflicht der Unternehmen aufgrund des Bilanzrichtliniengesetzes vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 110.

[5]) In der Zuständigkeit der Statistischen Landesämter fallen Angaben von Einzelhandelsunternehmen, die nur in einem Bundesland tätig sind (Einländerfall). Die Angaben über in mehreren Bundesländern tätige Unternehmen des Einzelhandels (Mehrländerfall) sowie über Unternehmen des Großhandels und der Handelsvermittlung fallen in die Zuständigkeit des Statistischen Bundesamtes. Eine Ausnahme bilden die Länder Bayern und Nordrhein-Westfalen, die ihre Mehrländerunternehmen im Einzelhandel und im Gastgewerbe selbst aufbereiten.

[6]) Vgl. Kapitel III in den Hauptgutachten der Monopolkommission.

Das der Aufbereitung zugrundeliegende Arbeitsprogramm zur Abgrenzung der Datenbasis, der Erhebungseinheiten und der übrigen konzentrationsstatistisch relevanten Merkmale ist eingehend im Siebenten Hauptgutachten der Monopolkommission beschrieben[7]).

345. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission am 30. April 1992 erste Ergebnisse seiner Sonderaufbereitungen für den Handel zum Berichtsjahr 1989 übermittelt[8]). Aus verschiedenen Gründen war es zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich, alle im Arbeitsprogramm vorgesehenen Daten aufzubereiten.

Die übermittelten Angaben beschränken sich daher zunächst auf den Stand der *Unternehmenskonzentration im Großhandel.* Da für diesen Bereich eine Zuständigkeit des Statistischen Bundesamtes gegeben ist, konnten die notwendigen Aufbereitungsarbeiten dort zentral erledigt werden. Für den Bereich des Einzelhandels besteht eine föderale Zuständigkeit der Statistischen Landesämter, in denen das jeweilige Einzelhandelsunternehmen tätig ist. Die Zuständigkeit des Statistischen Bundesamt ist grundsätzlich darauf beschränkt, die Angaben der Bundesländer zu Bundesergebnissen aufzubereiten. Zur Durchführung der vorliegenden konzentrationsstatistischen Untersuchung haben einzelne Bundesländer datenschutzrechtlichen Bedenken gegen die Weitergabe von einzelnen Unternehmensangaben an das Statistische Bundesamt geäußert, das diese zur Erstellung der Konzentrationstabellen benötigt. Die Bedenken überzeugen nicht. Die Tätigkeit der Monopolkommission beruht auf dem gesetzlichen Auftrag zur Darstellung des Standes und der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Wirtschaft (§ 24b Abs. 1 und 3 GWB), die auf diesen Auftrag bezogenen statistischen Geheimhaltungsvorschriften sind gesetzlich konkretisiert (§ 24c GWB), die Aufgaben der amtlichen Statistik auf Bundes- und Landesebene schließen ein, die Monopolkommission bei der Erfüllung ihres Auftrags zu unterstützen.

346. Die noch ausstehenden Ergebnisse der Unternehmensstatistik für den Einzelhandel sowie für die Handelsvermittlung und das Gastgewerbe wird das Statistische Bundesamt in nächster Zukunft übermitteln. Zusätzlichen Aufwand erfordert die Zusammenführung der Unternehmensdaten zu Konzernergebnissen. Für das kommende Zehnte Hauptgutachten der Monopolkommission 1992/1993 werden sich die Erhebungen nicht nur auf die alten Bundesländer, sondern auch auf die neuen Bundesländer beziehen. Die Monopolkommission erwartet, daß — wie für das Produzierende Gewerbe — auch für den Handel über eine hinreichende Anzahl von Jahren die Gesamtergebnisse für die Bundesrepublik Deutschland nach beiden Berichtsgebieten aufgeschlüsselt werden.

2. Abgrenzung und Merkmale der Datenbasis im Großhandel

347. Rechtsgrundlage der Jahreserhebungen im Großhandel ist wie in den übrigen Bereichen des Handels das Handelsstatistikgesetz vom 10. November 1978[9]). Jahreserhebungen im Großhandel werden seit 1951 durchgeführt. Sie erstreckten sich bis 1961 nur auf ausgewählte Branchen. Durch das Handelsstatistikgesetz wurde die Anzahl der Erhebungstatbestände der Jahreserhebungen wesentlich erhöht, sie umfassen seitdem Merkmale, die früher nur in etwa 10jährlichen Totalzählungen erhoben wurden.

348. Die Ergebnisse der Statistik beruhen auf *repräsentativen Stichproben.*

In den monatlichen, jährlichen und mehrjährlichen Erhebungen sowie den Ergänzungserhebungen dürfen in den alten Bundesländern im Einzelhandel höchstens 25 000, im Großhandel 10 000, in der Handelsvermittlung 10 000 und im Gastgewerbe 8 000 ausgewählte Unternehmen befragt werden. Nach Einbeziehung der neuen Bundesländer wurden die Stichprobenumfänge erhöht: im Einzelhandel um 10 000, im Großhandel, in der Handelsvermittlung und im Gaststättengewerbe um jeweils 3 500 Unternehmen.

Die Höchstzahlen sind als unerläßliches statistisches Mindestmaß festgesetzt worden, um den Anforderungen an die fachliche und regionale Gliederung und die schnelle Verfügbarkeit der Ergebnisse einerseits sowie den Belastungen der Unternehmen, den Kosten der Erhebung und der Aufbereitung der Daten andererseits Rechnung zu tragen. Durch den Aufbau der Jahreserhebungen wurden die Totalzählungen im Handel vereinfacht, die strukturellen Veränderungen werden vorzeitig erfaßt und Grunddaten für die volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, die Strukturberichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute und sonstige Gegenstände der empirischen Wirtschaftsforschung zur Verfügung gestellt.

349. Die Unternehmen werden durch eine geschichtete Zufallsauswahl aus der Auswahlgrundlage gezogen. Nach den handelsstatistischen Vorschriften besteht für die Inhaber oder Leiter der Unternehmen Auskunftspflicht. Die Schichtung der Stichprobe wird durch die beabsichtigte Darstellung der Ergebnisse nach Bundesländern und Wirtschaftsgruppen bestimmt. Ab einer bestimmten Umsatzhöhe (Totalschwelle) erfolgt keine repräsentative Auswahl mehr; die Unternehmen werden vollständig in die Stichprobe einbezogen. Die Totalschwelle wird für jedes Bundesland und jede Wirtschaftsgruppe gesondert ermittelt[10]).

---

[7]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Kapitel A.II.3.2, Tz. 74—86.

[8]) Für die zu diesem Hauptgutachten noch rechtzeitige Übermittlung der Daten zum Großhandel dankt die Monopolkommission den Herren Christian König, Albrecht Krockow und Horst Krüger, Statistisches Bundesamt, Abteilung V A.

[9]) Gesetz über die Statistik im Handel und Gastgewerbe (Handelsstatistikgesetz-HdlStatG) vom 10. November 1978 (BGBl. I S. 1733) in Verbindung mit dem Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz-BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462, 565).

[10]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Abteilung V A (Binnenhandel und Gastgewerbe, Reiseverkehr), Arbeitsunterlage 21/22.

Das Erhebungs- und Stichprobenverfahren im Großhandel ist durch folgende Merkmale charakterisiert[11]).

— *Erhebungsbereich:* Erfaßt werden die Unternehmen, deren wirtschaftlicher Schwerpunkt im Großhandel, Unterabteilung 40/41 der Systematik der Wirtschaftszweige[12]), liegt. Sie ist die wirtschaftssystematische Grundlage der Großhandelsstatistik.

— *Erhebungsmethode:* Die Großhandelsstatistik wird zentral erstellt. Das Statistische Bundesamt erhebt die Angaben bei den Unternehmen, bereitet sie auf und veröffentlicht sie als Bundesergebnisse.

— *Stichprobenumfang:* Das Handelsstatistikgesetz erlaubt für Jahreserhebungen die Befragung von 10 000 Großhandelsunternehmen. In der letzten Handels- und Gaststättenzählung vom 29. März 1985 wurden insgesamt 101 089 Unternehmen im Großhandel gezählt[13]).

— *Erfassungsgrenze:* In die Stichprobe der Jahreserhebungen werden nur Unternehmen mit Umsätzen von mindestens 1 Mio. DM im Jahr einbezogen. Danach gelangten für die Jahreserhebung 1985 52,6 % der in der Handels- und Gaststättenzählung 1985 ermittelten Großhandelsunternehmen mit einem Umsatzanteil von 98,1 % in die Auswahlgrundlage für die Stichprobe.

350. Die in der Großhandelsstatistik allgemein und für die Konzentrationsmessung insbesondere verwendeten Begriffe sind wie folgt definiert.

(1) Großhandelsstatistik

● *Abgrenzung des Großhandels*

Absatz von Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d. h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiter veräußert werden. Der Erlös aus dem Verkauf von Eigenerzeugnissen (z. B. selbstgewonnener Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zum Umsatz aus Herstellung, Reparatur und Weiterverarbeitung.

● *Arten des Großhandels*

— *Binnengroßhandel*

Von Warenbezügen und Großhandelsumsätzen entfallen höchstens je 50 % auf Geschäfte mit dem Ausland.

— *Produktionsverbindungshandel*

Der Großhandelsumsatz wird weniger als zur Hälfte mit dem inländischen Einzelhandel getätigt.

— *Konsumtionsverbindungshandel*

Der Großhandelsumsatz wird mindestens zur Hälfte mit dem inländischen Einzelhandel getätigt.

— *Außenhandel*

Von den Warenbezügen oder von den Großhandelsumsätzen entfallen mehr als 50 % auf Geschäfte mit dem Ausland.

— *Einfuhrhandel*

Die Waren werden überwiegend aus dem Ausland bezogen, ihr Absatz erfolgt mindestens zur Hälfte im Inland.

— *Produktionsverbindungshandel*

Der Großhandelsumsatz wird weniger als zur Hälfte mit dem inländischen Einzelhandel getätigt.

— *Konsumtionsverbindungshandel*

Der Großhandelsumsatz wird mindestens zur Hälfte mit dem inländischen Einzelhandel getätigt.

— *Ausfuhrhandel*

Die Waren werden mindestens zur Hälfte nicht aus dem Ausland bezogen, ihr Absatz erfolgt jedoch überwiegend im Ausland.

— *Globalhandel*

Der Bezug und der Absatz der Waren erfolgen überwiegend aus dem bzw. in das Ausland.

● *Absatzformen des Großhandels*

— *Streckengroßhandel*

Von den Großhandelsumsätzen entfallen mehr als 50 % auf Streckengeschäfte. Das Streckengeschäft ist ein „Eigengeschäft", bei dem die Ware vom Vorlieferanten zum Abnehmer befördert wird, ohne daß sie — obgleich von Handelsunternehmen als Wareneingang verbucht — von diesem eingelagert wird. Zollager sowie Lager im Freihafen und im Ausland gelten hier nicht als Lager.

— *Lagergroßhandel*

Von den Großhandelsumsätzen entfallen höchstens 50 % auf Streckengeschäfte.

● *Bedienungsformen des Großhandels*[14])

— *Selbstbedienungsgroßhandel* (Cash-and-Carry)

Überwiegend wird Großhandel in der Form Selbstbedienung betrieben.

— *Liefergroßhandel*

Überwiegend wird Großhandel in herkömmlicher Form betrieben.

[11]) Vgl. im einzelnen Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 1.2: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel 1989, S. 4—10.

[12]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematische Verzeichnisse, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, S. 183—212.

[13]) Vgl. auch Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1987 für die Bundesrepublik Deutschland, Tabelle 11.1.3, S. 230.

[14]) Das Merkmal wird in den amtlichen Jahreserhebungen nicht dargestellt.

(2) Konzentrationsstatistik

— *Unternehmen*

Kleinste rechtliche Einheit, die aus handels- oder gewerbesteuerlichen Gründen Bücher führen oder ähnliche Aufzeichnungen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes machen muß.

Als Unternehmen gelten auch rechtlich selbständige Mitglieder von Organkreisen (Mutter- und Tochtergesellschaften).

— *Umsatz*

Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen einschließlich Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschließlich gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht.

Der Umsatz schließt auch Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften, Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren) einschließlich Delkredereprovisionen, aber ohne durchlaufende Posten (z. B. im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen) sowie Zusatzerlöse ein.

Nicht dazu gehören jedoch Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträge aus nichtbetriebsnotwendigem Kapital und Erträge aus Beteiligungen).

An Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni) sind bei der Ermittlung des Umsatzes abzusetzen.

Bei umsatzsteuerlichen Organschaften sind auch die von der Muttergesellschaft oder den Tochtergesellschaften getätigten Innenumsätze mit anzugeben.

— *Beschäftigte*

Tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige sowie sämtliche Arbeitnehmer. Dazu gehören auch vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) und Teilzeitbeschäftigte.

— *Investitionen*

Zu den Investitionen gehören Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen, Maschinen, maschinelle Anlagen und dergleichen einschließlich nichtaktivierte geringwertige Wirtschaftsgüter sowie Grundstücke mit und ohne eigene Geschäfts-, Wohn- und andere Bauten (einschließlich Bauarbeiten auf bereits vorhandenen Grundstücken und Eigenbauten auf fremden Grundstücken).

— *Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Kosten für Leasing*

(z. B. für Fahrzeuge, Maschinen, Datenverarbeitungsanlagen, Verkaufs- und Lagerräume)

— *Rohertrag*

Umsatz minus Wareneinsatz. Der Umsatz wird im Großhandel und in der Handelsvermittlung ohne, im Einzelhandel einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer ausgewiesen.

3. Stand der Unternehmenskonzentration im Großhandel nach zwei-, drei-, vier- und fünfstelligen Wirtschaftsbereichen 1989

351. Die der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt übermittelten Daten zum Stand der Unternehemenskonzentration im Großhandel 1989 enthalten folgende Angaben:

Konzentrationsmerkmal:	Umsatz		
Begleitmerkmale:	1. Anzahl der Beschäftigten 2. Investitionen 3. Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen 4. Rohertrag		
Konzentrationsmaß:	Konzentrationsraten, bezogen auf die jeweils 3, 6, 10, 25, 50, 100 größten Unternehmen		
Wirtschaftssystematische Gliederung:	40 Rohstoffe und Halbwaren	41 Fertigwaren	Insgesamt
Großhandel insgesamt			1
Zweistellige Wirtschaftsunterabteilungen	1	1	2
Dreistellige Wirtschaftsgruppen	7	7	14
Vierstellige Wirtschaftsuntergruppen	21	42	63
Fünfstellige Wirtschaftsklassen	37	84	121
Positionen insgesamt	66	134	201

352. Für 33 zumeist fünfstellige der insgesamt 201 Positionen liegen keinerlei statistisch gesicherte Angaben vor. Sie bleiben in den folgenden Auswertungen unberücksichtigt:

40 Rohstoffe und Halbwaren			41 Fertigwaren			
40155	4028	4064	41165	41274	41646	41667
40211	40611	40871	41171	41277	41651	41850
40270	40615	40874	41241	41375	41655	4185
4027	4061	40879	41250	41390	41657	41915
40280	40641		4125	4139	41663	

Zehn Positionen enthalten nur Gesamtangaben, ohne deren Gliederung nach der Anzahl der jeweils größten Unternehmen:

40 Rohstoffe und Halbwaren	41 Fertigwaren	
40214	41121	41319
40217	41151	41653
	41175	4165
	41291	41661

30 der fünfstelligen Positionen sind mit vierstelligen identisch, fünf davon ohne statistisch gesicherte Angaben:

40 Rohstoffe und Halbwaren			41 Fertigwaren			
40130	40460	40760	41110	41250	41360	41810
40250	40510		41190	41260	41380	41850
40270	40540		41210	41280	41390	41860
40280	40570		41220	41320	41620	41880
40410	40740		41230	41330	41690	

Danach stehen der Monopolkommission auf den vier Aggregationsebenen im Großhandel 143 Wirtschaftsbereiche, davon 133 mit konzentrationsstatistischen Angaben, für empirische Auswertungen zur Verfügung.

353. Da die statistischen Angaben zum Großhandel erst kurz vor Abschluß dieses Gutachtens der Monopolkommission übermittelt wurden, reichte die Zeit für weitere Auswertungen nicht aus. Wegen der aktuellen wettbewerbspolitischen Bedeutung der Unternehmenskonzentration im Handel sollte jedoch auf eine frühestmögliche Veröffentlichung der Daten nicht verzichtet werden.

Tabelle II.1 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Gutachten enthält über 143 Wirtschaftsbereiche, für die gesicherte statistische Angaben vorliegen und sofern sie nicht der statistischen Geheimhaltung unterliegen, die Ergebnisse zum Stand der Umsatzkonzentration im Großhandel nach zwei-, drei-, vier- und fünfstelligen Wirtschaftsbereichen 1989.

Tabelle 1 im vorliegenden Kapitel enthält über alle 201 Wirtschaftbereiche im Großhandel die verfügbaren Gesamtangaben zur Anzahl der Unternehmen, zum Umsatz, zur Anzahl der Beschäftigten, zu den Investitionen, den Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen sowie den Rohertrag.

Tabelle 2 liefert eine Auswahl der konzentrationsstatistischen Aufbereitung dieser Daten nach den 17 dreistelligen Wirtschaftsgruppen und ihren Aggregaten.

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Sachanlagen und Rohertrag im Großhandel nach zwei-, drei-, vier- und fünfstelligen Wirtschaftszweigen 1989

Lfd. Nr.	WZ-[1]) Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Anzahl[2]) der Unternehmen	Umsatz	Beschäftigte	Investitionen	Sachanlagen[3])	Rohertrag[4])
			Mio. DM	am 31. Dezember 1989	Mio. DM		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	40111	595	26 156	16 840	177	55	1 267
2	40114	1 073	22 334	16 467	183	51	1 694
3	40117	72	3 365	1 148	15	4	217
4	4011	1 740	51 855	34 455	374	110	3 178
5	40130	593	3 405	9 875	73	45	757
6	4013	593	3 405	9 875	73	45	757
7	40151	2 087	16 404	9 418	89	11	922
8	40155	/	/	/	/	/	/
9	4015	2 175	17 011	11 057	108	17	1 110
10	401	4 509	72 271	55 387	555	172	5 045
11	40211	/	/	/	/	/	/
12	40214	33	952	583	2	2	79
13	40217	38	1 446	423	13	1	178
14	40219	105	1 393	960	5	5	252
15	4021	206	4 143	2 180	20	9	540
16	40250	126	2 100	1 444	13	12	220
17	4025	126	2 100	1 444	13	12	220
18	40270	/	/	/	/	/	/
19	4027	/	/	/	/	/	/
20	40280	/	/	/	/	/	/
21	4028	/	/	/	/	/	/
22	402	388	7 191	4 395	37	24	896
23	40410	549	26 337	14 604	230	110	3 294
24	4041	549	26 337	14 604	230	110	3 294
25	40460	45	1 095	757	7	3	130
26	4046	45	1 095	757	7	3	130
27	404	594	27 432	15 361	238	113	3 424
28	40510	24	1 101	414	5	3	78
29	4051	24	1 101	414	5	3	78
30	40540	50	5 098	1 044	16	5	201
31	4054	50	5 098	1 044	16	5	201
32	40570	822	69 948	25 130	554	196	6 571
33	4057	822	69 948	25 130	554	196	6 571
34	405	896	76 147	26 588	576	203	6 849
35	40611	/	/	/	/	/	/
36	40615	/	/	/	/	/	/
37	4061	/	/	/	/	/	/
38	40641	/	/	/	/	/	/
39	40645	1 168	69 186	46 642	416	350	7 443
40	4064	.	.	.	.	.	.
41	40671	110	26 345	11 683	187	73	1 575
42	40675	186	4 566	3 973	32	19	466
43	4067	296	30 912	15 656	219	92	2 041
44	406	1 485	103 422	62 642	638	445	9 576
45	40711	197	1 362	2 108	54	4	273
46	40714	458	3 459	7 374	78	28	821
47	40717	440	4 369	8 663	85	33	993
48	4071	1 095	9 190	18 145	217	66	2 087
49	40740	2 106	27 046	44 827	515	177	4 531
50	4074	2 106	27 046	44 827	515	177	4 531
51	40760	146	1 722	5 202	43	13	470
52	4076	146	1 722	5 202	43	13	470
53	40781	403	9 171	23 130	184	62	1 902
54	40785	227	4 127	8 736	72	31	911

noch Tabelle 1

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Anzahl[2] der Unternehmen	Umsatz	Beschäftigte	Investitionen	Sachanlagen[3]	Rohertrag[4]
			Mio. DM	am 31. Dezember 1989	Mio. DM		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
55	4078	630	13 299	31 866	256	94	2 812
56	407	3 977	51 255	100 040	1 031	349	9 900
57	40831	497	8 896	10 169	220	40	1 693
58	40835	136	5 850	2 087	51	16	452
59	4083	634	14 746	12 256	272	56	2 145
60	40871	/	/	/	/	/	/
61	40874	/	/	/	/	/	/
62	40877	96	895	2 693	75	16	356
63	40879	/	/	/	/	/	/
64	4087	167	1 277	3 892	94	21	484
65	408	801	16 022	16 148	366	77	2 630
66	40	12 650	353 740	280 561	3 441	1 383	38 320
67	41110	990	61 105	61 763	607	372	4 702
68	4111	990	61 105	61 763	607	372	4 702
69	41121	180	1 248	2 457	41	16	249
70	41125	1 367	20 149	20 539	176	82	2 207
71	4112	1 547	21 397	22 996	217	98	2 456
72	41131	26	4 778	528	9	1	136
73	41136	171	3 181	3 040	24	17	598
74	4113	197	7 959	3 568	33	18	735
75	41141	328	17 375	12 009	82	62	1 205
76	41145	186	1 573	3 311	23	23	263
77	4114	514	18 948	15 320	105	84	1 468
78	41151	79	1 814	2 568	18	11	237
79	41155	1 228	24 725	20 171	153	90	2 603
80	4115	1 307	26 539	22 739	171	101	2 840
81	41161	93	9 294	8 041	43	31	1 157
82	41165	/	/	/	/	/	/
83	4116	128	9 625	8 522	45	34	1 205
84	41171	/	/	/	/	/	/
85	41175	203	2 876	7 299	86	40	652
86	41179	355	7 782	8 436	147	32	1 064
87	4117	580	11 083	16 305	234	73	1 778
88	41181	371	4 243	6 210	61	33	965
89	41183	153	2 719	2 385	14	14	649
90	41187	1 358	10 084	20 863	187	79	2 030
91	4118	1 882	17 046	29 458	263	125	3 644
92	41190	720	12 732	10 105	114	63	1 012
93	4119	720	12 732	10 105	114	63	1 012
94	411	7 865	186 433	190 777	1 790	969	19 840
95	41210	451	7 946	13 100	70	64	1 544
96	4121	451	7 946	13 100	70	64	1 544
97	41220	67	1 894	2 735	12	9	315
98	4122	67	1 894	2 735	12	9	315
99	41230	553	6 422	9 526	81	76	1 483
100	4123	553	6 422	9 526	81	76	1 483
101	41241	/	/	/	/	/	/
102	41245	143	1 920	3 763	24	23	530
103	4124	154	2 259	4 022	25	23	585
104	41250	/	/	/	/	/	/
105	4125	/	/	/	/	/	/
106	41260	82	447	814	2	3	94
107	4126	82	447	814	2	3	94
108	41271	430	4 890	10 381	62	66	1 313

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Anzahl[2] der Unternehmen	Umsatz	Beschäftigte	Investitionen	Sachanlagen[3]	Rohertrag[4]
			Mio. DM	am 31. Dezember 1989	Mio. DM		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
109	41274	/	/	/	/	/	/
110	41277	/	/	/	/	/	/
111	4127	544	5 546	12 136	71	71	1 454
112	41280	141	2 338	2 928	18	16	427
113	4128	141	2 338	2 928	18	16	427
114	41291	93	783	1 657	7	8	219
115	41295	210	1 555	4 390	51	11	480
116	4129	303	2 338	6 046	58	19	699
117	412	2 351	29 476	52 062	339	286	6 684
118	41311	150	2 733	8 085	47	23	692
119	41312	165	2 683	9 588	135	58	1 017
120	41314	532	4 918	14 744	117	59	1 461
121	41315	217	2 312	4 026	20	15	539
122	41318	714	7 242	15 728	79	58	1 838
123	41319	175	1 419	1 832	12	10	246
124	4131	1 954	21 307	54 004	410	224	5 792
125	41320	1 406	20 847	41 466	234	206	4 548
126	4132	1 406	20 847	41 466	234	206	4 548
127	41330	143	1 127	3 268	13	10	331
128	4133	143	1 127	3 268	13	10	331
129	41360	650	7 284	13 326	95	106	1 849
130	4136	650	7 284	13 326	95	106	1 849
131	41371	554	19 612	16 400	136	136	3 474
132	41375	/	/	/	/	/	/
133	4137	623	20 268	17 654	141	140	3 635
134	41380	403	3 653	10 000	79	39	916
135	4138	403	3 653	10 000	79	39	916
136	41390	/	/	/	/	/	/
137	4139	/	/	/	/	/	/
138	413	5 290	74 980	141 175	974	731	17 219
139	41431	129	4 233	3 937	52	21	727
140	41435	125	1 703	3 013	61	19	513
141	4143	254	5 936	6 950	114	39	1 240
142	41461	96	958	2 100	10	10	308
143	41465	436	3 256	6 717	20	17	725
144	4146	532	4 214	8 817	30	27	1 033
145	41494	141	1 644	4 289	20	17	489
146	41496	144	997	1 978	5	11	295
147	4149	284	2 641	6 267	26	28	784
148	414	1 070	12 791	22 034	169	95	3 057
149	41611	475	28 332	20 564	308	142	4 228
150	41614	1 046	14 115	34 608	245	203	3 372
151	41617	99	2 115	2 555	30	8	400
152	41619	228	2 962	6 926	94	37	760
153	4161	1 849	47 524	64 652	676	389	8 760
154	41620	628	5 505	13 536	64	23	1 044
155	4162	628	5 505	13 536	64	23	1 044
156	41641	318	5 114	6 903	57	42	1 088
157	41642	424	5 157	10 125	247	52	1 293
158	41644	1 166	22 526	46 940	539	457	6 591
159	41646	/	/	/	/	/	/
160	41649	1 188	14 063	21 170	166	130	3 249
161	4164	3 205	48 268	86 965	1 022	695	12 550
162	41651	/	/	/	/	/	/

noch Tabelle 1

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Anzahl[2] der Unternehmen	Umsatz	Beschäftigte	Investitionen	Sachanlagen[3]	Rohertrag[4]
			Mio. DM	am 31. Dezember 1989	Mio. DM		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
163	41653	250	1 610	3 155	22	15	307
164	41655	/	/	/	/	/	/
165	41657	/	/	/	/	/	/
166	4165	361	2 475	4 907	37	21	463
167	41661	125	1 531	2 312	16	8	441
168	41663	/	/	/	/	/	/
169	41665	546	4 339	9 641	57	41	1 156
170	41667	/	/	/	/	/	/
171	4166	713	6 233	12 931	74	50	1 675
172	41690	80	1 213	1 378	11	4	164
173	4169	80	1 213	1 378	11	4	164
174	416	6 835	111 218	184 370	1 885	1 182	24 655
175	41810	257	21 239	28 038	224	109	3 425
176	4181	257	21 239	28 038	224	109	3 425
177	41831	163	1 747	4 864	22	18	461
178	41835	599	6 270	12 695	94	92	1 748
179	41830	762	8 017	17 559	116	110	2 209
180	41850	/	/	/	/	/	/
181	4185	/	/	/	/	/	/
182	41860	123	2 144	5 409	30	20	750
183	4186	123	2 144	5 409	30	20	750
184	41880	135	1 279	2 826	9	21	378
185	4188	135	1 279	2 826	9	21	378
186	418	1 310	32 885	54 826	384	263	6 862
187	41911	91	6 793	7 124	89	27	831
188	41913	120	1 620	1 583	13	6	196
189	41915	/	/	/	/	/	/
190	41917	673	4 886	17 172	105	35	1 347
191	4191	987	14 273	27 823	251	75	2 570
192	41941	97	1 698	4 648	28	23	470
193	41945	91	4 263	12 132	53	30	904
194	4194	188	5 961	16 779	81	53	1 374
195	41981	229	14 193	18 257	141	45	1 770
196	41982	74	2 301	2 396	57	12	307
197	41983	438	23 037	27 394	114	187	2 507
198	4198	741	39 531	48 048	312	245	4 584
199	419	1 916	59 765	92 650	644	373	8 529
200	41	26 638	507 548	737 894	6 185	3 897	86 845
201	40/41	39 288	861 288	1 018 455	9 626	5 279	125 165

[1] Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.
[2] Die Erfassungsgrenze für Unternehmen im Großhandel beträgt mehr als 1 Mio. DM Umsatz im Jahr.
[3] Aufwand für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.
[4] Umsatz minus Wareneingang ohne Umsatz-(Mehrwert-)steuer.

Symbole: - nichts vorhanden,
/ keine Angabe, da Zahlenwert statistisch nicht sicher genug,
. aus Gründen der statistischen Geheimhaltung von Einzelangaben nicht veröffentlicht, aber in den Summen enthalten.

Abkürzungen: a.n.g. anderweitig nicht genannt,
o.a.S. ohne ausgeprägten Schwerpunkt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Mai 1992 (Abteilung V A), Umsatzkonzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen im Großhandel 1989;
dass., Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 1.2: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel 1989, Tab. 1, S. 20 bis 31.

Stand der Umsatzkonzentration der Unternehmen im Großhandel 1989
Konzentrationsraten gemessen am Umsatzanteil der jeweils größten Unternehmen
nach zwei- und dreistelligen Wirtschaftsbereichen

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Unternehmen[2]	Umsatz[3]	Beschäftigte[4]	Investitionen	Sachanlagen[5]	Rohertrag[6]
		Anzahl bzw. Summe (Mio. DM) und Anteile der jeweils ... größten Unternehmen (%)					
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	401	Getreide, Saaten, Pflanzen, Futter- und Düngemittel, lebende Tiere					
		4 509	72 271,0	55 387	555,0	172,0	5 045,0
		3	.	.	.	.	.
		6	.	11,0	8,8	18,0	8,2
		10	32,8	15,0	11,9	21,6	11,3
		25	44,4	22,1	18,8	26,2	20,2
		50	51,0	26,1	24,5	32,6	27,9
		100	56,9	31,2	31,8	37,0	34,0
2	402	Textile Rohstoffe und Halbwaren, Häute, Felle, Leder, Rohtabak					
		388	7 191,0	4 395	37,0	24,0	896,0
		3	.	.	.	.	.
		6	/	/	/	/	/
		10	/	/	/	/	/
		25	/	/	/	/	/
		50	64,7	43,0	63,1	39,8	52,1
		100	79,9	60,6	73,6	52,9	69,5
3	404	Technische Chemikalien, Rohdrogen, Kautschuk					
		594	27 432,0	15 361	238,0	113,0	3 424,0
		3	.	.	.	.	.
		6	32,3	12,7	4,8	12,9	21,9
		10	38,7	19,9	9,6	20,0	26,4
		25	55,5	30,4	37,3	29,6	40,5
		50	67,4	40,8	43,7	39,0	53,6
		100	78,9	60,1	56,9	63,2	69,2
4	405	Feste Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse					
		896	76 147,0	26 588	576,0	203,0	6 849,0
		3	.	.	.	.	.
		6	33,8	31,1	.	.	36,1
		10	43,1	33,5	58,1	44,4	47,5
		25	59,1	40,3	64,7	57,4	64,8
		50	69,1	50,0	69,5	67,4	71,3
		100	78,8	58,6	79,2	78,0	79,5
5	406	Erze, Stahl, NE-Metalle, Stahl- und NE-Metallhalbzeug					
		1 485	103 422,0	62 642	638,0	445,0	9 576,0
		3	.	.	.	.	.
		6	32,4	32,3	.	.	24,8
		10	40,5	35,1	35,7	22,5	29,6
		25	55,1	39,7	39,3	59,7	36,8
		50	64,3	43,9	47,3	62,1	44,3
		100	73,5	53,3	57,5	68,4	56,2

noch Tabelle 2

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Unternehmen[2]	Umsatz[3]	Beschäftigte[4]	Investitionen	Sachanlagen[5]	Rohertrag[6]
		Anzahl bzw. Summe (Mio. DM) und Anteile der jeweils ... größten Unternehmen (%)					
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
6	407	Holz, Baustoffe, Installationsbedarf					
		3 977	51 255,0	100 040	1 031,0	349,0	9 900,0
		3	.	.	.	.	.
		6	7,5	4,5	3,3	2,4	3,8
		10	9,4	5,7	4,3	3,8	5,7
		25	14,1	10,0	8,1	6,9	10,2
		50	20,0	14,0	12,7	10,0	15,2
		100	28,3	21,1	21,4	14,4	22,4
7	408	Altmaterial, Reststoffe					
		801	16 022,0	16 148	366,0	77,0	2 630,0
		3	.	.	.	.	.
		6	36,4	.	8,0	5,1	.
		10	42,6	14,6	9,2	7,1	16,7
		25	55,3	19,2	12,4	14,6	26,4
		50	64,0	27,0	23,0	20,1	35,2
		100	73,4	36,9	31,0	42,0	47,7
8	40	Rohstoffe und Halbwaren					
		12 650	353 740,0	280 561	3 441,0	1 383,0	38 320,0
		3	.	.	.	.	.
		6	14,5	7,5	14,5	9,8	9,6
		10	18,0	10,1	15,1	11,2	12,3
		25	26,8	12,2	16,2	24,3	16,4
		50	35,9	15,9	20,2	29,9	23,5
		100	44,3	20,6	25,1	33,7	28,9
9	411	Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren					
		7 865	186 433,0	190 777	1 790,0	969,0	19 840,0
		3	.	.	.	.	.
		6	9,7	3,8	7,6	6,0	3,7
		10	13,4	5,3	9,3	8,6	5,0
		25	22,1	17,0	16,7	16,4	13,5
		50	31,2	21,8	22,4	21,6	19,4
		100	41,3	31,2	27,9	35,0	27,4
10	412	Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren					
		2 351	29 476,0	52 062	339,0	286,0	6 684,0
		3	.	.	.	.	.
		6	9,8	8,1	15,0	8,0	9,0
		10	12,9	12,0	17,0	12,4	14,5
		25	20,9	17,1	21,5	18,0	19,9
		50	28,8	23,2	31,4	25,4	27,5
		100	39,4	30,5	37,2	35,3	36,0

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Unternehmen[2]	Umsatz[3]	Beschäftigte[4]	Investitionen	Sachanlagen[5]	Rohertrag[6]
		Anzahl bzw. Summe (Mio. DM) und Anteile der jeweils ... größten Unternehmen (%)					
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
11	413	Eisen- und Metallwaren, Möbel, Einrichtungs- und Haushaltsgegenstände					
		5 290	74 980,0	141 175	974,0	731,0	17 219,0
		3	.	.	.	.	.
		6	9,1	2,0	2,3	5,1	5,7
		10	12,5	4,3	7,1	9,1	9,3
		25	20,4	9,6	13,0	16,3	16,3
		50	27,9	13,9	16,2	23,7	23,3
		100	37,4	21,2	24,3	32,0	32,6
12	414	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Schmuck, Spielwaren, Sportartikel					
		1 070	12 791,0	22 034	169,0	95,0	3 057,0
		3	.	.	.	.	.
		6	17,2	6,3	24,7	9,8	13,4
		10	22,7	9,0	46,9	13,4	19,1
		25	37,0	16,3	52,7	27,0	31,4
		50	50,2	28,2	61,9	43,9	43,8
		100	61,5	41,1	73,9	54,7	55,0
13	416	Fahrzeuge, Maschinen, Technischer Bedarf					
		6 835	111 218,0	184 370	1 885,0	1 182,0	24 655,0
		3	.	.	.	.	.
		6	10,1	3,7	7,3	1,2	8,0
		10	14,7	4,8	10,3	3,5	10,9
		25	24,2	10,4	13,8	13,3	20,1
		50	31,3	16,2	23,4	32,1	26,5
		100	40,3	21,4	29,5	39,5	34,3
14	418	Pharmaz. und kosmetische Erzeugnisse, Laborbedarf, med. Artikel, Reinigungsmittel					
		1 310	32 885,0	54 826	384,0	263,0	6 862,0
		3	.	.	.	.	.
		6	31,7	23,7	26,5	16,4	14,9
		10	38,1	28,7	28,7	20,1	18,0
		25	49,2	35,6	46,6	27,1	27,6
		50	58,2	44,0	54,2	33,2	37,8
		100	68,2	55,6	65,5	51,1	52,7
15	419	Papier, Schreibwaren, Druckerzeugnisse, Waren verschiedener Art, o.a.S.					
		1 916	59 765,0	92 650	644,0	373,0	8 529,0
		3	.	.	.	.	.
		6	22,0	.	.	.	.
		10	26,4	14,5	17,2	13,2	16,9
		25	36,2	16,4	21,1	14,6	20,2
		50	46,8	27,3	32,9	34,2	32,2
		100	61,6	40,7	44,5	55,1	45,2

noch Tabelle 2

Lfd. Nr.	WZ-[1] Nr.	Einheiten	Merkmal	Begleitmerkmale			
		Unternehmen[2]	Umsatz[3]	Beschäftigte[4]	Investitionen	Sachanlagen[5]	Rohertrag[6]
		Anzahl bzw. Summe (Mio. DM) und Anteile der jeweils . . . größten Unternehmen (%)					
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
16	41	Fertigwaren					
		26 638	507 548,0	737 894	6 185,0	3 897,0	86 845,0
		3	.	.	.	.	.
		6	4,4	2,8	3,7	2,5	1,9
		10	6,1	3,6	4,4	3,0	3,1
		25	11,1	5,1	8,2	4,4	6,0
		50	16,8	9,1	11,4	8,0	9,6
		100	23,8	12,6	15,4	13,4	14,6
17	40/41	Großhandel					
		39 288	861 288,0	1 018 455	9 626,0	5 279,0	125 165,0
		3	.	.	.	.	.
		6	6,2	2,1	5,2	2,6	3,0
		10	8,1	3,8	6,3	3,3	4,2
		25	12,3	5,7	8,4	5,4	6,4
		50	17,7	7,0	10,8	9,4	9,3
		100	24,6	11,1	14,5	13,8	13,8

[1] Statistisches Bundesamt,
Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979,
Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.
Ohne 30 5stellige Wirtschaftsuntergruppen, die mit 4stelligen Wirtschaftsklassen identisch sind:
40130, 40250, 40270, 40280, 40410, 40460, 40510, 40540, 40570, 40740, 40760,
41110, 41190, 41210, 41220, 41230, 41250, 41260, 41280, 41320, 41330, 41360, 41380, 41390, 41620, 41690, 41810, 41850, 41860, 41880.
Ohne 33 Wirtschaftsbereiche, für die keine statistisch gesicherten Angaben vorliegen bzw. die Angaben der statistischen Geheimhaltung unterliegen:
40155, 40211, 40270, 4027, 40280, 4028, 40611, 40615, 4061, 40641, 4064, 40871, 40874, 40879,
41165, 41171, 41241, 41250, 4125, 41274, 41277, 41375, 41390, 4139, 41646, 41651, 41655, 41657, 41663, 41667, 41850, 4185, 41915.
Einschl. 10 Wirtschaftsbereiche, für die Gesamtangaben, aber nicht nach Rangklassen, vorliegen:
40214, 40217, 41121, 41151, 41175, 41291, 41319, 41653, 4165, 61661.

[2] Die Erfassungsgrenze für Unternehmen im Großhandel beträgt mehr als 1 Mio. DM Umsatz im Jahr.

[3] Der Anteil der jeweils größten Unternehmen wird an der Merkmalssumme aller Unternehmen in dem betreffenden Wirtschaftsbereich gemessen (institutionelle Abgrenzung).

[4] Anzahle der Beschäftigten zum 31. Dezember 1989.

[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschl. Leasing.

[6] Umsatz minus Wareneinsatz ohne Umsatz-(Mehrwert-)steuer.

Symbole: – nichts vorhanden,
/ keine Angaben, da Zahlenwert statistisch nicht sicher genug,
. aus Gründen der statistischen Geheimhaltung von Einzelangaben nicht veröffentlicht, aber in den Summen enthalten.

Abkürzungen: a.n.g. anderweitig nicht genannt,
o.a.S. ohne ausgeprägten Schwerpunkt.

Quelle: Statistisches Bundesamt,
Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Mai 1992 (Abteilung V A),
Umsatzkonzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen im Großhandel 1989;
dass., Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 1.2: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel, Tab. 1, S. 20 bis 31.

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1 Fortschreibung der Unternehmensstatistik auf das Jahr 1990

354. Für die Beurteilung von Stand und Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft ist neben der Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe (Kapitel I) und im Handel (Kapitel II) auch die aggregierte Konzentration von wettbewerbspolitischem Interesse, weil Großunternehmen, insbesondere durch ihre Finanzkraft, marktübergreifende wirtschaftliche Macht ausüben können.

Aus diesem Grund hat die Monopolkommission in ihren Hauptgutachten stets auch *den Stand und die Entwicklung der 100 größten Unternehmen* untersucht. In den ersten drei Hauptgutachten hat sie die „100 Größten" nach dem Kriterium des Umsatzes ausgewählt. Seit dem vierten Hauptgutachten bildet sie die Rangfolge der 100 größten *Unternehmen nach dem Kriterium der Wertschöpfung*. Dieses Vorgehen wird für das Jahr 1990 fortgeführt. Die Statistik der 100 größten Unternehmen nach dem Umsatz wird im Anlagenband als *Tabelle III.1* fortgeschrieben.

355. Die „100 Größten" nach Wertschöpfung werden zusätzlich im Hinblick auf die Merkmale *Beschäftigte, Sachanlagevermögen und Cash-flow* untersucht. Außerdem berichtet die Kommission über *Verflechtungen* zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" über Kapitalbeteiligungen, personelle Verflechtungen und Gemeinschaftsunternehmen und ermittelt die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt 1990/1991 *nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen.*

356. Neben den „100 Größten" nach Wertschöpfung ermittelt die Monopolkommission seit dem Vierten Hauptgutachten zusätzlich für die fünf Bereiche Industrie[1]), Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Verkehr und Dienstleistungen die größten Unternehmen nach Umsatz, Bilanzsumme bzw. Beitragseinnahmen. Trotz ihrer konzeptionellen Bedenken[2]), die in erster Linie den eingeschränkten Aussagegehalt branchenübergreifender Unternehmensvergleiche betreffen, behält die Monopolkommission diese Berichterstattung bei, da sie hiervon zusätzliche Erkenntnisse über die Konzentrationsentwicklung erwartet.

Wie in den vorhergehenden Hauptgutachten werden diese Abschnitte den Untersuchungen auf der Grundlage der Wertschöpfung vorangestellt. Der Aufbau dieses Kapitels wird somit unverändert beibehalten, so daß der Vergleich mit früheren Gutachten leicht möglich ist.

357. Die weitgehende Internationalisierung der Märkte berücksichtigt die Monopolkommission durch Betrachtung der nach dem Geschäftsvolumenmerkmal jeweils größten inländischen Unternehmen im *internationalen Vergleich*. Besondere Beachtung findet dabei der europäische Wirtschaftsraum. So werden die größten deutschen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen in die entsprechenden europäischen Rangfolgen eingefügt.

1.2 Methodische Vorbemerkungen

358. Am 1. Januar 1986 trat das Bilanzrichtlinien-Gesetz[3]) in Kraft, das erstmals für Unternehmen aller Rechtsformen ausführliche Bilanzierungsvorschriften festschreibt. Für die Ermittlung der 100 größten Unternehmen nach Wertschöpfung sind insbesondere die Vorschriften über den Konzernabschluß und den Konzernlagebericht gemäß §§ 238 bis 339 HGB von Bedeutung. Zwingend waren diese Vorschriften erstmals auf das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Wahlweise konnte eine Anpassung an das neue Recht aber auch in einem früheren Geschäftsjahr erfolgen. Die meisten der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen hatten von dieser Wahlmöglichkeit Gebrauch gemacht, so daß sich die neuen Vorschriften, insbesondere die über den Konsolidierungskreis bereits auf die Untersuchungsergebnisse des Berichtsjahres 1988 auswirkten.

Während das alte Recht die Einbeziehung nur der inländischen Tochterunternehmen in den Konzernabschluß vorsah, so sind nun gemäß §§ 294 bis 296 HGB neben dem Mutterunternehmen grundsätzlich alle Tochterunternehmen ohne Rücksicht auf ihren Sitz in den Konzernabschluß einzubeziehen. Ausgenommen

[1]) Im folgenden bezeichnet der Begriff „Industrie" das Produzierende Gewerbe. Nach der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979 sind diesem die Bereiche Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung, Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe zugeordnet.

[2]) Vgl. Tz. 361 sowie Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 293.

[3]) Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebenten und Achten Richtlinie des Rates der EG zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts vom 19. Dezember 1985, BGBl. I S. 2355—2433.

sind die Tochterunternehmen, deren Einbeziehung zu einer unzutreffenden Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns führen würde (§ 295 Abs. 1 HGB). Daneben hat das Konzernmutterunternehmen die Möglichkeit, auf die Konsolidierung der Tochterunternehmen zu verzichten, die etwa von untergeordneter Bedeutung sind, deren Einbeziehung unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen würde oder deren Geschäftsführung von der Obergesellschaft unabhängig ist (§ 296 Abs. 1 und 2 HGB).

359. Da die nach Wertschöpfung 100 Größten auf der Basis des Inlandskonzerns ermittelt werden, *führte die Umstellung auf das Weltabschlußprinzip zu einer Verschlechterung der Datenlage.* In der Regel verzichten die Unternehmen in ihren Geschäftsberichten auf den freiwilligen Ausweis der Jahresabschlußdaten in der Abgrenzung auf den Inlandskonzern. Weitere Schwierigkeiten bei der Datenerhebung treten auf, wenn inländische Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften von der Möglichkeit Gebrauch machen, die Aufstellung eines Teilkonzernabschlusses zu unterlassen, die gegeben ist, wenn auf einer höheren Stufe des Konzerns ein Konzernabschluß aufgestellt wird, der den Vorschriften der 7. EG-Richtlinie entspricht und von einem Abschlußprüfer geprüft wird, der den Erfordernissen der 8. EG-Richtlinie genügt (§§ 291, 292 HGB). Handelt es sich bei dem Mutterunternehmen um eine Personenhandelsgesellschaft oder ein Einzelunternehmen, so braucht die Gewinn- und Verlustrechnung nicht offengelegt zu werden (§ 9 Abs. 2 PublG), wenn in einer Anlage zur Bilanz bestimmte zusätzliche Angaben gemacht werden (§ 5 Abs. 5 PublG). Unternehmen dieser Rechtsformen brauchen nach § 11 Abs. 5 Satz 2 PublG keinen Konzernabschluß aufzustellen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und die Aufgaben der Konzernleitung nicht wahrgenommen werden.

360. Durch eine Unternehmensbefragung im Januar 1988 hatte sich die Monopolkommission einen Überblick über die künftig zur Verfügung stehenden Daten verschafft. Insgesamt lagen der Kommission Stellungnahmen von 120 Unternehmen vor, von denen 91 Unternehmen (75,8 %) die künftige Übermittlung aller benötigten Daten in Aussicht gestellt hatten. Hierin enthalten waren auch die Unternehmen, die als Einzelunternehmen oder infolge der Befreiungsmöglichkeit gemäß § 291 HGB keinen Konzernabschluß aufstellen mußten, sowie die Gesellschaften, die ohnehin keine ausländischen Töchter hatten, daher ausschließlich inländische Unternehmen konsolidierten. Die übrigen 29 der befragten Unternehmen (24,2 %) gaben bei nochmaliger Befragung an, sie könnten zumindest die für eine Schätzung benötigten Daten verfügbar machen. Durch die in dem nach dem 31. Dezember 1989 beginnenden Geschäftsjahr erstmals zwingende Anwendung des Bilanzrichtlinien-Gesetzes und Änderungen in den Konsolidierungskreisen einiger Unternehmen durch Käufe oder Verkäufe von Beteiligungen erhöhte sich gegenüber dem Achten Hauptgutachten die Zahl der Unternehmen, die einen Weltkonzernabschluß aufzustellen hatten. Die Zahl der Schätzungen erhöhte sich dennoch nur geringfügig, weil die meisten Unternehmen bereit waren, ihre Jahresabschlußdaten für die Monopolkommission in der benötigten Abgrenzung aufzubereiten.

Für die Erhebung der nach Wertschöpfung „100 Größten" im Neunten Hauptgutachten mußten aufgrund der Vorschriften über den Konsolidierungskreis insgesamt 102 Unternehmen befragt werden, von denen 64 (63 %) die erforderlichen Angaben vollständig zur Verfügung gestellt haben. Für den Kreis der „100 Größten" des Jahres 1990 bedeutet dies, daß die Wertschöpfung in 30[4]) Fällen geschätzt werden mußte. Da die Umstellung der Rechnungslegung auf das neue Recht bei den meisten Unternehmen bereits im Berichtsjahr 1988 vollzogen war, war die weitere Verschlechterung der Datenlage gegenüber dem Achten Hauptgutachten für die Güte der Erhebungsergebnisse unerheblich. Für das Berichtsjahr 1988 war die Wertschöpfung bei 26 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" näherungsweise bestimmt worden.

361. Die Erosion der Datenbasis seit 1986 hatte die Monopolkommission bereits im Achten Hauptgutachten zu einer Überprüfung der konzeptionellen Grundlagen von Kapitel III veranlaßt. Aufgrund der Überlegenheit des Größenkriteriums Wertschöpfung gegenüber dem Umsatz, der bedeutend einfacher zu ermitteln ist, nahm die Monopolkommission bis dahin die Probleme durch Datenunsicherheit bewußt in Kauf. Auch die weitergehende Verschlechterung der Datenbasis im Achten Hauptgutachten durch die Anwendung des Bilanzrichtlinien-Gesetzes wurde geringer eingestuft als die Vorteile des Wertschöpfungskriteriums, das als über Sektorgrenzen hinweg vergleichbares Größenmerkmal die Einbeziehung von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes erlaubt und unterschiedliche Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen, die die Geschäftsentwicklungen der betrachteten Unternehmen verzerrt widergeben, ausschaltet. Darüber hinaus vermag der Umsatz die unterschiedliche vertikale Integration verschiedener Branchen nur unzureichend widerzuspiegeln. So ist z. B. bei Handelsunternehmen der Anteil der Wertschöpfung am Umsatz regelmäßig geringer als bei Unternehmen anderer Branchen[5]). Aus den genannten Gründen entschied sich die Monopolkommission für die Beibehaltung der *Wertschöpfung als geeignetem Maß für Unternehmensgröße.* Die Argumente haben weiterhin Gültigkeit, nicht zuletzt wegen der nur unwesentlichen Verschlechterung der Datenbasis gegenüber dem Achten Hauptgutachten.

362. Die *Maßgeblichkeit des Inlandskonzepts* für die Berichterstattung der Monopolkommission über die aggregierte Konzentration kann aus ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 24b Abs. 1 Satz 1 GWB) abgeleitet werden, die Entwicklung der Unternehmenskonzen-

[4]) Hierin sind die Schätzungen für drei Baukonzerne enthalten. Bei Unternehmen dieser Branche besteht auch künftig die Notwendigkeit, die Wertschöpfung trotz der Verfügbarkeit der Daten des Inlandskonzerns zu schätzen. Dies ist auf die Schwierigkeiten bei der Abgrenzung von in- und ausländischen Aktivitäten zurückzuführen.

[5]) Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 345—351.

tration in der Bundesrepublik Deutschland regelmäßig zu begutachten. Die betriebliche Wertschöpfung stellt aus dieser Sicht *den von einem Unternehmen in einer vorgegebenen Periode geschaffenen Wertzuwachs dar, der den Beitrag des Unternehmens zum Sozialprodukt* widerspiegelt. Die Wertschöpfung der inländischen Konzernbereiche ist somit das Pendant zum Inlandsprodukt und findet in dieser Größe einen geeigneten gesamtwirtschaftlichen Bezug. Eine solche Bezugsgröße existiert für Erhebungen auf der Basis des Weltkonzernabschlusses nicht. Eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration müßte daher in diesem Fall unterbleiben. Hinzu kommt, daß eine Abkehr vom Inlandskonzept nach der Umstellung auf das Untersuchungsmerkmal Wertschöpfung im Dritten Hauptgutachten einen neuerlichen Bruch in der Kontinuität der Berichterstattung bedeuten würde. Die Monopolkommission ist sich gleichwohl der Tatsache bewußt, daß die Beschränkung auf die inländischen Unternehmen und Konzerne die zunehmende Internationalisierung der Märkte nicht ausreichend berücksichtigt, zumal offenkundig ist, daß auch ausländische Tochtergesellschaften auf nationalen Märkten wirtschaftliche Macht ausüben können. Den fortschreitenden internationalen Verflechtungen trägt die Kommission daher durch ausführliche internationale Vergleiche der aggregierten Unternehmenskonzentration Rechnung. Untersuchungsmerkmal dieser branchenbezogenen internationalen Analyse sind die Umsätze der Weltkonzerne.

363. Eine wesentliche Verschlechterung der Erhebungsergebnisse gegenüber dem Achten Hauptgutachten wurde auch dadurch verhindert, daß die Grundlage für die Ermittlung der Güte der Schätzmethoden verbessert wurde, weil eine größere Zahl von Unternehmen für die Ex-post-Schätzungen des Jahres 1990 zur Verfügung stand. Einbezogen wurden die Unternehmen, für die die benötigten Angaben sowohl in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich, als auch auf den Weltkonzern vorlagen. Die Ergebnisse der Ex-post-Schätzungen sind in *Tabelle III.2* im Anlagenband zusammengefaßt. Auf der Grundlage der Wertschöpfung des Weltkonzerns wurden für die betrachteten Unternehmen bis zu drei Schätzwerte für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns ermittelt: [6])

— Schätzung über den Umsatz

Methode $\frac{WS_W}{U_W} \cdot U_I = WS^*_{I,U}$

implizite Annahme: $\frac{WS_W}{U_W} \doteq \frac{WS_I}{U_I}$

— Schätzung über die Beschäftigtenzahl

Methode: $\frac{WS_W}{B_W} \cdot B_I = WS^*_{I,B}$

implizite Annahme: $\frac{WS_W}{B_W} \doteq \frac{WS_I}{B_I}$

— Schätzung über Personalkosten

Methode: $\frac{WS_W}{P_W} \cdot P_I = WS^*_{I,P}$

implizite Annahme: $\frac{WS_W}{P_W} \doteq \frac{WS_I}{P_I}$

Mit Hilfe dieser Schätzverfahren wird die implizite Annahme geprüft, daß die Relationen Wertschöpfung/Umsatz, Wertschöpfung/Beschäftigte bzw. Wertschöpfung/Personalkosten des Inlandskonzerns mit denjenigen des Weltkonzerns übereinstimmen. *Tabelle III.2* weist neben den Ergebnissen aus den drei beschriebenen Schätzmethoden das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Näherungswerten und das Mittel der beiden am nächsten beieinander liegenden Schätzwerte aus. Gemessen an der durchschnittlichen prozentualen Abweichung der Schätzwerte von der tatsächlichen Wertschöpfung bildet sich die folgende Rangfolge heraus:

— Schätzung über die Personalkosten	3,38 %,
— Schätzung über das arithmetische Mittel aus den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten	3,54 %,
— Schätzung über das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Abweichungswerten	4,02 %,
— Schätzung über die Beschäftigtenzahl	6,28 %,
— Schätzung über den Umsatz	6,93 %.

364. Danach wird das Ergebnis früherer Untersuchungen bestätigt, wonach die Schätzwerte auf der Basis der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation eine im Durchschnitt geringere Abweichung von der tatsächlichen Wertschöpfung aufweisen als die, die auf der Grundlage der Beschäftigten/ Wertschöpfung- und der Umsatz/Wertschöpfung-Relation berechnet werden. Ursächlich dafür ist, daß die Personalkosten in der Regel den größten Teil der Wertschöpfung erklären. Das schließt Unterschiede zwischen den Relationen auf Welt- und Inlandsbasis nicht aus, die zum Beispiel durch unternehmensspezifische Entwicklungen oder Organisationsstrukturen verursacht werden können. Die beiden abgeleiteten Verfahren führen in der Regel ebenfalls zu zufriedenstellenden Ergebnissen. Hierbei kommt es infolge entgegengesetzter Abweichungsrichtungen häufig zu Neutralisierungseffekten. Ausreißer lassen sich so besser auffangen. Die Überlegenheit einzelner Verfahren kann nicht auf fundierte theoretische Erkenntnisse gestützt werden, da häufig unternehmens- oder brancheneigene Gegebenheiten für die Stabilität der einzelnen Relationen ausschlaggebend sein können.

365. Die Monopolkommission verwendet bei den zur Ermittlung der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen notwendigen Schätzungen in erster Linie das auf den Personalkosten basierende Verfahren; ergänzend werden die beiden abgeleiteten Verfahren berücksichtigt. Darüber hinaus wird versucht, zum Beispiel aus den Geschäftsberichten geeignete Informationen zu gewinnen, die die Auswahl der günstigsten Schätzmethode erleichtern. Soweit die Ergebnisse der *Tabelle III.2* einen unternehmensspe-

[6]) Zeichenerklärung: WS = Wertschöpfung, U = Umsatz, B = Beschäftigte, P = Personalkosten, W = auf der Basis des Weltkonzernabschlusses, I = auf der Basis des inländischen Konzernabschlusses, * = Schätzwert.

Ergebnisse der *Tabelle III.2* einen unternehmensspezifischen Trend erkennen lassen, wird dies ebenfalls berücksichtigt.

366. Die Ergebnisse der *Tabelle III.2* werden in den *Tabellen III.3, III.4 und III.5* noch einmal unter einem anderen Blickwinkel aufbereitet. Auf der Basis der Schätzwerte, die anhand der Personalkostenmethode ermittelt wurden, werden die Auswirkungen auf die Rangverteilungen untersucht. Es zeigt sich, daß auch im Berichtsjahr 1990 ein Großteil der Abweichungswerte (1990: 62 %) in einem Schwankungsintervall von ±4 % liegt *(Tabelle III.3)*. Rangverschiebungen um vier oder mehr Positionen haben sich wie 1988 in sieben Fällen ergeben. Das bedeutet, von den insgesamt 194 Schätzungen der Jahre 1978 bis 1990 kam es zu Abweichungen um mehr als drei Ränge in nur 23 Fällen (11,9 %). *Die Güte des Schätzverfahrens auf der Grundlage der Personalkosten kann daher als ausreichend gut angesehen werden.*[7])

367. Zusammenfassend ist festzustellen, daß die Monopolkommission auch zukünftig bei der Berichterstattung über die aggregierte Unternehmenskonzentration an dem *Größenmerkmal Wertschöpfung des Inlandskonzerns* festhält. Sollte die Aussagekraft einzelner Ergebnisse gegenüber Vorperioden eingeschränkt sein, so wird darauf zu Beginn der entsprechenden Abschnitte hingewiesen. Der *Schwerpunkt der Analyse* richtet sich jedoch weniger auf die exakte Ermittlung der Wertschöpfung als auf die *Zuordnung der Unternehmen zu bestimmten Größenklassen.* Der Aussagegehalt der Untersuchungen wird durch die Schätzungen nicht gemindert.

368. Auch hinsichtlich der Erhebungsmethoden hält sich die Monopolkommission an die im Vierten bis Achten Hauptgutachten dargelegten Grundsätze. Im Gegensatz zu der Berichterstattung in den Kapiteln I und II über die Konzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel, die, entsprechend den Erhebungen des Statistischen Bundesamtes, auf der Basis rechtlich selbständiger Unternehmenseinheiten erfolgt, kann die Untersuchung hier bezüglich wirtschaftlicher Einheiten durchgeführt werden. Die dazu benötigten Daten wurden von der Kommission direkt erhoben. Dabei ist in der Regel der Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Handelsgesetzbuches maßgeblich. Ausgeschlossen werden lediglich die ausländischen Tochterunternehmen.[8]) Zu dem hier berücksichtigten Konsolidierungskreis zählen somit zum einen die unter einheitlicher Leitung stehenden inländischen Unternehmen, zum anderen werden gemäß § 290 Abs. 2 HGB auch die Unternehmen einbezogen, bei denen die Muttergesellschaft über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt, die Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bestellen bzw. abberufen oder aufgrund der Satzung bzw. eines Beherrschungsvertrags einen beherrschenden Einfluß ausüben kann (Control-Konzept). Gemeinschaftsunternehmen, die nicht zu 100 % bei den übergeordneten Unternehmen konsolidiert werden, sind im Rahmen der jeweiligen Rangliste gesondert zu erfassen[9]). Diese Fälle treten im Rahmen dieses Gutachtens so selten auf, daß der Effekt von Doppelzählungen hingenommen werden kann. Soweit es erforderlich ist, werden methodische Grundlagen zu Beginn einzelner Abschnitte dargelegt.

369. Die Erhebung der so abgegrenzten Inlandskonzerne wird nicht nur durch die Einführung des Weltabschlußprinzips gemäß § 294 Abs. 1 HGB und die damit verbundene Erweiterung des Konsolidierungskreises erschwert. Darüber hinaus führen die Ausnahmevorschriften des Handelsgesetzbuches und des Publizitätsgesetzes (PublG) dazu, daß die Höhe der Wertschöpfung nicht mehr direkt aus dem Konzernabschluß der Obergesellschaft abzuleiten ist.[10])

370. Soweit aus diesen Gründen die Geschäftsberichte der Unternehmen und die anderen zur Verfügung stehenden Quellen nicht ausreichten, um die für die Untersuchung benötigten Daten zu ermitteln, wurden diese *von den Unternehmen direkt erfragt.* Insgesamt wurden 102 Unternehmen befragt. Wie bereits ausgeführt, wurde für die Unternehmen, für die die erforderlichen Angaben nicht oder unvollständig zur Verfügung standen, Schätzungen durchgeführt.

371. Für die Untersuchung wurden vorrangig die veröffentlichten Geschäftsberichte, die Ergebnisse der Befragungen sowie die im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse der in Frage kommenden Unternehmen als *Datenquellen* zugrunde gelegt. Darüber hinaus wurden folgende öffentlich zugängliche Quellen herangezogen:

- Hoppenstedt Verlag
  - „Handbuch der Aktiengesellschaften", verschiedene Jahrgänge,
  - „Handbuch der Großunternehmen", verschiedene Jahrgänge,
  - „Konzerne in Schaubildern", einschließlich „Konzerne aktuell" (Loseblattsammlung),
  - „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft", Ausgabe 1991,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500" (Loseblattsammlung),
- Commerzbank, „Wer gehört zu Wem", 17. Auflage, 1991
- M + M Eurodata, „Top-Firmen", 1990 und 1991,
- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (HVL), „Der Deutsche Lebensmittel-Einzelhandel im Spiegel der Statistik, 1991.

---

[7]) Vgl. die detaillierten Erläuterungen zu den Tabellen in Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1990, Baden-Baden 1990, Tz. 357—360.

[8]) Vgl. Tz. 362.

[9]) Betroffen ist zum Beispiel das Unternehmen Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH — ein Gemeinschaftunternehmen von Robert Bosch (50%) und Siemens (50 %) —, das lediglich bei Robert Bosch gemäß den Vorschriften über die Quotenkonsolidierung (§ 310 Abs. 1 HGB) in den Konzernabschluß einbezogen wird. Die Bewertung bei Siemens erfolgt mit Hilfe der Equity-Methode (§§ 311, 312 HGB).

[10]) Vgl. Tz. 359 f.

In einzelnen Fällen griff die Kommission ergänzend auf Presseverlautbarungen zurück.

Die Untersuchung über die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen stützt sich auf die der Monopolkommission vom Bundeskartellamt übermittelten monatlichen „Bekanntmachungen über Zusammenschlüsse nach § 23 GWB".

In einzelnen Fällen sind Angaben für die vergangenen Jahre in den offiziellen Statistiken aktualisiert worden. Die gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen in dieser Untersuchung wurden entsprechend angepaßt. Das Gesamtbild, das im Achten Hauptgutachten von der aggregierten Unternehmenskonzentration gezeichnet wurde, wird dadurch nicht wesentlich verändert.

2. Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1988 und 1990 in den verschiedenen Bereichen

372. Auf der Basis der in Abschnitt 1.2 erläuterten Methoden wurden in den *Tabellen 1, 2 und 4 bis 6* die hundert größten Industrieunternehmen, die zwanzig größten Handelsunternehmen und die jeweils zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zusammengestellt. Daneben weist *Tabelle 3* die fünf größten Einkaufszusammenschlüsse des Handels aus. Die wesentlichen Veränderungen in den Tabellen werden in dem begleitenden Text kommentiert. Eine längerfristige Betrachtung der aggregierten Unternehmenskonzentration soll durch Angaben über das Geschäftsvolumen der jeweils größten Unternehmen in den einzelnen Bereichen für die vorhergehenden Berichtsperioden seit 1978 ermöglicht werden.

2.1 Industrie

373. Die jeweils hundert größten Industrieunternehmen erreichten insgesamt folgende Umsätze:

1978	494 322 Mio. DM,
1980	622 812 Mio. DM,
1982	721 916 Mio. DM,
1984	792 535 Mio. DM,
1986	790 000 Mio. DM,
1988	825 027 Mio. DM,
1990	955 064 Mio. DM.

Der Gesamtumsatz aller Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik als Unternehmen des Produzierenden Gewerbes erfaßt sind, dient als gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße. Er betrug

1978	1 349 736 Mio. DM,
1980	1 683 494 Mio. DM,
1982	1 825 841 Mio. DM,
1984	2 005 949 Mio. DM,
1986	2 060 662 Mio. DM,
1988	2 171 681 Mio. DM,
1990	2 502 577 Mio. DM.

374. Die *Veränderungsraten* der Umsätze der hundert größten Industrieunternehmen und aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes (in Klammern) betrugen demnach:

1978/80	26,0 %	(24,7 %),
1980/82	15,9 %	(8,5 %),
1982/84	9,8 %	(9,9 %),
1984/86	−0,3 %	(2,7 %),
1986/88	4,4 %	(5,4 %),
1988/90	15,8 %	(15,2 %).

Für den *Anteil der jeweils hundert größten Industrieunternehmen* an den Umsätzen aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes ergeben sich folgende Werte:

1978	36,6 %,
1980	37,0 %,
1982	39,5 %,
1984	39,5 %,
1986	38,3 %,
1988	38,0 %,
1990	38,2 %.

Damit hat sich der Anteil nach einem Rückgang in der Periode 1986/88 nun wieder leicht um 0,2 % erhöht. Das ist in erster Linie auf das überdurchschnittliche Wachstum einiger Branchen, wie der Automobil- und der Baubranche, zurückzuführen, die sich die allgemein günstige Konjunktur und die Nachfrage aus den neuen Bundesländern zunutze machen konnten.

375. Die Zusammensetzung des Kreises der nach Umsatz hundert größten Industrieunternehmen hat sich zwischen 1988 und 1990 wie folgt verändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1988 in Klammern):

1. Deutsche Texaco AG	(24)
2. Salzgitter AG	(25)
3. Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	(31)
4. Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	(42)
5. Saarstahl Völklingen GmbH	(57)
6. Enka AG	(71)
7. Hochtief AG	(73)
8. Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke	(74)
9. AGIP Deutschland AG	(83)
10. Strabag Bau-AG	(96).

Mit Ausnahme der Unternehmen Enka AG, AGIP Deutschland AG und Strabag Bau-AG sind alle Unternehmen aufgrund geänderter Mehrheitsverhältnisse ausgeschieden. Die Deutsche Texaco AG (inzwischen RWE-DEA AG) wurde im Jahre 1989 erstmals vollständig in den Konzernabschluß der RWE AG einbezogen, die seit 1990 auch die Hochtief AG konsolidiert. Ähnlich verlief die Entwicklung bei den anderen ausgeschiedenen Unternehmen. Die Salzgitter AG wurde 1989 in den Preussag-Konzern eingegliedert. Die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH gehört zum Daimler-Benz-Konzern, die Reemtsma Cigarettenfabrik GmbH wird in den Konzernabschluß der Tchibo Holding AG einbezogen. Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH und der Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.

Tabelle 1

Die nach Umsatz hundert größten Industrieunternehmen 1988 und 1990[1])

Rang		Unternehmen	Wirtschaftszweig[2])	Umsatz (Mio. DM)[3])		Erläuterungen[4])
1990	1988			1990	1988	
1	1	Daimler-Benz AG	242, *244*, 248, 250	70 616	58 200	
2	2	Volkswagen AG	244	53 999	45 976	
3	4	VEBA AG	101, 116, 200, 205, 40/41	47 459	38 783	
4	3	Siemens AG	243, *250*	44 504	44 585	9
5	6	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG[5])	*101*, 110, 111, 116, 205, 242, 300	42 753	26 308	6
6	5	BASF AG	200	33 945	31 656	
7	7	Thyssen AG	*230—232*, 240, 242, 245, 246	30 004	24 485	9
8	9	Robert Bosch GmbH	242, 243, 244, *250*	25 776	22 491	
9	8	Bayer AG	200	24 267	23 538	
10	14	Adam Opel AG	244	23 708	17 462	E
11	11	Hoechst AG	200	23 666	20 607	
12	16	Deutsche Shell AG[6])	116, 205, 40/41	23 164	14 739	
13	10	Bayerische Motoren Werke AG	244	23 130	20 673	
14	13	Ford-Werke AG	244	20 754	19 247	E
15	12	Ruhrkohle AG	101, *110*, 200, 405	20 030	20 283	
16	15	Mannesmann AG	230—232, *242*, 40/41	18 774	15 817	
17	18	MAN AG	233, 240, 242, *244*, 40/41	16 912	13 151	6
18	19	ESSO AG[6])	116, 205, 40/41	16 825	12 867	TK
19	36	VIAG AG	100, 101, 200, 227, 233	16 417	5 780	
20	17	Fried. Krupp GmbH	*230—232*, 240, 242, 246, 40/41	14 040	13 612	
21	21	Deutsche BP AG[6])	116, 205, 40/41	13 830	11 289	TK
22	33	Preussag AG	110, 116, *230—232*, 233, 242, 40/41	13 656	6 905	
23	22	Metallgesellschaft AG	*233*, 40/41	13 393	11 027	9
24	20	IBM Deutschland GmbH	243	13 324	11 372	
25	27	Ruhrgas AG	103	11 756	8 320	
26	26	Hoesch AG	*230—232*, 237, 238, 40/41	10 577	8 345	
27	23	Degussa AG	*200*, 210, 233, 238, 40/41	9 319	9 685	9
28	29	Deutsche Unilever GmbH	200, 28/29	9 197	7 574	GD
29	28	Philips GmbH[7])	250	8 743	7 640	TK
30	30	BATIG Gesellschaft für Beteiligungen mbH	210, 299, 43	8 306	7 553	
31	38	Philip Morris GmbH[8])	299	7 802	5 597	TK
32	39	Mobil Oil AG [6]), [9])	116, 205, 40/41, 43	7 216	5 497	

Rang 1990	Rang 1988	Unternehmen	Wirtschaftszweig [2]	Umsatz (Mio. DM) [3] 1990	Umsatz (Mio. DM) [3] 1988	Erläuterungen [4]
33	32	Feldmühle Nobel AG	200, 230—232, 242, 264	6 756	6 995	
34	—	DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG [10]	230—232	6 736	—	TK
35	37	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	*101*, 103, 105	6 329 [11]	5 755 [11]	
36	40	Asea Brown Boveri AG	250	6 143	5 289	
37	35	Bayernwerk AG	101	6 013	5 818	9
38	48	Klöckner-Werke AG	210, *230—232*, 237, 238, 242	5 847	4 190	9
39	45	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	5 455	4 526	
40	44	Henkel KGaA	200	5 455	4 691	
41	43	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	242, *244*	5 161	4 773	
42	46	Deutsche Babcock AG	240, 241, 242, 40/41	5 026	4 368	9
43	50	Nestlé Deutschland AG	28/29	5 020	4 107	
44	76	Philipp Holzmann AG	300	4 846	2 610	
45	41	Saarbergwerke AG	110	4 775	5 204	
46	56	Linde AG	242	4 452	3 564	
47	34	Panavia Aircraft GmbH	248	4 328	5 819	E
48	49	ITT-Gesellschaft für Beteiligungen mbH	242, 244, 40/41	4 111	4 158	TK
49	58	Procter & Gamble GmbH	200	4 094	3 301	6, TK
50	65	Hewlett-Packard GmbH	*243*, 250	4 060	2 857	10, E
51	53	Heraeus Holding GmbH	200, 233, 250, 252	4 004	3 720	
52	—	Vereinigte Energiewerke AG	100	3 943	—	E
53	55	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	*101*, 103, 105, 51	3 926	3 598	
54	51	Continental AG [12]	213	3 847	4 093	
55	—	Bremer Vulkan AG	246	3 827	—	
56	52	Standard Elektrik Lorenz AG	242, *250*	3 825	4 015	TK
57	69	Grundig AG	243, *250*	3 629	2 721	3, TK
58	54	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	240, *242*, 244, 248	3 613	3 610	
59	—	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	242, 250, 300	3 607 [13]	—	
60	62	Schering AG	200	3 525 *)	2 997 *)	
61	68	Südzucker AG	285	3 437	2 721	2
62	61	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	3 421	3 127	
63	59	Carl-Zeiss-Stiftung	227, 252	3 401	3 256	9
64	67	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	242, 244	3 290	2 783	
65	92	Liebherr-Holding GmbH	242, 248	3 104	2 177	
66	80	Dr. Ing h. c. F. Porsche AG	244	3 070	2 482	7
67	60	Deutsche ICI GmbH	*200*, 40/41	2 993	3 157	TK
68	70	Badenwerk AG	101	2 907	2 711	E
69	72	Wacker-Chemie GmbH	200	2 896	2 692	
70	94	FIAT Automobil AG	244	2 871	2 003	
71	77	DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH	200	2 857	2 532	E

noch Tabelle 1

Rang 1990	Rang 1988	Unternehmen	Wirtschaftszweig [2]	Umsatz (Mio. DM) [3] 1990	Umsatz (Mio. DM) [3] 1988	Erläuterungen [4]
72	75	Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe)	222, 227, 234	2 821	2 617	GD
73	85	Stadtwerke München	*101*, 103, 105, 107, 51	2 733	2 379	E
74	79	PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG	246	2 719	2 490	
75	81	Deutsche Thomson Consumer Elektronics GmbH & Co oHG [14]	250	2 700	2 470	
76	64	Rheinmetall Berlin AG	*242*, 244, 252	2 675	2 958	
77	78	Alusuisse-Lonza GmbH [15]	200, 222, 233	2 649	2 530	TK
78	91	Diehl GmbH & Co.	233, 242, 250, 254, 256	2 638	2 180	
79	88	Freudenberg & Co.	210	2 591	2 276	
80	95	Bilfinger+Berger Bau AG	300	2 591	1 956	
81	84	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	*101*, 105	2 583	2 412	6, E
82	—	Deutsche Renault AG	244	2 562	—	E
83	93	Martin Brinkmann AG [8], [16]	299	2 561	2 076	3, E
84	47	Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG [17]	243	2 475	4 334	
85	89	Iveco Magirus AG	244	2 455	2 264	E
86	86	Michelin Reifenwerk KGaA	213	2 411	2 330	E
87	90	R. J. Reynolds Tobacco GmbH [8]	299	2 408	2 218	11, TK
88	97	OMW Oberrheinische Mineralölwerke GmbH [6]	205	2 405	1 946	E
89	87	Rheinische Olefinwerke GmbH	200	2 342	2 290	E
90	82	EC Erdölchemie GmbH	205	2 336	2 458	3, E
91	66	Jacobs Suchard GmbH	287, 296	2 304 *)	2 817	
92	—	Readymix AG für Beteiligungen	221/222	2 300	—	
93	100	SKF GmbH	242, *244*	2 277	1 868	TK
94	63	Oetker-Gruppe	28/29	2 200	2 993	
95	98	Norddeutsche Affinerie AG	233	2 184	1 913	9, E
96	99	Miele & Cie. GmbH & Co.	250	2 184	1 887	6
97	—	Stuttgarter Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH	100, 51	2 139	—	
98	—	Wieland-Werke AG	233	2 132	—	
99	—	Dyckerhoff & Widmann AG	300	2 127	—	
100	—	Beiersdorf AG	200	2 100	—	
—	24	Deutsche Texaco AG [18]	116, 205, 40/41	—	8 954	TK
—	25	Salzgitter AG	*230–232*, 240, 246, 40/41	—	8 892	9
—	31	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	—	7 120	
—	42	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH [19]	293, *299*	—	5 144	
—	57	Saarstahl Völklingen GmbH [20]	230—232	—	3 365	
—	71	Enka AB [21]	200	—	2 703	
—	73	Hochtief AG	300	—	2 687	

Rang 1990	Rang 1988	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Umsatz (Mio. DM)[3] 1990	Umsatz (Mio. DM)[3] 1988	Erläuterungen[4]
—	74	Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke[20]	230—232	—	2 635	E
—	83	AGIP Deutschland AG	116, 205, 40/41, 43	—	2 429	TK
—	96	Strabag-Bau AG	300	—	1 952	

[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 hundert größten Industrieunternehmen.
[2] Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe mehrerer Nummern bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt eine besondere Markierung.
[3] Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften. Sofern eine Zahlenangabe mit einem * versehen ist, bedeutet dies, daß die angegebene Umsatzgröße auf Schätzungen beruht.
[4] Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1990 abgeschlossenen Geschäftsjahres werden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1991 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
GD = Daten der deutschen Gruppe
TK = Daten des konsolidierten inländischen Teilkonzernabschlusses.
[5] Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG.
[6] Die Umsätze der mineralölverarbeitenden Unternehmen werden einschließlich Mineralölsteuer ausgewiesen. Diese Vorgehensweise wurde bisher beibehalten, um die Kontinuität der Berichterstattung zu gewährleisten. Künftig wird der Ausweis ohne Verbrauchsteuern erfolgen.
[7] 1988 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH.
[8] Die Umsätze der tabakverarbeitenden Unternehmen werden einschließlich Tabaksteuer ausgewiesen. Diese Vorgehensweise wurde bisher beibehalten, um die Kontinuität der Berichterstattung zu gewährleisten. Künftig wird der Ausweis ohne Verbrauchsteuern erfolgen.
[9] 1988 Mobil Marketing und Raffinerie GmbH.
[10] Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH und der Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke.
[11] Enthält die Umsatzerlöse eines ausländischen Tochterunternehmens von untergeordneter Bedeutung.
[12] 1988 Continental Gummi-Werke AG.
[13] Die konsolidierten Umsätze der Inlandsunternehmen lagen nicht vor. Hilfsweise wurden Inlandsumsätze verwendet.
[14] 1988 Deutsche AG für Unterhaltungselectronic oHG.
[15] 1988 Alusuisse Deutschland GmbH.
[16] Die Martin Brinkmann AG ist der Rothmans Deutschland GmbH untergeordnet, die keinen Konzernabschluß erstellt. Das Inlandsgeschäft von Rothmans Deutschland entfällt jedoch zu einem ganz überwiegenden Teil auf die Martin Brinkmann AG.
[17] 1988 Nixdorf Computer AG. 1990 war für das Unternehmen ein Rumpfgeschäftsjahr. Ab dem Geschäftsjahr 1990/91 wird eine Konsolidierung bei der Siemens AG erfolgen.
[18] Die RWE hat die Deutsche Texaco AG (inzwischen RWE-DEA AG) mit Wirkung vom 29. Juni 1988 mehrheitlich erworben. Die Konsolidierung im Konzernabschluß der RWE AG per 30. Juni 1988 erfolgte lediglich im Hinblick auf die Bilanzwerte, nicht jedoch bezüglich der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Deutsche Texaco AG wurde daher mit ihrem Teilkonzernabschluß per 31. Dezember 1988 letztmalig in die vorliegende Untersuchung einbezogen.
[19] Die Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH wird in den Konzernabschluß der Tchibo Holding AG einbezogen, für die die Umsätze des Inlandskonzerns nicht zur Verfügung standen.
[20] Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH und der Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.
[21] Jetzt Akzo Faser AG.

Quelle: Eigene Erhebungen

Die Enka AG verzeichnete 1990 gegenüber 1988 einen Umsatzrückgang von 23 %, der vor allem durch geringere Absatzmengen und Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns verursacht wurde. Das Ausscheiden der AGIP Deutschland AG, die gegenüber 1988 einen Umsatzverlust von 39,6 % hinnehmen mußte, ist unter anderem auf den Verkauf des Großhandelsgeschäfts an die Enimont Deutschland AG mit Wirkung zum 1. Januar 1990 zurückzuführen. Die Strabag Bau-AG schied aus dem Kreis der hundert umsatzgrößten Industrieunternehmen aus, obwohl sie Umsatzgewinne erzielte, die allerdings mit 4,7 % unter dem Durchschnitt lagen.

376. In den Kreis der hundert größten Industrieunternehmen sind 1990 *neu eingetreten* (Rang in Klammern):

1. DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (34)
2. Vereinigte Energiewerke AG (52)
3. Bremer Vulkan AG (55)
4. AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen (59)
5. Deutsche Renault AG (82)
6. Readymix AG für Beteiligungen (92)
7. Stuttgarter Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH (97)
8. Wieland-Werke AG (98)
9. Dyckerhoff & Widmann AG (99)
10. Beiersdorf AG (100).

Bei der AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen war externes Wachstum ursächlich für die hohen Umsatzzuwächse, während der Eintritt der Bremer Vulkan AG auf die erstmalige Einbeziehung bedeutender Tochtergesellschaften zurückzuführen war. Zu berücksichtigen ist hier außerdem, daß die Branche Schiffbau, in der das Unternehmen überwiegend tätig ist, durch langfristige Einzelaufträge gekennzeichnet ist, die zu hohen Umsatzunterschieden in verschiedenen Geschäftsjahren führen können. Die Vereinigte Energiewerke AG (VEAG), die 1990 erst gegründet wurde, führt die Geschäfte der Vereinigte Kraftwerks-Aktiengesellschaft Peitz und der Verbundnetz Elektroenergie Aktiengesellschaft (VENAG) weiter, die Teile Ostdeutschlands und Berlins versorgen. Sämtliche Aktien des Unternehmens befanden sich im Berichtsjahr im Eigentum der Treuhandanstalt.

Die anderen Unternehmen traten aufgrund normaler Geschäftsentwicklungen in den Kreis der hundert größten Industrieunternehmen ein. Dabei konnten sich die Unternehmen Readymix AG für Beteiligungen und Dyckerhoff & Widmann AG die günstige Baukonjunktur zunutze machen, die sich in einem überdurchschnittlichen Wachstum der Branche durch die zusätzliche Nachfrage aus den neuen Bundesländern ausdrückte. Die Nachfrage aus den neuen Bundesländern, verbunden mit einer steigenden Zahl von Neuzulassungen, in den alten Bundesländern war auch bei der Deutsche Renault AG ursächlich für die Umsatzzuwächse gegenüber 1988.

2.2 Handel

377. *Tabelle 2* enthält die nach Umsatz zwanzig größten Unternehmen und Konzerne mit Tätigkeitsschwerpunkt im Handel. Dabei sind Handelsunternehmen, die als Tochtergesellschaften größerer Industriekonzerne (z. B. Thyssen Handelsunion) in deren Konzernabschlüsse einbezogen sind, nicht berücksichtigt. Die Umsätze dieser Unternehmen sind in den Umsätzen der Muttergesellschaften enthalten und werden somit bereits in *Tabelle 1* erfaßt.

378. Die jeweils zwanzig größten Handelsunternehmen erzielten insgesamt die folgenden Umsätze:

1978	100 502 Mio. DM,
1980	114 518 Mio. DM,
1982	128 250 Mio. DM,
1984	135 406 Mio. DM,
1986	131 253 Mio. DM,
1988	151 538 Mio. DM,
1990	180 051 Mio. DM.

Im Vergleich dazu wies die Umsatzsteuerstatistik den Gesamtumsatz des Handels wie folgt aus:

1978	907 164 Mio. DM,
1980	1 068 704 Mio. DM,
1982	1 135 569 Mio. DM,
1984	1 239 886 Mio. DM,
1986	1 289 590 Mio. DM,
1988	1 407 208 Mio. DM,
1990	1 690 184 Mio. DM.

379. Die *Wachstumsrate* der zwanzig größten Handelsunternehmen (in Klammern aller in der Umsatzsteuerstatistik erfaßten Handelsunternehmen) betrug danach:

1978/80	13,9 %	(17,8 %),
1980/82	12,0 %	(6,3 %),
1982/84	5,6 %	(9,2 %),
1984/86	–3,1 %	(4,0 %),
1986/88	15,5 %	(9,1 %),
1988/90	18,8 %	(20,1 %).

Die zwanzig größten Handelsunternehmen erzielten an den Umsätzen aller Handelsunternehmen jeweils *folgende Anteile:*

1978	11,1 %,
1980	10,7 %,
1982	11,3 %,
1984	10,9 %,
1986	10,2 %,
1988	10,8 %,
1990	10,7 %.

Damit ist der Umsatzanteil der zwanzig größten Handelsunternehmen gegenüber 1988 nahezu konstant geblieben. Das zeigt, daß auch die kleineren Handelsunternehmen an den Größenzuwächsen der Branche, die zu einem großen Teil aus dem starken Engagement in den neuen Bundesländern resultierten, teilhatten. Die erneut hohen Wachstumsraten aller Handelsunternehmen sind darüber hinaus auf externes Wachstum zurückzuführen. Aus dem Kreis der zwanzig größten Handelsunternehmen ist unter anderem die REWE & Co. oHG, die einen Teil des Geschäftsbetriebes der co op AG übernahm, extern gewachsen. Mit Wirkung zum 1. Januar 1991 übernahm die Asko Deutsche Kaufhaus AG die sanierte co op AG mit dem verbliebenen Geschäftsbetrieb.

380. Gegenüber 1988 hat sich die Zusammensetzung des Kreises der zwanzig größten Handelsunternehmen wie folgt geändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1988 in Klammern):

1. Massa AG (18)
2. Kaiser's Kaffee-Geschäft AG (19)

Neu eingetreten sind (Rang in Klammern):

1. Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG (14)
2. MHB Handel AG (16).

Im Dezember 1989 wurde die MHB Handel AG als Gemeinschaftsunternehmen der Asko Deutsche Kaufhaus AG und der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG gegründet. Sie ist seitdem Mutterunternehmen für einen aus dem Einzelhandelsbereich der Metro-Gruppe und der Massa AG bestehenden Konzern. Das Ausscheiden der Massa AG und der Eintritt der MHB Handel AG in den Kreis der zwanzig größten Handelsunternehmen folgen aus dieser Veränderung.

Die Kaiser's Kaffee-Geschäft AG ist trotz eines überdurchschnittlichen relativen Wachstums von 19 % ausgeschieden, weil die Zuwächse absolut geringer

Tabelle 2

Die nach Umsatz zwanzig größten Handelsunternehmen 1988 und 1990[1])

Rang		Unternehmen	Wirtschafts-zweig[2])	Umsatz[3]) (Mio. DM)		Erläute-rungen[4])
1990	1988			1990	1988	
1	1	REWE & Co. oHG[5])	43	20 277	14 913	
2	2	Karstadt AG	43	14 495	12 375	
3	4	Aral AG[6])	43	12 453	10 506	E
4	6	Kaufhof Holding AG[7])	43	11 991	9 525	
5	9	Gustav und Grete Schickedanz Holding KG	43	10 856	8 564	1
6	8	Asko Deutsche Kaufhaus AG	43	10 639	8 627[8])	
7	10	EDEKA-Zentrale AG	40/41	10 322[9])	7 553[9])	
8	3	co op AG	43	9 653	11 463	
9	16	Spar Handels-Aktiengesellschaft	40/41, 43	8 398	5 151	
10	5	Klöckner & Co. AG[10])	40/41	7 835	10 207	
11	12	Otto Versand GmbH & Co.	43	7 768	5 706	2
12	7	Alfred C. Toepfer International GmbH	40/41	7 540	8 928	11
13	11	C. & A. Brenninkmeyer	43	7 037	6 569	E
14	—	Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG	43	6 865	—	
15	14	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	5 900	5 320	
16	—	MHB Handel AG[11])	43	5 829	—	
17	15	Plus Warenhandelsgesellschaft mbH & Co. oHG[12])	43	5 768	5 166	6, E
18	17	BayWa AG	40/41, 43	5 615	4 846	
19	13	Franz Haniel & Cie GmbH	40/41	5 514	5 411	
20	20	Allkauf-SB Warenhaus GmbH & Co. KG	43	5 296[13])	3 553	
—	18	Massa AG	43	—	3 581[14])	
—	19	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG[12])	43	—	3 574	

[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 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 1990 abgeschlossenen Geschäftsjahres wurden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1991 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
TK = Konsolidierte Umsätze des inländischen Teilkonzernabschlusses.
[5]) 1988 REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG.
[6]) Die VEBA AG hält die Mehrheit des Aktienkapitals der Aral AG. Aufgrund satzungsmäßiger Stimmrechtseinschränkungen besteht jedoch kein Abhängigkeitsverhältnis, so daß eine Konsolidierung bei der VEBA AG unterbleibt.
[7]) Die Kaufhof AG wurde 1988 mehrheitlich von der Metro Vermögensverwaltungs-GmbH & Co. KG erworben; diese Gesellschaft erstellt jedoch keinen Konzernabschluß, so daß weiterhin der konsolidierte Jahresabschluß der Kaufhof AG zugrunde gelegt werden muß.
[8]) Enthält nicht die Massa AG.
[9]) Hierin sind auch die Umsatzerlöse von zwei ausländischen Konzerngesellschaften enthalten. Der Einfluß auf den Gesamtumsatz ist jedoch vernachlässigbar gering.
[10]) Die Klöckner & Co. AG gehört seit dem 1. Januar 1990 über das Gemeinschaftsunternehmen VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH je zur Hälfte der VIAG AG und der Bayernwerk AG. Sie wird von keiner der beiden Obergesellschaften vollständig konsolidiert und wird daher hier aufgeführt.
[11]) Die MBH Handel AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Metro und Asko. Asko hat seine Beteiligung an der Massa AG in die MBH eingebracht. Aufgrund der Stimmrechtsverteilung wird MBH von der Metro kontrolliert.
[12]) Die Unternehmen Plus Warenhandelsgesellschaft mbH & Co. OHG und Kaiser's Kaffee-Geschäft AG stellen lediglich einen Teil der gesamten Tengelmann-Gruppe dar. Die Gruppe, für die kein konsolidierter Abschluß erstellt wird, hatte geschätzte Umsätze von 14,6 Mrd. DM im Jahr 1988 und 17,0 Mrd. DM 1990.
[13]) Umsätze der Gruppe. Enthalten sind auch die Umsätze von 17 High-Tech-Fachgeschäften in Belgien. Es kann aber davon ausgegangen werden, daß sie von untergeordneter Bedeutung sind.
[13]) Die Asko Deutsche Kaufhaus AG hielt zum 31. Dezember 1988 48,8 % des Kapitals der Massa AG. Die Massa AG wiederum hielt 20 % an Asko. Die Massa AG wird 1990 von der MHB Handel AG konsolidiert hielt (vgl. Fn. 11).

Quelle: Eigene Erhebungen

waren als bei den anderen Handelsunternehmen. Die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG, die 1990 neu in den Kreis der größten Handelsunternehmen eingetreten ist, hat in den Jahren 1989 und 1990 im Rahmen allgemeiner Umsatzsteigerungen im Handel hohe Umsatzzuwächse erreicht.

381. Die auffallenden Rangverbesserungen der EDEKA-Zentrale AG und der Spar Handels-AG sind Folge umfangreicher Umstrukturierungen innerhalb der Gruppen. Die Rangverluste der im internationalen Großhandel tätigen Klöckner & Co. AG und Alfred C. Toepfer International GmbH resultieren aus der allgemeinen konjunkturellen Abschwächung und aus Währungskursveränderungen. Der niedrigere Dollarkurs ist neben Umsatzrückgängen durch Abgänge von Konzernunternehmen auch Ursache für den Rangverlust der Franz Haniel & Cie GmbH.

382. In *Tabelle 2* sind die größten Handelsunternehmen insofern nicht vollständig erfaßt, als einige große Unternehmensgruppen, die als unter einheitlicher Leitung stehend betrachtet werden können, nicht ausreichend erfaßt werden konnten. Es handelt sich um die Firmengruppen Metro, Aldi und Tengelmann. Einzelne zu den Gruppen zu zählende Unternehmen sind in *Tabelle 2* aufgeführt, die Gruppenumsätze konnten jedoch nur geschätzt werden, da konsolidierte Gruppenabschlüsse nicht aufgestellt werden. Schätzungen zufolge haben diese Unternehmen 1988 und 1990 folgende Umsätze erzielt:[11])

— Metro-Gruppe	1988	20,8 Mrd. DM,
	1990	29,3 Mrd. DM,
— Aldi-Gruppe	1988	19,7 Mrd. DM,
	1990	23,0 Mrd. DM,
— Tengelmann-Gruppe	1988	14,6 Mrd. DM,
	1990	17,0 Mrd. DM.

383. Eine Konzentrationsform im Handel, die neben Großunternehmen eine bedeutende Rolle spielt, ist die *Einkaufsvereinigung*, die für die Handelsunternehmen die Aufgaben der zentralen Beschaffung wahrnimmt. Einkaufsvereinigungen bedienen im allgemeinen mehr als nur ein Unternehmen, so daß ihre Zahl im Vergleich zur Anzahl der Handelsunternehmen relativ gering ist. Die fünf größten in Deutschland tätigen Zusammenschlüsse sind in *Tabelle 3* aufgeführt. Darüber hinaus existieren noch weitere Vereinigungen, die aber gemessen an ihren Beschaffungsvolumina von untergeordneter Bedeutung sind. Für die in der Schweiz ansässigen Organisationen Markant Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG und Interbuy International AG liegen genaue Umsatzzahlen nicht vor. Es ist aber davon auszugehen, daß sie zu den größten Einkaufsvereinigungen zählen. Markant zählt unter anderem Lidl & Schwarz zu ihren Kunden, Interbuy betreut die Asko-Gruppe einschließlich der Unternehmen der Schaper-Gruppe und seit 1991 der co op AG. Gemäß Schätzungen erzielten die deutschen Kunden der Markant 1989 insgesamt Umsätze von 43,1 Mrd. DM, die der Interbuy Umsätze von 14,7 Mrd. DM. Markant ist ohne Umsatzangaben in *Tabelle 3* aufgeführt.

384. Die verschiedenen Einkaufszusammenschlüsse unterscheiden sich in ihren Organisationsstrukturen und den Beziehungen zu ihren Mitgliedern. Daraus folgt, daß in einigen Umsatzzahlen der *Tabelle 3* Umsätze der in *Tabelle 2* aufgeführten Unternehmen enthalten sind, weil sie den Einkaufsvereinigungen zugehören. Das gilt zum Beispiel für die EDEKA-Zentrale AG, die als Mutterunternehmen des Konzerns fungiert. Die REWE & Co. oHG, vormals REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG, bezieht über die REWE-Zentral AG, eines der beiden Leitunternehmen der REWE-Gruppe, und zu einem geringen Teil über die EKF, die ihrerseits Mitglied der Gedelfi ist. Die Gedelfi GmbH + Co. KG zählt die Allkauf-SB Warenhaus GmbH & Co. KG, die Karstadt AG sowie die Unternehmen der SPAR-Gruppe zu ihren Kunden. Die Spar Handels-AG hatte bis Dezember 1988 über die HKG verrechnet, die sich mit Wirkung zum 1. Januar 1989 mit Gedelfi zusammengeschlossen hatte. Seit dem 1. Januar 1991 führt die Gedelfi GmbH + Co. KG die Aktivitäten der Gedelfi-HKG Zentral-Gesellschaft weiter. Die Unternehmen der SPAR-Gruppe organisieren ihre Beschaffung über die Deutsche SPAR Handels-Gesellschaft mbH (DSH). Die Asko-Schaper-Gruppe gehört der Interbuy an, die vorher die Verrechnungsstelle der Massa AG war. Massa wird seit 1990 von der MHB Handel AG, einem Gemeinschaftsunternehmen von Asko und Metro, konsolidiert und kauft seitdem über die Metro ein. Die co op AG schloß sich nach der umfassenden Sanierung zunächst EDEKA an, diese löste die Veträge aber, als die Übernahmeabsicht der Asko bekannt wurde. Seit Januar 1991 rechnet die co op ebenfalls über Interbuy ab. Die Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH ist wie 1988 Mitglied bei Für Sie, die mit der REWE-Zentrale kooperiert.

In *Tabelle 3* nicht berücksichtigt ist der Verband der Konsumgenossenschaften eG (VdK), der in der DDR übergeordneter Verband der Konsumgenossenschaften war. Der VdK ist kein Einkaufszusammeschluß in dem hier vertretenen Sinn, er nimmt vielmehr auch heute noch über den Einkauf hinausgehende Servicefunktionen für seine Mitglieder wahr. Durch seine Bedeutung als eigenständige ökonomische Einheit, die unter anderem durch das Eigentum an Immobilien, Produktionsstätten und Beteiligungen begründet wird, nimmt er eine bedeutende Rolle im deutschen Handel ein. Die ihm angeschlossenen Konsumgenossenschaften mit einem geschätzten Gesamtumsatz 1990 von 29,8 Mrd. DM arbeiten mit den großen westdeutschen Einkaufskooperationen zusammen. Der VdK selbst hält Beteiligungen an der Interbuy und hat zusammen mit der Asko Deutsche Kaufhaus AG die Konsum-Interbuy Warenhandelsgesellschaft mbH gegründet, die die Konsumgenossenschaften in einigen ostdeutschen Bezirken bedient.

385. *Tabelle 3* weist zahlreiche Lücken auf, gibt aber dennoch einen Überblick über die Entwicklung der Einkaufsvereinigungen. Zu dem Unternehmen Markant selbst liegen keine Angaben vor, die angeschlossenen deutschen Unternehmen und Gruppen erzielten 1989 insgesamt Umsätze in Höhe von 43 Mrd. DM.

[11]) Vgl. Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (Hrsg.), Der Deutsche Lebensmittel-Einzelhandel im Spiegel der Statistik 1989 und 1991, Bonn 1989 und 1991 und Die Welt vom 10. Juli 1991.

Die nach dem Beschaffungsvolumen der Zentralen fünf größten Einkaufszusammenschlüsse 1988 und 1990[1])

Name	Jahr	Beschaffungsvolumen der Zentrale[2]) und dessen Wachstumsrate	Großhandelsumsatz und dessen Wachstumsrate	Außenumsatz der gesamten Gruppe im Einzel- und Großhandel und dessen Wachstumsrate
REWE	1990	18,7 Mrd. DM	8,1 Mrd. DM	32,2 Mrd. DM[3])
	1988	13,3 Mrd. DM	7,2 Mrd. DM	25,7 Mrd. DM[3])
		40,6 %	*12,5 %*	*25,3 %*
EDEKA	1990	16,0 Mrd. DM	18,2 Mrd. DM	23,6 Mrd. DM
	1988	12,0 Mrd. DM	15,3 Mrd. DM	21,2 Mrd. DM
		33,0 %	*19,0 %*	*11,3 %*
Gedelfi[4])	1990	11,0 Mrd. DM[5])	—	—
	1988	6,0 Mrd. DM	—	—
		83,3 %		
Markant[6])	1990	—	—	—
	1988	—	—	—
Interbuy	1990	6,7 Mrd. DM[7])	—	—
	1988	—	—	—
co op-Gruppe	1990		—	—
	1988	8,6 Mrd. DM[8]) [9])	—	—

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, lagen keine Angaben vor.
[2]) Der hier verwendete Begriff „Beschaffungsvolumen" bezeichnet Sachverhalte, die in den Berichten der Zentralen wie folgt benannt werden:
REWE: Umsatz der Zentralen (Zentralregulierungsumsatz)
EDEKA: betriebswirtschaftlicher Umsatz der Zentrale einschließlich Tochterfirmen
Gedelfi: Vertragsumsatz plus Eigengeschäft der Zentrale
Markant: Inkasso- und Delkrederevolumen der Zentrale
Interbuy: Einkaufsvolumen der nationalen Interbuy Warenbeschaffung GmbH
co op-Gruppe: zentrale Beschaffung
[3]) Einschließlich Stüssgen, Kaiser & Kellermann und Hertie-Lebensmittelabteilungen.
[4]) Seit dem 1. Januar 1989 besteht eine Kooperation zwischen Gedelfi und Spar/HKG in der GHZG Gedelfi-HKG-Zentralgesellschaft mbH. Die Kooperation zwischen HKG und Spar erfolgte mit Wirkung vom 1. Januar 1988. Seit dem 1. Januar 1991 führt die Gedelfi den Geschäftsbereich der GHZG Gedelfi-HKG-Zentralgesellschaft mbH weiter.
[5]) Ohne das Beschaffungsvolumen der SPAR-Gruppe.
[6]) Die Markant Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG, Pfäffikon (Schweiz) ist die Rechtsnachfolgerin der Selex + Tania AG, die ihren Geschäftsbetrieb zum Jahresende 1987 eingestellt hat. Bereits in den vorhergehenden Hauptgutachten konnten mangels Verfügbarkeit der Daten keine Angaben gemacht werden; gleichwohl ist davon auszugehen, daß die Markant zu den fünf größten Einkaufskooperationen bzw. Handelsketten gehört.
[7]) Einkaufsvolumen der nationalen Interbuy Warenbeschaffung GmbH.
[8]) Einschließlich Verrechnungsumsatz mit Dritten: 9,7 Mrd. DM.
[9]) Enthält Umsätze aus der Produktion von Herstellerbetrieben der co op AG.
Quelle: Eigene Erhebungen

Verglichen mit 1988 konnten die Unternehmen REWE, EDEKA und Gedelfi hohe Zuwächse erzielen. Während das Beschaffungsvolumen der Gedelfi zwischen 1986 und 1988 um 25 % abgenommen hatte, stieg es bis 1990 wieder um 83,3 % an. Die Zuwächse der REWE und der EDEKA in diesem Bereich betrugen immerhin 40,6 % (1986/88: 9,6 %) bzw. 33 % (1986/88: 7,0 %). Die Großhandelsumsätze und Außenumsätze der gesamten Gruppe im Einzelhandel liegen nur für die Unternehmen REWE und EDEKA vor. Die Wachstumsraten für den Zeitraum zwischen 1988 und 1990 liegen hier zwischen 11,3 % und 25,3 % gegenüber der Periode 1986 bis 1988, in der diese Raten zwischen 2,9 % und 9,6 % betrugen. Die Umsatzsteigerung der Gedelfi ist zu einem Teil auf die Zusammenarbeit mit der HKG und die damit verbundene Übernahme der Verrechnungsfunktion für die SPAR zurückzuführen, zu einem anderen Teil — wie bei den anderen Einkaufsorganisationen — auf allgemeine Umsatzerhöhungen im Handel. Daneben verdeutlicht diese Umsatzentwicklung die weiterhin große Bedeutung der Einkaufszusammenschlüsse im Beschaffungsbereich.

Die Monopolkommission ist sich der Tatsache bewußt, daß sich die betrachteten Einkaufsorganisationen in ihren Strukturen stark unterscheiden. Vergleichbar sind sie nur auf der Basis der Beschaffungsaufgabe,

die sie für die angeschlossenen Unternehmen erfüllen. Daraus folgt, daß auch die Vergleichbarkeit der Angaben in *Tabelle 3* eingeschränkt ist. Die Auflistung soll daher weniger eine Reihenfolge herausstellen, als vielmehr ohne implizite Bewertung die wichtigsten Handelsorganisationen des Beschaffungsbereichs darstellen.

2.3 Kreditgewerbe

386. Die jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen am Bilanzstichtag insgesamt folgende *Bilanzsumme* auf:

1978	754,8 Mrd. DM,
1980	883,2 Mrd. DM,
1982	993,0 Mrd. DM,
1984	1 161,6 Mrd. DM,
1986	1 336,6 Mrd. DM,
1988	1 551,1 Mrd. DM,
1990	1 974,8 Mrd. DM.

387. Die *Bilanzsumme aller Kreditinstitute*, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt wird, betrug jeweils im Dezember des entsprechenden Jahres:

1978	2 024,7 Mrd. DM,
1980	2 391,6 Mrd. DM,
1982	2 772,1 Mrd. DM,
1984	3 173,9 Mrd. DM,
1986	3 651,0 Mrd. DM,
1988	4 157,9 Mrd. DM,
1990	5 038,6 Mrd. DM.

388. Das entspricht einem *Wachstum* der zehn größten Kreditinstitute bzw. aller Kreditinstitute (in Klammern) von:

1978/80	17,0 %	(18,1 %),
1980/82	12,4 %	(15,9 %),
1982/84	17,0 %	(14,5 %),
1984/86	15,1 %	(15,0 %),
1986/88	16,0 %	(13,9 %),
1988/90	27,3 %	(21,2 %).

389. An der Bilanzsumme aller Kreditinstitute hatten die zehn größten einen Anteil von:

1978	37,3 %,
1980	36,9 %,
1982	35,8 %,
1984	36,6 %,
1986	36,6 %,
1988	37,3 %,
1990	39,2 %.

Gegenüber den Erhebungen 1988 und 1986 hat sich die Zusammensetzung des Kreises der zehn größten Kreditinstitute, der für die Jahre 1988 und 1990 in *Tabelle 4* dargestellt ist, nicht geändert.

Infolge der Übernahme der Genossenschaftsbank Berlin (vormals Bank für Landwirtschaft und Nahrungsgüterwirtschaft der DDR) erhöhte sich die Bilanzsumme der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank 1990 überdurchschnittlich um fast 10 % gegenüber 1989. Das Wachstum der Bilanzsumme gegenüber 1988 von 60 % resultierte hauptsächlich aus der Einbeziehung der Bausparkasse Schwäbisch Hall und der Übernahme der Bankgeschäfte der Norddeutschen Genossenschaftsbank AG und der Raiffeisen-Zentralbank Kurhessen AG im Geschäftsjahr 1989. Diese Entwicklung führte 1990 zu einem Vorrücken der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank von Rang 8 auf Rang 3 in der Rangfolge der zehn größten Kreditinsitute.

Tabelle 4

Die nach Bilanzsumme zehn größten Kreditinstitute 1988 und 1990

Rang		Unternehmen	Bilanzsumme[1] (Mrd. DM)		Erläuterungen[2]
1990	1988		1990	1988	
1	1	Deutsche Bank AG	344,2	274,2	
2	2	Dresdner Bank AG	266,2	211,8	
3	8	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	198,0	123,8	
4	3	Commerzbank AG	196,5	161,8	
5	4	Bayerische Vereinsbank AG	194,1	153,9	
6	5	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	193,7	153,1	
7	7	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	166,2	127,4	
8	6	Bayerische Landesbank Girozentrale	163,3	135,8	
9	9	Kreditanstalt für Wiederaufbau	134,7	105,5	E
10	10	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	117,9	103,8	

[1] Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften.
[2] Bedeutung der verwendeten Abkürzung:
E = Einzelabschluß

Quelle: Eigene Erhebungen

2.4 Versicherungsgewerbe

390. Die zehn größten Versicherungsunternehmen erzielten insgesamt jeweils Beiträge in Höhe von:

1978	32 513 Mio. DM,
1980	40 823 Mio. DM,
1982	47 371 Mio. DM,
1984	51 937 Mio. DM,
1986	58 590 Mio. DM,
1988	67 999 Mio. DM,
1990	75 628 Mio. DM.

Dies entspricht einem *Wachstum* von:

1978/80	25,6 %,
1980/82	16,0 %,
1982/84	9,6 %,
1984/86	12,8 %,
1986/88	16,1 %,
1988/90	11,2 %.

Tabelle 5

Die nach Beiträgen zehn größten Versicherungsunternehmen 1988 und 1990

Rang	Jahr	Unternehmen	Konsolidierte Beiträge einschließlich in Rückdeckung übernommenes Geschäft	Erläuterungen[1]
			Mio. DM	
1	1990	Allianz AG Holding[2]	21 408	
(1)	1988		18 457	
2	1990	Münchener Rückversicherungs-	12 653	6, E
(2)	1988	Gesellschaft AG	11 734	
3	1990	Gerling-Konzern Versicherungs-	8 017	
(3)	1988	Beteiligungs-AG	5 403	
4	1990	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	5 801	
(6)	1988		4 807	
5	1990	Victoria Holding AG[3]	5 638[4]	
(4)	1988		5 067	
6	1990	SR-Beteiligungen AG (Magdeburger Versiche-	5 457	TK
(7)	1988	rung AG, Vereinte Versicherung AG)	4 723	
7	1990	R+V Versicherung Holding AG[5]	4 761	
(8)	1988		4 503	
8	1990	Colonia Versicherung AG	4 122	
(10)	1988		3 992	
9	1990	Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG	3 898	E
(9)	1988		4 306	
10	1990	Volksfürsorge Holding AG[6]	3 873	
(5)	1988		5 007	

[1] Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1990 abgeschlossenen Geschäftsjahres werden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1991 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
TK = Teilkonzernabschluß.

[2] 1988 einschließlich Allianz Lebensversicherungs-AG; 1988 außerdem einschließlich Münchener Lebensversicherung AG. 1990 werden beide Gesellschaften im Zuge der Anwendung der neuen Rechnungslegungsvorschriften in den Konzernabschluß der Allianz AG Holding einbezogen.

[3] 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.

[4] Die konsolidierten Beiträge der inländischen Konzerngesellschaften lagen bei Redaktionsschluß noch nicht vor. Hilfsweise werden daher die Angaben des Weltkonzernabschlusses verwendet.

[5] 1988 R+V Versicherungsunternehmensgruppe.

[6] 1988 Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG.

Quelle: Eigene Erhebungen

391. Für vergangene Berichtsperioden existierte für die konsolidierten Beiträge der Versicherungsunternehmen keine geeignete gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße. Daher wurden in *Tabelle 5* auch die Beiträge der Erstversicherungsunternehmen des jeweiligen Konzerns aus dem selbst abgeschlossenen Geschäft und die der Rückversicherungsgesellschaften ausgewiesen. Diese wurden mit den entsprechenden vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen ermittelten Gesamtbeiträgen verglichen.

Seit dem Geschäftsjahr 1990 veröffentlicht das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen die verdienten Brutto-Beiträge des Gesamtgeschäfts der Versicherungsunternehmen. Damit liegt erstmals eine Bezugsgröße für die konsolidierten Beiträge einschließlich des in Rückdeckung übernommenen Geschäfts vor. Die Beiträge aller Erstversicherungsgesellschaften aus dem selbst abgeschlossenen Geschäft werden demgegenüber nicht mehr ausgewiesen. Eine Aufspaltung der konsolidierten Beiträge in *Tabelle 5* in Beiträge der zum Konzern gehörenden Erstversicherungsgesellschaften aus dem selbst abgeschlossenen Geschäft und Beiträge der zum Konzern gehörenden Rückversicherungsgesellschaften kann aus den genannten Gründen künftig unterbleiben.

392. Gemessen an den Brutto-Beiträgen des Gesamtgeschäfts aller Versicherungsunternehmen, die 1990 182 742 Mio. DM betrugen, erreichten die zehn größten Versicherungskonzerne mit einem Beitragsvolumen von insgesamt 75 628 Mio. DM einen Anteil von 41,4 %.

Unter der Annahme, daß das Beitragswachstum der zehn größten Versicherungskonzerne von insgesamt 11,2 % in der Periode 1988 bis 1990 linear verlief, kann ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 5,6 % zugrunde gelegt und mit der Wachstumsrate der Brutto-Beiträge aller Versicherungsunternehmen verglichen werden. Dieser Wert betrug in dem Zeitraum 1989/90 7,9 %. Es ist damit davon auszugehen, daß die Brutto-Beiträge der zehn größten Versicherungsunternehmen zumindest nicht schneller gewachsen sind als diejenigen aller Versicherungsunternehmen. Daraus folgt, daß auch der Anteil der zehn größten Konzerne an den Beiträgen aller Versicherungsunternehmen zwischen 1988 und 1990 nicht zugenommen hat.

393. Die Zusammensetzung des Kreises der zehn größten Versicherungskonzerne hat sich gegenüber 1988 nicht geändert. Infolge unterschiedlichen Beitragswachstums und der Anwendung des Bilanzrichtlinien-Gesetzes haben sich allerdings Rangverschiebungen ergeben.

2.5 Verkehr und Dienstleistungen

394. Die jeweils zehn größten Unternehmen des Verkehrs- bzw. Dienstleistungsgewerbes haben zusammen folgende Umsätze erzielt:

1978	22 384 Mio. DM,
1980	27 819 Mio. DM,
1982	31 420 Mio. DM,
1984	34 802 Mio. DM,
1986	33 319 Mio. DM,
1988	35 760 Mio. DM,
1990	40 876 Mio. DM.

Der in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesene Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen betrug demgegenüber:

1978	285 742 Mio. DM,
1980	353 385 Mio. DM,
1982	400 252 Mio. DM,
1984	449 224 Mio. DM,
1986	512 690 Mio. DM,
1988	604 905 Mio. DM,
1990	766 287 Mio. DM.

Daraus ergaben sich für die zehn größten bzw. alle Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes (in Klammern) folgende *Umsatzänderungsraten:*

1978/80	24,3 %	(23,7 %),
1980/82	12,9 %	(13,3 %),
1982/84	10,8 %	(12,2 %),
1984/86	–4,3 %	(14,1 %),
1986/88	7,3 %	(18,0 %),
1988/90	14,3 %	(26,7 %).

395. Die jeweils zehn größten Versicherungs- und Dienstleistungsunternehmen erzielten an den Gesamtumsätzen dieses Sektors in den einzelnen Berichtsjahren *Anteile* in Höhe von:

1978	7,8 %,
1980	7,9 %,
1982	7,9 %,
1984	7,7 %,
1986	6,5 %,
1988	5,9 %,
1990	5,3 %.

Mit dem weiteren Rückgang dieses Anteilswertes hat sich der seit 1980 anhaltende Trend fortgesetzt.

396. Der Kreis der in *Tabelle 6* zusammengefaßten zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen hat sich gegenüber 1988 nicht verändert. Es ist allerdings zu geringfügigen Rangverschiebungen gekommen.

Tabelle 6

Die nach Umsatz zehn größten Unternehmen im Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe 1988 und 1990[1])

Rang		Unternehmen	Wirtschaftszweig[2])	Umsatz (Mio. DM)[3])		Erläuterungen[4])
1990	1988			1990	1988	
		Deutsche Bundesbahn ...	511	30 237[5])	27.121[5])	
		DBP Telekom[6])	517	40 590[7])		
		DBP Postdienst[6])	517	17 349[7])		
1	1	Deutsche Lufthansa AG ..	515	14 365	11 767	
2	2	Bertelsmann AG	76	4 355	4 177	6
3	5	Axel Springer Verlag AG .	76	3 534	2 834	
4	3	Touristik Union International GmbH & Co KG	555	3 512	3 294	10
5	4	Hapag-Lloyd AG	515	3 360	3 204	
6	7	DER Deutsches Reisebüro GmbH[8])	555	2 790[9])	2 497[9])	
7	6	Schenker & Co GmbH[10]) .	512	2 712	2 735	
8	8	Kühne & Nagel Deutschland-Gruppe (AG & Co) ..	512	2 237	2 034	
9	10	DEUTSCHER KRAFTVERKEHR Ernst Grimmke GmbH & Co. KG	789	2 007	1 512	E
10	9	Heinrich Bauer Verlag ...	76	2 004	1 697	

[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 Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen.
[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.
Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzung:
E = Einzelabschluß
[5]) Summe der Aufwendungen; 1988 erfolgte eine Umstellung der Berechnungsgrundlage dergestalt, daß die Ausgleichszahlungen des Bundes für die Personalaufwendungen künftig nicht mehr berücksichtigt werden. Nach der alten Berechnungsmethode würde die Summe der Aufwendungen 1990 34 900 und 1988 31 514 Mio. DM betragen.
[6]) Mit dem Inkrafttreten des Poststrukturgesetzes am 1. Juli 1989 wurde die Deutsche Bundespost in die drei Unternehmen DBP Telekom, DBP Postdienst und DBP Postbank aufgespalten. Die beiden Dienstleistungsunternehmen werden nachrichtlich in Tabelle 6 aufgeführt.
[7]) Die Angabe bezieht sich nur auf die alten Bundesländer.
[8]) Die Deutsche Bundesbahn hält 50,1 % des Stammkapitals der DER Deutsches Reisebüro GmbH.
[9]) In den Umsätzen sind Vermittlungsumsätze enthalten.
[10]) Die Deutsche Bundesbahn hielt 1990 100 % des Stammkapitals der Schenker & Co GmbH. Seit dem 1. Januar 1991 ist die Stinnes AG neuer Mehrheitsaktionär.

Quelle: Eigene Erhebungen

3. Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal jeweils größten inländischen Unternehmen im internationalen Vergleich

397. Unter dem Gesichtspunkt der zunehmenden Globalisierung der Märkte gehen die Untersuchungen der aggregierten Unternehmenskonzentration in der Begrenzung auf das Inland nicht weit genug. Die Erhebung der jeweils größten Unternehmen der Wirtschaftszweige Industrie, Handel sowie Verkehr und Dienstleistungen in der Bundesrepublik Deutschland wird daher in diesem Abschnitt erweitert um *internationale Vergleiche*. Im einzelnen werden die zehn größten deutschen Industrieunternehmen im *weltweiten* Vergleich betrachtet, die jeweils größten Unternehmen der Wirtschaftszweige Industrie, Handel und Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe werden in einen *europäischen Zusammenhang* gestellt. Dabei werden in allen Fällen anstelle der inländischen Konzerndaten die Jahresabschlußdaten der Weltkonzerne zugrundegelegt, da auch von ausländischen Tochtergesellschaften wirtschaftliche Macht im Inland ausgehen kann. Zudem liegen die Jahresabschlüsse der Unternehmen aus anderen europäischen Staaten in der Regel ebenfalls in der Abgrenzung auf den Weltkonzern vor, so daß eine direkte Vergleichbarkeit gewährleistet ist.

398. Der Ausweis der jeweils zehn größten Industrieunternehmen innerhalb einer weltweiten Umsatzrangliste erfolgt seit dem Ersten Hauptgutachten. Über die Stellung deutscher Unternehmen in branchenspezifischen europäischen Vergleichen berichtete die Monopolkommission erstmals in ihrem Achten Hauptgutachten.

3.1 Industrie

3.1.1 Die zehn größten Industrieunternehmen im weltweiten Vergleich

399. Die Darstellung der größten deutschen Industrieunternehmen im weltweiten Vergleich in den *Tabellen 7 und 8* basiert für das Erhebungsjahr 1990 auf folgender Veröffentlichung der Zeitschrift FORTUNE: [12])

— The FORTUNE Directory of the World's 500 Biggest Industrial Corporations, 1991.

[12]) Die Erhebung für das Jahr 1988 beruht auf Veröffentlichungen der Zeitschrift FORTUNE aus dem Jahr 1989. Im einzelnen vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1990, a.a.O., Tz. 391.

400. *Tabelle 7* zeigt die Stellung der zehn größten deutschen Industrieunternehmen unter den größten Unternehmen der Welt auf. Die Umsatzangaben 1990 beziehen sich ohne Ausnahme auf die *Weltkonzerne*, in der Rangliste 1988 wurde nur der Umsatz der Bayerischen Motoren Werke in der Abgrenzung auf den Inlandskonzern ausgewiesen. Die Umsätze der in *Tabelle 7* erfaßten deutschen Unternehmen stimmen daher nicht mit den in *Tabelle 1* ausgewiesenen Umsätzen überein, da die Monopolkommission ihren Erhebungen grundsätzlich die *Außenumsätze der inländischen Konzernbereiche* zugrunde legt.

Zur Verdeutlichung der absoluten Größenverhältnisse werden die fünf größten Unternehmen der Welt ebenfalls aufgeführt. Außerdem sind die Umsätze einheitlich in US-Dollar angegeben. Die Umrechnung erfolgte jeweils über den Durchschnitt des Devisenkurses bezogen auf das Geschäftsjahr der Unternehmen.

Die Konzerne RWE AG, VEBA AG und Ruhrgas AG zählen nach der Abgrenzung der FORTUNE zu den Versorgungsunternehmen und werden daher in der Rangliste nicht berücksichtigt. Der VEBA-Konzern ist jedoch durch das Konzernunternehmen VEBA OEL unter den international 500 größten Industrieunternehmen vertreten.

Tabelle 7

Stellung der nach Umsatz zehn größten deutschen Industrieunternehmen 1988 und 1990 im weltweiten Vergleich [1, 2])

Weltrang		Unternehmen (Sitz)	Umsatz [3]) (Mio. US-$)	
1990	1988		1990	1988
1	1	General Motors (USA)	125 126	121 085
2	4	Royal Dutch/Shell Group (GB/NL)	107 204	78 381
3	3	Exxon (USA)	105 885	79 557
4	2	Ford Motor (USA)	98 275	92 446
5	5	International Business Machines (USA)	68 018	59 681
11	11	Daimler-Benz AG	54 259	41 818
16	17	Volkswagen AG	43 710	33 696
24	14	Siemens AG	39 228	34 129
32	30	BASF AG	29 184	24 961
34	31	Hoechst AG	27 750	23 308
39	33	Bayer AG	26 059	23 026
48	52	Thyssen AG	21 491	16 796
54	57	Robert Bosch GmbH	19 967	15 747
66	79	Bayerische Motoren Werke AG	17 292	11 763 [4])
74	—	Mannesmann AG	15 091	—
—	80	Ruhrkohle AG	—	11 750

[1]) Die zugrundeliegende Weltliste enthält nicht Unternehmen, die, wie z. B. die Deutsche Shell AG, Teil eines ausländischen Konzerns sind. Sie enthält ferner nicht die Unternehmen RWE AG und Ruhrgas AG sowie den gesamten VEBA-Konzern, da diese als Versorgungsunternehmen nicht berücksichtigt werden. Vom VEBA-Konzern wird jedoch die Konzerngesellschaft VEBA OEL mit aufgeführt.

[2]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht unter den fünf größten ausländischen bzw. zehn größten Industrieunternehmen.

[3]) Die Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzungen in der Regel nicht mit den Umsatzangaben der Tabelle 1 überein.

[4]) Im Gegensatz zu den übrigen Angaben für 1988 bezieht sich diese Zahl nicht auf den Weltkonzern, sondern auf den Inlandskonzern.

Quelle: FORTUNE, 29. Juli 1991, S. 71f.

Tabelle 8

Großunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige im internationalen Vergleich

Unternehmen	Umsatz (Mrd. US-$)		Beschäftigte		Veränderung (%)	
	1990	1962	1990	1962	Umsatz	Beschäftigte
Kraftfahrzeugindustrie						
General Motors	125,1	14,7	761 400	605 000	+ 751	+ 26
Volkswagen AG	43,7	1,4	268 744	90 000	+3 021	+199
Daimler-Benz AG	54,3	1,2	376 785	100 144	+4 425	+276
Elektronische Industrie						
General Electric	58,4	4,8	298 000	258 000	+1 117	+ 16
Siemens AG	39,2	1,4	373 000	240 000	+2 700	+ 55
Chemische Industrie						
Du Pont	39,8	2,4	143 961	93 000	+1 558	+ 55
Bayer AG	26,1	1,0	171 000	76 000	+2 510	+125
Hoechst AG	27,7	0,9	172 890	•[1])	+2 978	•[1])

[1]) • = Keine Angabe verfügbar.

Quelle: Konzentrationsenquête; FORTUNE, 29. Juli 1991, S. 71.

401. Im weltweiten Vergleich belegten die zehn größten deutschen Konzerne Ränge zwischen 11 und 74 (1988: zwischen 11 und 80). Dabei lag die Daimler-Benz AG als größtes deutsches Unternehmen auf Rang 11, die Mannesmann AG belegte Rang 74. Gegenüber 1988 konnten die Unternehmen Volkswagen AG, Thyssen AG, Robert Bosch GmbH, Bayerische Motoren Werke AG und Mannesmann AG ihre Positionen verbessern, während die Siemens AG, die BASF AG, die Hoechst AG, die Bayer AG und die Ruhrkohle AG zurückfielen. Daimler-Benz behauptete den 11. Platz in der Rangliste. Zu außergewöhnlichen Verschiebungen ist es nur bei Siemens gekommen, die sich um zehn Ränge verschlechtert hat.

Kursgewinne der Deutschen Mark gegenüber dem US-Dollar seit 1988 machen sich bei der Umrechnung der Umsätze bemerkbar. Während der Durchschnitt des Devisenkurses des US-Dollar 1988 bei 1,7584 DM lag, betrug er 1990 1,6161 DM. Die Umsätze der deutschen Unternehmen stellen sich daher im Vergleich mit denen US-amerikanischer Unternehmen günstig dar.

402. Daimler-Benz als größtes deutsches Unternehmen erreichte

1988 34,5 %,
1990 43,4 %

des Umsatzes von General Motors, dem weltweit größten Unternehmen. Der Anteil ist infolge des relativ stärkeren Wachstums von Daimler-Benz deutlich gestiegen.

403. Aufschluß über das relative Wachstum deutscher Unternehmen aus ausgewählten Branchen, jeweils gemessen an den größten Unternehmen dieser Branchen, gibt *Tabelle 8.* Betrachtet wird der Zeitraum zwischen 1962 und 1990. Die Angaben für das Jahr 1962 stammen aus einer Untersuchung der Konzentrationsenquête. Es ist offensichtlich, daß die deutschen Unternehmen in der betrachteten Priode relativ stärker gewachsen sind als die Branchengrößten, denn die Abstände sowohl zwischen den Umsätzen als auch den Beschäftigtenzahlen haben sich verringert. Während 1962 zum Beispiel Daimler-Benz nur 8,2 % des Umsatzes von General Motors erreichte, so waren es 1990 bereits 43,4 %. Im Hinblick auf die Beschäftigten ergeben sich etwas geringere Zuwächse. Das läßt auf eine stärkere Produktivitätszunahme bei den deutschen Unternehmen im Vergleich zu den US-amerikanischen Branchenführern schließen.

3.1.2 Die größten Industrieunternehmen im europäischen Vergleich

404. Um die Größenordnung der in die Untersuchung der vorhergehenden Abschnitte einbezogenen Unternehmen im europäischen Vergleich darzustellen, werden zunächst die zwanzig umsatzstärksten Industrieunternehmen in eine europäische Rangliste eingefügt. Die Branchen Automobilindustrie, Chemische Industrie und Elektroindustrie werden darüber hinaus näher beleuchtet. Schließlich werden auch die größten deutschen Handels- und Dienstleistungsunternehmen in einen europäischen Zusammenhang gestellt. Ziel dieses Abschnitts ist es, die im Achten Hauptgutachten begonnene internationale Berichterstattung über die größten Unternehmen der Welt und Europas fortzuführen. Die Vergleichbarkeit mit den Angaben des vorherigen Hauptgutachtens ist jedoch stark eingeschränkt, weil die herangezogenen Quel-

Tabelle 9

Stellung der nach Umsatz zwanzig größten deutschen Industrieunternehmen 1988 und 1990 im europäischen Vergleich[1)2)]

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times[3)]		Rang deutscher Unternehmen gemäß Monopolkommission		Unternehmen[4)]	Umsatz[5)] (Mio. DM)	
1990	1988	1990	1988		1990	1988
1	1	—	—	Royal Dutch/Shell (NL/GB)	173 726	137 465
2	2	—	—	IRI (I)	98 363	79 988
3	3	—	—	British Petroleum (GB)	96 603	79 212
4	4	1	1	Daimler-Benz AG	85 500	73 495
5	5	—	—	FIAT (I)	76 490	59 805
6	7	2	2	Volkswagen AG	68 061	59 221
7	14	—	—	ENI (I)	66 852	44 336
8	9	—	—	Unilever (GB/NL)	65 080	55 052
9	6	4	3	Siemens AG	63 185	59 374
10	13	3	4	VEBA AG	54 591	44 391
16	15	6	5	BASF AG	46 623	43 868
19	17	11	11	Hoechst AG	44 862	40 964
20	29	5	6	RWE AG[6)]	44 235	27 663
23	19	9	8	Bayer AG	41 643	40 468
26	26	7	7	Thyssen AG	36 186	29 220
28	28	8	9	Robert Bosch GmbH	31 824	27 675
35	32	13	10	Bayerische Motoren Werke AG	27 178	24 467
36	42	16	15	Mannesmann AG	23 943	20 422
37	50	10	14	Adam Opel AG	23 708[7)]	17 462
39	41	15	12	Ruhrkohle AG	22 921	20 650
51	45	14	13	Ford-Werke AG	20 754[7)]	19 247
56	105	19	—	VIAG AG	19 423	9 471
59	60	17	18	MAN AG	18 937	14 960
67	61	20	17	Fried. Krupp GmbH	15 570	14 737
99	119	18	19	ESSO AG	11 479[8)]	8 536
—	104	12	16	Deutsche Shell AG[9)]	—	9 540

[1)] Die Vergleichbarkeit der zugrundeliegenden Europalisten 1988 und 1990 ist infolge methodischer Abweichungen und aufgrund von Wechselkursschwankungen beeinträchtigt.

[2)] In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht unter den jeweils größten deutschen bzw. europäischen Industrieunternehmen. Soweit dies Angaben für Europa betrifft, kann dies auch methodische Ursachen haben.

[3)] Die Ränge des Jahres 1988 wurden auf der Basis der folgenden Quelle berechnet: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990.

[4)] Die Tabelle enthält die nach der Liste der Monopolkommission (vgl. Tabelle 1) ermittelten zwanzig größten deutschen Unternehmen. Die zugrundeliegenden Europalisten enthalten darüber hinaus weitere deutsche Gesellschaften, die entweder Töchter von ebenfalls in der Liste vertretenen Konzerngesellschaften darstellen oder aber aufgrund anderer Unternehmensabgrenzungen nicht in der Liste der Monopolkommission berücksichtigt werden. Gleichwohl werden diese Unternehmen zur Bestimmung der Rangpositionen in Tabelle 9 mitgezählt.

[5)] Die Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzungen nicht mit den Umsatzangaben der Tabelle 1 überein.

[6)] Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG.

[7)] Einzelabschluß

[8)] Der Umsatz des inländischen Teilkonzerns der ESSO AG wird in dieser Tabelle entsprechend der Vorgehensweise in den meisten Rangfolgen ohne Mineralölsteuer ausgewiesen. Der in Tabelle 1 angegebene Umsatz einschließlich Mineralölsteuer ist entsprechend höher.

[9)] Als Tochterunternehmen der Royal Dutch/Shell erscheint die Deutsche Shell AG nicht in der europäischen Rangliste. Würde sie aufgeführt, so läge sie auf Rang 86.

Quelle: Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992, S. 12; Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990, S. 12ff.; eigene Erhebungen

len nicht auf das Jahr 1990 fortgeschrieben wurden. Grundlagen der vorliegenden Betrachtung[13]) sind:

— DIE ZEIT, Die 100 größten europäischen Industrie-Unternehmen, Nr. 35 vom 23. August 1991,

— Wirtschaftswoche, verschiedene Ausgaben, August 1991,

— Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992.

405. Die methodischen Grundlagen unterscheiden sich in einigen Aspekten von der Verfahrensweise, die der Berichterstattung der Monopolkommission zugrunde liegt. Ausgewiesen werden die Netto-Außenumsatzerlöse in Deutsche Mark. Dabei ist zu beachten, daß die Wechselkurse die Reihenfolge der Unternehmen erheblich beeinflussen können.[14]) Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, daß deutsche Unternehmen im europäischen Vergleich aufgrund des gegenüber anderen europäischen Währungen im Durchschnitt günstigen Kurses der Deutschen Mark leicht begünstigt wurden.

Die ausgewiesenen Umsätze beziehen sich auf die Weltkonzerne. Eine Ausnahme besteht nur bei den europäischen Tochterunternehmen außereuropäischer Konzerne, die in der Regel Einzelabschlüsse oder Teilkonzernabschlüsse veröffentlichen.

Berücksichtigt wurden 1990 bis auf wenige Ausnahmen nur die Konzernobergesellschaften. In der Vorperiode waren auch abhängige Unternehmen, die im Besitz und unter der Leitung der jeweiligen Obergesellschaft standen, in die Rangfolge aufgenommen worden, sofern sie die Größenkriterien erfüllten. Dadurch waren die Umsätze dieser Unternehmen in der Rangliste doppelt vertreten. In der Untersuchung des Jahres 1990 waren abhängige Gesellschaften grundsätzlich ihren Mutterunternehmen zugeordnet, es sei denn, sie gehörten einem außereuropäischen Konzern an. Nach diesem Grundsatz zählten die Unternehmen Ford-Werke AG, ESSO AG und IBM Deutschland AG, die Tochterunternehmen US-amerikanischer Konzerne sind, zu den größten Unternehmen Europas, die Deutsche Shell AG als Tochtergesellschaft der Royal Dutch/Shell (NL/ GB) hingegen nicht.

406. *Tabelle 9* stellt die nach Umsatz zwanzig größten deutschen Industrieunternehmen der *Tabelle 1* in europäischem Maßstab dar. Die verwendeten Quellen wurden um die Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie die keinem Wirtschaftsbereich zuzuordnenden Unternehmen bereinigt. Die zwanzig deutschen Großunternehmen belegten 1990 Ränge zwischen 4 und 99. Zwischen 1988 und 1990 kam es zu teilweise erheblichen Veränderungen in der Rangverteilung, die zu einem großen Teil auf Wechselkursschwankungen und unterschiedliche Unternehmensabgrenzungen zurückzuführen waren und daher hier nicht ausführlich kommentiert werden.

407. Die Daimler-Benz AG als größtes deutsches Unternehmen erreichte

1988	53,5 %,
1990	49,2 %

des Umsatzes der Royal Dutch/Shell, dem europaweit größten Unternehmen. Neben Daimler-Benz (Rang 4) waren 1990 die Unternehmen Volkswagen AG (Rang 6), Siemens AG (Rang 9) und Veba AG (Rang 10) unter den zehn Größten Europas. Insgesamt 14 deutsche Konzerne rangierten unter den größten Fünfzig, 27 unter den hundert Größten.

408. Die Unterschiede zwischen den *Tabellen 1 und 9* bezüglich der Reihenfolge der Unternehmen resultiert aus den unterschiedlichen Abgrenzungen der Unternehmen bzw. Konzerne. Während die Monopolkommission ihre Betrachtungen auf die inländischen Konzernbereiche beschränkt, liegen der Europarangliste grundsätzlich die Angaben der Weltkonzerne zugrunde. Ausnahmen sind die Tochterunternehmen außereuropäischer Konzerne, bei denen die Daten den Einzel- bzw. Teilkonzernabschlüssen entnommen wurden. Unstetigkeiten in der Reihenfolge sind folglich unter anderem auf die unterschiedlich großen Anteile ausländischer Tochterunternehmen an den Konzernumsätzen zurückzuführen. Die Rangkonstellationen bei den Unternehmen BASF AG und Hoechst AG deuten zum Beispiel auf eine — im Vergleich zu anderen Unternehmen — große Rolle der ausländischen Töchter hin. Zu erheblichen Verschiebungen in der Reihenfolge kommt es außerdem durch die unterschiedliche Behandlung der Mineralölsteuer in den Umsätzen der mineralölverarbeitenden Unternehmen. Entgegen der Vorgehensweise der Monopolkommission werden die Umsätze in *Tabelle 9* ohne Mineralölsteuer ausgewiesen. Dadurch rangierte zum Beispiel die ESSO AG im europäischen Vergleich nur auf Rang 99, auf nationaler Basis dagegen auf Rang 18.

409. In *Tabelle 10* werden die zehn größten Automobilhersteller Europas dargestellt. Fünf dieser Unternehmen haben ihren Sitz in Deutschland, darunter die Daimler-Benz AG als größtes europäisches Unternehmen der Branche. Die Zusammensetzung des Unternehmenskreises ist gegenüber 1988 gleich geblieben, im Gegensatz zu der Reihenfolge, die sich aufgrund sehr stark differierender Umsatzzuwächse veränderte. Außergewöhnliche Umsatzsteigerungen konnten die Unternehmen Adam Opel AG mit über 35 % und Fiat mit fast 28 % erreichen. Die Zuwächse der betrachteten Unternehmen lagen zwischen 35,8 % (Adam Opel AG) und −17,5 % (Volvo, S). Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist die Rolle der in einigen Fällen bedeutenden Wechselkursschwankungen zu berücksichtigen.

410. Ebenso wie bei den Automobilherstellern gehören auch in der Chemischen Industrie deutsche Unternehmen zur Spitze in Europa. *Tabelle 11* weist die Unternehmen BASF AG, Hoechst AG und Bayer AG 1990 auf den Rängen 1 bis 3 der Branche aus. Bezüglich der Reihenfolge gilt auch hier, daß unter-

[13]) Die Angaben des Jahres 1988 sind der folgenden Quelle entnommen: Die 800 größten Industrie-, Handels- und Verkehrsunternehmen Westeuropas, in: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990.

[14]) Die Umrechnung in DM erfolgt anhand des durchschnittlichen Wechselkurses des Monats September 1991. Damit folgt die Berichterstattung der Monopolkommission der Vorgehensweise der Financial Times.

schiedliches Wachstum und Schwankungen der Wechselkurse zu Verschiebungen geführt haben. Bei den in der Tabelle aufgeführten Unternehmen lagen die Zuwachsraten zwischen 74,5 % (Stora, S) und −33 % (Ferruzzi Finanziaria, I).

411. *Tabelle 12* gibt einen Überblick über die Größten der Elektroindustrie Europas. Der größte europäische Eketrokonzern ist Siemens mit einem Umsatz von 63 Mrd. DM. Gegenüber den beiden anderen betrachteten Branchen ist hier insbesondere das große Gefälle zwischen den Unternehmen hervorzuheben. So realisierte das Unternehmen Thomson-CSF (F) auf Rang 10 nur 17,2 % der Umsätze der Siemens AG. Der entsprechende Anteil bei den Chemiekonzernen lag bei 32,8 %, bei den Automobilherstellern betrug er 24,3 %. Die Zuwachsraten in der Elektroindustrie erreichten Werte zwischen 44,2 % (ABB Asea Brown Boveri, S) und −2,8 % (General Electric, GB).

412. Zusammenfassend betrachtet, stellt sich die Entwicklung deutscher Unternehmen im europäischen Vergleich uneinheitlich dar, von einer allgemeinen Verbesserung deutscher Gesellschaften kann nicht gesprochen werden. Die Rangverschiebungen der deutschen Unternehmen in der europäischen Rangfolge waren — bis auf wenige Ausnahmen, z. B. die Adam Opel AG und die VIAG AG — gering, vor allem in den oberen Bereichen der Rangfolge haben sich nur unbedeutende Verschiebungen ergeben. Diese Ergebnisse werden in den Branchenbetrachtungen bestätigt. Die Dominanz deutscher Unternehmen in den Branchen Automobilindustrie, Chemische Industrie und Elektroindustrie ist nicht Folge jüngster Entwicklungen, sondern bestand bereits in früheren Berichtsperioden. Ein Vergleich der Umsatzsteigerungen der zehn größten Unternehmen Europas zeigt außerdem, daß die deutschen Unternehmen mit Ausnahme der VEBA AG geringere Wachstumsraten erreichten als die anderen Unternehmen. Unilever (GB/NL) erreichte z. B. einen Umsatzzuwachs von 18,2 %, der von der VEBA als einzigem deutschen Unternehmen überschritten wurde. Die Unternehmen anderer Nationalitäten erzielten hingegen ohne Ausnahme höhere Umsatzgewinne.

Tabelle 10

Die nach Umsatz zehn größten europäischen Konzerne der Automobilindustrie 1988 und 1990 [1] [2]

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times [3]		Unternehmen [4]	Umsatz [5] (Mio. DM)	
1990	1988		1990	1988
4	4	Daimler Benz AG	85 500	73 495
5	5	FIAT (I)	76 490	59 805
6	7	Volkswagen AG	68 061	59 221
14	12	Renault (F)	48 075	47 595
15	18	Peugeot (F)	47 004	40 818
35	32	Bayerische Motoren Werke AG	27 178	24 467
37	50	Adam Opel AG	23 708	17 462
40	27	Volvo (S)	22 850	27 687
47	46	Ford Motor Company (GB)	21 956	18 544
51	45	Ford-Werke AG	20 754	19 247

[1] Die Vergleichbarkeit der zugrundeliegenden Europalisten 1988 und 1990 ist infolge methodischer Abweichungen und aufgrund von Wechselkursschwankungen beeinträchtigt.

[2] In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht unter den jeweils größten deutschen bzw. europäischen Industrieunternehmen. Soweit dies Angaben für Europa betrifft, kann dies auch methodische Ursachen haben.

[3] Die Ränge des Jahres 1988 wurden auf der Basis der folgenden Quelle berechnet: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990.

[4] Die der Rangbestimmung zugrundeliegenden Europalisten enthalten neben den von der Monopolkommission erfaßten Unternehmen weitere deutsche Gesellschaften, die entweder Töchter von ebenfalls in der Liste vertretenen Konzerngesellschaften darstellen oder aber aufgrund anderer Unternehmensabgrenzungen nicht in der Liste der Monopolkommission berücksichtigt werden. Gleichwohl werden diese Unternehmen zur Bestimmung der Rangposition in Tabelle 9 mitgezählt.

[5] Die Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzungen nicht mit den Umsatzangaben der Tabelle 1 überein.

Quelle: Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992, S. 12; Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990, S. 12ff.; eigene Erhebungen

Tabelle 11

Die nach Umsatz zehn größten europäischen Konzerne der Chemischen Industrie 1988 und 1990[1][2]

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times[3]		Unternehmen[4]	Umsatz[5] (Mio. DM)	
1990	1988		1990	1988
16	15	BASF AG	46 623	43 868
19	17	Hoechst AG	44 862	40 964
23	19	Bayer AG	41 643	40 468
25	22	Imperial Chemical Industries (ICI, GB)	37 736	36 548
38	44	Rhône-Poulenc (F)	23 156	19 262
44	40	Ciba-Geigy (CH)	22 543	21 187
45	24	Ferruzzi Finanziaria (I)	22 381	33 568
64	101	Stora (S)	17 132	9 814
66	54	Norsk Hydro (N)	15 582	16 173
70	62	Akzo (NL)	15 303	14 732

Tabelle 12

Die nach Umsatz zehn größten europäischen Konzerne der Elektroindustrie 1988 und 1990[1][2]

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times[3]		Unternehmen[4]	Umsatz[5] (Mio. US-$)	
1990	1988		1990	1988
9	6	Siemens AG	63 185	59 374
13	10	Philips (NL)	49 482	49 826
18	25	ABB Asea Brown Boveri (S/CH)	45 220	31 356
22	—	Alcatel Alsthom (F)	42 326	—
28	28	Robert Bosch GmbH	31 824	27 675
41	39	Electrolux (S)	22 643	21 190
46	37	Thomson (F)	22 103	22 053
63	47	General Electric (GB)	17 668	18 169
88	111	Ericsson (S)	12 554	8 967
104	100	Thomson-CSF (F)	10 878	9 881

[1] Die Vergleichbarkeit der zugrundeliegenden Europalisten 1988 und 1990 ist infolge methodischer Abweichungen und aufgrund von Wechselkursschwankungen beeinträchtigt.

[2] In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht unter den jeweils größten deutschen bzw. europäischen Industrieunternehmen.Soweit dies Angaben für Europa betrifft, kann dies auch methodische Ursachen haben.

[3] Die Ränge des Jahres 1988 wurden auf der Basis der folgenden Quelle berechnet: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990

[4] Die der Rangbestimmung zugrundeliegenden Europalisten enthalten neben den von der Monopolkommission erfaßten Unternehmen weitere deutsche Gesellschaften, die entweder Töchter von ebenfalls in der Liste vertretenen Konzerngesellschaften darstellen oder aber aufgrund anderer Unternehmensabgrenzungen nicht in der Liste der Monopolkommission berücksichtigt werden. Gleichwohl werden diese Unternehmen zur Bestimmung der Rangposition in Tabelle 9 mitgezählt.

[5] Die Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzungen nicht mit den Umsatzangaben der Tabelle 1 überein.

Quelle: Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992, S. 12; Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a.M. 1990, S. 12ff.; eigene Erhebungen.

3.2 Handel

413. Die Untersuchung des deutschen Handels im europäischen Zusammenhang beruht für das Berichtsjahr 1990 auf denselben Quellen wie die Betrachtungen des vorhergehenden Abschnitts, allerdings wurde die verwendete europäische Rangliste in diesem Fall um die Industrie- und Dienstleistungsunternehmen bereinigt.[15]) Durch die Verwendung verschiedener Quellen für die Jahre 1988 und 1990 — und damit verbunden unterschiedlicher methodischer Ansätze — wird wie bei den Industrieunternehmen die Vergleichbarkeit der Angaben beschränkt. Außerdem wirken sich auch hier Schwankungen der Wechselkurse auf die Ergebnisse aus, so daß Rangverschiebungen im Berichtszeitraum nicht in jedem Fall auf die Geschäftsentwicklung zurückzuführen sind.

414. In *Tabelle 13* werden die zwanzig größten europäischen Handelsunternehmen der Jahre 1988 und 1990 ausgewiesen, unter ihnen neun deutsche Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen. Verzichtet man aufgrund der unterschiedlichen Methoden bei den Erhebungen auf eine tiefgehende Interpretation der Ergebnisse, so zeigt sich dennoch eine deutliche Dominanz deutscher Unternehmen in der Rangfolge. So belegten die Unternehmensgruppen Tengelmann und REWE die beiden ersten Plätze in der Rangfolge. Die ebenso wie 1988 starke Stellung deutscher Unter-

[15]) Vgl. Tz. 406.

Tabelle 13

Die nach Umsatz zwanzig größten europäischen Handelsunternehmen 1988 und 1990[1])[2])

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times[3])		Rang deutscher Unternehmen gemäß Monopolkommission		Unternehmen[4])	Umsatz (Mio. DM)	
1990	1988	1990	1988		1990	1988
1	2	—	—	Tengelmann-Gruppe[5])	42 218	35 000
2	—	—	—	REWE-Gruppe	36 200	16 300[6])
3	4	—	—	Leclerc (F)	29 382	21 817
4	—	—	—	Intermarche (F)	28 207	—
5	8	—	—	Sainsbury (GB)	22 845	15 650
6	5	—	—	Carrefour (F)	22 286	19 113
7	9	—	—	Aldi-Gruppe[5])	19 800	15 600
8	18	—	—	Tesco Stores (GB)	18 556	12 868
9	—	—	—	Metro Deutschland	18 165	35 490[7])
10	14	—	—	Promodès (F)	17 182	13 617
11	12	—	—	Marks and Spencer (GB)	16 885	14 300
12	10	—	—	Vendex International (NL)	16 327	14 927
13	21	11	12	Otto Versand GmbH & Co.	16 100	12 157
14	22	7	10	EDEKA-Zentrale AG	15 990	11 980
15	—	—	—	KF Group (S)	15 888	—
16	13	—	—	Migros (CH)	15 402	14 029
17	19	19	13	Franz Haniel & Cie GmbH	15 152	12 736
18	20	2	2	Karstadt AG	15 033	12 375
19	17	—	—	Ahold (NL)	15 014	13 006
20	25	5	9	Gustav und Grete Schickedanz Holding KG	14 800	11 840

[1]) Die Vergleichbarkeit der zugrundeliegenden Europalisten 1988 und 1990 ist infolge methodischer Abweichungen und aufgrund von Wechselkursschwankungen im Einzelfall beeinträchtigt.

[2]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht unter den jeweils größten deutschen bzw. europäischen Handelsunternehmen.

[3]) Die Ränge des Jahres 1988 wurden auf der Basis der folgenden Quelle berechnet: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990.

[4]) Die Europarangliste enthält neben den von der Monopolkommission in Tabelle 2 ausgewiesenen Unternehmen auch die Gruppen Metro, Tengelmann und REWE sowie Einkaufszusammenschlüsse. Andere Unternehmen, die von der Monopolkommission erhoben werden, erscheinen in der europäischen Rangfolge nicht.

[5]) Aufgrund abweichender Unternehmungsabgrenzungen wird die Gruppe nicht innerhalb der Liste der zwanzig größten Handelsunternehmen der Monopolkommission erfaßt, sondern nachrichtlich aufgeführt.

[6]) 1988 Umsatz der REWE Handelsgesllschaft Leibbrand oHG. 1990 wurden alle Unternehmen der Gruppe berücksichtigt.

[7]) Umsatz der gesamten Gruppe Welt einschließlich Konzernumsatz der Kaufhof AG.

Quelle: Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992, S. 12; Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a.M. 1990, S. 12 ff.; eigene Erhebungen

nehmen im europäischen Vergleich ist dabei unter anderem eine Folge des überdurchschnittlichen Wachstums vieler deutscher Handelskonzerne im Berichtszeitraum.[16]) Dabei darf aber nicht außer acht gelassen werden, daß auch Unternehmen mit Sitz in anderen europäischen Staaten erheblich gewachsen sind. So konnten die französische Leclerc-Gruppe und das britische Unternehmen Sainsbury Umsatzsteigerungen von ca. 34 bzw. 46 % verwirklichen. Der Trend zu starken Umsatzzuwächsen, zum Teil infolge externen Unternehmenswachstums, ist demnach keine typisch deutsche Erscheinung, sondern tritt auch in anderen europäischen Staaten auf.

415. Rangverschiebungen zwischen den *Tabellen 2 und 13* deuten auf die unterschiedliche Bedeutung ausländischer Tochterunternehmen hin. Daneben spielt aber auch die andere Unternehmensabgrenzung eine Rolle.

Mehrere der in *Tabelle 2* aufgeführten Unternehmen wurden in der Europarangliste nicht berücksichtigt. Bei einigen von ihnen handelt es sich um Tochterunternehmen deutscher oder ausländischer Unternehmen bzw. Konzerne. So wurde zum Beispiel die Plus Warenhandelsgesellschaft mbH & Co. oHG der Tengelmann-Gruppe zugerechnet, die Klöckner & Co. AG gehört über ein Gemeinschaftsunternehmen je zur Hälfte den Unternehmen VIAG und Bayernwerk. Die Aral AG gehört zum VEBA-Konzern, wird allerdings nicht konsolidiert. Es ist auch zu beachten, daß viele der großen inländischen Unternehmen die Größenkriterien für einen Platz unter den nach Umsatz zwanzig größten europäischen Handelskonzernen nicht erfüllten.

[16]) Vgl. Tz. 379-382.

3.3 Verkehr und Dienstleistungen

416. In *Tabelle 14* werden die nach Umsatz zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen Europas dargestellt. Die Berichterstattung für das Jahr 1990 basiert auf denselben Quellen wie die der vorherigen Abschnitte.[17]) Die zehn größten Dienstleistungsunternehmen wurden der europäischen Rangfolge entnommen und zu einer separaten Tabelle zusammengefügt. Es fällt auf, daß die ersten drei Ränge von Telekommunikationsunternehmen eingenommen wurden. Die Deutsche Bundespost Telekom lag auf Rang eins, gefolgt von der British Telecom und der France Télécom. Die Deutsche Lufthansa AG als größtes deutsches Unternehmen der *Tabelle 6* erreichte

1988	37,4 %,
1990	37,6 %

[17]) Vgl. Tz. 406, 413.

Tabelle 14

Die nach Umsatz zehn größten europäischen Unternehmen im Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe 1988 und 1990[1])[2])

Rang europäischer Unternehmen gemäß Financial Times[3])		Rang deutscher Unternehmen gemäß Monopolkommission		Unternehmen[4])	Umsatz (Mio. DM)	
1990	1988	1990	1988		1990	1988
1	—	—	—	DBP Telekom[5])	40 000	—
2	2	—	—	British Telecom (GB)	38 461	31 818
3	3	—	—	France Télécom (F)	32 320	25 826
4	5	—	—	Deutsche Bundesbahn	21 570	19 692
5	—	—	—	DBP Postdienst[5])	20 000	—
6	14	—	—	Air France (F)	16 689	10 451
7	6	—	—	SNCF (F)	15 615	14 619
8	13	—	—	P & O Steam Navigation (GB)	14 726	10 548
9	8	1	1	Deutsche Lufthansa AG	14 447	11 845
10	9	—	—	British Airways (GB)	14 435	11 734

[1]) Die Vergleichbarkeit der zugrundeliegenden Europalisten 1988 und 1990 ist infolge methodischer Abweichungen und aufgrund von Wechselkursschwankungen im Einzelfall beeinträchtigt.

[2]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, war das betreffende Unternehmen in dem Jahr in dieser Quelle nicht in der Liste der jeweils größten deutschen bzw. europäischen Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes aufgeführt.

[3]) Die Ränge des Jahres 1988 wurden auf der Basis der folgenden Quelle berechnet: Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990.

[4]) In der europäischen Rangliste werden auch öffentliche Unternehmen erfaßt. Im Gegensatz zu Tabelle 6 sind daher auch die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bundesbahn aufgeführt.

[5]) Mit dem Inkrafttreten des Poststrukturgesetzes am 1. Juli 1989 wurde die Deutsche Bundespost in die drei Unternehmen DBP Telecom, DBP Postdienst und DBP Postbank aufgespalten. Die beiden Dienstleistungsunternehmen werden nachrichtlich in Tabelle 6 aufgeführt. Die Deutsche Bundespost erreichte 1988 einen Umsatz von 52 504 Mio. DM.

Quelle: Financial Times, European Top 500, 13. Januar 1992, S. 12; Commerzbank AG (Hrsg.), Die großen Unternehmen Westeuropas, Frankfurt a. M. 1990, S. 12 ff.; eigene Erhebungen

des Umsatzes der British Telecom, dem nach der DBP Telekom zweitgrößten europäischen Unternehmen.

417. Die Interpretation der Umsatzentwicklungen im Wirtschaftsbereich Verkehr und Dienstleistungen wird abgesehen von den an anderen Stellen bereits kommentierten Ungenauigkeiten in der Berichterstattung[18]) zusätzlich durch die Umstrukturierung des deutschen Post- und Fernmeldesystems erschwert. So wurde die Deutsche Bundespost im Rahmen der Postreform in drei Unternehmen aufgespalten.[19]) Die Angaben der Jahre 1988 und 1990 sind daher nicht miteinander vergleichbar. Läßt man die Unternehmen der Deutschen Bundespost sowie die staatlichen Eisenbahnen, deren Umsätze nur geringfügig zunahmen, außer acht, so zeigt ein Vergleich der Angaben in *Tabelle 14* ein überdurchschnittliches Wachstum der Telekommunikations- und Verkehrsunternehmen. Die Air France (F) erreichte sogar einen Umsatzzuwachs von fast 60 %. Die British Telecom verzeichnete mit 21 % das geringste Wachstum.

4. Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1988 und 1990

4.1 Methodische Vorbemerkungen

418. Zur Messung der branchenübergreifenden aggregierten Unternehmenskonzentration verwendet die Monopolkommission die Größe Wertschöpfung. Die Gründe für den Vorzug der Wertschöpfung vor dem Umsatz als Untersuchungsmerkmal wurden in Abschnitt 1.2 bereits dargelegt.[20]) Die Wertschöpfung stellt den von einem Unternehmen in einer vorgegebenen Periode geschaffenen Wertzuwachs und damit den Beitrag dieses Unternehmens zum Sozialprodukt dar. Erfaßt werden alle durch Produktion, Handel und Dienstleistungen erzielten Werte. Auf der Verwendungsseite entspricht die Wertschöpfung der Summe der bei der Unternehmenstätigkeit geschaffenen Einkommen.

Die Monopolkommission berechnet die Wertschöpfung nach der *„direkten Wertschöpfungsstaffel"*.[21]) Im Rahmen der Umstellung der Rechnungslegung nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes wurde auch die Wertschöpfungsstaffel angepaßt. Sie umfaßt die folgenden Positionen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

\+ aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne

\+ Aufwendungen aus Verlustübernahme

\+ Einstellungen in Sonderposten mit Rücklagenanteil

./. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen

./. Erträge aus Verlustübernahme

./. Erträge aus Beteiligungen (einschließlich Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen)

./. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

./. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

./. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklagenanteil

\+ Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens

\+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen

\+ Personalaufwand

a) Löhne und Gehälter

b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung

\+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

419. Dieser Staffel liegt das in § 275 Abs. 2 HGB festgelegte Gliederungsschema für die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren zugrunde.[22]) Der Gliederungsaufbau entspricht zu großen Teilen dem alten Schema nach § 157 Abs. 1 AktG a. F. Änderungen betreffen Verschiebungen in der Reihenfolge einzelner Posten, die Zusammenfassung von Posten, die andersartige Bildung von Zwischensummen und den gesonderten Ausweis der außerordentlichen Erträge bzw. Aufwendungen, die nach altem Recht in die Posten sonstige Erträge bzw. sonstige Aufwendungen einbezogen waren. Die meisten dieser Änderungen bleiben ohne Einfluß auf die Berechnung der Wertschöpfung. In der Wertschöpfungsstaffel ändern sich lediglich die Inhalte der Positionen „Erträge aus Beteiligungen" und „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag".

420. In die Erträge aus Beteiligungen werden nach neuem Recht auch die *Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen* einbezogen. Um ein assoziiertes Unternehmen handelt es sich nach § 311 Abs. 1 HGB, wenn ein in den Konzernabschluß einbezogenes Unternehmen maßgeblichen Einfluß auf die Geschäfts- und Finanzpolitik dieses Unternehmens ausübt. Ein maßgeblicher Einfluß wird angenommen,

---

[18]) Vgl. Tz. 404 f.

[19]) Inzwischen wurde auch das französische Post- und Fernmeldesystem reformiert. Die Unternehmen La Poste und France Télécom, die unter der Verwaltung des für Post, Telekommunikation und Raumfahrt (PTE) zuständigen Ministers standen, wurden zum 1. Januar 1991 in juristische Personen des öffentlichen Rechts umgewandelt.

[20]) Vgl. Tz. 361.

[21]) Die rechnerisch aufwendigere indirekte Wertschöpfungsstaffel führt zu den gleichen Ergebnissen. Zu der Gesamtleistung des Unternehmens werden im wesentlichen sonstige Erträge addiert, Aufwendungen für Vorleistungen, sonstige Aufwendungen, Abschreibungen auf Sachanlagen und Finanzanlagen und sonstige Steuern subtrahiert.

[22]) Gemäß § 275 Abs. 3 HGB ist auch die Anwendung des Umsatzkostenverfahrens erlaubt. Einer in der Literatur vertretenen Mindermeinung zufolge, können Zinsen und Steuern bei diesem Verfahren den einzelnen Funktionsbereichen (insbesondere den Herstellungskosten) zugeordnet werden. Dies müßte im Anhang gesondert vermerkt werden, so daß in der Wertschöpfungsstaffel gegebenenfalls etwa bei der Position „Zinsen und ähnliche Aufwendungen" die in den Herstellungskosten enthaltenen Zinsen hinzuaddiert werden müßten.

wenn die Beteiligung mindestens 20 % der Stimmrechte der Gesellschafter umfaßt. In § 311 Abs. 1 HGB wird der Begriff des assoziierten Unternehmens erstmals eingeführt. Es unterscheidet sich von *Gemeinschaftsunternehmen* nach § 310 Abs. 1 HGB und *verbundenen Unternehmen* gemäß § 271 Abs. 2 HGB durch den Grad der Einflußmöglichkeiten durch übergeordnete Unternehmen. Voraussetzung in allen Fällen ist das Vorliegen einer Beteiligung gemäß § 271 Abs. 1 HGB, die dadurch gekennzeichnet ist, daß sie der Herstellung einer dauerhaften Verbindung zu dem Beteiligungsunternehmen dient.

421. Verbundene Unternehmen gemäß § 271 Abs. 2 HGB sind solche Unternehmen, die nach den Vorschriften der Vollkonsolidierung als Mutter- oder Tochterunternehmen in den Konzernabschluß eines Mutterunternehmens gemäß § 290 HGB einbezogen werden. Die Voraussetzungen für eine Einbeziehung sind gegeben, wenn die betroffenen Unternehmen unter einheitlicher Leitung stehen, oder wenn ein Mutterunternehmen aufgrund faktischer Gegebenheiten oder vertraglicher Vereinbarungen einen beherrschenden Einfluß auf das Tochterunternehmen ausüben kann. Die Einflußmöglichkeit der Muttergesellschaft auf das verbundene Unternehmen ist also nahezu unbegrenzt. Sie beschränkt sich dagegen gegenüber einem assoziierten Unternehmen, das definitionsgemäß nicht unter einheitlicher Leitung mit einem Konzernunternehmen steht, zumeist auf bestimmte Lieferungs- und Leistungsbeziehungen. Entsprechend sind assoziierte Unternehmen auch nicht nach den Vorschriften der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluß einzubeziehen, sondern nach der erfolgswirksamen Equity-Methode[23]) auf der Grundlage von § 312 HGB.

422. Auch ein Gemeinschaftsunternehmen gemäß § 310 Abs. 1 HGB unterliegt aufgrund der externen gemeinsamen Führung zweier oder mehrerer Unternehmen im allgemeinen größerem Einfluß durch die Obergesellschaften als ein assoziiertes Unternehmen. Die Möglichkeit, Gemeinschaftsunternehmen nach den Vorschriften der Quotenkonsolidierung (§ 310 Abs. 1 HGB) in den Konzernabschluß einzubeziehen, unterstützt diese Vermutung. Wird von diesem Wahlrecht kein Gebrauch gemacht, so werden Gemeinschaftsunternehmen als Beteiligungsunternehmen (§ 271 Abs. 1 HGB) behandelt und nach der Equity-Methode bewertet. Die beiden Bilanzierungsmöglichkeiten wirken sich in unterschiedlicher Weise auf die Wertschöpfung aus.[24]) In der Regel werden mit der Equity-Methode in erster Linie assoziierte Unternehmen bewertet.

423. Die Beteiligungen an assoziierten Unternehmen gehen über sonstige Beteiligungen insofern hinaus, als assoziierte Unternehmen durch den maßgeblichen Einfluß der Obergesellschaft auf ihre Geschäfts- und Finanzpolitik gekennzeichnet sind. Dennoch sind sie mit Beteiligungen gem. § 271 Abs. 1 HGB vergleichbar, weil im Gegensatz zur Vollkonsolidierung nicht die Vermögenswerte des assoziierten Unternehmens in den Konzernabschluß übernommen werden, sondern die Beteiligung angesetzt wird.

Bei der Wertschöpfungsberechnung sind die Erträge aus beiden Beteiligungsvarianten in Abzug zu bringen.

424. Die zweite Änderung der direkten Wertschöpfungsstaffel betrifft die Position „Steuern vom Einkommen, vom Ertrag und vom Vermögen". Die Steuern vom Vermögen werden nach neuem Recht unter den sonstigen Steuern erfaßt. Damit geht die Höhe der Vermögenssteuern nicht mehr explizit aus dem Jahresabschluß hervor und kann in der Wertschöpfungsstaffel nicht mehr berücksichtigt werden. Die Vergleichbarkeit mit früheren Wertschöpfungsberechnungen bleibt aber bestehen, weil die Vermögenssteuer in der Regel von untergeordneter Bedeutung ist.

425. Neben den Änderungen in der Wertschöpfungsstaffel selbst wirken sich auch wertmäßige Änderungen in einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung auf die Berechnungsergebnisse aus. Die dadurch verursachten Verschiebungen sind allerdings eher als gering einzustufen, da Änderungen in den Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung in der Wertschöpfungsstaffel häufig kompensiert werden. Die Passivierungspflicht bei Rückstellungen wirkt sich zum Beispiel zum einen personalkostensteigernd aus, zum anderen vermindert sie den Jahresüberschuß. Das Ergebnis der Wertschöpfungsberechnung ändert sich also in diesem Fall nicht. Es kann außerdem davon ausgegangen werden, daß die geänderten Vorschriften sowohl bei den einzelnen Unternehmen als auch hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Bezugsgröße gleichgerichtete und vergleichbare Anpassungen verursachen. Sollten sich die Berechnungsergebnisse in einzelnen Fällen durch die Anwendung der neuen Vorschriften nachhaltig ändern, so wird an den entsprechenden Stellen darauf hingewiesen. Da viele der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" ihre Rechnungslegung 1988 bereits an den neuen Vorschriften ausgerichtet hatten, ist von einer bedeutenden Beeinträchtigung der Vergleichbarkeit der Werte 1990 mit denen des Jahres 1988 jedoch nicht auszugehen.

426. Unabhängig von den Änderungen ist zu beachten, daß die Nettoerträge aus Beteiligungen und anderen Finanzanlagen sowie die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge in dem hier verwendeten Wertschöpfungsschema abgezogen werden, weil sie als Erträge außerhalb des eigentlichen Geschäftes erzielt werden und somit zu der betrieblichen Wertschöpfung nicht beitragen. Abweichungen hierin ergeben sich bei Kreditinstituten und Versicherungen. Bei den Banken werden in der Wertschöpfungsstaffel „Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens" sowie „son-

---

[23]) Vereinfacht formuliert führt diese Methode dazu, daß sich Veränderungen im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens anteilig und spiegelbildlich im Beteiligungsbuchwert und Ergebnis des Mutterunternehmens niederschlagen (§ 312 HGB). Bei der Vollkonsolidierung werden demgegenüber die Vermögenswerte des Beteiligungsunternehmens in den Konzernabschluß einbezogen.

[24]) Nach den Vorschriften der Vollkonsolidierung (das gilt ebenso für die Quotenkonsolidierung) werden zum Beispiel die Zinsaufwendungen des Beteiligungsunternehmens, aber auch alle anderen Aufwands- und Ertragsposten, in den Konzernabschluß einbezogen. Diese Aufwendungen und Erträge würden — gegeneinander aufgerechnet — nur zufällig den Erträgen aus Beteiligungen entsprechen.

stige Zinsen und ähnliche Erträge" nicht berücksichtigt, weil derartige Erträge, die außerhalb des gewöhnlichen Geschäfts erzielt werden, nicht von den aus dem normalen Geschäft der Banken hervorgehenden Zinsen und Erträgen aus Wertpapieren getrennt werden können. Das gleiche gilt für die an Fremdkapitalgeber gezahlten Zinsen, die zusammen mit den Zinsaufwendungen für Giro- und Spareinlagen ausgewiesen werden. Obwohl sie im Gegensatz zu den letztgenannten Zinsaufwendungen nicht aus normaler Geschäftstätigkeit entstehen, können sie dennoch aufgrund fehlender Abgrenzungen in der Wertschöpfungsstaffel nicht addiert werden.

Die Staffel für die Berechnung der Wertschöpfung bei den Versicherungsunternehmen entspricht weitgehend der für Industrie- und Handelsunternehmen. Allerdings entstehen durch Besonderheiten des Versicherungsgeschäfts Probleme bei der Datenerhebung. Der überwiegende Teil der Passiva einer Versicherung — bei Lebensversicherungen bis zu 95 % — besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, die zur Abdeckung erwarteter Schadensfälle eingerichtet werden. Entsprechend den Sparanteilen der Versicherten in den Beiträgen handelt es sich bei einem Teil dieser Rückstellungen um Kapital der Versicherten, das diesen gegenüber verzinst werden muß. Der den Versicherten zustehende Zinsbetrag kann der Gewinn- und Verlustrechnung nicht direkt entnommen werden. Vereinfacht dargestellt wird er annäherungsweise bestimmt, indem der Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva mit den Nettoerträgen aus Kapitalanlagen multipliziert wird. In dem Berechnungsschema wird nur die Differenz zwischen den „Erträgen aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens" und der den Versicherten zustehenden Verzinsung als außerhalb des eigentlichen Geschäfts erzielter Ertrag aus Finanzanlagen berücksichtigt. Die durch die Schätzung der Verzinsung gegenüber den Versicherten verursachte Ungenauigkeit muß dabei hingenommen werden.

427. Für viele der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten nach Wertschöpfung lagen die für die Ermittlung der Wertschöpfung benötigten Angaben nicht oder nicht vollständig vor. Sofern die Daten auch durch eine Befragung der entsprechenden Unternehmen nicht ermittelt werden konnten, wurde die Wertschöpfung mit Hilfe der in Abschnitt 1.2[25]) erläuterten Schätzmethoden auf der Basis des vorhandenen Datenmaterials geschätzt. Im Rahmen der Erhebung 1990 erfolgte eine Schätzung der Wertschöpfung in 30 Fällen, das sind vier mehr als 1988. 1986 mußte die Wertschöpfung bei 16 Unternehmen annäherungsweise bestimmt werden. Trotz der Verschlechterung der Datenbasis durch die Pflicht zur Aufstellung eines Weltkonzernabschlusses, hat sich die Anzahl der Schätzungen gegenüber 1988 nur geringfügig erhöht. Dies ist auf die Bereitschaft vieler Unternehmen zurückzuführen, die benötigten Angaben in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich zur Verfügung zu stellen. Soweit die Wertschöpfung einzelner Unternehmen geschätzt werden mußte, wird dies in *Tabelle 15* kenntlich gemacht.

Bei der Auswahl der Schätzmethoden wurden die Besonderheiten der betrachteten Unternehmen berücksichtigt. Im einzelnen wurden folgende Schätzungen vorgenommen:

— In zwölf Fällen wurde auf die Personalkosten als Basis zurückgegriffen. Diese Methode scheint der Monopolkommission in den meisten Fällen die geeignetste zu sein, weil die Personalkosten im allgemeinen den größten Teil der betrieblichen Wertschöpfung erklären. Soweit die vorhandenen Daten Schätzungen auf der Basis der Merkmale Umsatz und Beschäftigte zuließen, wurden diese den Schätzungen auf Personalkostenbasis gegenübergestellt. Von einer Schätzung mit Hilfe der Personalkosten wurde nur abgesehen, wenn die Höhe der inländischen Personalkosten nicht bekannt war, oder wenn sich aufgrund früherer Schätzungen[26]) bzw. zusätzlicher Informationen aus den Geschäftsberichten der betroffenen Unternehmen die Personalkosten als ungeeignet für die Schätzung der Wertschöpfung herausstellten. Auf der Basis der Personalkosten wurde die Wertschöpfung der folgenden Unternehmen geschätzt: Daimler-Benz AG, BASF AG, Ruhrkohle AG, Fried. Krupp GmbH, Feldmühle Nobel AG, Kaufhof Holding AG, Bertelsmann AG, ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH, C.H. Boehringer Sohn, Enka AG, Beiersdorf AG und PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG. In fünf Fällen wurde die Anzahl der Beschäftigten zur Schätzung der Wertschöpfung herangezogen. Betroffen waren die Unternehmen AGIV Aktiengesellschaft für Beteiligungen, Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, Tchibo Holding AG, Victoria Holding AG und Franz Haniel & Cie. Auf den Durchschnitt aus den beiden am nächsten beieinanderliegenden Schätzwerten wurde für die Schätzung der Wertschöpfung der Mannesmann AG zurückgegriffen, der Durchschnitt der drei vorhandenen Schätzwerte kam in vier Fällen zur Anwendung. Es handelt sich um die Unternehmen Siemens AG, Hoechst AG, Hoesch AG und Freudenberg & Co. Bei der Metallgesellschaft AG wurde der Durchschnitt aus den beiden Schätzungen auf Personalkosten- und Beschäftigtenbasis verwendet.

— Bei der Schering AG konnten wie 1988 keine über die Angaben des Geschäftsberichtes hinausgehenden Daten verfügbar gemacht werden. Aus Schätzungen vergangener Jahre ist bekannt, daß die inländische Beschäftigtenzahl, die dem Geschäftsbericht entnommen werden kann, als Schätzbasis zu hohen Abweichungen von der tatsächlichen Wertschöpfung führt. Nach der Einschätzung des Unternehmens weichen die Zahlen des inländischen Konzerns aber um weniger als 10 % von denjenigen der Aktiengesellschaft ab. Die in *Tabelle 15* angegebene Wertschöpfung basiert auf dieser Annahme.

— Für die deutsche Gruppe der Compagnie de Saint-Gobain stand wie in den vorhergehenden Berichtsjahren nur der Außenumsatz zur Verfügung. Für die Berechnung der Wertschöpfung der Gruppe wurde die Wertschöpfung der wichtigsten Unter-

[25]) Vgl. Tz. 363-365.

[26]) Vgl. Tabelle III.2 im Anlagenband.

Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1988 und 1990[1])

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2])	Wertschöpfung[3]) (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[4]) (Mio. DM)	Cashflow[5]) (Mio. DM)	Erläuterungen[6])
1	1990	Daimler-Benz AG	242, *244*,	25 812*	303 404	12 906		
(1)	1988		248, 250	22 028*	268 277	8 900		
	1990	DBP Telekom	517	24 583	212 205	107 938	13 399	
	—			—	—	—	—	
2	1990	Siemens AG	243, *250*,	19 223*	229 500	8 676		9
(2)	1988			17 341*	223 000	8 990		
	1990	DBP Postdienst	517	15 258	313 177	9 823	647	
	—			—	—	—	—	
3	1990	Volkswagen	244	13 780	172 810	10 543	5 954	
(3)	1988			13 858	167 512	8 527	3 729	
	1990	Deutsche Bundesbahn	511	12 977	235 975	67 873	–4 901	
	—			—	—	—	—	
4	1990	Hoechst AG	200	10 377*	90 721	5 945		
(7)	1988			8 494*	87 555	5 220		
5	1990	BASF AG	200	9 880*	88 588	6 337		
(4)	1988			9 889*	88 962	5 286		
6	1990	Robert Bosch GmbH	242, 243,	9 762	117 409	4 235	2 594	
(6)	1988		244, *250*	8,728	114 325	3 942	2 344	
7	1990	Bayer AG	200	9 509	87 379	6 195	2 692	
(5)	1988			9 579	89 612	5 684	3 018	
8	1990	Thyssen AG	230—*232*,	9 208	124 096	6 840	2 409	9
(10)	1988		240, 242, 245, 246	7 598	105 621	5 969	1 886	
9	1990	RWE AG[7])	*101*, 110,	9 072	91 854	20 191	5 899	6
(11)	1988		111, 116, 205, 242 300	6 659	70 884	20 689	4 977	
10	1990	Ruhrkohle AG	101, *110*,	8 811*	117 200	9 979		
(8)	1988		200	7 815*	100 300	8 077		
11	1990	VEBA AG	101, 116,	8 779	92 251	20 634	4 999	
(9)	1988		200, 205, 40/41	7 705	75 898	15 509	4 504	
12	1990	Mannesmann AG	230—232,	6 970*	89 976			
(13)	1988		*242*,40/41	5 937*	85 640			
13	1990	Adam Opel AG	244	6 814	57 489	2 732	2 821	E
(17)	1988			4 368	52 325	3 126	1 929	
14	1990	Deutsche Bank AG	601	5 630	58 785	6 470	—	
(12)	1988			6 253	50 460	5 515	—	
15	1990	Bayerische Motoren Werke AG	244	5 408	61 613	4 707	2 083	
(14)				5 139	57 755	4 139	1 811	
16	1990	IBM Deutschland GmbH	243	4 986	31 767	3 759	2 279	TK
(18)	1988			4 315	30 712	3 202	1 834	
17	1990	Deutsche Lufthansa AG	515	4 864	48 886	10 049	1 398	
(16)	1988			4 415	41 349	7 312	1 481	
18	1990	MAN AG	233, 240,	4 775	60 175	2 186	1 051	6
(21)	1988		242, *244*, 40/41	3 696	56 274	1 801	766	
19	1990	Ford-Werke AG	244	4 164	50 121	3 108	1 470	E
(15)	1988			4 813	49 530	2 155	1 412	
20	1990	Dresdner Bank AG	601	4 143	40 932	3 260	—	
(19)	1988			3 815	36 895	2 728	—	

noch Tabelle 15

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[4] (Mio. DM)	Cashflow[5] (Mio. DM)	Erläuterungen[6]
21	1990	Fried. Krupp GmbH	*230—232*, 240, 242, 246, 40/41	3 948*	47 823	3 562		
(20)	1988			3 768*	53 593	3 335		
22	1990	Preussag AG[8]	110, 116, *230-232*, 233,242	3 938	63 207	3 971	955	9
(46)	1988			1 551	21 236	1 242	392	
23	1990	Commerzbank AG	601	3 783	27 680	2 495	—	
(24)	1988			2 802	26 907	2 396	—	
24	1990	Hoesch AG	*230—232*, 237, 238, 250, 40/41	3 461*	44 117	3 487		
(27)	1988			2 315*	33 380	2 821	407	
25	1990	Karstadt AG	43	3 316	70 350	2 039	740	
(25)	1988			2 677	61 346	1 908	530	
26	1990	Allianz AG Holding[9]	61	2 987	23 429	7 643	—	
(22)	1988			3 563	22 475	6 391	—	
27	1990	REWE & Co. oHG[10]	43	2 866*	63 765	751	284	
(31)	1988			2 043	49 647	574		
28	1990	VIAG Aktiengesellschaft	100, 101, 200, *227*, 233	2 576	32 635	2 214	995	
(53)	1988			1 363	18 187	1 596	668	
29	1990	Asea Brown Boveri AG	250	2 568	32 164	737	473	
(29)	1988			2 198	32 134	666	347	
30	1990	Deutsche Unilever GmbH	*28/29*, 200	2 530[11]	27 375	959		GD
(32)	1988			1 972[11]	24 053	967		
31	1990	Feldmühle Nobel AG	200, 230—232, 242, 264	2 313*	26 632	1 495		
(30)	1988			2 139	29 895	1 505	490	
32	1990	Kaufhof Holding AG[12]	43	2 299*	44 862			
(35)	1988			1 906*	41 227			
33	1990	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	242, *244*	2 184	26 831	1 154	754	
(33)	1988			1 938	25 683	1 149	447	
34	1990	Gustav und Grete Schickedanz Holding KG	265, *43*	2 140*	39 554	1 080		1
(36)	1988			1 863*	32 504	763		
35	1990	Phillips GmbH[13]	250	2 127	30 200	1 419	175	TK
(28)	1988			2 266	30 400	1 214	413	
36	1990	Bayerische Vereinsbank AG	601	2 099	19 936	2 593	—	
(37)	1988			1 838	14 608	1 666	—	
37	1990	Metallgesellschaft AG	233, 40/41	2 074*	23 940	872		9
(42)	1988			1 624*	20 412	671		
38	1990	Bertelsmann AG	76	2 052*	19 182			6
(45)	1988			1 565*	17 344			
39	1990	Degussa AG	*200*, 210, 233, 238, 250, 406	1 982	23 044	1 159	564	9
(38)	1988			1 762	21 669	1 029	431	
40	1990	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	242, 250, 300	1 897*	25 363			
(—)	1988			—	—			
41	1990	Ruhrgas AG	103	1 896	7 114	3 292	1 331	
(55)	1988			1 344	6 603	3 352	929	
42	1990	Standard Elektrik Lorenz AG	250	1 879	20 127	680	169	TK
(34)	1988			1 908	22 459	650	224	
43	1990	Klöckner-Werke AG	210, *230—232*, 237, 238, 242	1 798	25 585	2 662	367	9
(58)	1988			1 219	15 630	2 647	276	

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[4] (Mio. DM)	Cashflow[5] (Mio. DM)	Erläuterungen[6]
44	1990	Saarbergwerke AG	110	1 792	23 114	2 588	201	
(39)	1988			1 756	24 916	2 549	176	
45	1990	DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG[14]	230-232	1 784	21 607	2 031	439	TK
(—)	1988			—	—	—	—	
46	1990	Carl-Zeiss-Stiftung	227, *252*	1 769	24 125	895	397	9
(44)	1988			1 569	24 910	736	342	
47	1990	Henkel KGaA	200	1 765	16 769	910	607	
(47)	1988			1 514	16 734	792	473	
48	1990	BATIG Gesellschaft für Beteiligungen mbH	210, 299, 43	1 752	18 508	179	384	
(49)	1988			1 506	21 715	1 031	511	
49	1990	Continental AG[15]	213	1 740	23 787	721	333	
(50)	1988			1 492*	21 405	550		
50	1990	Asko Deutsche Kaufhaus AG	43	1 734	32 815	2 199	3 443	
(66)	1988			1 112	25 939	941	220	
51	1990	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	242, *244*	1 701	30 449	1 289	340	
(51)	1988			1 443	22 482	738	210	
52	1990	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	601	1 680	14 068	1 613	—	
(41)	1988			1 638	13 435	1 565	—	
53	1990	Linde AG	242	1 629	19 362	786	484	
(57)	1988			1 314	15 890	591	380	
54	1990	Philipp Holzmann AG	300	1 606*	19 616	647	67	
(75)	1988			935*	12 340	350	120	
55	1990	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	242, 244, 40/41	1 596*	20 573			TK
(43)	1988			1 610	22 151	553	482	
56	1990	Bayernwerk AG	101	1 579	9 570	4 820	1 356	9
(54)	1988			1 362	9 561	5 468	1 336	
57	1990	Deutsche Babcock AG	240, 241, *242*	1 561	24 975	566	139	9
(56)	1988			1 338	18 900	392	118	
58	1990	co op AG	43	1 524	33 680	1 283	361	
(—)	1988			—	—	—	—	
59	1990	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	*101*, 103, 105	1 428[16]	8 004	8 152	1 056	
(40)	1988			1 732[16]	7 948	8 734	1 274	
60	1990	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	1 394	37 782	706	294	
(60)	1988			1 194	34 535	794	171	
61	1990	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	1 392	17 745	463	344	
(69)	1988			1 082	17 233	415	250	
62	1990	Schering AG	200	1 348*	12 723			
(59)	1988			1 209*	12 574			
63	1990	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH[17]	*101*, 103, 105, 515	1 303	15 553	3 268	557	
(52)	1988			1 382	15 987	2 744	715	
64	1990	Otto Versand GmbH & Co.	43	1 288	18 040	247	346	2
(80)	1988			856	14 683	173	223	
65	1990	C.&A. Brenninkmeyer	43	1 267		439	414	E
(65)	1988			1 118		396		
66	1990	Nestlé Deutschland AG	28/29	1 228	15 348	812	362	TK
(72)	1988			1 002	14 306	671	255	
67	1990	Axel Springer Verlag AG	76	1 189	11 966	439	335	
(68)	1988			1 096	11 594	363	236	
68	1990	Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe)	226, 227, 234, 265	1 165*	13 512	1 206		GD
(63)	1988			1 160*	13 109	1 166		
69	1990	Wacker-Chemie GmbH	200	1 076	12 601	811	258	
(73)	1988			985	12 074	142	319	

noch Tabelle 15

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[4] (Mio. DM)	Cashflow[5] (Mio. DM)	Erläuterungen[6]
70	1990	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	240, *242*, 244, 248	1 058	12 854	567	112	
(71)	1988			1 061	14 678	679	18	
71	1990	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	61	1 048*	8 839		—	
(100)	1988			661*	8 564		—	
72	1990	Freudenberg & Co.	210	1 046*	13 909	570		
(74)	1988			958*	13 055	544		
73	1990	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	602	1 021	9 177	968	—	
(61)	1988			1 184	9 250	1 029	—	
74	1990	R + V Versicherung Holding AG	61	993	8 620		—	
(—)	1988			—	—	—	—	
75	1990	Rheinmetall Berlin AG	*242*, 244, 252	969	13 071	643	241	
(70)	1988			1 073	14 229	698	227	
76	1990	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	200	962*	9 206	508		
(79)	1988			860*	9 042	414		
77	1990	Diehl GmbH & Co.	233, 242, 250, 254, 256	904*	12 989	354		
(84)	1988			774*	12 503	301		
78	1990	Enka AG[18]	200	899*	11 551	486		
(62)	1988			1 182*	15 749	594		
79	1990	Boehringer Mannheim GmbH	200	882	9 604	505	229	TK
(86)	1988			743	8 651	343	234	
80	1990	Spar Handels-AG	40/41, *43*	871	16 353	514	165	
(—)	1988			—	—	—	—	
81	1990	Beiersdorf AG	200	866*	8 334			
(89)	1988			720*	8 718			
	1990	DBP Postbank	607	859	22 103	1 082		
	—			—	—	—		
82	1990	Tschibo Holding AG	28/29	854	7 808			
—	1988			—	—			
83	1990	SKF GmbH	242, *244*	851	10 892	224	124	TK
(95)	1988			698	10 171	233	125	
84	1990	Bremer Vulkan AG	242, *246*, 250	840	10 922	630	201	
(—)	1988			—	—	—	—	
85	1990	Grundig AG	250, 243	836	12 801	308	274	3, TK
(88)	1988			731	12 065	336	272	
86	1990	Strabag Bau-AG	300	825*	11 443	249	117	
(97)	1988			677*	8 898	203	88	
87	1990	Victoria Holding AG[19]	61	815*	13 333		—	
(82)	1988			808	12 490	1 645	—	
88	1990	Deutsche Shell AG	116, 200, *205*, 405	813	4 730	1 472	770	
(—)	1988			—	—	—	—	
89	1990	Miele & Cie. GmbH & Co.	250	797	11 688	498		6
(93)	1988			707	10 397	436		
90	1990	Liebherr Holding GmbH	242, 245, 248, 250	793	9 495	265	153	
(—)	1988			—	—	—	—	
91	1990	J. M. Voith GmbH	242, 244, 250	780	8 765	284	188	9
(—)	1988			—	—	—	—	
92	1990	Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG	244	780	8 706	645	277	7
(—)	1988			—	—	—	—	
93	1990	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	603	763	10 342	747	—	
(78)	1988			872	4 456	999	—	
94	1990	Flughafen Frankfurt Main AG	515	763	11 293	2 694	236	E
(83)	1988			778	9 300	2 026	262	

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[4] (Mio. DM)	Cash-flow[5] (Mio. DM)	Erläuterungen[6]
95	1990	PWA Papierwerke Waldhof-	264	760*	8 328	871		
(90)	1988	Aschaffenburg AG		717*	8 205	643		
96	1990	Hewlett-Packard GmbH	*243*, 250	760	6 176	502	221	10, E
(—)	1988			—	—	—	—	
97	1990	E. Merck	200	753	9 407	739	243	
(91)	1988			715	9 489	672	215	
98	1990	Südzucker AG	285	752	10 260	730	380	2
(—)	1988			—	—	—	—	
99	1990	Franz Haniel & Cie. GmbH	40/41	723*	10 443			
(—)	1988			—	—			
100	1990	Dyckerhoff & Widmann AG	300	718*	9 680	154	79	
(—)	1988			—	—	—	—	
—	1990	Messerschmitt-Bölkow-Blohm	248	—	—	—	—	
(23)	1988	GmbH[20]		3 225	39 886	1 596	673	
—	1990	Salzgitter AG[21]	230—232,	—	—	—	—	9
(26)	1988		240, 246, 40/41	2 538	36 994	2 067	569	
—	1990	Nixdorf Computer AG[22]	243	—	—	—		
(48)	1988			1 507*	20 312	1 210		
—	1990	Saarstahl Völklingen GmbH[23]	230—232	—	—	—	—	
(64)	1988			1 123	16 405	1 664	500	
—	1990	Hochtief AG[24]	300	—	—	—	—	
(67)	1988			1 105*	16 687	793	247	
—	1990	Berliner Kraft- und Licht	*101*, 105	—	—	—	—	6, E
(76)	1988	(Bewag)-AG		933	7 487	4 908	717	
—	1990	Volksfürsorge Deutsche	61	—	—	—	—	
(77)	1988	Lebensversicherung AG		925	7 054	1 772	—	
—	1990	Bank für Gemeinwirtschaft	601	—	—	—	—	
(81)	1988	AG[25]		814	8 379	1 590	—	
—	1990	Eschweiler Bergwerks-Verein	*110*,	—	—	—	—	TK
(85)	1988	AG[26]	230—232	764	11 062	762	113	
—	1990	Michelin Reifenwerke KGaA	213	—	—	—	—	E
(87)	1988			732	9 892	421	175	
—	1990	Bergmann-Elektricitäts-Werke	242, 250,	—	—	—	—	
(92)	1988	AG[27]	252	714	11 855	1 091	120	
—	1990	Bayerische Landesbank	602	—	—	—	—	E
(94)	1988	Girozentrale		704	3 284	1 008	—	
—	1990	Alusuisse Deutschland	200, 222,	—	—	—	—	TK
(96)	1988	GmbH[28]	*233*	691	8 409	491	233	
—	1990	VDO Adolf Schindling AG	244	—	—	—		
(98)	1988			669*	11 134	407		
—	1990	Energie-Versorgung Schwaben	101	—	—	—	—	
(99)	1988	AG		669	5 001	2 950	664	

[1] In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. 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 Größe nicht ermittelt werden.

[2] Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe mehrerer Nummern bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt eine besondere Markierung.

[3] Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten Konzerngesellschaften. Sofern eine Zahlenangabe mit einem * versehen ist, bedeutet dies, daß die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschätzt werden mußte. (Zu den einzelnen Schätzmethoden vgl. Tz. 363 f.).

[4] Einschließlich immaterielle Vermögensgegenstände.

[5] Keine Cash-flow-Angabe für Kreditinstitute und Versicherungen. Vgl. Fn. 1 zu dieser Tabelle.

nehmen der Gruppe ermittelt und daraus die durchschnittliche Wertschöpfung/Umsatz-Relation errechnet. Diese wurde mit den bekannten Außenumsätzen der deutschen Gruppe multipliziert.

— Drei der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten (REWE & Co.oHG, Gustav und Grete Schickedanz Holding KG, Diehl GmbH & Co) veröffentlichen gemäß § 5 Abs. 5 in Verbindung mit § 9 Abs. 2 PublG keine vollständige Gewinn- und Verlustrechnung. Für diese Unternehmen konnten aber die inländischen Personalkosten festgestellt werden. Um eine Schätzung der Wertschöpfung sinnvoll vornehmen zu können, wurde angenommen, daß eine branchenspezifisch stabile Relation zwischen Wertschöpfung und Personalkosten besteht. Für die REWE & Co.oHG wurde aus den vorliegenden Angaben des Jahres 1990 für sechs Handelsunternehmen die durchschnittliche Wertschöpfung/Personalkosten-Relation gebildet. Dabei wurden nicht wie in den vergangenen Jahren auch die Wertschöpfung/Personalkosten-Relationen der vergangenen Berichtsperioden herangezogen, weil ein Vergleich dieser Werte einen Anstieg seit 1986 zeigt. Um einen zu niedrigen Ausweis der Wertschöpfung zu verhindern, wurde daher die durchschnittliche Wertschöpfung/Personalkosten-Relation des Jahres 1990 der sechs Handelsunternehmen in Höhe von 1,21 verwendet und mit den bekannten Personalkosten des Unternehmens multipliziert. Bei der Gustav und Grete Schickedanz Holding KG wurden die inländischen Personalkosten mit einem Faktor multipliziert, der sich aus der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation des Jahres 1990 von vier Handelsunternehmen einerseits und der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von Quelle, dem größten Tochterunternehmen, aus den Jahren 1978 bis 1984 andererseits zusammensetzte. Für 60 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes errechnete sich eine durchschnittliche Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von 1,13. Diese Größe wurde der Schätzung der inländischen Wertschöpfung der Diehl GmbH & Co. zugrunde gelegt.

Fortsetzung der Fußnoten zu Tabelle 15

[6]) Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1990 abgeschlossenen Geschäftsjahres werden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1991 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
GD = Daten der deutschen Gruppe
TK = Daten des konsolidierten inländischen Teilkonzerns.

[7]) Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch Westfälisches Elektrizitätswerk AG. Erstmals ist die Hochtief AG in den Konzernabschluß der RWE AG einbezogen.

[8]) Zum 1. Oktober 1989 hat die Preussag AG die Salzgitter AG übernommen. Aus diesem Grund wird der Bilanzstichtag in 1990 auf den 30. September umgestellt.1990 ist daher für die Preussag AG ein Rumpfgeschäftsjahr.

[9]) Einschließlich Allianz Lebensversicherungs-AG und Münchener Lebensversicherung AG. 1990 sind beide Gesellschaften im Zuge der Anwendung der neuen Rechnungslegungsvorschriften in den Konzernabschluß der Allianz AG Holding einbezogen.

[10]) 1988 REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG.

[11]) Die Angabe beruht mangels Daten nicht auf Berechnungen der Monopolkommision, sondern auf Unternehmensangaben im Geschäftsbericht. Ein Vergleich entsprechender Angaben früherer Jahre mit den Berechnungen der Monopolkommision ergab eine weitreichende Übereinstimmung der Ergebnisse.

[12]) 1988 Kaufhof AG. Die Kaufhof AG wurde 1988 mehrheitlich von der Metro Vermögensverwaltungs-GmbH & Co. KG erworben; diese Gesellschaft erstellt keinen Konzernabschluß, so daß weiterhin der konsolidierte Jahresabschluß der Kaufhof AG zugrunde gelegt werden muß.

[13]) 1988 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH.

[14]) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH.

[15]) 1988 Continental Gummi-Werke AG.

[16]) Enthält die Wertschöpfung einer ausländischen Tochtergesellschaft von untergeordneter Bedeutung.

[17]) Holdinggesellschaft u.a. der 1987 übernommenen Hamburgische Electrizitäts-Werke AG.

[18]) Jetzt Akzo Faser AG.

[19]) 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.

[20]) Die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH wurde 1989 mehrheitlich von der Daimler Benz AG übernommen und wird in den Konzernabschluß der Muttergesellschaft einbezogen.

[21]) Die Salzgitter AG wurde 1989 mehrheitlich von der Preussag AG übernommen und wird in den Konzernabschluß der Muttergesellschaft einbezogen.

[22]) Jetzt Siemens Nixdorf Informationssysteme AG.

[23]) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.

[24]) Erstmals ist die Hochtief AG in den Konzernabschluß der RWE AG einbezogen.

[25]) Aufgrund vertraglich vereinbarter Stimmrechtsbeschränkungen wird die Bank für Gemeinwirtschaft AG trotz der im Besitz der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG befindlichen Kapitalmehrheit nicht in deren Konzernabschluß einbezogen.

[26]) Die Ruhrkohle AG hat 1989 die Eschweiler Bergwerks-Verein AG übernommen und bezieht sie in ihren Konzernabschluß ein.

[27]) Der größte Teil der Unternehmen der Gruppe Bergmann-Elektrizitäts-Werke AG gehört zu der Personengesellschaft DeTeWe-Deutsche Telefonwerke AG & Co.

[28]) Jetzt Alusuisse-Lonza GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

— Bei Bauunternehmen spiegelt die Wertschöpfung die Unternehmensgröße nur unzureichend wider. Das liegt zum einen an der Berücksichtigung ausländischer Aktivitäten in Positionen der inländischen Gewinn- und Verlustrechnung. Zum anderen werden viele Projekte in Zusammenarbeit mit anderen Bauunternehmen abgewickelt. Zu diesem Zweck werden im allgemeinen Gesellschaften bürgerlichen Rechts gebildet, deren Aufgabe einzig die Durchführung des entsprechenden Projekts ist. In die Jahresabschlüsse der Obergesellschaften gehen lediglich die Erträge dieser Gesellschaften, wie Erträge aus Beteiligungen, ein, ohne daß ihre Wertschöpfung ermittelt werden kann.[27]) Eine exakte Berechnung der inländischen Wertschöpfung eines Baukonzerns ist aus den genannten Gründen nicht möglich. Für die Schätzung wurde die inländische Bauleistung herangezogen, die im Vergleich zu den Umsätzen die Leistung der betrachteten Periode repräsentiert. Dieser Wert wurde mit der geschätzten Wertschöpfung/Bauleistung-Relation von 0,32 multipliziert, die sich als Durchschnitt der Wertschöpfung/Bauleistung-Relationen entsprechend der Gewinn- und Verlustrechnung aller betrachteten Bauunternehmen ergab. Die durchschnittliche prozentuale Abweichung der einzelnen Relationen von dem Durchschnitt betrug 1,9% (1988: 4,4%). Der Durchschnitt wurde für die Schätzungen aufgrund der von Jahr zu Jahr zu beobachtenden starken Schwankungen in den individuelle Relationen vorgezogen. Von der Schätzung betroffen sind die Bauunternehmen Philipp Holzmann AG, Strabag Bau-AG und Dyckerhoff & Widmann AG.

428. Der zuvor dargestellten Vorgehensweise folgend, sind in *Tabelle 15* die „100 Größten" 1988 und 1990 aufgeführt, geordnet nach der Höhe der Wertschöpfung 1990.

Die Veränderungen und Entwicklungen zwischen 1988 und 1990 werden im folgenden erläutert und analysiert. Soweit sie von Interesse sind, werden auch längerfristige Vorgänge dargestellt.

4.2 Im Beobachtungszeitraum eingetretene Veränderungen

429. Die Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" hat sich zwischen 1988 und 1990 wie folgt verändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1988 in Klammern):

1. Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH (23)
2. Salzgitter AG (26)
3. Nixdorf Computer AG (48)
4. Saarstahl Völklingen GmbH (64)
5. Hochtief AG (67)
6. Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG (76)
7. Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG (77)
8. Bank für Gemeinwirtschaft AG (81)
9. Eschweiler Bergwerks-Verein AG (85)
10. Michelin Reifenwerke KGaA (87)
11. Bergmann-Elektricitäts-Werke AG (92)
12. Bayerische Landesbank Girozentrale (94)
13. Alusuisse Deutschland GmbH (96)
14. VDO Adolf Schindling AG (98)
15. Energie-Versorgung Schwaben AG (99).

In den Kreis der „100 Größten" *neu eingetreten* sind 1990 (Rang in Klammern):

1. AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen (40)
2. DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (45)
3. co op AG (58)
4. R + V Versicherung Holding AG (74)
5. Spar Handels-AG (80)
6. Tchibo Holding AG (82)
7. Bremer Vulkan AG (84)
8. Deutsche Shell AG (88)
9. Liebherr-Holding GmbH (90)
10. J. M. Voith GmbH (91)
11. Dr. Ing. h.c. F.Porsche AG (92)
12. Hewlett-Packard GmbH (96)
13. Südzucker AG (98)
14. Franz Haniel & Cie. GmbH (99)
15. Dyckerhoff & Widmann AG (100).

430. Die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH wurde 1989 mehrheitlich von der Daimler-Benz AG übernommen und wird seitdem in den Konzernabschluß des Mutterunternehmens einbezogen. Das gleiche gilt für die Salzgitter AG, die 1989 in den Preussag-Konzern eingegliedert wurde, und die Hochtief AG, die 1990 erstmals von der RWE AG konsolidiert wurde. Schließlich ist auch die Eschweiler Bergwerks-Verein AG ausgeschieden, weil sie ab 1989 dem Ruhrkohle-Konzern zugehörte.

Die Nixdorf Computer AG wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 1990 mit dem Bereich Daten- und Informationstechnik der Siemens AG zusammengeführt und gleichzeitig umfirmiert in Siemens Nixdorf Informationssysteme AG. In Anpassung an den Bilanzstichtag der Siemens AG, die im Oktober 1990 78% des Grundkapitals der Siemens Nixdorf Informationssysteme AG hielt, umfaßte das Geschäftsjahr 1990 die Monate Januar bis September. Das verkürzte Geschäftsjahr und die allgemein schlechte wirtschaftliche Situation des Unternehmens führten zu einem Rückgang der Wertschöpfung um 1 Mrd. DM und damit zu dem Ausscheiden aus dem Kreis der hundert Größten.

[27]) Die Erträge wirken sich wie nicht aus dem normalen Geschäftsbetrieb entstandene Erträge wertschöpfungsmindernd aus, obwohl die Arbeitsgemeinschaften Werte schaffen, die dem normalen Geschäftsbetrieb der Bauunternehmen zuzurechnen sind.

Die Saarstahl Völklingen GmbH wurde im Juni 1989 zunächst umfirmiert in DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG. Nach einer sanierenden Kapitalherabsetzung wurde durch die Einbringung der von Sacilor S.A. gehaltenen Aktien an der Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke und Einlagen durch das Saarland und Arbed S.A. das Kapital der DHS wiederum erhöht. Durch die Einbringung des wesentlichen Geschäftsbetriebs der DHS in die im Mai 1989 gegründete Saarstahl AG wurde die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG geschäftsführende Holding der Saarstahl AG und der AG der Dillinger Hüttenwerke. Die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG wird in den Konzernabschluß der französischen Muttergesellschaft Usinor Sacilor, die 70 % der Anteile an dem Unternehmen besitzt, einbezogen. Die DHS, die als Mutterunternehmen der deutschen Unternehmensgruppe in den Kreis der „100 Größten" neu eingetreten ist, veröffentlicht einen Teilkonzernabschluß, der aber aufgrund der neuen Struktur des Konzerns mit den Vorjahresdaten der Saarstahl Völklingen GmbH nicht vergleichbar ist.

Die Bank für Gemeinwirtschaft AG hat im Jahre 1990 begonnen, den Konzern umzustrukturieren. Dies war erforderlich geworden, nachdem die wirtschaftlichen Schwierigkeiten vieler gewerkschaftseigener Unternehmen verbunden mit einem kräftigen Zinsanstieg die Bank selbst geschwächt hatten. Die Zunahme der Refinanzierungskosten wurde durch eine Kapitalerhöhung zum einen und eine Bilanzierungshilfe der Gesellschafter zum anderen jeweils in Höhe von 500 Mio. DM ausgeglichen. Diese in der Wertschöpfungsstaffel als Erträge aus Verlustübernahme ausgewiesene Bilanzierungshilfe schmälerte die Wertschöpfung der Bank erheblich und führte zu einem Ausscheiden aus dem Kreis der „100 Größten" in 1990.

Die Bergmann-Elektricitäts-Werke AG ist mit der DeTeWe-Deutsche Telephonwerke Aktiengesellschaft & Co. verschmolzen. Viele der Konzernunternehmen des ehemaligen Bergmann-Konzerns gehören dem neustrukturierten Konzern nicht mehr an. Die DeTeWe wurde von einer Aktiengesellschaft in eine Personenhandelsgesellschaft umgewandelt, die zur Veröffentlichung einer ausführlichen Gewinn- und Verlustrechnung nicht verpflichtet ist.

Das Ausscheiden der anderen Unternehmen ist auf normale Geschäftsentwicklung im Rahmen gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen zurückzuführen. Ebenso beruht der Eintritt der meisten neu hinzugekommenen Unternehmen auf der günstigen Geschäftsentwicklung dieser Unternehmen.

Ungewöhnliche Entwicklungen waren bei der co op AG ursächlich für die Wertschöpfungserhöhung, die dazu führte, daß das Unternehmen 1990 nach 1986 erneut zu den hundert Größten gehörte. Nach einer deutlichen Reduktion des Geschäftsbetriebes und umfangreichen Umstrukturierungen aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten 1988 und 1989 konnte die kleinere co op AG 1990 wieder Gewinne erzielen. Veränderungen in der Konzernstruktur waren auch bei der Spar Handels-AG und der R+V Versicherung Holding AG Ursache für das Unternehmenswachstum und damit den Eintritt in den Kreis der „100 Größten". In anderen Fällen, wie bei der AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen, der Tchibo Holding AG, die den Teilkonzern Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH in ihren Konzernabschluß einbezieht, der Bremer Vulkan AG und der Südzucker AG führte externes Unternehmenswachstum zu erheblichen Wertschöpfungssteigerungen. Bei der AGIV spielten darüber hinaus die neuen Konsolidierungsvorschriften eine Rolle.

431. Neben den Zu- und Abgängen haben sich auch Änderungen innerhalb der Rangfolge ergeben, die durch internes oder externes Unternehmenswachstum und geänderte Konsolidierungsvorschriften zustande gekommen sind. Es ist auch nicht auszuschließen, daß durch Schätzungen auftretende Ungenauigkeiten zu Rangverschiebungen führen, die nicht auf Änderungen von Unternehmensdaten zurückzuführen sind.[28])

Die überdurchschnittliche Wertschöpfungssteigerung der VIAG AG, die nahezu 90 % betrug (plus 25 Ränge), ist auf die erstmalig vollständige Einbeziehung der Didier-Werke AG und die quotale Konsolidierung der Gerresheimer Glas AG und der Klöckner & Co. AG zurückzuführen. Bei der Ruhrgas AG führte internes Wachstum zu einer Verbesserung um 14 Ränge, bei der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG sogar um 29 Ränge. In letzterem Fall wirkte sich außerdem die Bilanzierungshilfe für die Bank für Gemeinwirtschaft wertschöpfungssteigernd aus. Der Wertschöpfungszuwachs der Klöckner-Werke AG (plus 15 Ränge) und der Philipp Holzmann AG (plus 21 Ränge) resultierte hauptsächlich aus externem Wachstum. Sowohl internes als auch externes Wachstum trugen zu dem Wertschöpfungswachstum der Asko Deutsche Kaufhaus AG (plus 16 Ränge) bei, die wie die meisten der großen Handelsunternehmen einen bedeutenden Teil des Wachstums dem Engagement in den neuen Bundesländern verdankt.

Die Rangverschlechterung der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank (minus 15 Ränge) ist eine Folge der gegenüber 1988 stark erhöhten Beteiligungserträge, die durch Steigerungen nahezu aller anderen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nicht ausgeglichen werden konnten. Bei anderen Unternehmen sind die Rangverschlechterungen oder -verbesserungen auf normale Geschäftsentwicklungen zurückzuführen.

4.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten"

4.3.1 Wertschöpfung

432. Die jeweils hundert größten Unternehmen erreichten in den einzelnen Berichtsjahren *zusammen* eine Wertschöpfung in Höhe von:

1978	170 915 Mio. DM,
1980	196 547 Mio. DM,
1982	208 607 Mio. DM,
1984	226 040 Mio. DM,
1986	253 636 Mio. DM,

[28]) Vgl. die Tabellen III.3 bis III.5 im Anlagenband.

1988 272 506 Mio. DM,
1990 306 487 Mio. DM.

Die *Nettowertschöpfung aller Unternehmen* in der Bundesrepublik (ohne neue Bundesländer) betrug jeweils:[29])

1978 882 280 Mio. DM,
1980 996 990 Mio. DM,
1982 1 074 690 Mio. DM,
1984 1 195 130 Mio. DM,
1986 1 324 260 Mio. DM,
1988 1 443 910 Mio. DM,
1990 1 654 870 Mio. DM.

433. Die *Wachstumsrate* der Wertschöpfungssumme der hundert größten Unternehmen bzw. aller Unternehmen (in Klammern) betrug danach:

1978/80 15,0 % (13,0 %),
1980/82 6,1 % (7,8 %),
1982/84 8,4 % (11,2 %),
1984/86 12,2 % (10,8 %),
1986/88 7,4 % (9,0 %),
1988/90 12,5 % (14,6 %).

Die hundert größten Unternehmen erzielten an der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik jeweils *Anteile* in Höhe von:

1978 19,4 %,
1980 19,7 %,
1982 19,4 %,
1984 18,9 %,
1986 19,2 %,
1988 18,9 %,
1990 18,5 %.

Demnach ist seit 1986 ein leichter Abfall dieses Anteils zu verzeichnen.

434. Die Entwicklung der nach Wertschöpfung hundert Größten läßt sich anhand einer Aufteilung in Zehner-Ranggruppen (d. h. der Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) genauer verfolgen. Für alle Berichtsperioden sind die *Anteile aller Zehner-Ranggruppen* an der Wertschöpfung aller Unternehmen in *Tabelle 16* dargestellt.

Für das Jahr 1990 zeigt sich, daß die zehn größten Unternehmen 41 % der *Wertschöpfung der hundert Größten* erreichten, die zwanzig Größten sogar 60 %. Gegenüber den beiden Vorperioden 1988 und 1986 haben sich die Anteile der zehn bzw. der zwanzig Größten nicht verändert, vor 1986 waren sie geringer. So betrugen sie 1984 zum Beispiel 39 bzw. 56 %.

Verglichen mit der *Wertschöpfung aller Unternehmen* verloren die zehn größten Unternehmen gegenüber 1988 leicht an Gewicht, während die zweite Zehner-Ranggruppe ihren Anteil halten konnte. Das Gefälle zwischen den ersten beiden Zehner-Ranggruppen ist damit etwas kleiner geworden, bleibt aber weiterhin bedeutend.

435. Die „100 Größten" nach Wertschöpfung werden seit dem Berichtsjahr 1978 erfaßt. Eine längerfristige Betrachtung ist für die *zehn Größten* möglich, die anhand der entsprechenden Geschäftsberichte bereits für das Jahr 1970 ermittelt werden konnten. Für die Jahre 1970, 1988 und 1990 sind die jeweils zehn

[29]) Die Angaben stimmen nicht mit denjenigen im letzten Hauptgutachten überein. Das statistische Bundesamt arbeitet in regelmäßigen Abständen neuere Statistiken in die Tabellen ein und paßt dabei die Zahlen aller Jahre entsprechend an. Die Berechnungen in dem vorliegenden Hauptgutachten wurden an die korrigierten Zahlen angeglichen. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 1.3: Konten und Standardtabellen 1990, S. 205, Tabelle 3.1.2.

Tabelle 16

Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten" nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen und nach Jahren

Rang	Anteil (%)						
	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990
1 bis 10	7,07	7,54	7,41	7,36	7,85	7,83	7,58
11 bis 20	3,84	3,50	3,61	3,31	3,54	3,42	3,42
21 bis 30	2,07	2,03	2,13	2,03	1,95	1,90	1,93
31 bis 40	1,48	1,58	1,53	1,41	1,32	1,30	1,28
41 bis 50	1,13	1,12	1,11	1,12	1,09	1,08	1,08
51 bis 60	0,96	1,07	0,97	1,00	0,97	0,91	0,95
61 bis 70	0,89	0,85	0,79	0,85	0,78	0,78	0,74
71 bis 80	0,76	0,75	0,69	0,72	0,64	0,65	0,58
81 bis 90	0,65	0,67	0,62	0,58	0,54	0,53	0,50
91 bis 100	0,53	0,59	0,55	0,53	0,49	0,48	0,46
1 bis 100	19,4	19,7	19,4	18,9	19,2	18,9	18,5

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 17

Die nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen 1970, 1988 und 1990[1])

Rang			Unternehmen	Wertschöpfung (Mio. DM)		
1970	1988	1990		1970	1988	1990
1	8	10	Ruhrkohle AG	4 514	7 815	8 811
2	2	2	Siemens AG	4 409	17 341	19 223
3	3	3	Volkswagen AG	3 609	13 858	13 780
4	1	1	Daimler-Benz AG	3 236	22 028	25 812
5	—	—	AEG Aktiengesellschaft	3 008	—	—
6	7	4	Hoechst AG	2 803	8 494	10 377
7	10	8	Thyssen AG	2 746	7 598	9 208
8	4	5	BASF AG	2 663	9 889	9 880
9	5	7	Bayer AG	2 424	9 579	9 509
10	—	9	RWE AG[2])	2 003	—	9 072
—	6	6	Robert Bosch GmbH	—	8 728	9 762
—	9	—	VEBA AG	—	7 705	—

[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 bzw. im Fall der AEG Aktiengesellschaft nicht unter den hundert größten Unternehmen.

[2]) Vormals Rheinisch-Westfälisches Elekrizitätswerk AG.

Quelle: Eigene Erhebungen

größten Unternehmen in *Tabelle 17* aufgeführt. Von den zehn Größten des Jahres 1970 befindet sich 1990 nur eins nicht mehr unter den ersten Zehn, die AEG Aktiengesellschaft, die seit 1980 nicht mehr zu diesem Kreis gehört und mit der Übernahme durch die Daimler-Benz AG seit 1986 auch aus dem Kreis der *hundert Größten* ausgeschieden ist. Ein Vergleich der Rangangaben macht deutlich, daß es seit 1970 immer wieder Verschiebungen in der Reihenfolge und in der Zusammensetzung des Kreises der zehn größten Unternehmen gegeben hat. Zwischen 1988 und 1990 zum Beispiel ist die RWE AG in den Kreis der größten Zehn eingetreten, die VEBA AG ist ausgeschieden.

Die Wertschöpfungsanteile der jeweils zehn größten Unternehmen an der Wertschöpfung aller Unternehmen betrugen

1970	6,55 %,
1978	7,07 %,
1980	7,54 %,
1982	7,41 %,
1984	7,36 %,
1986	7,85 %,
1988	7,83 %,
1990	7,58 %.

Zwischen 1970 und 1990 hat sich dieser Anteil bei uneinheitlicher Entwicklung um insgesamt knapp 16 % erhöht. Der größte Zuwachs in Höhe von 6,7 % wurde von 1984 bis 1986 erreicht, die größte Abnahme zwischen 1988 und 1990 betrug 3,2 %.

4.3.2 Beschäftigte

436. Für jeweils 99 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" lagen die Beschäftigtenzahlen für die Jahre 1988 und 1990 vor. Würden die Unternehmen anstatt nach der Wertschöpfung nach Beschäftigtenzahlen geordnet, so würde sich — abgesehen von einigen branchenspezifischen Besonderheiten — eine hohe Übereinstimmung ergeben. Dieses Ergebnis ist nicht verwunderlich, weil die Wertschöpfung im allgemeinen zu einem überwiegenden Teil durch die Personalkosten erklärt wird, die wiederum mit der Zahl der Beschäftigten korreliert sind. *Tabelle 18* zeigt die nach der Anzahl der Beschäftigten zehn größten Unternehmen. Ein Vergleich mit den Rangzahlen nach Wertschöpfung ergibt, daß acht der zehn größten Arbeitgeber auch zu den zehn Wertschöpfungsgrößten zählten; 1988 waren es sogar neun.

437. Bei der Darstellung der hundert Größten im Hinblick auf die Zahl ihrer Beschäftigten in einem *gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang,* werden nur die Beschäftigten derjenigen Unternehmen berücksichtigt, die sowohl 1988 als auch 1990 unter den hundert Größten waren. Die Betrachtung eines konstanten Unternehmenskreises bietet sich an, weil branchenspezifische Einflüsse ausscheidender und neu eintretender Unternehmen so ausgeschlossen werden können. In die Untersuchung des Zeitraums 1988/1990 konnten unter den genannten Voraussetzungen 84 Unternehmen einbezogen werden, die in den einzelnen Jahren folgende Beschäftigtenzahlen[30]) erreichten:

1988	3 079 029,
1990	3 404 574.

[30]) Grundsätzlich werden die Beschäftigten am Bilanzstichtag erfaßt, wobei die Bilanzstichtage der einzelnen Unternehmen nicht in jedem Fall übereinstimmen. Bei einigen Unternehmen wurde auf die Jahresdurchschnitte zurückgegriffen.

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1990

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschaftszweig [1]	Beschäftigte
		DBP Postdienst	517	313 177
1	1	Daimler-Benz AG	242, *244*, 248, 250	303 404
		Deutsche Bundesbahn	511	235 975
2	2	Siemens AG	243, *250*	229 500
		DBP Telekom	517	212 205
3	3	Volkswagen AG	244	172 810
4	8	Thyssen AG	*230—232*, 240, 242, 245, 246	124 096
5	6	Robert Bosch GmbH	242, 243, *244, 250*	117 409
6	10	Ruhrkohle AG	101, *110*, 200	117 200
7	11	VEBA AG	101, 116, 200, 205, 40/41	92 251
8	9	RWE AG	*101*, 110, 111, 116, 205, 242, 300	91 854
9	4	Hoechst AG	200	90 721
10	12	Mannesmann AG	230—232, *242*, 40/41	89 976

[1]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

Quelle: Eigene Erhebungen

Das entspricht einem *Anteil an den hundert Größten*[31]) von 93,5 % im Jahre 1988 und 94,6 % 1990.

Die zehn Größten nach Beschäftigten hatten an den Beschäftigten der 84 Unternehmen 1990 einen Anteil von 42,0 %, 1988 von 43,2 %.

438. Die *Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen* betrug jeweils am 31. Dezember:[32])

1988 19 922 911,
1990 21 295 917.

[31]) Für jeweils ein Unternehmen liegt keine Angabe vor.

[32]) Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbszweck und Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen, zuzüglich beamteter Arbeitnehmer der Deutschen Bundesbahn und der Deutschen Bundespost. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Wertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. Zu den Zahlenangaben vgl. Geschäftsberichte der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bundesbahn sowie Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 1: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Reihe 4.2.1: Struktur der Arbeitnehmer, 1990.

Die 84 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" hatten daran einen Anteil von:

1988 15,5 %,
1990 16,0 %.

Der Beschäftigtenzuwachs dieser Unternehmen lag zwischen 1988 und 1990 mit 10,6 % über dem aller Unternehmen mit 6,9 %. Ursächlich hierfür war insbesondere das externe Wachstum der Unternehmen RWE AG, das erstmals die Hochtief AG in seinen Konzernabschluß einbezog und Preussag AG, dessen Beschäftigtenzahl durch die Eingliederung der Salzgitter AG 1990 auch deren Mitarbeiter umfaßte.

439. Die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer betrug in diesen Unternehmen 1990 durchschnittlich 85,3 TDM, im Durchschnitt aller Unternehmen nur 77,7 TDM. Gegenüber 1988 wuchs die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer im Durchschnitt der betrachteten Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten um 3,3 %, der Zuwachs bei allen Unternehmen betrug dagegen 7,2 %, lag also deutlich höher. Damit hat sich die Entwicklung der Vorperiode umgekehrt, in der die

Wertschöpfung pro Arbeitnehmer in den 88 berücksichtigten Großunternehmen um 8,9 % angestiegen war, die aller Unternehmen hingegen nur um 7,0 %. Von den 84 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" reduzierten 17 zwischen 1988 und 1990 ihre Beschäftigtenzahl, davon konnten sieben einen Wertschöpfungsanstieg verzeichnen. In der Vorperiode hatten 40 von 88 Unternehmen ihre Mitarbeiterzahlen vermindert, 25 dieser Gesellschaften verzeichneten gleichzeitig eine Wertschöpfungserhöhung.

4.3.3 Sachanlagen

440. *Tabelle 19* weist die zehn größten Unternehmen nach Sachanlagevermögen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände aus. Im Gegensatz zu der Rangfolge nach Beschäftigten bestand in diesem Fall eine weniger hohe Übereinstimmung mit der Rangfolge nach Wertschöpfung. Lediglich sechs der aufgeführten Unternehmen gehörten auch zu dem Kreis der zehn Wertschöpfungsgrößten. Zwei der Unternehmen, die VEBA AG und die Deutsche Lufthansa AG, befanden sich unter den zwanzig Größten nach Wertschöpfung. Die verbleibenden Unternehmen wiesen eine deutlich geringere Wertschöpfung auf, die Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG rangierte sogar nur auf Platz 59.

Maßgeblich für die Höhe der Sachanlagen ist der Wirtschaftszweig, in dem ein Unternehmen tätig ist. Insbesondere die Branche Elektrizitätsversorgung ist durch hohe Sachanlagevermögen ihrer Unternehmen gekennzeichnet. Es ist daher nicht verwunderlich, daß die Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG zwar auf der Basis ihrer Wertschöpfung nur Rang 59 einnahm, nach Sachanlagen aber auf Platz 8 lag. Andere sachanlagenintensive Branchen sind der Kraftfahrzeugbau, die Elektrotechnik, der Maschinenbau und die Chemie.

441. Im Vergleich zu früheren Perioden waren 1990 überdurchschnittlich viele der in *Tabelle 19* aufgeführten Unternehmen auch unter den zehn Wertschöpfungsgrößten. 1986 traf dies zum Beispiel nur auf ein Unternehmen zu. In diesem Berichtsjahr waren sieben der zehn Größten nach Sachanlagen schwerpunktmäßig in der Elektrizitätsversorgung tätig. Auffällig war dabei in allen Fällen die hohe Sachanlagen/Wertschöpfung-Relation. Mit dem Ausscheiden einiger Unternehmen der Elektrizitätsversorgung aus dem Kreis der „100 Größten" und vor allem der geänderten Bilanzierung der Sachanlagen gemäß den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes ging die

Tabelle 19

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1990

Rang nach Sachanlagen	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschaftszweig [1]	Sachanlagen (Mio. DM)
		DBP Telekom	517	107 938
		Deutsche Bundesbahn	511	67 873
1	11	VEBA AG	101, 200, 205, 40/41	20 634
2	9	RWE AG	*101*, 110, 111, 116, 205, 242, 300	20 191
3	1	Daimler-Benz AG	242, *244*, 248, 250	12 906
4	3	Volkswagen AG	244	10 543
5	17	Deutsche Lufthansa AG	515	10 049
6	10	Ruhrkohle AG	101, *110*, 200	9 979
		DBP Postdienst	517	9 823
7	2	Siemens AG	243, *250*	8 676
8	59	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	*101*, 103, 105	8 152
9	26	Allianz AG Holding	61	7 643
10	8	Thyssen AG	*230—232*, 240, 242, 245, 246,	6 840

[1] Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitspunkt. Falls dieser nicht festgestellt werden kann, unterbleibt eine besondere Markierung.

Quelle: Eigene Erhebungen

Zahl der Energieversorgungsunternehmen unter den nach Sachanlagen zehn Größten 1988 auf drei[33]) zurück.

442. Durch die neuen Bilanzierungsvorschriften, die seit 1987 angewandt werden müssen, müssen handelsrechtlich bedingte Abschreibungen auf der Aktivseite vorgenommen werden. Eine Ausnahme bilden nur die Pauschalwertberichtigungen zu Forderungen. Bis dahin konnte der Anschaffungswert auf der Aktivseite beibehalten werden, und die Abschreibung erfolgte indirekt durch die Bilanzierung eines Wertberichtigungspostens auf der Passivseite (§ 152 Abs. 6 AktG a. F.). Bei den Unternehmen, die diese Methode angewandt hatten, führte die Umstellung zu teilweise erheblichen Minderungen des Anlagevermögens in Höhe der kumulierten Abschreibungen. Betroffen waren insbesondere die Energieversorgungsunternehmen, die von der indirekten Bruttomethode überwiegend Gebrauch gemacht hatten.

443. Die gesamtwirtschaftliche Betrachtung erfolgt auf der Grundlage der von der Deutschen Bundesbank im Rahmen ihrer Statistik über Jahresabschlüsse der Unternehmen veröffentlichten Angaben über die Sachanlagen aller Unternehmen. Die Untersuchung der Bundesbank beschränkt sich auf die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrsgewerbes ohne Bundesbahn.[34]) Nicht berücksichtigt werden Kreditinstitute, Versicherungs- und Diestleistungsunternehmen. Die Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, die diesen Wirtschaftsbereichen zuzurechnen sind, werden daher aus der Untersuchung ausgeschlossen. Unberücksichtigt bleiben auch die Unternehmen, die in einem der Jahre 1988 und 1990 nicht unter den „100 Größten" waren. Einbezogen werden somit wie in der vorhergehenden Berichtsperiode 68 Unternehmen, die an den Bilanzstichtagen jeweils über folgende Sachanlagevermögen verfügten:

1988	181 107 Mio. DM,
1990	211 475 Mio. DM.

An dem Sachanlagevermögen der betrachteten 68 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" hatten die zehn Größten 1988 und 1990 jeweils einen Anteil von ca. 55 %.

Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, das *Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfaßten Bereiche*, betrug

1988	626 700 Mio. DM,
1990	728 500 Mio. DM.

Das *Wachstum* dieser Größe lag mit 16,2 % gerinfügig unter dem der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten mit 16,8 %. In der Vorperiode hatte die Zunahme des Sachanlagevermögens der 68 Großunternehmen die der Bezugsgröße um 8,8 Prozentpunkte unterschritten.

Der *Anteil* der 68 Unternehmen betrug

1988	28,9 %,
1990	29,0 %,

und ist somit nach einer Abnahme in der Vorperiode wieder leicht angestiegen.

444. Die für eine Berechnung der *Wertschöpfung der betrachteten Wirtschaftsbereiche* benötigten Angaben lagen für das Jahr 1990 noch nicht vollständig vor. Es konnten aber die entsprechenden Angaben für 1988, die im Achten Hauptgutachten noch nicht zur Verfügung standen, aufbereitet werden. Danach hatten die 68 Großunternehmen 1988 an der Wertschöpfung der entsprechenden Wirtschaftszweige einen Anteil von 23,0 %, der wie in den Vorperioden geringer war als der Anteil an den Sachanlagen.[35])

445. Stellt man die in die Untersuchungen der Jahre 1986 und 1988 einbezogenen Unternehmen den gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen gegenüber, so zeigt sich, daß in beiden Jahren der Anteil der 68 Großunternehmen an der Wertschöpfung aller berücksichtigten Wirtschftszweige deutlich geringer war als der Anteil an den Sachanlagen. Zwischen 1986 und 1988 fielen beide Anteile leicht ab, der an den Sachanlagen allerdings prozentual stärker als der an der Wertschöpfung. Damit kehrte sich der Trend der Vorperiode um, in der sich das Sachanlagevermögen der betrachteten 74 Großunternehmen relativ stärker erhöht hatte als die Wertschöpfung. Die Relation Wertschöpfung/Sachanlagen nahm in der Periode 1986/88 somit wieder zu.

4.3.4 Cash-flow

446. Der Cash-flow wird als *Indikator für die Finanzkraft eines Unternehmens* verwendet und setzt sich aus den folgenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung zusammen:[36])

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

\+ Abschreibungen

\+ Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil gegenüber dem Vorjahr

\+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Sinnvolle Erkenntnisse vermittelt diese Größe nur bei Industrie-, Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Für die Finanzkraft eines Kreditinstituts oder einer Versicherung ist der Cash-flow kein geeignetes Maß. Der Cash-flow konnte 1990 für 61 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten ermittelt werden, 1988 für 62. In beiden Jahren lagen für einige Unternehmen nicht alle zur Berechnung des

---

[33]) Die Ruhrkohle AG, die auch im Bereich der Energieversorgung tätig ist, hat ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Steinkohlenbergbau und wird daher nicht zu den Energieversorgungsunternehmen gezählt.

[34]) Der Kreis der Unternehmen, der von der Deutschen Bundesbank berücksichtigt wird, bestimmt sich aus dem Zweck der Erfassung, nämlich der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung der Bonität von Wechselverpflichtungen. Die vorhandenen Jahresabschlüsse dienen als Grundlage für Hochrechnungen auf die entsprechenden Wirtschaftszweige nach Maßgabe globaler Umsatzangaben.

[35]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/89, a.a.O., Tz. 442 f.

[36]) Dieses Schema für die Berechnung des Cash-flow ist stark vereinfacht, genügt aber den hier verfolgten Erklärungszielen.

Cash-flow benötigten Angaben vor.[37]) Dadurch wird die Repräsentanz der Ergebnisse für die Entwicklung der „100 Größten" reduziert, zumal gerade auch Unternehmen auf höheren Rängen nicht in die Untersuchung einbezogen werden konnten. Ein Vergleich der Jahre 1988 und 1990 scheint der Monopolkommission dennoch sinnvoll zu sein, da für beide Jahre der gleiche Unternehmenskreis betrachtet wird.

447. *Tabelle 20* enthält die zehn Unternehmen mit dem größten Cash-flow 1990. Davon gehörten fünf auch zu den zehn Wertschöpfungsgrößten. Es ist davon auszugehen, daß bei Berücksichtigung der Unternehmen Daimler-Benz AG, Siemens AG, BASF AG, Hoechst AG und Ruhrkohle AG eine *weitgehende Übereinstimmung* der zehn nach Cash-flow größten Unternehmen mit denjenigen nach Wertschöpfung festzustellen wäre. So befanden sich immerhin neun der in *Tabelle 20* enthaltenen Unternehmen unter den zwanzig Größten nach Wertschöpfung. Dieses Ergebnis ist nicht unerwartet, weil der Cash-flow als Maß für die Möglichkeiten der Innenfinanzierung bzw. die Finanzkraft stark mit der Unternehmensgröße verbunden ist, die sich wiederum in den Größen Umsatz, Investitionen, Beschäftigtenzahl und auch Wertschöpfung ausdrückt. Die Asko Deutsche Kaufhaus AG belegte auf der Basis ihrer Wertschöpfung Rang 50. Trotz ihrer relativ geringen Wertschöpfung gehörte sie zu den nach Cash-flow zehn Größten. Dies ist in erster Linie auf ihr überdurchschnittliches Wachstum zurückzuführen, das zwischen 1988 und 1990 zu einem Anstieg der Wertschöpfung um 56 % und des Umsatzes um 23,3 % führte. Darüber hinaus darf nicht verkannt werden, daß hohe Schwankungen des Cash-flow im Rahmen normaler Entwicklungen auftreten können. Das hängt mit den Positionen zusammen, die in den Cash flow eingehen. Der Jahresüberschuß oder -fehlbetrag kann großen Veränderungen unterliegen, ebenso die Pensionsrückstellungen und die Sonderposten mit Rücklagenanteil. Die von der Monopolkommission durchgeführten empirischen Erhebungen zeigen dies deutlich.[38])

448. Wie bei den Beschäftigten und den Sachanlagen werden in die *gesamtwirtschaftliche Betrachtung* nur die Unternehmen einbezogen, die sowohl 1988 als auch 1990 zu dem Kreis der „100 Größten" zählten und für die der Cash-flow für beide Jahre bestimmt werden konnte. Unter Berücksichtigung dieser Ein-

[37]) Vgl. Tz. 360.

[38]) Vgl. Tabelle 15.

Tabelle 20

Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1990[1])

Rang nach Cash-flow	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2])	Cash-flow (Mio. DM)
		DBP Telekom	517	13 399
1	3	Volkswagen AG	244	5 954
2	9	RWE AG	*101*, 110, 111, 116, 205, 242, 300	5 899
3	11	VEBA AG	101, 116, 200, 205, 40/41	4 999
4	50	Asko Deutsche Kaufhaus AG	43	3 443
5	13	Adam Opel AG	244	2 821
6	7	Bayer AG	200	2 692
7	6	Robert Bosch GmbH	242, 243, 244, 250	2 594
8	8	Thyssen AG	*230—232*, 240, 242, 245, 246	2 409
9	16	IBM Deutschland GmbH	243	2 279
10	15	Bayerische Motoren Werke AG	244	2 083

[1]) Die Liste der nach Cash-flow zehn größten Unternehmen des Jahres 1990 ist mit den entsprechenden Tabellen früherer Berichtsperioden nur bedingt vergleichbar, da infolge der Datenermittlungsprobleme wichtige Großunternehmen fehlen. Es sind dies die Unternehmen Daimler-Benz AG, Siemens AG, BASF AG, Hoechst AG und Ruhrkohle AG.

[2]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt eine besondere Markierung.

Quelle: Eigene Erhebungen

schränkung wurden 48 Unternehmen in den Vergleich einbezogen. Für die entsprechende Untersuchung der Jahre 1986 und 1988 standen Angaben von 57 Unternehmen zur Verfügung. Die einbezogenen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" hatten einen Cash-flow von

1988	43 118 Mio. DM.
1990	54 718 Mio. DM.

Dies entspricht einer Steigerungsrate von 26,9 %.

Die Wertschöpfung dieser Unternehmen betrug demgegenüber

1988	128 753 Mio. DM,
1990	149 507 Mio. DM.

Die Steigerungsrate liegt bei 16,1 % und damit deutlich unter der des Cash-flow.

449. Darüber hinaus läßt sich wie für das Jahr 1988 auch für 1990 feststellen, daß der Anteil der nach dem Cash-flow zehn Größten an dem Cash-flow aller 48 Unternehmen mit 64,3 % den entsprechenden Anteil an der Wertschöpfung dieser 48 Unternehmen in Höhe von 52,9 % übertraf. Das bereits in *Tabelle 16* dokumentierte Gefälle zwischen den zehn Größten nach Wertschöpfung und den in den Rängen folgenden Unternehmen besteht in verstärkter Form für die Maßzahl Cash-flow.

450. Der Cash-flow aller Unternehmen[39]) in der Bundesrepublik wird von der Bundesbank nicht ermittelt. Sie weist in ihrer Statistik nur den Jahresüberschuß und die Abschreibungen auf Sachanlagen separat aus, nicht aber die anderen für die Berechnung des Cash-flow benötigten Angaben. Die Abschreibungen auf Finanzanlagen sind mit den Abschreibungen auf Forderungen in den sonstigen Abschreibungen enthalten, die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklagenanteil gehen zusammen mit den gesetzlichen und freiwilligen Zuführungen zu den Rücklagen sowie mit dem Gewinnvortrag in die Position Rücklagen und seit 1980 zur Hälfte in die Rückstellungen ein. Diese enthalten auch die Veränderungen der Pensionsrückstellungen.

Die wertmäßig bedeutendste der fehlenden Angaben ist die Veränderung der Pensionsrückstellungen. Sie kann mit Hilfe der Statistik der Aktiengesellschaften geschätzt werden. Dabei wird angenommen, daß die Änderungen der Pensionsrückstellungen aller Unternehmen, ebenso wie bei den Aktiengesellschaften, seit 1980 jeweils 50 % der Veränderungen der gesamten Rückstellungen (einschließlich 50 % der Sonderposten mit Rücklagenanteil) betragen.[40]) Die Abschreibungen auf Finanzanlagen und die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklagenanteil können nicht geschätzt werden, weil sie starken Schwankungen unterliegen und ein stabiles Verhältnis zu den Basisgrößen nicht angenommen werden kann. Auch die Möglichkeit, diese beiden Positionen direkt aus der Statistik der Aktiengesellschaften zu entnehmen und Unternehmen anderer Rechtsformen, die wahrscheinlich einen recht geringen Anteil an den entsprechenden Positionen aller Unternehmen haben, auszuschließen, scheitert, weil die benötigten Angaben für das Jahr 1990 nicht vorliegen und aufgrund der bereits erwähnten hohen Schwankungen die hilfsweise Verwendung der Daten des Jahres 1989 zu falschen Ergebnissen führen würde.

451. Der geschätzte Cash-flow aller Unternehmen errechnet sich nach dem folgenden Schema:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen auf Sachanlagen

+ geschätzte Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Eine näherungsweise Bestimmung des Cash-flow nach diesem Schema ist nach Ansicht der Monopolkommission aufgrund der ihrer Höhe nach relativ geringen Bedeutung der Abschreibungen auf Finanzanlagen und der Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil zulässig.

Der *Cash-flow aller Unternehmen* betrug

1980	161 290 Mio. DM,
1982	166 150 Mio. DM,
1984	200 300 Mio. DM,
1986	214 200 Mio. DM,
1988	234 600 Mio. DM,
1990	283 800 Mio. DM.

452. Vergleicht man die *Wachstumsraten* des Cash-flow der einbezogenen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten mit denen aller Unternehmen (in Klammern), so ergeben sich folgende Werte:

1980/82	10,2 % (3,0 %),
1982/84	27,2 % (20,6 %),
1984/86	27,2 % (6,9 %),
1986/88	18,4 % (9,5 %),
1988/90	27,2 % (21,0 %).

Somit ist der Cash-flow der in die Erhebung einbezogenen Unternehmen auch in der Periode 1988/90 stärker angestiegen als der geschätzte Cash-flow aller Unternehmen. Die überdurchschnittliche Steigerung um 27,2 % zwischen 1988 und 1990 ist zurückzuführen auf die zum Teil erheblichen Cash-flow-Zuwächse von 36 Unternehmen, die die Cash-flow-Verluste der verbleibenden 12 Unternehmen leicht überkompensieren konnten. Es ist damit offensichtlich, daß auch der Anteil der betrachteten 48 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" an dem Cash-flow aller Unternehmen gestiegen ist. Er betrug

1988	18,4 %,
1990	19,3 %.

Damit setzt sich der Trend der vergangenen Perioden weiter fort.

---

[39]) Vgl. Tz. 443. Die Bundesbank berücksichtigt nur die Wirtschaftszweige Verarbeitendes Gewerbe, Energiewirtschaft und Wasserversorgung, Bergbau, Baugewerbe, Handel und Verkehrsgewerbe. Diese Abgrenzung ist an dieser Stelle insofern geeignet, als der Cash-flow für Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes ohnehin nicht sinnvoll ermittelt werden kann.

[40]) Diese Relation ergibt sich aus den Abschlüssen aller Aktiengesellschaften für die Jahre 1978 bis 1989. Obwohl der Anteil eine leicht fallende Tendenz aufweist, wird bei der oben beschriebenen Schätzung zunächst noch von 50 % ausgegangen. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten, Reihe 2.1: Abschlüsse der Aktiengesellschaften, verschiedene Jahrgänge.

4.4 Rechtsformen der „100 Größten"

453. *Tabelle 21* gibt einen Überblick über die Rechtsformen der „100 Größten". Bei Konzernen wurde die Rechtsform der den Konzernabschluß aufstellenden Obergesellschaft angegeben.

Wie in den Vorjahren war auch 1990 die *Aktiengesellschaft die dominierende Rechtsform.* Faßt man alle Kapitalgesellschaften (AG, KGaA, GmbH) zusammen, so wiesen 1990 87 Unternehmen eine dieser Rechtsformen auf. Von den insgesamt neun Personengesellschaften rangierten nur die REWE & Co. oHG (Platz 27) und die Gustav und Grete Schickedanz Holding KG (Platz 34) unter den ersten fünfzig der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen.

Tabelle 21

Rechtsformen der „100 Größten" 1988 und 1990

Rechtsform	Zahl der Unternehmen	
	1990	1988
Einzelunternehmen	0	0
AG	68	67
KGaA	2	3
GmbH	17	16
oHG	2	2
KG	4	7
GmbH & Co. KG	3	0
Sonstige (Stiftung, Anstalt des öffentlichen Rechts, Zuordnung nicht möglich)	4	5
	100	100

Quelle: Eigene Erhebungen

5. Verflechtungen der „100 Größten"

5.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten"

5.1.1 Methodische Vorbemerkungen

454. In den folgenden Abschnitten wird der Anteilsbesitz an den „100 Größten" unter verschiedenen Gesichtspunkten analysiert. Die Betrachtung richtet sich zum einen auf die *Kapitalverflechtungen der hundert Größten untereinander.* In *Tabelle 22* sind die Anteilseigner unter den „100 Größten" den Beteiligungsunternehmen aus dem gleichen Kreis zugeordnet.

Zum anderen werden in *Tabelle 24* weitere *Kategorien von Anteilseignern* eingeführt, auf die das Kapital der Unternehmen aus dem Betrachtungskreis vollständig aufgeteilt wird. Im einzelnen handelt es sich um folgende Gruppen:

— Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten",

— ausländische Unternehmen mit wesentlichem Einzelbesitz,

— die öffentliche Hand,

— Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,

— Streubesitz,

— der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) und Einzelgewerkschaften,

— sonstige.

Berücksichtigt werden sowohl direkte als auch indirekte Beteiligungen, welche mit den Anteilen an den zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften gewichtet werden. Weniger häufig auftretende Gruppierungen wie Genossenschaften, staatliche Stiftungen und Unternehmen außerhalb des Kreises der „100 Größten" werden in *Tabelle 24* ebenso wie nicht zu identifizierende Beteiligungen in der Spalte „Sonstige" aufgeführt. Wenn sich die in dieser Spalte ausgewiesenen Anteile überwiegend in einer Hand befinden, so wird darauf in den Anmerkungen zu *Tabelle 24* hingewiesen.

455. Bei der Zusammenstellung der Anteilseigner wurden die folgenden Quellen herangezogen:

— Geschäftsberichte der Unternehmen,

— Hoppenstedt Verlag,

  — „Handbuch der Aktiengesellschaften",

  — „Handbuch der Großunternehmen",

  — „Konzerne in Schaubildern", einschließlich „Konzerne aktuell" (Loseblattsammlung),

— Luchterhand-Verlag, „Die großen 500" (Loseblattsammlung),

— Commerzbank, „Wer gehört zu Wem".

Trotz der zahlreichen zur Verfügung stehenden Datenquellen ist die Analyse unvollständig, weil zum Beispiel der Streubesitz in den meisten Quellen nur aufgeführt wird, wenn er gegenüber anderen Gruppen von Anteilseignern von nennenswerter Bedeutung ist. Dies führt dazu, daß die Anteile in Streubesitz tendenziell zu niedrig ausgewiesen werden. Das gilt ebenso für die Anteile im Besitz der „100 Größten", die gemäß § 285 Nr. 11 HGB im Anhang zum Jahresabschluß nur dann ausgewiesen werden müssen, wenn sie mindestens 20 % betragen. Die Erfassung der Beteiligungen der hundert Größten wird zusätzlich erschwert, wenn die Unternehmen von ihrem Wahlrecht Gebrauch machen, die Aufstellung des Anteilsbesitzes nicht im Anhang zu veröffentlichen, sondern beim Handelsregister zu hinterlegen (§ 287 HGB).

In einigen Fällen *wich die Kapitalverteilung von der Stimmrechtsverteilung* ab. Sofern hierüber Informationen vorlagen, gingen sie in die Anmerkungen zu den entsprechenden Tabellen ein. Da die Kapitalverflechtung nur einen Teil der gesellschaftsrechtlichen Einflußmöglichkeiten repräsentiert, stellt die Analyse der Stimmrechte eine sinnvolle Ergänzung dar.

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1988 und 1990[1])

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1990	1988		1990	1988		1990	1988
1	1	Daimler-Benz AG	6	6	Robert Bosch GmbH	2,0 I	2,0 I
			14	12	Deutsche Bank AG	28,3	28,2
			20	19	Dresdner Bank AG	1,6 I	1,6 I
			23	24	Commerzbank AG	1,6 I	1,6 I
			26	22	Allianz AG Holding	1,6 I	1,6 I
			74	—	R+V Versicherung Holding AG	0,8	—
			91	—	J. M. Voith GmbH	2,0 I	—
			93	78	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank		0,3 I
			—	94	Bayerische Landesbank Girozentrale	—	1,6 I
						37,9 I	36,9 I
8	10	Thyssen AG	23	24	Commerzbank AG	ca. 5,0 I	ca. 4,9 I
			26	22	Allianz AG Holding	ca. 5,0 I	ca . 4,9 I
						ca. 10,0 I	ca . 9,8 I
9	11	RWE AG[2])	11	9	VEBA AG	2,1 I	2,1 I
10	8	Ruhrkohle AG	8	10	Thyssen AG	12,7	12,7
			9	11	RWE AG	0,2 I	0,2 I
			11	9	VEBA AG	39,5 I	39,5 I
			24	27	Hoesch AG	7,9 I	7,9 I
			59	40	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	30,2 I	30,2 I
						90,5 I	90,5 I
15	14	Bayerische Motoren Werke AG	20	19	Dresdner Bank AG	5,0 I	5,0 I
			71	100	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	0,8 I	0,8I
						5,8 I	5,8 I
17	16	Deutsche Lufthansa AG	—	94	Bayerische Landesbank Girozentrale	—	ca. 5,0
18	21	MAN AG	23	22	Commerzbank AG	6,4 I	7,5 I
			26	24	Allianz AG Holding	11,8 I	13,7 I
						18,2 I	21,2 I
20	19	Dresdner Bank AG	26	22	Allianz AG Holding	ca. 20,0 I[3])	
22	46	Preussag AG	20	19	Dresdner Bank AG	3,8 I	
			73	61	Westdeutsche Landesbank, Girozentrale	34,1 I	48,8 I
						37,9 I	

noch Tabelle 22

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1990	1988		1990	1988		1990	1988
25	25	Karstadt AG	14	12	Deutsche Bank AG	*über 25*	*über 25*
			23	24	Commerzbank AG	*über 25*	*über 25*
						über 50	*über 50*
26	22	Allianz AG Holding	14	12	Deutsche Bank AG	*ca. 12,5 I*	
			20	19	Dresdner Bank AG	*ca. 10,0*	
			36	37	Bayerische Vereinsbank AG	*ca. 10,0*	
						ca. 32,5	
28	53	VIAG AG	9	11	RWE AG	*ca. 2,3 I*	
			26	22	Allianz AG Holding	*ca. 0,8 I*	
			56	54	Bayernwerk AG	*ca. 33,9 I*	
						ca. 37,0 I	
30	32	Deutsche Unilever GmbH	14	12	Deutsche Bank AG	*11,2 I*	
			20	19	Dresdner Bank AG	*6,2 I*	
			23	24	Commerzbank AG	*5,0 I*	
						22,4 I	
32	35	Kaufhof Holding AG[4]	99	—	Franz Haniel & Cie GmbH	*über 16,7 I*	
33	33	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	14	12	Deutsche Bank AG	*7,5*[5]	
37	42	Metallgesellschaft AG	1	1	Daimler Benz AG	*10,0*	
			2	2	Siemens AG		*ca. 8,7 I*
			14	12	Deutsche Bank AG	*ca. 7,3 I*	*ca. 10,7 I*
			20	19	Dresdner Bank AG	*ca. 13,0 I*	*23,1 I*
			26	22	Allianz AG Holding	*ca. 5,9 I*	*ca. 8,7 I*
						ca. 36,2 I	*ca. 51,2 I*
39	38	Degussa AG	14	12	Deutsche Bank AG	*ca. 0,1 I*	
			20	19	Dresdner Bank AG	*ca. 10,0 I*	*ca. 10,0 I*
			26	22	Allianz AG Holding	*ca. 2,5 I*	*ca. 2,5 I*
			47	47	Henkel KGaA	*ca. 17,0 I*	*ca. 17,0 I*
						ca. 29,6 I	*ca. 29,5 I*
41	55	Ruhrgas AG	5	4	BASF AG		*0,2 I*
			9	11	RWE AG	*3,5 I*	*3,5 I*
			10	8	Ruhrkohle AG	*18,0 I*	*18,0 I*
			11	9	VEBA AG	*unter 0,1 I*	*0,1 I*
			12	13	Mannesmann AG	*8,2 I*	*8,2 I*
			22	46	Preussag AG		*1,6 I*
			24	27	Hoesch AG	*4,6 I*	*4,6 I*
			88	—	Deutsche Shell AG	*12,5 I*	—
			—	85	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	—	*0,2 I*
						46,9 I	*36,4 I*

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1990	1988		1990	1988		1990	1988
43	58	Klöckner-Werke AG	14	12	Deutsche Bank AG		*ca. 19,6 I*
			28	53	VIAG AG	*ca. 10 I*	
			56	54	Bayernwerk AG	*ca. 10 I*	
						ca 20 I	
49	50	Continental AG[6])	1	1	Daimler Benz AG	*unter 5*	
			3	3	Volkswagen AG	*unter 5*	
			14	12	Deutsche Bank AG	*5*	
			15	14	Bayerische Motoren Werke AG	*unter 5*	
			20	19	Dresdner Bank AG	*unter 5*	
			26	22	Allianz AG Holding	*5*	
						30	
50	66	Asko Deutsche Kaufhaus AG	73	61	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*10*	
52	41	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ..	26	22	Allianz AG Holding	*24,7 I*	*24,2 I*
53	57	Linde AG	14	12	Deutsche Bank AG	*ca. 10*	*ca. 10*
			23	24	Commerzbank AG	*ca. 10*	*ca. 10*
			26	22	Allianz AG Holding	*ca. 12*	*ca. 12*
						ca. 32	*ca. 32*
54	75	Philipp Holzmann AG	9	11	RWE AG	*11,2 I*	
			14	12	Deutsche Bank AG	*30,0*	*35,4*
			23	24	Commerzbank AG	*5,5*	*5,0 I*
			26	22	Allianz AG Holding	*0,5 I*	
			—	67	Hochtief AG	—	*20,0*
						47,2 I	*60,4 I*
56	54	Bayernwerk AG	28	53	VIAG AG	*38,8*	*38,8*
58	—	co op AG	93	78	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	*ca. 90[7])*	—
59	40	Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG	9	11	RWE AG	*über 7,5 I*	*7,6 I*
			10	8	Ruhrkohle AG		*1,9 I*
			14	12	Deutsche Bank AG	*über 6,3 I*	*6,3 I*
			26	22	Allianz AG Holding	*über 3,8 I*	*2,2 I*
			56	54	Bayernwerk AG	*über 6,1 I*	*4,1 I*
			73	61	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*über 7,1 I*	*über 7,2 I*
						über 30,8 I	*über 29,3 I*
61	69	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	2	2	Siemens AG	*50*	*50*
			6	6	Robert Bosch GmbH	*50*	*50*
						100	*100*

noch Tabelle 22

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1990	1988		1990	1988		1990	1988
69	73	Wacker-Chemie GmbH ...	4	7	Hoechst AG	*50*	*50*
70	71	Klöckner-Humbold-Deutz AG	14	12	Deutsche Bank AG	*über 25 I*	*41,5 I*
			26	22	Allianz AG Holding		*unter 10,0 I*
						über 25 I	*unter 51,5 I*
74	—	R+V Versicherung Holding AG	93	78	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ...	*58*	
81	89	Beiersdorf AG	26	22	Allianz AG Holding	*34,2*	*31,2 I*
			82	—	Tchibo Holding AG	*25,9*	
						60,1	
84	—	Bremer Vulkan AG	1	1	Daimler Benz AG	*5,8 I*	
			63	52	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	*ca. 0,4 I*	—
						ca. 6,2 I	
85	88	Grundig AG	35	28	Philips GmbH	*7,1*	*7,1*
87	82	Victoria Holding AG[8])	14	12	Deutsche Bank AG	*1,2 I*	
			26	22	Allianz AG Holding	*3,1 I*	
						4,3 I	
95	90	PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG	52	41	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ..	*23*	*25*
			56	54	Bayernwerk AG	*45*	
						68	
98	—	Südzucker AG	14	12	Deutsche Bank AG	*ca. 20*	
100	—	Dyckerhoff & Widmann AG	54	75	Philipp Holzmann AG	*24,9*	—
—	23	Messerschmitt-Bölkow- ...	2	2	Siemens AG	—	*9,3 I*
		Blohm GmbH[9])	6	6	Robert Bosch GmbH	—	*4,4 I*
			20	19	Dresdner Bank AG	—	*5,0 I*
			26	22	Allianz AG Holding	—	*4,6 I*
			36	37	Bayerische Vereinsbank AG	—	*5,0 I*
						—	*28,3 I*
—	67	Hochtief AG[10])	9	11	RWE AG	—	*über 44,0 I*
			23	24	Commerzbank AG	—	*über 12,5 I*
			26	22	Allianz AG Holding	—	*über 4,4 I*
						—	*über 60,9 I*
—	76	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	11	9	VEBA AG	—	*10,0 I*
			28	53	VIAG AG	—	*10,0 I*
						—	*20,0 I*

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1990	1988		1990	1988		1990	1988
—	77	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG .	50	66	Asko Deutsche Kaufhaus AG	—	*5,0*[11]
			71	100	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	—	*25,0*
						—	*30,0*
—	81	Bank für Gemeinwirtschaft AG	71	100	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	—	*50,0 I*
—	92	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG	2	2	Siemens AG	—	*37,0*
			14	12	Deutsche Bank AG	—	*36,5*
			36	37	Bayerische Vereinsbank AG	—	*25,4*
						—	*98,9*[12]

[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]) Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke AG.
[3]) Das Einflußpotential der Allianz AG Holding geht nach Einschätzung des Bundeskartellamtes weit über 20 % hinaus. Eine Aufstockung der Kapitalbeteiligung auf 22,31 % sowie die Möglichkeit, Unternehmen aus ihrem Interessenbereich, die ebenfalls an der Dresdner Bank AG beteiligt sind, zu beeinflussen, ergeben einen Anteil von über 38 % des stimmberechtigten Kapitals Anfang des Jahres 1992, auf das die Allianz auf Hauptversammlungen Einfluß nehmen kann. Vgl. im einzelnen Kapitel IV, Tz. 532ff.
[4]) 1988 Kaufhof AG.
[5]) Die Deutsche Bank AG veräußerte die Anteile im März 1991 zum Zweck der Einziehung an die Zahnradfabrik Friedrichshafen AG.
[6]) 1988 Continental Gummi-Werke AG.
[7]) Zusammen mit der Bank für Gemeinwirtschaft AG.
[8]) 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.
[9]) Im Zuge des 1989 vom Bundesminister für Wirtschaft gemäß § 24 Abs. 3 GWB erlaubten Zusammenschlusses mit der Daimler-Benz AG ist die Kapitalmehrheit in deren Besitz übergegangen.
[10]) Die Hochtief AG gehört mehrheitlich der RWE AG.
[11]) Die Beteiligung wurde zum Zweck der Weiterveräußerung erworben. Sie ging 1989 auf die TETRA Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH über, die bereits 20 % am Kapital der Volksfürsorge hält und an der die gewerkschaftseigene Beteiligungsgesellschaft AG mit knapp 67 % beteiligt ist.
[12]) Mit Wirkung vom 1. Januar 1989 wurde dieses Aktienpaket von der Röchling-Gruppe übernommen.
Quelle: Eigene Erhebungen

Auf eine Untersuchung des faktischen Stimmpotentials in Hauptversammlungen, die insbesondere im Hinblick auf die Bedeutung der Banken von Interesse wäre, mußte aufgrund der unzureichenden Datenbasis verzichtet werden.

Nicht berücksichtigt wurde der Anteilsbesitz institutioneller Anleger (z. B. Investmentfonds), zum einen, weil ausreichende Informationen fehlten, zum anderen, weil der Anteilsbesitz dauernden Änderungen unterliegt, die bestimmten Perioden nur schwer zuzuordnen sind.

5.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten"

456. *Tabelle 22* gibt eine Übersicht über die Kapitalverflechtungen der „100 Größten" untereinander. Danach waren im Jahr 1990 37 Unternehmen (1988: 30) aus diesem Kreis Beteiligungsunternehmen, 35 (1988: 29) traten als Anteilseigner auf. An den meisten der Beteiligungsunternehmen waren mehrere Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt, ebenso beschränkte sich der Anteilsbesitz einiger Anteilseigner nicht nur auf ein Unternehmen. So erklärt sich die relativ hohe Zahl der Beteiligungsfälle, die 1990 89 betrug (1988: 77). Die häufigsten Anteilseigner sind in *Tabelle 23* zusammengestellt. Wie in den Vorjahren stehen die Allianz AG Holding und die Deutsche Bank AG 1990 mit jeweils 15 Beteiligungen an der Spitze, gefolgt von zwei weiteren Großbanken, der Dresdner Bank AG und der Commerzbank AG.

In der Regel sind die Anteilseigner — gemessen an der Wertschöpfung — größer als die Beteiligungsunter-

Tabelle 23

Die häufigsten Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1988 und 1990

Unternehmen	Anzahl der Fälle	
	1990	1988
Allianz AG Holding	15	12
Deutsche Bank AG	15	9
Dresdner Bank	8	5
Commerzbank AG	7	7

Quelle: Eigene Erhebungen

nehmen. Sie belegten 1990 einen durchschnittlichen Rang von 38, während die Beteiligungsunternehmen im Durchschnitt auf Rang 49 rangierten. Dennoch lassen sich die „100 Größten" nicht in die Gruppen Anteilseigner und Beteiligungsunternehmen einteilen. Von den 35 Anteilseignern waren 14 gleichzeitig Beteiligungsunternehmen. Auffällig ist allerdings die hohe Anzahl von Beteiligungen bei den zehn Wertschöpfungsgrößten, von denen neun Beteiligungen hielten, aber nur vier selbst Beteiligungsunternehmen waren.

457. Änderungen in *Tabelle 22* ergaben sich zum einen aufgrund der gegenüber 1988 *anderen Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten"*. Von den Anteilseignern gehörten die Bayerische Landesbank Girozentrale, die Hochtief AG und die Eschweiler Bergwerks-Verein AG 1990 nicht mehr zu den hundert Größten, von den Beteiligungsunternehmen schieden die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH, die Hochtief AG, die Berliner Kraft- und Licht (BEWAG)-AG, die Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG, die Bank für Gemeinwirtschaft AG und die Bergmann-Elektricitäts-Werke AG aus. Unter den Zugängen zu dem Kreis der hundert Größten befanden sich fünf Anteilseigner: die R + V Versicherung Holding AG, die Tchibo Holding AG, die Deutsche Shell AG, die J.M. Voith GmbH und die Franz Haniel & Cie. GmbH. Als Beteiligungsunternehmen kamen die co op AG, die R + V Versicherung Holding AG, die Bremer Vulkan AG, die Südzucker AG und die Dyckerhoff & Widmann AG neu hinzu.[41]) Die Ein- und Austritte wirkten sich auch insofern auf die Anteilseignerstruktur aus, als die Aufteilung der Anteile auf die einzelnen Gruppen — bei unveränderten Besitzverhältnissen — bei einigen Unternehmen eine andere war. Bei der Kaufhof Holding AG, zum Beispiel, haben sich die Besitzverhältnisse seit 1988 nicht verändert, durch den Eintritt der Franz Haniel & Cie. GmbH in den Kreis der „100 Größten" veränderte sich aber der Ausweis in den *Tabellen 22 und 24*. Entsprechende Einflüsse betrafen auch die Unternehmen Ruhrgas AG und Philipp Holzmann AG.

Ursächlich für Änderungen in der Struktur der Kapitalverflechtungen waren zum anderen *Erwerb und Veräußerung von Anteilen* an und durch Unternehmen, die sowohl 1988 als auch 1990 unter den hundert Größten waren. Verschiebungen ergaben sich bei den folgenden Beteiligungsgesellschaften:[42])

- MAN AG,
- Dresdner Bank AG,
- Preussag AG,
- Allianz AG Holding,
- VIAG AG,
- Deutsche Unilever GmbH,
- Zahnradfabrik Friedrichshafen AG,
- Metallgesellschaft AG,
- Klöckner-Werke AG,
- Continental AG,
- Asko Deutsche Kaufhaus AG,
- Philipp Holzmann AG,
- co op AG,
- Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG,
- Klöckner-Humboldt-Deutz AG,
- Victoria Holding AG,
- PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG.

Es ist nicht auszuschließen, daß einige der in *Tabelle 22* dargestellten Unterschiede in der Beteiligungsstruktur zwischen 1988 und 1990 tatsächlich nicht bestanden, die Angaben für die beiden Jahre aber in den herangezogenen Quellen unterschiedlich waren. In Tz. 455 war bereits auf die Probleme der Beschaffung zuverlässiger Daten hingewiesen worden. Für die Continental AG kann zum Beispiel vermutet werden, daß die für das Jahr 1990 ausgewiesenen Beteiligungen auch in Vorjahren bestanden, aufgrund ihrer geringen Höhe aber von den Anteilseignern nicht offengelegt wurden.

458. Bei den oben aufgezählten 17 Unternehmen waren in allen Fällen Banken und Versicherungen an den Veränderungen beteiligt, an der Spitze die Allianz AG Holding und die Deutsche Bank AG mit jeweils neun Anteilsveränderungen.

Die bedeutendsten Änderungen betrafen die Unternehmen Dresdner Bank AG, Allianz AG Holding, VIAG AG, Metallgesellschaft AG, Klöckner-Werke AG, co op AG, Klöckner-Humboldt-Deutz AG und PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG.

— Die Allianz AG Holding hatte bis Ende 1989 ein Paket von Dresdner Bank-Aktien zusammengekauft, das fast 20 % des Kapitals repräsentierte. Inzwischen hat die Allianz ihre Beteiligung weiter aufgestockt und hält nun ca. 22 % der Anteile an der Dresdner Bank.[43])

[41]) Die Ursachen für Ausscheiden und Eintritt der betreffenden Unternehmen sind ausführlich in Tz. 429-431 erläutert.

[42]) Die Unternehmen, bei denen die Verschiebungen nur geringfügig waren und die Mehrheitsverhältnisse nicht wesentlich berührten, werden nicht aufgeführt (z. B. Ruhrgas AG). Vgl. Tabelle 22.

[43]) Vgl. im einzelnen Kapitel IV, Tz. 532 ff.

— Das Kapital der Allianz AG Holding befand sich 1990 zu rund 33 % im Besitz anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten". Beteiligt waren die Deutsche Bank AG mit 12,5 %, die Dresdner Bank AG und die Bayerische Vereinsbank AG mit jeweils 10 %. In den Vorjahren waren die Aktien der Allianz in Streubesitz.

— Bis Mai 1988 war die Kapitalmehrheit an der VIAG AG in der Hand des Bundes. Zum Zweck der vollständigen Privatisierung des Konzerns veräußerte der Bund seine Anteile, wobei er eine möglichst breite Streuung zu erreichen versuchte. Bis 1990 veränderten sich die Beteiligungsverhältnisse erneut. Nur noch 63 % der Anteile waren breit gestreut, 37 % befanden sich im Besitz von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Allein die Bayernwerk AG verfügte über ca. 34 % der Anteile. Im Gegenzug hielt VIAG 38,8 % der Aktien von Bayernwerk.

— Die umfangreichen Änderungen der Beteiligungsstruktur der Metallgesellschaft AG spiegelten sich zum einen in einem neuen Aktionärskreis, zum anderen in einer insgesamt geringeren Beteiligungshöhe von Unternehmen, die zum Kreis der hundert Größten gehörten, wider. Die Siemens AG veräußerte ihre Anteile in Höhe von 8,7 %, die Daimler-Benz AG trat als Anteilseigner hinzu. Die anderen Aktionäre aus dem betrachteten Unternehmenskreis, die Deutsche Bank AG, die Dresdner Bank AG und die Allianz AG Holding, reduzierten ihre Aktienpakete zum Teil erheblich, die Dresdner Bank sogar um 10 % des Gesamtkapitals. Der gesamte Anteil der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" verminderte sich zwischen 1988 und 1990 von 51,2 auf 36,2 %.

— Die Zusammensetzung der Anteilseigner der Klöckner-Werke AG wurde beeinflußt durch die wechselnden Aktionäre der Klöckner & Co. AG, die 1990 mit ca. 20 % an den Klöckner-Werken beteiligt war. Ende 1988 hatte die Deutsche Bank 98 % des Kapitals der Klöckner & Co. erworben und den gesamten Anteil im Januar 1990 weiterveräußert an die VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH, ein Gemeinschaftsunternehmen von VIAG und Bayernwerk. Die Höhe der indirekten Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" hat sich nicht verändert.

— Die sanierungsbedürftige co op AG war im Januar 1990 mehrheitlich von der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank und der Bank für Gemeinwirtschaft AG übernommen worden. Nach einer deutlichen Reduktion des Geschäftsbetriebs gingen die Anteile im Januar 1991 in den Besitz der Asko Deutsche Kaufhaus AG über, die seitdem Mehrheitsaktionärin ist.

— An der Klöckner-Humboldt-Deutz AG hielt die Deutsche Bank AG 1988 über die Klöckner & Co. AG über 40 % der Aktien, auf die Allianz AG Holding entfielen weniger als 10 %. Beide Anteilseigner haben bis 1990 ihre Kapitalanteile entweder veräußert oder stark reduziert. Die Deutsche Bank besaß 1990 über zwei Beteiligungsgesellschaften allerdings immer noch über 25 % der Anteile an Klöckner-Humboldt-Deutz.

— Die an der PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG 1988 zu 25 % beteiligte Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG verminderte die Beteiligung leicht auf 23 %. Einen bedeutenden Anteil von 45 % erwarb bis 1990 die Bayernwerk AG, so daß Anteilseigner aus dem Kreis der „100 Größten" insgesamt über 68 % der Kapitalanteile verfügten.

459. Bei sieben (1988: neun) der in *Tabelle 22* aufgeführten Unternehmen summierten sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten auf über 50 %. Es handelt sich um die Unternehmen

— Ruhrkohle AG,

— Karstadt AG,

— co op AG,

— Bosch-Siemens-Hausgeräte GmbH,

— R + V Versicherung Holding AG,

— Beiersdorf AG,

— PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG.

Gegenüber 1988 neu hinzugekommen sind die Unternehmen co op, R + V Versicherung Holding, Beiersdorf und PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg. Dabei haben sich die Beteiligungsverhältnisse bei Beiersdorf gegenüber 1988 nur geringfügig verändert. Die Zunahme der Anteilssumme 1990 resultierte aus dem Eintritt der Tchibo Holding AG in den Kreis der „100 Größten". Von den Beteiligungsunternehmen, deren Kapital 1988 zu über 50 % auf Unternehmen aus dem Betrachtungskreis entfiel, sind die Hochtief AG, die Bank für Gemeinwirtschaft AG und die Bergmann-Elektricitäts-Werke AG aus dem Kreis der hundert Größten ausgeschieden. Hochtief wurde mehrheitlich von der RWE AG übernommen, die Anteilseigner der Bergmann-Elektricitäts-Werke veräußerten das gesamte Paket an die Röchling-Gruppe. Nach Unternehmensverkäufen und konzerninternen Umstrukturierungen sowie der Umwandlung in eine Personengesellschaft stehen die für eine Ermittlung der Wertschöpfung benötigten Angaben des Bergmann-Elektricitäts-Werke-Konzerns nicht mehr zur Verfügung. Es ist aber davon auszugehen, daß das Unternehmen 1990 die Voraussetzungen für eine Berücksichtigung in der Rangliste ohnehin nicht erfüllte. Neben den aus der Gruppe der hundert Größten ausgeschiedenen Unternehmen, reduzierten sich bei folgenden Unternehmen die kumulierten Anteile der Unternehmen aus dem Betrachtungskreis auf unter 50 %: Metallgesellschaft AG, Philipp Holzmann AG und Klöckner-Humboldt-Deutz AG.

460. Als *Maß für die Interdependenz* der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" auf der Basis von Kapitalverflechtungen kann der Anteil verwendet werden, der der Summe der mit den entsprechenden Kapitalanteilen gewichteten Wertschöpfungsbeträge der Beteiligungsunternehmen an der Gesamtwertschöpfung der hundert Größten entspricht. Ein Wert von 100 % würde bedeuten, daß jedes Unternehmen

aus dem Berichtskreis zu 100 % anderen Unternehmen aus derselben Gruppe gehört. Die vollständige Interdependenz ist zwar theoretisch möglich, jedoch vollkommen unrealistisch.

Der Anteil betrug

1988	10,9 %,
1990	12,6 %.

Der Grad der Interdependenz nahm demnach um 1,7 Prozentpunkte zu und damit gegenüber der Vorperiode, in der die Steigerung 0,5 Prozentpunkte betragen hatte, in ungewöhnlichem Ausmaß. Dabei muß allerdings berücksichtigt werden, daß sich auch die Wechsel im Kreis der „100 Größten" auf den Anteilswert auswirken. Rechnet man sie heraus und betrachtet nur die Unternehmen, die in beiden Jahren unter den hundert Größten waren, so betrug der bereinigte Grad der Interdependenz 1988 9,7 % und 1990 10,4 %. Der Unterschied von 0,7 Prozentpunkten ist also deutlich geringer, aber immer noch beträchtlich. Die Veränderung des Interdependenzgrades sollte dennoch nicht überschätzt werden, denn in den Vorjahren war er immer wieder Schwankungen unterworfen. So betrug er 1984 unbereinigt 12,2 %, im folgenden Berichtsjahr 1986 10,4 %.

5.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten"

461. *Tabelle 24* gibt einen Überblick über die Beteiligungsstrukturen der „100 Größten". Die Veränderungen, die sich seit 1988 ergeben haben, betreffen zu einem bedeutenden Teil die Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, über die im vorhergehenden Abschnitt ausführlich berichtet wurde. Daneben änderte sich aber auch der Anteilsbesitz aller anderen aufgeführten Gruppen.

— Die öffentliche Hand, einschließlich der Kreditanstalt für Wiederaufbau, der Deutschen Bundespost Postbank und der Deutschen Bundesbahn hat ihren Anteil am Kapital der Deutschen Lufthansa AG von 71,5 % auf 56,9 % reduziert. Die veräußerten Aktien gingen in Streubesitz über.

— Die GEV Gesellschaft für Energie und Versorgungswerte mbH, ein Tochterunternehmen der Westdeutsche Landesbank Girozentrale, war 1990 mit nur noch 33,8 % an der Preussag AG beteiligt. Demgegenüber hatte die Beteiligung 1988 noch 48,8 % betragen. Die Differenz von 15 % war von einem Bankenkonsortium übernommen worden, dem unter anderem die Westdeutsche Landesbank Girozentrale und die Dresdner Bank AG zu jeweils 25 % angehörten. Die Veränderung der Anteilseignerstruktur führte zu einer Erhöhung des Streubesitzes und der sonstigen Aktionäre, in diesem Fall Banken, die nicht zu den „100 Größten" zählten.

— Der ausländische Großaktionär der Asea Brown Boveri AG, die ABB Asea Brown Boveri AG mit Sitz in Zürich, erhöhte ihren Anteil von ca. 76 % auf 97 %.

— Der sich 1988 noch in Einzelbesitz befindliche Anteil von 7,5 % an der Zahnradfabrik Friedrichshafen AG wurde 1990 von der Deutsche Bank AG erworben, im März 1991 jedoch an die Zahnradfabrik Friedrichshafen zum Zweck der Einziehung weiterveräußert.

— Die Veränderung der Anteilseignerstruktur der Henkel KGaA resultierte aus einer Erhöhung des vorzugsberechtigten Kapitals gegenüber dem, das auf die Stammaktien entfiel. Die vollständig im Besitz der Familie Henkel befindlichen Stammaktien repräsentieren aber weiterhin 100 % der Stimmrechte.

— An der Asko Deutsche Kaufhaus AG waren 1990 neben der Westdeutsche Landesbank Girozentrale, die 10 % der Aktien besaß, zwei ausländische Unternehmen mit insgesamt 20 % beteiligt. Im Vergleich dazu hatte sich das Kapital 1988 auf die Anteilseignergruppen Streubesitz und Sonstige verteilt.

— Die öffentliche Hand hielt an der Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG 1990 17,8 % der Anteile indirekt. Es ist darüber hinaus davon auszugehen, daß auch ein bedeutender Teil des Streubesitzes auf die Kommunen entfiel. Sie besaßen in der Hauptsache Namensaktien mit dreifachem Stimmrecht, so daß die Mehrheit der Stimmrechte in jedem Fall bei den Kommunen verblieb.

— Die Axel Springer Gesellschaft für Publizistik mbH, die die Axel Springer Verlag AG 1988 mit 50,1 % der Anteile kontrolliert hatte, hat ihren Anteil zugunsten der Monti-Verlags-Gruppe, Italien, auf 40,1 % reduziert.

Neben den oben im einzelnen aufgeführten Unternehmen waren auch andere von Veränderungen der Anteilseignerstruktur betroffen. In keinem Fall handelte es sich aber um ungewöhnliche Verschiebungen.

462. In *Tabelle 25* sind die Ergebnisse der *Tabelle 24* noch einmal zusammenfassend dargestellt. Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wurden der Gruppe zugeteilt, die 1990 die Mehrheit der Anteile, also über 50 %, hielt. Zu der Gruppe „Mehrheit im Besitz der ‚100 Größten'" erfolgte eine Zuteilung nur dann, wenn ein einzelnes Unternehmen die Mehrheit besaß. In den Fällen, in denen sich die Anteile mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten zu über 50 % addierten, wurde das Beteiligungsunternehmen der Kategorie ‚Keine Mehrheit' zugeschlagen.

86 % der Unternehmen befanden sich mehrheitlich im Besitz einer der folgenden Gruppen:

— Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz,

— Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,

— über 50 % Streubesitz und

— keine Mehrheit.

Von den 16 Unternehmen, an denen 1990 keine Mehrheit bestand, waren 14 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. In fünf Fällen summierten sich die Anteile der „100

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1988 und 1990 nach Gruppen [1])

Rang	Jahr	Unternehmen	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	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
1	1990	Daimler-Benz AG	*37,9 I*	*ca. 14*			*ca. 44,6*		*ca.3,5*
(1)	1988		*36,9 I*	*ca. 14*			*ca. 44,6*		*4,6*
2	1990	Siemens AG				*ca. 10*	*ca. 90*		
(2)	1988					*ca. 10*	*ca. 90*		
3	1990	Volkswagen AG			*20*		*79,7*		*0,3 [2])*
(3)	1988				*17,6*		*82,4*		
4	1990	Hoechst AG		*24,99*			*75,01*		
(7)	1988			*über 24*			*unter 76*		
5	1990	BASF AG					*100*		
(4)	1988						*100*		
6	1990	Robert Bosch GmbH				*100 M [3])*			
(6)	1988					*100 M [3])*			
7	1990	Bayer AG					*100*		
(5)	1988						*100*		
8	1990	Thyssen AG	*ca. 10 I*			*unter 9*	*ca. 63,7*		*17,3*
(10)	1988		*ca. 9,9 I*			*ca. 25,6 I*	*ca. 64,5*		
9	1990	RWE AG [4])	*2,1 I*		*30,6 [5])*		*67,3*		
(11)	1988		*2,1 I*		*30,6 [5])*		*67,3*		
10	1990	Ruhrkohle AG	*90,5 I*						*9,5 [6])*
(8)	1988		*90,5 I*						*9,5 [6])*
11	1990	VEBA AG					*100*		
(9)	1988						*100*		
12	1990	Mannesmann AG					*100*		
(13)	1988						*100*		
13	1990	Adam Opel AG		*100*					
(17)	1988			*100*					
14	1990	Deutsche Bank AG					*100*		
(12)	1988						*100*		
15	1990	Bayerische Motoren	*5,8 I*			*über 50*	*unter 44,2*		
(14)	1988	Werke AG	*5,8 I*			*über 50*	*unter 44,2*		
16	1990	IBM Deutschland GmbH		*100 M*					
(18)	1988			*100 M*					
17	1990	Deutsche Lufthansa AG			*ca. 56,9*		*ca. 37,6*		*ca. 5*
(16)	1988		*ca. 5*		*71,45 M*		*ca. 23,55*		
18	1990	MAN AG	*18,2 I*				*74,2*		*7,6 I [7])*
(21)	1988		*21,2 I*				*78,8*		
19	1990	Ford-Werke AG		*99,8 M*			*0,2*		
(15)	1988			*99,8 M*			*0,2*		
20	1990	Dresdner Bank AG	*ca. 20 I*				*ca.80*		
(19)	1988						*100*		
21	1990	Fried. Krupp GmbH		*25,01*		*74,99 M*			
(20)	1988			*25,01*		*74,99 M*			
22	1990	Preussag AG	*ca. 37,9*			*ca. 5*	*ca. 49,6*		*7,5*
(46)	1988		*48,8 I*			*unter 5*	*über 46,2*		
23	1990	Commerzbank AG					*100*		
(24)	1988						*100*		
24	1990	Hoesch AG					*100*		
(27)	1988						*100*		
25	1990	Karstadt AG	*über 50*				*unter 50 [8])*		
(25)	1988		*über 50*				*unter 50 [8])*		

noch Tabelle 24

Rang	Jahr	Unternehmen	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	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
26	1990	Allianz AG Holding	*ca. 32,5 I*			*ca. 5*	*ca. 60*		*22,5*[9]
(22)	1988						*75*		*25*[9]
27	1990	REWE & Co. oHG[10]				*50*			*50*[11]
(31)	1988					*50*			*50*[11]
28	1990	VIAG AG	*ca. 37 I*		*unter 0,1 I*[12]		*ca. 54,2*		*8,7 I*
(53)	1988						*100*		
29	1990	Asea Brown Boveri AG		*97 M*			*3*		
(29)	1988			*ca. 76*			*ca. 24*		
30	1990	Deutsche Unilever GmbH	*22,4 I*	*75,1 M*					*2,5 I*
(32)	1988			*100 M*					
31	1990	Feldmühle Nobel AG		*über 97 M*			*unter 3*		
(30)	1988						*100*		
32	1990	Kaufhof Holding AG[13]	*über 16,7 I*				*unter 50*		*ca. 33,3*[14]
(35)	1988						*unter 50*		*über 50*[14]
33	1990	Zahnradfabrik	*7,5*		*92,5 M*				
(33)	1988	Friedrichshafen AG			*92,5 M*	*7,5*			
34	1990	Gustav und Grete				*100 M*			
(36)	1988	Schickedanz Holding KG				*100 M*			
35	1990	Philips GmbH[15]		*100 M*					
(28)	1988			*100 M*					
36	1990	Bayerische Vereinsbank					*86*		*14*[16]
(37)	1988	AG					*86*		*14*[16]
37	1990	Metallgesellschaft AG	*36,2 I*	*ca. 26*			*ca. 13*		*unter 25*
(42)	1988		*ca. 51,2 I*	*ca. 35*			*ca. 13,8*		
38	1990	Bertelsmann AG				*100 M*			
(45)	1988					*100 M*			
39	1990	Degussa AG	*ca. 29,6 I*				*ca. 63*		*ca. 7,4*[17]
(38)	1988		*ca. 29,5 I*				*ca. 63*		*ca. 7,5*[17]
40	1990	AGIV Aktiengesellschaft					*50,1*		*49,9*[18]
(—)	1988	für Industrie und Verkehrswesen					—		—
41	1990	Ruhrgas AG	*46,9 I*						*53,1*
(55)	1988		*36,3 I*						*63,7*
42	1990	Standard Elektrik		*85,9 M*			*14,1*		
(34)	1988	Lorenz AG		*85,9 M*			*14,1*		
43	1990	Klöckner-Werke AG	*ca. 20 I*	*ca.40*			*40*		
(59)	1988		*unter 19,6 I*			*über 40*	*unter 40,4*		
44	1990	Saarbergwerke AG			*100 M*				
(39)	1988				*100 M*				
45	1990	DHS-Dillinger Hütte		*72,5 M*	*27,5*				
(—)	1988	Saarstahl AG[19]		—	—				
46	1990	Carl-Zeiss-Stiftung							*100*[20]
(44)	1988								*100*[20]
47	1990	Henkel KGaA				*56,9 M*	*43,1*		
(47)	1988					*ca. 70 M*	*ca. 21,5*		*ca. 8,5*
48	1990	BATIG Gesellschaft für		*100 M*					
(49)	1988	Beteiligungen mbH		*100 M*					
49	1990	Continental AG[21]	*unter 30*	*unter 28*			*über 42*		
(50)	1988						*100*		
50	1990	Asko Deutsche Kauf-	*10*	*20*			*60*		*10*
(66)	1988	haus AG					*55*		*45*[22]

Rang	Jahr	Unternehmen	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	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
51	1990	FAG Kugelfischer				*51,5 M*	*48,5*		
(51)	1988	Georg Schäfer KGaA				*51,5 M*	*48,5*		
52	1990	Bayerische Hypotheken-	*24,7*				*75,3*		
(41)	1988	und Wechsel-Bank AG	*24,2 I*				*75,8*		
53	1990	Linde AG	*ca. 32*				*ca. 68*		
(57)	1988		*ca. 32*				*ca. 68*		
54	1990	Philipp Holzmann AG	*47,2 I*				*43*		*9,8*
(75)	1988		*60,4 I*				*39,6*		
55	1990	ITT Gesellschaft		*100 M*					
(43)	1988	für Beteiligungen mbH		*100 M*					
56	1990	Bayernwerk AG	*38,8*		*61,2 M*				
(54)	1988		*38,84*		*61,16 M*				
57	1990	Deutsche Babcock AG					*100*		
(56)	1988						*100*		
58	1990	co op AG	*ca. 90*[23]						*ca. 10*
(—)	1988		—						—
59	1990	Vereinigte Elektrizitäts-	*über 30,8 I*		*über 17,8 I*		*unter 51,7*		
(40)	1988	werke Westfalen AG	*über 29,3 I*		*über 50*		*unter 20,7*		
60	1990	Hertie Waren- und				*100*[24]			
(60)	1988	Kaufhaus GmbH				*100*[24]			
61	1990	Bosch-Siemens Haus-	*100*[25]						
(69)	1988	geräte GmbH	*100*[25]						
62	1990	Schering AG					*100*		
(59)	1988						*100*		
63	1990	Hamburger Gesellschaft			*100 M*				
(52)	1988	für Beteiligungs-verwaltung mbH[26]			*100 M*				
64	1990	Otto Versand GmbH & Co.				*65*			*35*
(80)	1988					*65*			*35*
65	1990	C.&A. Brenninkmeyer				*100 M*			
(65)	1988					*100 M*			
66	1990	Nestlé Deutschland AG		*97,7 M*			*2,3*		
(72)	1988			*97,6 M*			*2,4*		
67	1990	Axel Springer Verlag AG		*10*		*40,1*	*39,9*		*10*[27]
(68)	1988					*56,1 M*	*unter 39,9*		*10*[27]
68	1990	Compagnie de Saint-		*100 M*					
(63)	1988	Gobain (Deutsche Gruppe)		*100 M*					
69	1990	Wacker-Chemie GmbH	*50*			*50*			
(73)	1988		*50*			*50*			
70	1990	Klöckner-Humboldt-Deutz	*über 25 I*				*unter 75*		
(71)	1988	AG	*unter 51,5 I*			*über 24,9*	*unter 23,6*		
71	1990	Aachener und Münchener		*25,8*			*71,9*		*2,3*[28]
(100)	1988	Beteiligungs-AG		*20*			*80*		
72	1990	Freudenberg & Co.				*100 M*			
(74)	1988					*100 M*			
73	1990	Westdeutsche Landes-			*66,6*				*33,4*[29]
(61)	1988	bank Girozentrale			*66,6*				*33,4*[29]
74	1990	R+V Versicherung	*58 M*						*42*[30]
(—)	1988	Holding AG	—						—
75	1990	Rheinmetall Berlin AG				*42,1*[31]	*57,9*		*34,7*
(70)	1988					*32,0*	*33,3*		

noch Tabelle 24

Rang	Jahr	Unternehmen	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	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
76	1990	C.H. Boehringer Sohn,				*100 M*			
(79)	1988	Ingelheim				*100 M*			
77	1990	Diehl GmbH & Co.				*100 M*			
(84)	1988					*100 M*			
78	1990	Enka AG[32]		*97,2 M*			*2,8*		
(62)	1988			*97,2 M*			*2,8*		
79	1990	Boehringer Mannheim				*100 M*			
(86)	1988	GmbH				*100 M*			
80	1990	Spar Handels-AG				*über 20*	*unter 80*		
(—)	1988					—	—		
81	1990	Beiersdorf AG	*60,1*						*39,9*[33]
(89)	1988		*31,2*			*über 25*	*ca. 20*		
82	1990	Tchibo Holding AG				*100 M*			
(—)	1988					—			
83	1990	SKF GmbH		*99,9 M*					*0,1*
(95)	1988			*99,9 M*					*0,1*
84	1990	Bremer Vulkan AG	*ca. 6,2 I*			*22*	*71,8*		
(—)	1988		—			—	—		
85	1990	Grundig AG	*7,1*	*24,5*		*68,4*			
(88)	1988		*7,1*	*24,5*		*68,4*			
86	1990	Strabag Bau-AG				*über 25*	*unter 75*		
(97)	1988					*über 25*	*unter 75*		
87	1990	Victoria Holding AG[34]	*4,3 I*				*87,6*		*8,1*[35]
(82)	1988						*100*		
88	1990	Deutsche Shell AG		*100 M*					
(—)	1988			—					
89	1990	Miele & Cie. GmbH & Co.				*100*			
(93)	1988					*100*			
90	1990	Liebherr-Holding GmbH				*100*			
(—)	1988					—			
91	1990	J.M. Voith GmbH				*100 M*			
(—)	1988					—			
92	1990	Dr.-Ing. h.c. F. Porsche AG				*100*			
(—)	1988					—			
93	1990	DG Bank Deutsche			*0,4*				*99,6*[36]
(78)	1988	Genossenschaftsbank			*0,5*				*99,5*[36]
94	1990	Flughafen Frankfurt Main			*100*				
(83)	1988	AG			*100*				
95	1990	PWA Papierwerke	*68*				*32*		
(90)	1988	Waldhof-Aschaffenburg AG	*25*		*10*		*65*		
96	1990	Hewlett-Packard		*100 M*					
(—)	1988	GmbH		—					
97	1990	E. Merck				*100 M*			
(91)	1988					*100 M*			
98	1990	Südzucker AG	*ca. 20*				*ca. 20*		*ca. 60*[37]
(—)	1988		—				—		
99	1990	Franz Haniel & Cie.				*100 M*			
(—)	1988	GmbH				—			
100	1990	Dyckerhoff & Widmann AG	*24,9*			*64,7*	*ca. 5,4*		*5*
(—)	1988		—			—	—		—

Rang	Jahr	Unternehmen	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	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
—	1990	Messerschmitt-	—	—	—	—			
(23)	1988	Bölkow-Blohm GmbH[38]	*28,3 I*	*10,7 I*	*52,3 I*	*8,7*			
—	1990	Salzgitter AG[39]			—				
(26)	1988				*100 M*				
—	1990	Nixdorf Computer AG[40]				—	—		
(48)	1988					*50[41]*	*50*		
—	1990	Saarstahl Völklingen		—	—				
(64)	1988	GmbH[42]		*24*	*76 M*				
—	1990	Hochtief AG[43]	—				—		—
(67)	1988		*über 60,9 I*				*unter 37,2*		*über 1,9*
—	1990	Berliner Kraft- und	—		—		—		
(76)	1988	Licht (Bewag)-AG	*20 I*		*50,8 M*		*29,2*		
—	1990	Volksfürsorge Deutsche	—	—				—	—
(77)	1988	Lebensversicherung AG	*30,01*	*25,01*				*38,35 I*	*6,63*
—	1990	Bank für Gemeinwirt-	—	—			—		
(81)	1988	schaft AG	*50,01*	*0,5*			*49,49*		
—	1990	Eschweiler Bergwerks-		—			—		
(85)	1988	Verein AG[44]		*96,5 M*			*3,5*		
—	1990	Michelin Reifenwerke		—					
(87)	1988	KGaA		*100 M*					
—	1990	Bergmann-Elektricitäts-	—				—		
(92)	1988	Werke AG	*98,9*				*1,1*		
—	1990	Bayerische Landesbank			—				—
(94)	1988	Girozentrale			*50*				*50[45]*
—	1990	Alusuisse Deutschland		—					
(96)	1988	GmbH[46]		*100*					
—	1990	VDO Adolf Schindling				—	—		
(98)	1988	AG				*73,7 M[47]*	*36,3*		
—	1990	Energie-Versorgung			—				
(99)	1988	Schwaben AG			*100*				

[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] Die Volkswagen AG hält selbst 0,3% ihrer Stammaktien.

[3] Die Robert Bosch Stiftung GmbH hält 92% der Kapitalanteile; das Stimmrecht wird von der Robert Bosch Industrie Treuhand KG ausgeübt. Die restlichen Anteile in Höhe von 8% befinden sich in Familienbesitz.

[4] Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG.

[5] Die öffentlichen Gebietskörperschaften halten die Stimmenmehrheit.

[6] Betrifft im wesentlichen Anteile der Ruhrkohle AG selbst, die indirekt über verschiedene Verwaltungsgesellschaften gehalten werden. Seit dem 1. Januar 1989 befinden sich 6,5% des ausgewiesenen Anteils bei der ARBED S.A., die im Gegenzug ihren 96,5%igen Kapitalanteil an der Eschweiler Bergwerks-Verein AG an die Ruhrkohle AG veräußert hat. Vgl. dazu auch Fn. 44.

[7] Anteile der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, die indirekt über die Regina Verwaltungsgesellschaft mbH gehalten werden.

[8] Hierunter fallen mehrere private Großaktionäre.

[9] Anteil der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, an deren Aktienkapital wiederum die Allianz AG Holding mit 25% beteiligt ist.

[10] 1988 REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG.

[11] Anteil der REWE-Zentrale.

[12] Indirekt u.a. über die Bayernwerk AG ist die öffentliche Hand zu ca. 16% an der VIAG AG beteiligt.

[13] 1988 Kaufhof AG.

[14] 1988 war die Franz Haniel & Cie. GmbH, eine Gesellschafterin der Metro Vermögensverwaltungs-GmbH & Co. KG, nicht unter den „100 Größten". Ihre indirekten über die Metro gehaltenen Anteile wurden daher in der Spalte „Sonstige" ausgewiesen.

[15] 1988 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH.

[16] Anteil der Bayerischen Landesstiftung.

Größten" auf über 50 %. Der DGB und seine Einzelgewerkschaften besaßen keine Anteile an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten".

463. Die Unternehmen, deren Aktienmehrheit sich in Streubesitz befand, wiesen wie in den Vorperioden mit Abstand die größte durchschnittliche Wertschöpfung auf. Den geringsten Wertschöpfungsdurchschnitt verzeichneten die Unternehmen mit Mehrheit im Besitz der „100 Größten". Über dem Durchschnitt aller Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, der bei 3 065 Mio. DM lag, rangierten die Unternehmen, deren Mehrheit den Gruppen „Streubesitz" und „keine Mehrheit" zuzuordnen war.

464. Die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen in den sieben vorkommenden Gruppen hat sich unterschiedlich entwickelt. Eine außergewöhnliche Steigerung von 32,2 % betraf die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand; die entsprechende Zunahme der Vorperiode hatte 19,4 % betragen. Der Zuwachs resultierte in der Hauptsache aus den Wertschöpfungssteigerungen der Unternehmen RWE AG und Zahnradfabrik Friedrichshafen AG, die die Wertschöpfungsverluste der meisten anderen Unternehmen in öffentlichem Besitz überkompensierten. Ähnliche Entwicklungen waren auch für die bedeutende Zunahme des Wertschöpfungsdurchschnitts der Unternehmen ursächlich, die keine Mehrheitsbeteiligung aufwiesen.

Der mit 54,6 % überproportionale Anstieg der durchschnittlichen Wertschöpfung der Unternehmen, die sich überwiegend im Besitz eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten" befanden, kann nicht als repräsentativ angesehen werden, weil die Anzahl der betroffenen Unternehmen, die 1990 zwei und 1988 eins betrug, eine Interpretation nicht zuläßt.

Die Wertschöpfung der Unternehmen mit Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen oder Familien ist im Durchschnitt konstant geblieben, während die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen in sonstigem Mehrheitsbesitz abnahm. Die Unternehmen, die sich zu über 50 % in Streubesitz befanden, erzielten eine — gemessen an der Wertschöpfung aller Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" — unterdurchschnittliche Steigerung von 3,3 %.

Die ausländisch kontrollierten Großunternehmen lagen mit einem Anstieg von 15,4 % leicht über dem Durchschnitt aller betrachteten Unternehmen. Insbesondere die Unternehmen Adam Opel AG, Deutsche Unilever GmbH und IBM Deutschland GmbH trugen mit hohen Zuwächsen zu der Durchschnittsverbesserung bei. Außerdem wiesen die neu in den Kreis der

Fortsetzung der Fußnoten zu Tabelle 24

17) Anteil der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft abzüglich des Kapitalanteils, den die Allianz AG Holding indirekt über die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft an Degussa hält.
18) Anteil der Berliner Handels- und Frankfurter Bank.
19) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH.
20) Die Carl-Zeiss-Stiftung ist eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts.
21) 1988 Continental Gummi-Werke AG.
22) Davon entfielen 1988 20 % auf die Massa AG, an deren Aktienkapital wiederum Asko mit 48,8 % (31. Dezember 1988) beteiligt war. Darüber hinaus war Asko indirekt über die BAUGRU-Gruppe mit mindestens 12,75 % der Stimmen an sich selbst beteiligt.
23) Anteile der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank zusammen mit der Bank für Gemeinwirtschaft AG, die 1990 nicht unter den „100 Größten" war. Seit dem 1. Januar 1991 ist die Asko Deutsche Kaufhaus AG neue Mehrheitsaktionärin.
24) Die Gemeinnützige Stiftung hält 97,5 % und die Hertie-Stiftung 0,5 % des Stammkapitals. Die restlichen 2 % befinden sich im Besitz der Erbengemeinschaft Georg Karg als Gesamthandgemeinschaft.
25) Gemeinschaftsunternehmen von Robert Bosch GmbH (50 %) und Siemens AG (50 %).
26) Holdinggesellschaft u. a. der 1987 übernommenen Hamburgische Electricitäts-Werke AG.
27) Anteil der Kirch-Gruppe.
28) Anteile der Colonia Versicherung AG.
29) Anteil von Sparkassen- und Giroverbänden des Landes Nordrhein-Westfalen.
30) Anteile regionaler genossenschaftlicher Zentralbanken.
31) Die Röchling Industrie Verwaltung GmbH verfügt über mehr als 50 % der stimmberechtigten Aktien, jedoch nur über 42,1 % des Kapitals.
32) Jetzt Akzo Faser AG.
33) Anteile der Gründerfamilie und von Kleinaktionären.
34) 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.
35) Anteile der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG.
36) Insgesamt werden 91,58 % (1988: 89 %) des Kapitals von regionalen genossenschaftlichen Zentralbanken und anderen Genossenschaftsbanken gehalten. Weitere 7,74 % (1988: 10 %) befinden sich im Besitz der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Die restlichen 0,31 % (1988: 0,5 %) entfallen auf sonstige juristische Personen.
37) Anteile der der Süddeutsche Zuckerrübenverwertungsgenossenschaft e.G.
38) Im Zuge des 1989 vom Bundesminister für Wirtschaft gemäß § 24 Abs. 3 GWB erlaubten Zusammenschlusses mit der Daimler-Benz AG ist die Kapitalmehrheit in deren Besitz übergegangen.
39) Die Salzgitter AG wurde 1989 mehrheitlich von der Preussag AG übernommen.
40) Jetzt Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG.
41) Der 50 %ige Kapitalanteil entspricht 100 % der Stammaktien (Rest: Vorzugsaktien).
42) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.
43) Die Hochtief AG gehört mehrheitlich der RWE AG.
44) Mit Wirkung vom 1. Januar 1989 hat die Ruhrkohle AG den Anteilsbesitz von ARBED S.A. an der Eschweiler Bergwerks-Verein AG in Höhe von 96,5 % übernommen. Vgl. dazu auch Fn. 6.
45) Anteil bayerischer Sparkassen.
46) Jetzt Alusuisse-Lonza GmbH.
47) Der 73,7 %ige Kapitalanteil umfaßt 100 % der Stammaktien.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 25

Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1988 und 1990 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse

Beteiligungsverhältnis	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten" (%)		Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. DM)	
	1990	1988	1990	1988	1990	1988
Mehrheit im Besitz der „100 Größten"	2[1]	1	*0,8*	*0,3*	1 259	814
Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz	17	16	*12,4*	*11,4*	2 249	1 949
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand[2]	8	13	*7,4*	*10,2*	2 822	2 135
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen[3]	23	21	*13,6*	*13,9*	1 807	1 804
Über 50 % Streubesitz	30	28	*43,7*	*44,4*	4 462	4 318
Mehrheit im Besitz des DGB und seiner Einzelgewerkschaften	0	0	*0*	*0*	0	0
Sonstiger Mehrheitsbesitz	4	3	*1,7*	*1,6*	1 295	1 449
Keine Mehrheit	16	18	*20,4*	*18,2*	3 909	2 756
	100	100	*100*	*99,9*[4]	3 065	2 725

[1]) Enthält die co op AG, an der die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank 1990 zusammen mit der Bank für Gemeinwirtschaft AG 90 % der Anteile hielt.
[2]) Enthält die RWE AG, an der öffentliche Gebietskörperschaften zwar nicht die Anteils-, jedoch die Stimmenmehrheit halten.
[3]) Enthält die Nixdorf Computer AG, an der zwei gemeinnützige Stiftungen zusammen mit der Familie Nixdorf zwar nur 50 % des Kapitals hielten, jedoch über die Stimmenmehrheit verfügen.
[4]) Rundungsfehler.
Quelle: Eigene Erhebungen

„100 Größten" eingetretenen Unternehmen in ausländischem Mehrheitsbesitz eine höhere durchschnittliche Wertschöpfung auf als die ausgeschiedenen Unternehmen aus dieser Gruppe.

5.2 Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

5.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen

465. In der folgenden Untersuchung ist die *direkte oder indirekte Kapitalbeteiligung von zwei oder mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1988 und 1990 mit je mindestens 25 %* das Kriterium zur Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen. Beim Ausweis einer indirekten Beteiligung müssen die zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften von dem betreffenden Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beherrscht sein.

466. Grundlage für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind die Geschäftsberichte der „100 Größten", die Loseblattsammlungen des Hoppenstedt-Verlages „Konzerne in Schaubildern" und „Konzerne aktuell" sowie die Meldungen des Bundeskartellamtes über angezeigte Unternehmenszusammenschlüsse. Bei gegebenenfalls voneinander abweichenden Angaben, die sich in Einzelfällen durch den unterschiedlichen Stand ergeben, wurde stets die Angabe des Geschäftsberichts 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, die gemäß § 285 Nr. 11 HGB ab einer Höhe von 20 % anzeigepflichtig sind. In vielen Fällen werden neben dem Konsolidierungskreis nur wenige ausgewählte Beteiligungen angegeben. Die vollständige Beteiligungsübersicht wird beim Handelsregister hinterlegt. Die Beschränkung des Untersuchungsgegenstandes auf Beteiligungen von mindestens 25 % berechtigt jedoch zu der Annahme, daß die Zahl der nicht erfaßten Gemeinschaftsunternehmen gering ist.

467. Hinzuweisen ist weiterhin auf eine methodische Begrenzung, die darin besteht, daß sich die vorliegende Untersuchung 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.

468. Die *Analyse der Beteiligungen* an den „100 Größten" in Abschnitt 5.1.2 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" 1988 und 1990 die Unternehmen Karstadt AG, Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH, Ruhrkohle AG sowie 1990 zusätzlich die Beiersdorf AG zu den Gemeinschaftsunternehmen. In 1988 war neben diesen drei Unternehmen außerdem die Bergmann-Elektricitäts-Werke AG in der Gruppe der Gemeinschaftsunternehmen unter den „100 Größten" vertreten. 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. Unter den ausgewiesenen Beteiligungen der „100 Größten" wurden 1990 nach der oben angegebenen Abgrenzung 229 Gemeinschaftsunternehmen registriert. Im Jahr 1988 waren es 194 Gemeinschaftsunternehmen. In den Kreis der Gemeinschaftsunternehmen, an denen Unternehmen der „100 Größten" Beteiligungen halten, sind zwischen 1988 und 1990 82 Unternehmen neu eingetreten und 47 Unternehmen ausgeschieden. Von diesen 47 Unternehmen sind 13 deshalb weggefallen, weil eine Reihe von Anteilseignern 1990 aus dem Kreis der „100 Größten" ausgeschieden ist. Allein sechs Gemeinschaftsunternehmen sind infolge des Austritts der Bayerische Landesbank Girozentrale entfallen. Die verbleibenden 34 Gemeinschaftsunternehmen sind ausgeschieden, weil die Kapitalanteile auf Unternehmen außerhalb des Berichtskreises übergegangen sind, eine mehrheitliche Übernahme durch ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" stattgefunden hat oder das Gemeinschaftsunternehmen zwischen 1988 und 1990 aufgelöst wurde.

469. Um einen Eindruck von der *Größe der Gemeinschaftsunternehmen* zu gewinnen, wurde deren Nominalkapital erhoben. Das durchschnittliche Nominalkapital betrug 1990 39 Mio. DM, wobei die einzelnen Beträge zwischen 0 (bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts) und 575 Mio. DM (VBB Viag-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH) streuten. Bei einem durchschnittlichen Nominalkapital der „100 Größten" von 731 Mio. DM wird das erwartete Größengefälle zwischen den Unternehmen aus diesem Kreis und ihren Gemeinschaftsunternehmen deutlich. Für 1988 ergab sich mit 42 Mio. DM einerseits und 680 Mio. DM andererseits eine ähnlich deutliche Diskrepanz hinsichtlich des durchschnittlichen Nominalkapitals.

470. Die *vorherrschende Rechtsform* bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 77,3 % der Gemeinschaftsunternehmen waren in dieser Form organisiert, 11,4 % in der Form der Aktiengesellschaft, 8,7 % in der Form der GmbH & Co. KG und 2,6 % in sonstigen Rechtsformen.

5.2.2 Verflechtungen der „100 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen

471. *Tabelle 26* zeigt, daß die 229 (1988: 194) Gemeinschaftsunternehmen im Jahr 1990 69 (1988: 68) Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" zuzurechnen waren. Diese Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" besaßen 1990 insgesamt 473 Beteiligungen (1988: 400) an Gemeinschaftsunternehmen. Damit waren die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten", die Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen aufwiesen, in beiden Jahren durchschnittlich an drei Gemeinschaftsunternehmen beteiligt, meistens mit nur einem weiteren Unternehmen der „100 Größten". Lediglich an fünfzehn Gemeinschaftsunternehmen waren 1990 mehr als zwei Unternehmen der „100 Größten" beteiligt.

An den Gemeinschaftsunternehmen waren wie in der vorangegangenen Berichtsperiode besonders häufig Unternehmen aus der ersten Hälfte der Rangfolge der „100 Größten" beteiligt. Von den Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen entfielen 1990 und 1988 knapp 80 % auf die 50 größten Unternehmen. Auf die 25 größten Unternehmen entfielen 1990 allein 59 % (1988: 55 %) dieser Beteiligungen. Von den Unternehmen, für die keine Beteiligung an Gemeinschaftsunternehmen ermittelt werden konnte, befanden sich in beiden Jahren jeweils ca. 70 % in der zweiten Hälfte der Rangliste der „100 Größten".

Die Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1988 und 1990 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)[1]

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts-zweig[2]	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
1	1990	Daimler-Benz AG	242, *244*,	15	10
(1)	1988		248, 250	(8)	(6)
2	1990	Siemens AG	243, *250*	15	12
(2)	1988			(11)	(11)
3	1990	Volkswagen AG	244	3	3
(3)	1988			(3)	(3)
4	1990	Hoechst AG	200	10	10
(7)	1988			(6)	(7)
5	1990	BASF AG	200	9	8
(4)	1988			(7)	(5)
6	1990	Robert Bosch GmbH	242, 243,	6	8
(6)	1988		244, *250*,	(5)	(6)
7	1990	Bayer AG	200	9	5
(5)	1988			(7)	(4)
8	1990	Thyssen AG	*230-232*,	18	12
(10)	1988		240, 242, 245, 246	(12)	(9)
9	1990	RWE AG[3]	*101*, 110,	22	10
(11)	1988		111, 116, 205, 242, 300	(14)	(9)
10	1990	Ruhrkohle AG	101, *110*,	11	8
(8)	1988		200	(13)	(10)
11	1990	VEBA AG	101, 116,	40	18
(9)	1988		200, 205, 40/41	(38)	(19)
12	1990	Mannesmann AG	230-232,	16	8
(13)	1988		*242*, 40/41	(8)	(6)
13	1990	Adam Opel AG	244	0	0
(17)	1988			(0)	(0)
14	1990	Deutsche Bank AG	601	24	12
(12)	1988			(22)	(12)
15	1990	Bayerische Motoren Werke AG	244	1	1
(14)	1988			(1)	(1)
16	1990	IBM Deutschland GmbH	243	0	0
(18)	1988			(0)	(0)
17	1990	Deutsche Lufthansa AG	515	5	5
(16)	1988			(3)	(3)
18	1990	MAN AG	233, 240,	8	7
(21)	1988		242, *244*, 40/41	(4)	(4)
19	1990	Ford-Werke AG	244	0	0
(15)	1988			(0)	(0)
20	1990	Dresdner Bank AG	601	16	14
(19)	1988			(14)	(11)
21	1990	Fried. Krupp GmbH	*230-232*,	15	7
(20)	1988		240, 242, 246, 40/41	(15)	(8)
22	1990	Preussag AG	110, 116,	11	9
(46)	1988		*230-232*, 233, 242	(8)	(7)

noch Tabelle 26

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
23	1990	Commerzbank AG	601	17	7
(24)	1988			(17)	(5)
24	1990	Hoesch AG	230-232,	10	6
(27)	1988		237, 238,	(8)	(4)
			250, 40/41		
25	1990	Karstadt AG	43	0	0
(25)	1988			(0)	(0)
26	1990	Allianz AG Holding[4]	61	9	8
(22)	1988			(8)	(8)
27	1990	REWE & Co. oHG[5]	43	1	1
(31)	1988			(0)	(0)
28	1990	VIAG AG	100, 200,	6	5
(53)	1988		227, 233	(7)	(7)
29	1990	Asea Brown Boveri AG	250	2	1
(29)	1988			(1)	(1)
30	1990	Deutsche Unilever GmbH	28/29, 200	0	0
(32)	1988			(0)	(0)
31	1990	Feldmühle Nobel AG	200,	0	0
(30)	1988		230-232,	(0)	(0)
			242, 264		
32	1990	Kaufhof Holding AG[6]	43	1	2
(35)	1988			(1)	(2)
33	1990	Zahnradfabrik Friedrichshafen	242, 244	1	1
(33)	1988	AG		(1)	(1)
34	1990	Gustav und Grete Schickedanz	265, 43	1	1
(36)	1988	Holding KG		(2)	(2)
35	1990	Philips GmbH[7]	250	3	3
(28)	1988			(4)	(4)
36	1990	Bayerische Vereinsbank AG	601	13	7
(37)	1988			(11)	(6)
37	1990	Metallgesellschaft AG	233, 40/41	12	7
(42)	1988			(14)	(9)
38	1990	Bertelsmann AG	76	1	1
(45)	1988			(1)	(1)
39	1990	Degussa AG	200, 210,	9	7
(38)	1988		233, 238,	(10)	(8)
			250, 406		
40	1990	AGIV Aktiengesellschaft für	242, 250,	7	4
(—)	1988	Industrie und Verkehrswesen	300	(—)	(—)
41	1990	Ruhrgas AG	103	2	2
(55)	1988			(1)	(1)
42	1990	Standard Elektrik Lorenz AG	250	8	6
(34)	1988			(5)	(5)
43	1990	Klöckner-Werke AG	210,	4	5
(58)	1988		230-232,	(1)	(2)
			237, 238, 242		
44	1990	Saarbergwerke AG	110	5	4
(39)	1988			(7)	(6)
45	1990	DHS-Dillinger Hütte Saarstahl	230-232	4	4
(—)	1988	AG[8]		(—)	(—)
46	1990	Carl-Zeiss-Stiftung	227, 252	0	0
(44)	1988			(0)	(0)
47	1990	Henkel KGaA	200	2	2
(47)	1988			(2)	(2)

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
48	1990	BATIG Gesellschaft für	210, 299, 43	3	4
(49)	1988	Beteiligungen mbH		(3)	(4)
49	1990	Continental AG[9]	213	2	1
(50)	1988			(2)	(2)
50	1990	Asko Deutsche Kaufhaus AG	43	0	0
(66)	1988			(0)	(0)
51	1990	FAG Kugelfischer Georg Schäfer	242, *244*	0	0
(51)	1988	KGaA		(1)	(1)
52	1990	Bayerische Hypotheken- und	601	7	3
(41)	1988	Wechsel-Bank AG		(9)	(4)
53	1990	Linde AG	242	3	3
(57)	1988			(2)	(2)
54	1990	Philipp Holzmann AG	300	4	4
(75)	1988			(2)	(2)
55	1990	ITT Gesellschaft	242, 244, 40/41	0	0
(43)	1988	für Beteiligungen mbH		(0)	(0)
56	1990	Bayernwerk AG	101	16	8
(54)	1988			(12)	(6)
57	1990	Deutsche Babcock AG	240, 241,	0	0
(56)	1988		*242*	(0)	(0)
58	1990	co op AG	43	0	0
(—)	1988			(—)	(—)
59	1990	Vereinigte Elektrizitätswerke	*101*, 103,	4	2
(40)	1988	Westfalen AG	105	(3)	(1)
60	1990	Hertie Waren- und Kaufhaus	43	1	2
(60)	1988	GmbH		(1)	(2)
61	1990	Bosch-Siemens Hausgeräte	250	0	0
(69)	1988	GmbH		(0)	(0)
62	1990	Schering AG	200	0	0
(59)	1988			(0)	(0)
63	1990	Hamburger Gesellschaft für	*101*, 103,	4	2
(52)	1988	Beteiligungsverwaltung mbH[10]	105, 515	(4)	(1)
64	1990	Otto Versand GmbH & Co.	43	1	1
(80)	1988			(0)	(0)
65	1990	C.&A. Brenninkmeyer	43	0	0
(65)	1988			(0)	(0)
66	1990	Nestlé Deutschland AG	28/29	0	0
(72)	1988			(0)	(0)
67	1990	Axel Springer Verlag AG	76	1	1
(68)	1988			(0)	(0)
68	1990	Compagnie de Saint-Gobain	226, 227,	0	0
(63)	1988	(Deutsche Gruppe)	234, 265	(0)	(0)
69	1990	Wacker-Chemie GmbH	200	3	3
(73)	1988			(2)	(2)
70	1990	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	240, *242*,	2	1
(71)	1988		244, 248	(2)	(1)
71	1990	Aachener und Münchener	61	0	0
(100)	1988	Beteiligungs-AG		(1)	(1)
72	1990	Freudenberg & Co.	210	0	0
(74)	1988			(0)	(0)
73	1990	Westdeutsche Landesbank	602	8	7
(61)	1988	Girozentrale		(9)	(6)

noch Tabelle 26

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2])	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
74	1990	R + V Versicherung Holding AG	61	3	3
(—)	1988			(—)	(—)
75	1990	Rheinmetall Berlin AG	242, 244, 252	3	2
(70)	1988			(2)	(1)
76	1990	C. H. Boehringer Sohn,	200	0	0
(79)	1988	Ingelheim		(0)	(0)
77	1990	Diehl GmbH & Co.	233, 242, 250, 254,	10	6
(84)	1988		256	(8)	(6)
78	1990	Enka AG[11])	200	0	0
(62)	1988			(0)	(0)
79	1990	Boehringer Mannheim GmbH	200	0	0
(86)	1988			(0)	(0)
80	1990	Spar-Handels-AG	40/41, 43	0	0
(—)	1988			(—)	(—)
81	1990	Beiersdorf AG	200	0	0
(89)	1988			(0)	(0)
82	1990	Tchibo Holding AG	28/29	1	1
(—)	1988			(—)	(—)
83	1990	SKF GmbH	242, 244	1	1
(95)	1988			(1)	(1)
84	1990	Bremer Vulkan AG	242, 246, 250	1	1
(—)	1988			(—)	(—)
85	1990	Grundig AG	250, 243	1	1
(88)	1988			(0)	(0)
86	1990	Strabag Bau-AG	300	8	4
(97)	1988			(4)	(4)
87	1990	Victoria Holding AG[12])	61	2	2
(82)	1900			(1)	(1)
88	1990	Deutsche Shell AG	116, 200, 205, 405	2	2
(—)	1988			(—)	(—)
89	1990	Miele & Cie. GmbH & Co.	250	0	0
(93)	1988			(0)	(0)
90	1990	Liebherr-Holding GmbH	242, 245, 248, 250	0	0
(—)	1988			(—)	(—)
91	1990	J. M. Voith GmbH	242, 244, 250	4	5
(—)	1988			(—)	(—)
92	1990	Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG	244	0	0
(—)	1988			(—)	(—)
93	1990	DG Bank Deutsche Genossen-	603	2	4
(78)	1988	schaftsbank		(0)	(0)
94	1990	Flughafen Frankfurt Main AG	515	0	0
(83)	1988			(0)	(0)
95	1990	PWA Papierwerke Waldhof-	264	0	0
(90)	1988	Aschaffenburg AG		(0)	(0)
96	1990	Hewlett-Packard GmbH	243, 250	0	0
(—)	1988			(—)	(—)
97	1990	E. Merck	200	0	0
(91)	1988			(0)	(0)
98	1990	Südzucker AG	285	1	2
(—)	1988			(—)	(—)
99	1990	Franz Haniel & Cie. GmbH	40/41	2	2
(—)	1988			(—)	(—)

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts-zweig[2])	Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über GU zusammenarbeitet
100	1990	Dyckerhoff & Widmann AG	300	1	1
(—)	1988			(—)	(—)
—	1990	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH[13])	248	—	—
(23)	1988			(4)	(3)
—	1990	Salzgitter AG[14])	230—232, 240, 246, 40/41	—	—
(26)	1988			(5)	(5)
—	1990	Nixdorf Computer AG[15])	243	—	—
(48)	1988			(2)	(2)
—	1990	Saarstahl Völklingen GmbH[16])	230—232	—	—
(64)	1988			(4)	(3)
—	1990	Hochtief AG[17])	300	—	—
(67)	1988			(1)	(1)
—	1990	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	*101*, 105	—	—
(76)	1988			(1)	(2)
—	1990	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG	61	—	—
(77)	1988			(0)	(0)
—	1990	Bank für Gemeinwirtschaft AG	601	—	—
(81)	1988			(1)	(1)
—	1990	Eschweiler-Bergwerks-Verein AG[18])	*110*, 230—232	—	—
(85)	1988			(1)	(1)
—	1990	Michelin Reifenwerke KGaA	213	—	—
(87)	1988			(0)	(0)
—	1990	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG[19])	242, 250, 252	—	—
(92)	1988			(1)	(1)
—	1990	Bayerische Landesbank Girozentrale	602	—	—
(94)	1988			(7)	(9)
—	1990	Alusuisse Deutschland GmbH[20])	200, 222, *233*	—	—
(96)	1988			(0)	(0)
—	1990	VDO Adolf Schindling AG	244	—	—
(98)	1988			(1)	(1)
—	1990	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	—	—
(99)	1988			(3)	(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]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979. Bei Angabe mehrerer Nummern bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt. Falls dieser nicht festgelegt werden kann, unterbleibt eine besondere Markierung.
[3]) Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG.
[4]) Einschließlich Allianz Lebensversicherungs-AG und Münchener Lebensversicherung AG.
[5]) 1988 REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG.
[6]) 1988 Kaufhof AG.
[7]) 1988 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH.
[8]) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH.
[9]) 1988 Continental Gummi-Werke AG.
[10]) Holdinggesellschaft u. a. der 1987 übernommenen Hamburgischen Electricitäts-Werke AG.
[11]) Jetzt Akzo Faser AG.
[12]) 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.
[13]) Die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH wurde 1989 mehrheitlich von der Daimler-Benz AG übernommen und wird in den Konzernabschluß der Muttergesellschaft einbezogen.
[14]) Die Salzgitter AG wurde 1989 mehrheitlich von der Preussag AG übernommen.
[15]) Jetzt Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG.
[16]) Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.
[17]) Die Hochtief AG gehört mehrheitlich der RWE AG.
[18]) Die Eschweiler Bergwerks-Verein AG wurde 1989 von der Ruhrkohle AG übernommen.
[19]) Der große Teil der Unternehmen der Gruppe der Bergmann-Elektricitäts-Werke AG gehört zu der Personengesellschaft DeTeWe — Deutsche Telefonwerke AG & Co.
[20]) Jetzt Alusuisse-Lonza GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 27

Häufigkeit der Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen 1988 und 1990

Anzahl der Verflechtungen	Anzahl der Unternehmen	
	1990	1988
1 bis 2	26	29
3 bis 5	18	16
6 bis 10	20	19
11 bis 15	4	3
16 bis 20	1	1
Insgesamt	69	68

Quelle: Eigene Erhebungen

472. *Tabelle 27* zeigt an, wieviele der 69 Unternehmen 1990 (1988: 68) über Gemeinschaftsunternehmen mit 1 bis 2, 3 bis 5, 6 bis 10 usw. anderen Unternehmen aus diesem Kreis zusammengearbeitet haben.

In ca. 36% der Fälle (1988 ca. 34%) fand eine Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen mit mehr als fünf anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" statt. Die größte Anzahl von Verflechtungen dieser Art wiesen 1990 die Unternehmen VEBA AG mit 18, Dresdner Bank AG mit 14 sowie Siemens AG, Thyssen AG und Deutsche Bank AG mit jeweils zwölf Verflechtungen auf.

473. *Die Gesamtzahl der Verflechtungen*[44] *der „100 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen* betrug

1988 295,
1990 330.

Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten" 9.900 ist (jedes der hundert 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. Dieser Anteil betrug

1988 3,0%,
1990 3,3%.

Der Grad der Verflechtung hat demnach um 0,3 Prozentpunkte zugenommen. Von der Veränderung des Kreises der „100 Größten" gingen dabei keine nennenswerten Einflüsse aus, da sich die Verflechtungen der neuen und ausscheidenden Unternehmen im Durchschnitt ausglichen. Das Ausscheiden der Unternehmen Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH, Salzgitter AG, Hochtief AG und Eschweiler Bergwerks-Verein AG wirkte sich im Ergebnis nicht auf die Zahl der Verflechtungen aus, weil alle Verflechtungen auf die Mutterunternehmen, die ebenfalls zu den „100 Größten" gehörten, übergingen. Die stärksten Zunahmen der Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen ergaben sich mit jeweils vier zusätzlichen Verbindungen bei den Unternehmen Daimler-Benz AG und DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank.

474. Der Verflechtungsgrad bezüglich der Gemeinschaftsunternehmen ist in den einzelnen *Wirtschaftszweigen*[45] unterschiedlich hoch. Eine Ordnung der Wirtschaftszweige nach der Intensität der Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen ergibt für die „100 Größten" folgendes Bild:[46]

— Kreditgewerbe 57,1%,
— Elektrizitätsversorgung 46,7%,
— NE-Metallerzeugung 40,0%,
— Eisenschaffende Industrie 39,3%,
— Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen 20,0%,
— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen 20,0%,
— Hoch- und Tiefbau 20,0%,
— Maschinenbau 10,7%,
— Chemische Industrie 9,8%,
— Einzelhandel 9,1%,
— Elektrotechnik 7,4%,
— Kraftfahrzeugbau 4,8%.

Danach arbeiten die Unternehmen des Kreditgewerbes und der Elektrizitätsversorgung am intensivsten über Gemeinschaftsunternehmen zusammen, während die Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Chemische Industrie, Einzelhandel, Elektrotechnik und insbesondere Kraftfahrzeugbau nur in geringem Umfang über Gemeinschaftsunternehmen verflochten sind.

5.3 Personelle Verflechtungen

5.3.1 Methodische Vorbemerkungen

475. Als Basis für die Untersuchung der personellen Verflechtungen dienten wie in den Vorperioden in erster Linie die Geschäftsberichte der „100 Größten". 1990 unterschieden 97 dieser Unternehmen (1988: 96) in ihren Geschäftsberichten zwischen Geschäftsführung (bzw. Vorstand) und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuß, Vermittlungsausschuß, Unternehmensrat, etc.) und gaben die Besetzung dieser Gremien an. Die Monopolkommission ist sich der Tatsache bewußt, daß die Befugnisse der Kontrollorgane in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens und den Gesellschaftsverträgen differieren. Dies steht aber einer

[44] Hierbei zählt jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle 26 jeweils beiden miteinander verflochtenen Unternehmen zugerechnet wird.

[45] Berücksichtigt werden nur diejenigen Wirtschaftszweige, in denen mindestens fünf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" tätig waren.

[46] Bei der Bestimmung des branchenspezifischen Verflechtungsgrades wird analog zu der für alle hundert Großunternehmen angewandten Methode verfahren.

Betrachtung der personellen Verflechtung nicht entgegen, weil es in erster Linie nicht auf die Befugnisse der Kontrollorgane ankommt, sondern auf ihre Eignung, auf hoher hierarchischer Ebene Kontakte zwischen Unternehmen zu schaffen und zu vertiefen.

476. Untersucht werden in diesem Abschnitt ausschließlich direkte personelle Verflechtungen, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- und Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" angehören. Indirekte personelle Verflechtungen über Mandatsträger aus dritten Gesellschaften oder Tochterunternehmen werden wegen der damit verbundenen umfangreichen Erhebungs- und Auswertungsarbeiten nicht berücksichtigt.

477. Für eine gruppenspezifische Aufschlüsselung der Mitglieder der Kontrollorgane werden die Mandatsträger in die Kategorien

— Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten",

— Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung,

— Gewerkschaftsvertreter oder

— Angestellter des Unternehmens

eingeteilt. Zu den Repräsentanten von Banken und Versicherungen gehören Mitglieder der Geschäftsleitung, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung, sofern sie noch dem Aufsichtsrat angehören, sowie Mitarbeiter der Banken bzw. Versicherungen. Bei den Gewerkschaftsvertretern handelt es sich um hauptamtliche Organisationsvertreter, die in den Kontrollorganen aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung neben Arbeitnehmern aus dem Unternehmen die Arbeitnehmerseite vertreten.

478. Die Zuordnung der Mitglieder der Kontrollorgane zu den oben aufgeführten Kategorien und mithin die Ermittlung der personellen Verflechtungen war auf der Grundlage der den Geschäftsberichten zu entnehmenden Angaben nicht lückenlos möglich. In vielen Fällen fehlten Angaben über die Herkunft der Mitglieder des Kontrollorgans, weil Kapitalgesellschaften gemäß § 285 Nr. 10 HGB zwar die Mitglieder der Geschäftsführung und des Kontrollorgans im Anhang angeben müssen, ihnen die Veröffentlichung zusätzlicher Informationen aber freigestellt ist. Die Daten ließen daher in vielen Fällen auch keine weitergehende gruppenspezifische Aufschlüsselung der Mandatsträger — etwa nach Vertretern staatlicher Institutionen — zu. Soweit eine Zuordnung von Kontrollorganmitgliedern aus den genannten Gründen nicht möglich war, wurde ergänzend das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft", Ausgaben 1989 und 1991 des Hoppenstedt-Verlages herangezogen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden der Monopolkommission vom Deutschen Gewerkschaftsbund bekanntgegeben.

5.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten"

479. Die personellen Verflechtungen werden in *Tabelle 28* danach unterschieden, ob sie

— durch Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wahrnehmen, oder

— durch sonstige Mandatsträger[47]), die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind,

bestanden.

1990 entsandten 46 Unternehmen (1988: 50 Unternehmen) aus dem Kreis der „100 Größten" Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis. Demgegenüber waren 1990 in den Kontrollorganen von 77 Unternehmen (1988: 76) aus dem Untersuchungskreis Mitglieder der Geschäftsführung anderer Großunternehmen vetreten. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Geschäftsführungsmitglieder der Banken und der Konzerne an der Spitze der Rangfolge häufig mehrere Mandate gleichzeitig innehatten. Herausragendes Beispiel hierfür ist die Deutsche Bank AG, die in den Jahren 1988 und 1990 durch Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in jeweils 35 Kontrollorganen repräsentiert war, während andererseits 1988 drei und 1990 zwei Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten Geschäftsführungsmitglieder in den Aufsichtrat der Deutschen Bank entsandten.

480. Die zehn größten Unternehmen hatten 1990 im Durchschnitt über Geschäftsführungsmitglieder vier bis fünf (1988: fünf bis sechs) Mandate in den Kontrollorganen anderer Unternehmen inne. Ihre eigenen Aufsichtsräte waren dagegen in beiden Jahren mit durchschnittlich drei bis vier Geschäftsführungsmitgliedern von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" besetzt. Die Veränderungen an der Spitze der Rangfolge beeinflußten diese Angaben nicht. Die aus dem Kreis der größten Zehn ausgeschiedene Veba AG war in zwei Aufsichtsräten vetreten, die neu eingetretene RWE AG in vier Kontrollorganen. Die Eliminierung dieses Effekts verändert die Ergebnisse nicht.

Die Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 waren in beiden Jahren mit insgesamt jeweils acht Geschäftsführungsmitgliedern in Kontrollorganen anderer Unternehmen vertreten, während in ihren Kontrollorganen 1990 zehn und 1988 zwölf Unternehmen aus dem Betrachtungskreis durch Geschäftsführungsmitglieder repräsentiert waren.

481. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollorganen der „100 Größten" betrug

1988	235,
1990	200.

Davon wurden von elf Banken und Versicherungen (1988: 13) unter den „100 Größten"

1988	106	(45,1 %),
1990	104	(52,0 %)

[47]) Zu den sonstigen Mandatsträgern werden Gewerkschaftsmitglieder, Arbeitnehmervertreter, Vertreter von Kreditinstituten, die nicht zu den „100 Größten" gehörten, und nicht zuzuordnende Kontrollorganmitglieder gezählt. Mitglieder der Geschäftsführung, die einem Kontrollorgan angehören, werden gesondert erfaßt.

Tabelle 28

Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1988 und 1990[1])

Rang	Jahr	Unternehmen	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 sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
1	1990	Daimler-Benz AG	5	5 (3)	26
(1)	1988		6	5 (4)	28
2	1990	Siemens AG	8	3 (2)	23
(2)	1988		12	4 (3)	25
3	1990	Volkswagen AG	3	3 (2)	21
(3)	1988		4	3 (2)	22
4	1990	Hoechst AG	3	3 (2)	16
(7)	1988		2	3 (2)	17
5	1990	BASF AG	2	4 (2)	22
(4)	1988		2	4 (2)	20
6	1990	Robert Bosch GmbH	7	0	6
(6)	1988		7	1 (1)	7
7	1990	Bayer AG	5	3 (2)	20
(5)	1988		4	3 (2)	23
8	1990	Thyssen AG	7	4 (3)	24
(10)	1988		7	4 (3)	27
9	1990	RWE AG[3])	4	3 (2)	27
(11)	1988		9	4 (3)	25
10	1990	Ruhrkohle AG	1	5 (0)	11
(8)	1988		3	4 (0)	15
11	1990	VEBA AG	2	4 (2)	24
(9)	1988		8	4 (2)	27
12	1990	Mannesmann AG	4	2 (1)	25
(13)	1988		3	2 (0)	27
13	1990	Adam Opel AG	0	1 (0)	2
(17)	1988		0	1 (0)	2
14	1990	Deutsche Bank AG	35	2 (0)	18
(12)	1988		35	3 (0)	18
15	1990	Bayerische Motoren Werke AG	1	1 (0)	9
(14)	1988		2	2 (0)	7
16	1990	IBM Deutschland GmbH	0	2 (0)	4
(18)	1988		0	2 (0)	4
17	1990	Deutsche Lufthansa AG	2	2 (2)	16
(16)	1988		0	2 (2)	13
18	1990	MAN AG	3	4 (2)	24
(21)	1988		3	7 (2)	29
19	1990	Ford-Werke AG	0	1 (1)	2
(15)	1988		0	1 (1)	2
20	1990	Dresdner Bank AG	19	1 (0)	17
(19)	1988		19	1 (0)	19
21	1990	Fried. Krupp GmbH	0	2 (2)	16
(20)	1988		0	4 (1)	18
22	1990	Preussag AG	1	3 (2)	14
(46)	1988		0	4 (2)	14
23	1990	Commerzbank AG	16	4 (1)	12
(24)	1988		17	4 (1)	13
24	1990	Hoesch AG	4	2 (1)	6
(27)	1988		4	5 (1)	8
25	1990	Karstadt AG	0	6 (3)	22
(25)	1988		0	6 (3)	19

Rang	Jahr	Unternehmen	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 sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
26	1990	Allianz AG Holding	17	6 (2)	24
(22)	1988		19	9 (2)	30
27	1990	REWE & Co. oHG[4][5]	1	0	0
(31)	1988		0	0	0
28	1990	VIAG AG	1	3 (2)	18
(53)	1988		4	4 (2)	18
29	1990	Asea Brown Boveri AG	0	5 (4)	16
(29)	1988		0	4 (4)	16
30	1990	Deutsche Unilever GmbH	1	0	4
(32)	1988		1	0	3
31	1990	Feldmühle Nobel AG	1	3 (1)	8
(30)	1988		1	3 (1)	10
32	1990	Kaufhof Holding AG[6]	0	3 (3)	5
(35)	1988		1	3 (3)	6
33	1990	Zahnradfabrik Friedrichshafen	1	1 (1)	1
(33)	1988	AG	1	0	1
34	1990	Gustav und Grete Schickedanz	0	0	0
(3	1988	Holding KG	0	0	0
6)					
35	1990	Philips GmbH[7]	0	2 (0)	3
(28)	1988		0	1 (0)	1
36	1990	Bayerische Vereinsbank AG	3	2 (0)	6
(37)	1988		7	3 (0)	4
37	1990	Metallgesellschaft AG	2	4 (3)	20
(42)	1988		4	3 (2)	9
38	1990	Bertelsmann AG	0	3 (2)	8
(45)	1988		1	3 (2)	6
39	1990	Degussa AG	0	5 (1)	16
(38)	1988		0	4 (1)	18
40	1990	AGIV Aktiengesellschaft für	1	2 (0)	5
(—)	1988	Industrie und Verkehrswesen	—	—	—
41	1990	Ruhrgas AG	4	3 (0)	10
(55)	1988		4	3 (0)	10
42	1990	Standard Elektrik Lorenz AG	0	4 (2)	11
(34)	1988		0	4 (3)	13
43	1990	Klöckner-Werke AG	0	3 (3)	8
(58)	1988		0	4 (4)	7
44	1990	Saarbergwerke AG	0	1 (1)	7
(39)	1988		0	2 (1)	7
45	1990	DHS-Dillinger Hütte	0	1 (1)	4
(—)	1988	Saarstahl AG	—	—	—
46	1990	Carl-Zeiss-Stiftung	0	2 (1)	8
(44)	1988		0	2 (1)	6
47	1990	Henkel KGaA	3	2 (2)	15
(47)	1988		3	2 (2)	14
48	1990	BATIG Gesellschaft für	0	2 (1)	3
(49)	1988	Beteiligungen mbH	0	2 (1)	2
49	1990	Continental AG[9]	0	5 (2)	15
(50)	1988		0	4 (2)	16
50	1990	Asko Deutsche Kaufhaus AG	0	0	1
(66)	1988		0	0	0
51	1990	FAG Kugelfischer Georg Schäfer	0	2 (2)	5
(51)	1988	KGaA	0	2 (2)	3

noch Tabelle 28

Rang	Jahr	Unternehmen	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 sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
52	1990	Bayerische Hypotheken- und	2	4 (1)	8
(41)	1988	Wechsel-Bank AG	2	4 (1)	10
53	1990	Linde AG	3	4 (3)	20
(57)	1988		3	6 (3)	18
54	1990	Philipp Holzmann AG	0	6 (1)	12
(75)	1988		0	5 (1)	13
55	1990	ITT Gesellschaft	0	1 (1)	4
(43)	1988	für Beteiligungen mbH	0	1 (1)	4
56	1990	Bayernwerk AG	3	2 (1)	6
(54)	1988		1	3 (2)	7
57	1990	Deutsche Babcock AG	0	1 (0)	14
(56)	1988		0	4 (0)	17
58	1990	co op AG	0	1 (1)	7
(—)	1988		—	—	—
59	1990	Vereinigte Elektrizitätswerke	2	3 (2)	4
(40)	1988	Westfalen AG	2	3 (2)	6
60	1990	Hertie Waren- und Kaufhaus	0	2 (1)	3
(60)	1988	GmbH	0	2 (1)	2
61	1990	Bosch-Siemens Hausgeräte	0	2 (0)	5
(69)	1988	GmbH	0	2 (0)	6
62	1990	Schering AG	1	4 (3)	11
(59)	1988		2	4 (3)	15
63	1990	Hamburger Gesellschaft für	0	0	0
(52)	1988	Beteiligungsverwaltung mbH	0	0	0
64	1990	Otto Versand GmbH & Co.	2	0	0
(80)	1988		1	0	0
65	1990	C.&A. Brenninkmeyer[4]	0	0	0
(65)	1988		0	0	0
66	1990	Nestlé Deutschland AG	0	2 (2)	10
(72)	1988		0	2 (2)	9
67	1990	Axel Springer Verlag AG	1	2 (0)	2
(68)	1988		1	2 (0)	7
68	1990	Compagnie de Saint-Gobain	0	0	4
(63)	1988	(Deutsche Gruppe)[10]	0	0	5
69	1990	Wacker-Chemie GmbH	0	1 (0)	2
(73)	1988		0	1 (0)	1
70	1990	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	1	2 (2)	10
(71)	1988		0	3 (1)	14
71	1990	Aachener und Münchener	0	0	7
(100)	1988	Beteiligungs-AG	2	0	6
72	1990	Freudenberg & Co.	0	0	4
(74)	1988		1	0	5
73	1990	Westdeutsche Landesbank	5	1 (0)	3
(61)	1988	Girozentrale	5	2 (0)	2
74	1990	R+V Versicherung	0	1 (1)	2
(—)	1988	Holding AG	—	—	—
75	1990	Rheinmetall Berlin AG	0	2 (2)	5
(70)	1988		0	2 (2)	5
76	1990	C.H. Boehringer Sohn, Ingelheim	1	1 (1)	5
(79)	1988		1	0	0
77	1990	Diehl GmbH & Co.	0	0	3
(84)	1988		0	2 (1)	9

Rang	Jahr	Unternehmen	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 sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
78	1990	Enka AG[11)]	0	1 (1)	4
(62)	1988		0	1 (1)	9
79	1990	Boehringer Mannheim GmbH	0	0	1
(86)	1988		0	0	0
80	1990	Spar Handels-AG	0	1 (1)	0
(—)	1988		—	—	—
81	1990	Beiersdorf AG	0	2 (1)	16
(89)	1988		2	2 (1)	16
82	1990	Tchibo Holding AG	1	0	1
(—)	1988		—	—	—
83	1990	SKF GmbH	0	1 (0)	1
(95)	1988		0	2 (0)	1
84	1990	Bremer Vulkan AG	0	0	0
(—)	1988		—	—	—
85	1990	Grundig AG	0	2 (2)	5
(88)	1988		0	2 (2)	6
86	1990	Strabag Bau-AG	0	2 (2)	4
(97)	1988		0	3 (2)	5
87	1990	Victoria Holding AG[12)]	0	4 (0)	7
(82)	1988		0	3 (0)	3
88	1990	Deutsche Shell AG	2	1 (1)	15
(—)	1988		—	—	—
89	1990	Miele & Cie. GmbH & Co.[4)]	0	0	0
(93)	1988		0	0	0
90	1990	Liebherr-Holdig GmbH	0	0	0
(—)	1988		—	—	—
91	1990	J. M. Voith GmbH	1	2 (0)	14
(—)	1988		—	—	—
92	1990	Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG	0	0	0
(—)	1988		—	—	—
93	1990	DG Bank Deutsche Genossen-	5	0	5
(78)	1988	schaftsbank	1	0	2
94	1990	Flughafen Frankfurt Main AG	0	0	1
(83)	1988		0	0	1
95	1990	PWA Papierwerke Waldhof-	0	4 (2)	6
(90)	1988	Aschaffenburg AG	0	3 (2)	4
96	1990	Hewlett-Packard GmbH	0	0	0
(—)	1988		—	—	—
97	1990	E. Merck	2	0	2
(91)	1988		2	0	2
98	1990	Südzucker AG	0	3 (2)	8
(—)	1988		—	—	—
99	1990	Franz Haniel & Cie. GmbH	0	0	0
(—)	1988		—	—	—
100	1990	Dyckerhoff & Wiedmann AG	0	1 (1)	5
(—)	1988		—	—	—
—	1990	Messerschmitt-Bölkow-Blohm	—	—	—
(23)	1988	GmbH[13)]	2	1 (0)	4
—	1990	Salzgitter AG[14)]	—	—	—
(26)	1988		0	4 (2)	17

noch Tabelle 28

Rang	Jahr	Unternehmen	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 sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
—	1990	Nixdorf Computer AG[15)]	—	—	—
(48)	1988		1	4 (2)	7
—	1990	Saarstahl Völklingen GmbH[16)]	—	—	—
(64)	1988		0	0	3
—	1990	Hochtief AG[17)]	—	—	—
(67)	1988		2	5 (1)	17
—	1990	Berliner Kraft- und Licht	—	—	—
(76)	1988	(Bewag)-AG	1	3 (0)	9
—	1990	Volksfürsorge Deutsche Lebens-	—	—	—
(77)	1988	versicherung AG	0	0	9
—	1990	Bank für Gemeinwirtschaft AG	—	—	—
(81)	1988		6	1 (0)	1
—	1990	Eschweiler Bergwerks-	—	—	—
(85)	1988	Verein AG[18)]	0	1 (0)	8
—	1990	Michelin Reifenwerke KGaA	—	—	—
(87)	1988		0	0	0
—	1990	Bergmann-Elektricitäts-Werke	—	—	—
(92)	1988	AG[19)]	2	7 (3)	15
—	1990	Bayerische Landesbank	—	—	—
(94)	1988	Girozentrale	2	0	2
—	1990	Alusuisse Deutschland GmbH[20)]	—	—	—
(96)	1988		0	0	0
—	1990	VDO Adolf Schindling AG	—	—	—
(98)	1988		0	0	1
—	1990	Energie-Versorgung Schwaben	—	—	—
(99)	1988	AG	0	0	0

[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)] Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl von Banken und Versicherungen an, die in der erstgenannten Zahl mit enthalten sind.
[3)] Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG.
[4)] Für dieses Unternehmen konnte 1988 und 1990 kein Kontrollorgan festgestellt werden.
[5)] 1988 REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG.
[6)] 1988 Kaufhof AG.
[7)] 1988 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH.
[8)] Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH.
[9)] 1988 Continental Gummi-Werke AG.
[10)] Für die deutsche Gruppe der Compagnie des Saint-Gobain gibt es neben dem Verwaltungsrat der französischen Obergesellschaft kein Kontrollgremium.
[11)] Jetzt Akzo Faser AG.
[12)] 1988 Victoria Lebens-Versicherungs-AG.
[13)] Die Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH wurde 1989 mehrheitlich von der Daimler-Benz AG übernommen.
[14)] Die Salzgitter AG wurde 1989 mehrheitlich von der Preussag AG übernommen.
[15)] Jetzt Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG.
[16)] Konzernnachfolgegesellschaft der Saarstahl Völklingen GmbH ist die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG.
[17)] Die Hochtief AG gehört mehrheitlich der RWE AG an.
[18)] Die Eschweiler Bergwerks-Verein AG wurde 1989 mehrheitlich von der Ruhrkohle AG übernommen.
[19)] Der größte Teil der Unternehmen der Gruppe der Bergmann-Elektrizitäts-Werke AG gehört zu der Personengesellschaft DeTeWe — Deutsche Telefonwerke AG & Co.
[20)] Jetzt Alusuisse-Lonza GmbH.

Quelle: Eigene Erhebungen

Mandate wahrgenommen. Die Gesamtzahl der personellen Verflechtungen hat demnach in weitaus stärkerem Maß abgenommen als die Anzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen.

482. Von *besonderem wettbewerbspolitischen Interesse* ist die Frage, ob durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführung und Kontrollorgan *Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden* sind. Dabei werden zunächst diejenigen Fälle berücksichtigt, bei denen mindestens eins der jeweils zwei personell verbundenen Unternehmen schwerpunktmäßig dem entsprechenden Wirtschaftszweig angehörte.

Im Berichtsjahr 1990 lagen wie 1988 insgesamt 20 Verflechtungen dieser Art vor. In sieben Fällen (1988: zwölf) galt, daß das Unternehmen, welches Geschäftsführungsmitglieder in die Kontrollorgane des anderen Unternehmens entsandte, gleichzeitig einen wesentlichen Kapitalanteil (in der Regel über 10 %) an diesem Unternehmen hielt oder daß ein drittes Unternehmen wesentliche Kapitalanteile an beiden Unternehmen besaß. Es handelte sich um die Unternehmen[48])

- Siemens AG und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH (Elektrotechnik, 50 %),
- Hoechst AG und Wacker-Chemie GmbH (Chemische Industrie, 50 %),
- Robert Bosch GmbH und Bosch-Siemens Haugeräte GmbH (Elektrotechnik, 50 %),
- VIAG AG und Bayernwerk AG (Elektrizitätsversorgung, 38,8 %),
- Henkel KGaA und Degussa AG (Chemische Industrie, 17 %),
- Linde AG und MAN AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Allianz AG Holding, die an Linde 12 % und an MAN 11,8 % der Anteile hielt),
- Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG und Ruhrkohle AG (Elektrizitätsversorgung, 30,2 %).

Es verblieben 1990 13 Fälle (1988: acht), in denen nach den vorliegenden Informationen keine Kapitalverflechtung zwischen den beiden Unternehmen bestand. Davon hatte wiederum in zehn Fällen mindestens eins der Unternehmen seinen Tätigkeitsschwerpunkt in dem entsprechenden Wirtschaftszweig:

- Daimler-Benz AG und Standard Elektrik Lorenz AG (Elektrotechnik),
- Daimler-Benz AG und J.M. Voith GmbH (Herstellung von Kraftwagen und deren Teilen),
- Siemens AG und Degussa AG (Elektrotechnik),
- Robert Bosch GmbH und J.M. Voith GmbH (Elektrotechnik),
- Bayer AG und VEBA AG (Chemische Industrie),
- Bayer AG und Degussa AG (Chemische Industrie),
- Zahnradfabrik Friedrichshafen AG und SKF GmbH (Herstellung von Kraftwagen und deren Teilen),
- Klöckner-Humboldt-Deutz AG und Klöckner-Werke AG (Maschinenbau),
- E. Merck und BASF AG (Chemische Industrie),
- E. Merck und Ruhrkohle AG (Chemische Industrie).

In drei Fällen waren schließlich jeweils beide Unternehmen in den gleichen Branchen tätig, ihre Tätigkeitsschwerpunkte hatten sie aber in anderen Wirtschaftszweigen :

- Thyssen AG und RWE AG (Maschinenbau),
- Thyssen AG und J.M. Voith GmbH (Maschinenbau),
- AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen und Feldmühle Nobel AG (Maschinenbau).

Gegenüber 1988 hat sich die Verflechtungsstruktur 1990 insofern geändert, als die Fälle, in denen personelle mit Kapitalverflechtungen einhergingen, nicht mehr überwogen, sondern nur noch 35 % aller personellen Verflechtungen ausmachten.

483. Die letzte Spalte der *Tabelle 28* gibt einen Überblick über die Zahl der Unternehmen, mit denen jedes einzelne der hundert größten Unternehmen über sonstige Mandatsträger personell verbunden war. Zwei Unternehmen galten danach z.B. als personell verflochten, wenn ein Mitglied einer Gewerkschaft in den Kontrollorganen beider Unternehmen ein Mandat innehatte. 1990 waren — ebenso wie 1988 — 88 der insgesamt 97 Unternehmen, deren Kontrollorgane erfaßt wurden, über sonstige Mandatsträger verbunden. Die Gesamtzahl der Verflechtungen[49]) zwischen Unternehmen nach dieser Abgrenzung betrug

1988	941,
1990	874.

Während die Abnahme der Verflechtungsfälle in der Vorperiode gering war, betrug sie zwischen 1988 und 1990 67 Fälle oder 7,1 %. Dieses Ergebnis bestätigt die Tendenz, die sich bereits in dem Rückgang der Verflechtungen, die über Geschäftsführungsmitglieder zustande kamen, widerspiegelt.[50])

Berücksichtigt man, daß die höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten" 9 900 beträgt (jedes Unternehmen wäre dann mit allen anderen 99 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der bestehenden Kontakte an dieser Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar. Dieser Anteil betrug

1988	9,5 %,
1990	8,8 %.

[48]) Das Unternehmen, das das Geschäftsführungsmitglied in das Kontrollorgan des anderen Unternehmens entsandte, wird zuerst genannt; der gemeinsame Wirtschaftszweig und die Höhe der Kapitalbeteiligung werden in Klammern aufgeführt.

[49]) Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle 28 jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

[50]) Vgl. Tz. 481.

Der Grad der Verflechtungen ist damit zwischen 1988 und 1990 um 0,7 Prozentpunkte gesunken, das waren 0,5 mehr als in der Vorperiode.

484. *Tabelle 29* zeigt auf, für wieviele Unternehmen über sonstige Mandatsträger Verflechtungen mit 1 bis 5, 6 bis 10, ... und über 25 anderen Unternehmen bestanden. Seit 1988 hat die Zahl der Unternehmen, die zwischen 1 und 5 bzw. zwischen 21 und 25 Verflechtungen aufwiesen, zugenommen. Auch die Gruppe 11 bis 15 vergrößerte sich, während alle anderen an Zahl verloren. Die meisten Verflechtungen über sonstige Kontrollratsmandate wiesen 1990 die Unternehmen RWE AG und Daimler-Benz AG mit 27 bzw. 26 Mandaten auf. Zwölf weitere Unternehmen waren auf diese Weise mit mindestens 20 anderen verbunden. Es handelt sich um die Unternehmen Siemens AG, Volkswagen AG, BASF AG, Bayer AG, Thyssen AG, VEBA AG, Mannesmann AG, MAN AG, Karstadt AG, Allianz AG Holding, Metallgesellschaft AG und Linde AG. 1988 lagen die Unternehmen Allianz mit 30 und MAN mit 29 Verflechtungen an der Spitze.

485. Die über Kontrollratsmitglieder zustande gekommenen *Verflechtungen zwischen den zehn Größten nach Wertschöpfung* 1970, 1988 und 1990 sind in *Tabelle 30* dargestellt. Dabei betrug der Grad der Verflechtungen (bei maximal 90 Kontakten):[51])

[51]) Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle 30 jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle 29

Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen 1988 und 1990

Anzahl der Verflechtungen	Anzahl der Unternehmen	
	1990	1988
1 bis 5	35	27
6 bis 10	19	26
11 bis 15	11	10
16 bis 20	12	15
21 bis 25	9	4
über 25	2	6
Insgesamt	88	88

Quelle: Eigene Erhebungen

1970	40,0 %,
1988	45,6 %,
1990	46,7 %.

Die Zunahme des Verflechtungsgrades lag zwischen 1970 und 1990 bei 16,7 Prozentpunkten und vergrößerte sich damit wie in der Vorperiode weiter. Der relativ geringe Anstieg gegenüber 1988 resultierte

Tabelle 30

Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1988 und 1990 über Kontrollorgane[1])

Rang			Unternehmen	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1988	1990		1970	1988	1990
1	8	10	Ruhrkohle AG	6	1	2
2	2	2	Siemens AG	6	5	5
3	3	3	Volkswagen AG	3	5	5
4	1	1	Daimler-Benz AG	5	5	5
5	—	—	AEG Aktiengesellschaft	1	—	—
6	7	4	Hoechst AG	4	2	2
7	10	8	Thyssen AG	3	6	6
8	4	5	BASF AG	1	6	6
9	5	7	Bayer AG	3	4	3
10	—	9	RWE AG[2])	4	—	7
—	6	6	Robert Bosch GmbH	—	1	1
—	9	—	VEBA AG	—	6	—
Insgesamt				36	41	42

[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 bzw. im Fall der AEG Aktiengesellschaft nicht unter den hundert größten Unternehmen.

[2]) Vor dem 1. Juli 1990 Rheinisch-Westfälisches-Elektrizitätswerk AG.

Quelle: Eigene Erhebungen

aus der Änderung des Kreises der zehn größten Unternehmen. Die aus dem Kreis ausgeschiedene VEBA AG war 1988 mit sechs von den zehn größten Unternehmen verbunden, die neu eingetretene RWE AG verfügte 1990 über sieben derartige Verbindungen. Damit erhöhte sich 1990 die Zahl der Verflechtungen innerhalb der Gruppe gegenüber 1988 um eine auf 42. Über die Veränderung des Untersuchungskreises hinausgehende Verschiebungen haben sich gegenseitig aufgehoben und somit das Ergebnis nicht beeinflußt.[52])

486. Die Gesamtzahl der Sitze in den Kontrollorganen der „100 Größten" betrug

1988 1 742,
1990 1 689.

Soweit dies möglich war, wurden die Kontrollmandate den verschiedenen Gruppen von Mandatsträgern[53]) zugeordnet. Das Ergebnis ist in *Tabelle 31* dargestellt. Auffällige Änderungen ergaben sich lediglich bei den Anteilen der Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Berichtskreis und der Vetrteter von Banken außerhalb des Kreises der „100 Größten". Während der Anteil der erstgenannten Gruppe um 1,7 Prozentpunkte abnahm, stieg der Anteil der anderen Gruppe um 1,9 Prozentpunkte an. Die Zahl der sonstigen Bankenverteter hat sich infolge des Ausscheidens der Bank für Gemeinwirtschaft AG und der Bayerische Landesbank Girozentrale aus dem Kreis der hundert Größten erhöht. Dagegen war die Verminderung der Mandate, die durch Geschäftsführungsmitglieder anderer Unternehmen ausgeübt wurden, zum einen eine Folge des allgemeinen Rückgangs dieser Art von Verflechtungen. Zum anderen wiesen die neu in den Kreis der „100 Größten" eingetretenen Unternehmen mit nur fünf Verbindungen über Mitglieder des Leitungsorgans eine bedeutend geringere Zahl auf als die ausgeschiedenen mit 16 Verflechtungen.

487. Die Vertreter der in *Tabelle 31* aufgeführten Gruppen hatten vielfach Mandate in den Kontrollorganen mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" inne. So betrug 1990 die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate für Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Betrachtungskreis 2,0 (1988: 2,1) Mandate. Mitglieder der Geschäftsführung von Banken und Versicherungen nahmen im Durchschnitt 2,7 (1988: 2,6) Mandate wahr, sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen waren wie 1988 in durchschnittlich 1,6 Kontrollorganen vertreten. Gewerkschaftsvertreter verfügten in beiden Jahren über 1,2 Mandate im Durchschnitt.

Die höchste Zahl an Mandaten, die Vertreter der jeweiligen Gruppen innehatten, betrug in beiden Jahren bei den Geschäftsführungsmitgliedern neun, bei den sonstigen Vertretern von Banken und Versicherungen sechs sowie bei den Gewerkschaftsvertretern drei Mandate. 1990 verfügten dabei wie 1988 sieben Geschäftsführungsmitglieder über mehr als fünf Mandate, bei den sonstigen Banken- bzw. Versicherungsvertretern war es einer.

[52]) Vgl. Tabelle 30.
[53]) Vgl. Tz. 477 f.

Tabelle 31

Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1988 und 1990 nach Gruppenzugehörigkeit

Gruppenzugehörigkeit	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%)	
	1990	1988
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	12,7	14,4
davon: Vertreter		
von Banken	5,4	5,4
von Versicherungen	1,1	1,2
Vertreter		
von Banken	2,9	1,0
von Versicherungen	0,7	0,8
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten" sind[1])		
Gewerkschaftsvertreter	13,9	13,3
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte)	29,4	30,8
Nicht zuzuordnen	40,4	39,7
insgesamt	100,0	100,0

[1]) Hierzu zählen:
— 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 Mitglied des Aufsichtsrates sind, sowie
— nicht zur Geschäftsführung gehörende Mitarbeiter von Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten".

Quelle: Eigene Erhebungen

6. Die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

488. Die Monopolkommission untersucht seit dem Ersten Hauptgutachten 1973/1975 die unmittelbare oder mittelbare Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen. Sie weist damit auf die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der hundert Größten, eine Erscheinungsform der Unternehmenskonzentration, hin. Neue Aktualität erhält die Berichterstattung durch die infolge der deutschen Einheit sprunghaft angestiegene Zahl der Unternehmenszusammenschlüsse.[54])

[54]) Vgl. Kapitel IV, Tz. 526.

Tabelle 32

Die Beteiligung der „100 Größten" 1990 an den dem Bundeskartellamt 1990/1991 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

Rang 1990	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	Daimler-Benz AG	37	0
2	Siemens AG	48	1
3	Volkswagen AG	6	0
4	Hoechst AG	7	0
5	BASF AG	18	0
6	Robert Bosch GmbH	10	0
7	Bayer AG	4	0
8	Thyssen AG	61	5
9	RWE AG	103	24
10	Ruhrkohle AG	77	12
11	VEBA AG	128	22
12	Mannesmann AG	27	1
13	Adam Opel AG	1	0
14	Deutsche Bank AG	47	5
15	Bayerische Motoren Werke AG	5	1
16	IBM Deutschland GmbH	4	0
17	Deutsche Lufthansa AG	19	0
18	MAN AG	14	0
19	Ford-Werke AG	0	0
20	Dresdner Bank AG	31	1
21	Fried. Krupp GmbH	25	5
22	Preussag AG	53	5
23	Commerzbank AG	18	0
24	Hoesch AG	24	0
25	Karstadt AG	13	0
26	Allianz AG Holding	15	0
27	REWE & Co. oHG	10	1
28	VIAG	22	1
29	Asea Brown Boveri AG	11	0
30	Deutsche Unilever GmbH	5	1
31	Feldmühle Nobel AG	3	1
32	Kaufhof Holding AG	12	0
33	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	1	0
34	Gustav und Grete Schikkedanz Holding KG	8	0

noch Tabelle 32

Rang 1990	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
35	Philips GmbH	8	0
36	Bayerische Vereinsbank AG	5	1
37	Metallgesellschaft AG	52	1
38	Bertelsmann AG	18	2
39	Degussa AG	10	1
40	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	24	1
41	Ruhrgas AG	12	0
42	Standard Elektrik Lorenz AG	1	0
43	Klöckner-Werke AG	8	0
44	Saarbergwerke AG	16	0
45	DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG	9	0
46	Carl-Zeiss-Stiftung	4	1
47	Henkel KGaA	11	0
48	BATIG Gesellschaft für Beteiligungen mbH	3	0
49	Continental AG	8	2
50	Asko Deutsche Kaufhaus AG	18	0
51	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	6	0
52	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	17	0
53	Linde AG	11	1
54	Philipp Holzmann AG	39	3
55	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	0	0
56	Bayernwerk AG	22	3
57	Deutsche Babcock AG	18	0
58	co op AG	0	0
59	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	7	0
60	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	5	0
61	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	0	0
62	Schering AG	2	0
63	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	5	0
64	Otto Versand GmbH & Co.	1	0

noch Tabelle 32

Rang 1990	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
65	C. & A. Brenninkmeyer	0	0
66	Nestlé Deutschland AG	1	0
67	Axel Springer Verlag AG	15	2
68	Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe)	10	2
69	Wacker-Chemie GmbH	1	0
70	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	5	0
71	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	6	1
72	Freudenberg & Co.	3	0
73	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	39	3
74	R+V Versicherung Holding AG	0	0
75	Rheinmetall Berlin AG	0	0
76	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	5	0
77	Diehl GmbH & Co.	5	0
78	Enka AG	1	0
79	Boehringer Mannheim GmbH	0	0
80	Spar Handels-AG	69	1
81	Beiersdorf AG	3	0
82	Tchibo Holding AG	3	0
83	SKF GmbH	2	0
84	Bremer Vulkan AG	7	0
85	Grundig AG	0	0
86	Strabag Bau-AG	6	0
87	Victoria Holding AG	2	0
88	Deutsche Shell AG	33	15
89	Miele & Cie. GmbH & Co.	1	0
90	Liebherr Holding GmbH	0	0
91	J. M. Voith GmbH	2	0
92	Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG	1	0
93	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	18	0
94	Flughafen Frankfurt Main AG	1	0
95	PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG	6	0
96	Hewlett & Packard GmbH	3	0
97	E. Merck	0	0
98	Südzucker AG	3	0
99	Franz Haniel & Cie. GmbH	46	5
100	Dyckerhoff & Widmann AG	4	0
	insgesamt	1508	131

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

Im Berichtszeitraum 1990/91 wurden dem Bundeskartellamt 3 555 *Zusammenschlußfälle* angezeigt. Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" waren an 1 508 (42,4 %) dieser Fälle beteiligt. Demgegenüber lag die Beteiligung der „100 Größten" an den in der vorhergehenden Berichtsperiode 1988/89 angezeigten 2 574 Zusammenschlüssen bei 807 Fällen (31,4 %), also sowohl absolut als auch relataiv bedeutend niedriger als 1990/1991.

489. *Tabelle 32* gibt Auskunft über die Anzahl der Zusammenschlüsse, an denen die einzelnen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1990/1991 beteiligt waren. Insgesamt sind danach 89 (1988/1989: 82) Unternehmen extern gewachsen. Unter den 25 Größten hat sich nur die Ford-Werke AG nicht mit anderen Unternehmen zusammengeschlossen. (1988: Ford-Werke AG, Adam Opel AG und IBM Deutschland GmbH). An mehr als zehn Zusammenschlüsse waren insgesamt 39 (1988: 26) Unternehmen beteiligt *(Tabelle 33)*, wobei die VEBA AG (128 Zusammenschlußfälle) wie 1988/1989 an der Spitze lag. Die Unternehmen RWE AG, Ruhrkohle AG und Spar Handels-AG folgten mit 103, 77 und 69 Zusammenschlüssen. Bereits in der Berichtsperiode 1988/1989 hatten die Unternehmen RWE und Ruhrkohle weit vorn gelegen, während Spar durch die hohe Zahl an Zusammenschlüssen mit bis dahin selbständigen Einzelhändlern in der ehemaligen DDR neu auf Platz vier kam.

Tabelle 33

Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1990, die im Berichtszeitraum 1990/1991 an mehr als zehn Unternehmenszusammenschlüssen beteiligt waren

Lfd. Nr.	Rang 1990	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
			insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	11	VEBA AG	128	22
2	9	RWE AG	103	24
3	10	Ruhrkohle AG	77	12
4	80	Spar-Handels AG	69	1
5	8	Thyssen AG	61	5
6	22	Preussag AG	53	5
7	37	Metallgesellschaft AG	52	1
8	2	Siemens AG	48	1
9	14	Deutsche Bank AG	47	5
10	99	Franz Haniel & Cie. GmbH	46	5
11	54	Philipp Holzmann AG	39	3
12	73	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	39	3
13	1	Daimler-Benz AG	37	0
14	88	Deutsche Shell AG	33	15
15	20	Dresdner Bank AG	31	1
16	12	Mannesmann AG	27	1
17	21	Fried. Krupp GmbH	25	5
18	24	Hoesch AG	24	0
19	40	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	24	1
20	28	VIAG AG	22	1
21	56	Bayernwerk AG	22	3
22	17	Deutsche Lufthansa AG	19	0
23	5	BASF AG	18	0
24	23	Commerzbank AG	18	0
25	38	Bertelsmann AG	18	2
26	50	Asko Deutsche Kaufhaus AG	18	0
27	57	Deutsche Babcock AG	18	0
28	93	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	18	0
29	52	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	17	0
30	44	Saarbergwerke AG	16	0
31	26	Allianz AG Holding	15	0
32	67	Axel Springer Verlag AG	15	2
33	18	MAN AG	14	0
34	25	Karstadt AG	13	0
35	32	Kaufhof Holding AG	12	0
36	41	Ruhrgas AG	12	0
37	29	Asea Brown Boveri AG	11	0
38	47	Henkel KGaA	11	0
39	53	Linde AG	11	1

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

490. Teilt man die Unternehmen in 25er Ranggruppen ein, so ergibt sich bei gesonderter Untersuchung der Gruppen, daß die 25 größten Unternehmen an mehr als der Hälfte der Zusammenschlüsse beteiligt waren *(Tabelle 34)*. Gegenüber der Berichtsperiode 1988/1989 ist der Anteil allerdings von 56,6 % auf 51,7 % zurückgegangen. Die verbleibenden Zusammenschlußfälle verteilten sich relativ gleichmäßig auf die anderen 25er Ranggruppen. Im Gegensatz dazu nahm die Zahl der Beteiligungen an Zusammenschlüssen in der vorangegangenen Periode ab, je höher die Rangzahlen der Unternehmen waren. So wirkte die zweite 25er Ranggruppe an 22,1 % der Beteiligungsfälle mit, bei der dritten Gruppe waren es 13,8 %, bei der letzten nur 8,5 %.

Tabelle 34

Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1990 an Unternehmenszusammenschlüssen 1990/1991 nach Ranggruppen

Die auf Rang ... bis ... stehenden Unternehmen	waren ... mal an Zusammenschlüssen beteiligt	Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamtzahl
1 bis 25	780	*51,7*
26 bis 50	294	*19,5*
51 bis 75	213	*14,1*
76 bis 100	221	*14,7*
Insgesamt	1 508	*100,0*

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

KAPITEL IV

Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle

1. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen

1.1 Die Entwicklung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis

491. Die Entwicklung der *Mißbrauchsaufsicht* über marktbeherrschende Unternehmen nach §§ 22 und 103 GWB ist im Berichtszeitraum durch *Sondereinflüsse* gekennzeichnet. So haben die Auswirkungen des Golf-Krieges im Mineralölbereich, der Beitritt der ehemaligen DDR sowie die damit zusammenhängende vorübergehende Zuständigkeit des Bundeskartellamtes für regionale Wettbewerbsbeschränkungen in den neuen Bundesländern die Zahl der eingeleiteten Verfahren erheblich ansteigen lassen. Nach § 22 GWB wurden im Berichtszeitraum 14 Verfahren eingeleitet. Weitere 15 Verfahren richteten sich gegen das Preisverhalten öffentlicher Versorgungsunternehmen nach § 103 GWB. Sie erfüllten jeweils gleichzeitig den Marktbeherrschungstatbestand des § 22 GWB. Hinzu kommen 20 Fälle nach § 26 Abs. 2 GWB, in denen Behinderungsmißbräuche marktbeherrschender Unternehmen aufgegriffen bzw. angezeigt wurden. *Tabelle 1* gibt einen Überblick über den Verfahrensstand.

492. Der im Vergleich zu der vorherigen Berichtsperiode deutliche *Anstieg der Verfahrenszahlen*[1]) muß nach Auskunft des Amtes jedoch im Hinblick auf ihre Aussagekraft über die aktuelle Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht relativiert werden. Von den 14 Verfahren nach § 22 GWB standen vier Verfahren im Zusammenhang mit dem Golf-Krieg und den daraus resultierenden Auswirkungen auf die Mineralölmärkte. Dazu gehören das Hamburger Benzinpreisverfahren und ein Verfahren wegen der Verdreifachung des Preises für Flugbenzin durch den verstärkten militärischen Einsatz während des Krieges. Ein Verfahren richtete sich gegen einen deutschen Reiseveranstalter, der als Exklusivanbieter von Eintrittskarten für die Olympischen Sommerspiele 1992 in Barcelona am Markt auftrat und den Kartenverkauf mit der Buchung von Pauschalreisen koppelte. In einem wei-

[1]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 493f.

Tabelle 1

Mißbrauchsverfahren nach §§ 22 und 103 GWB sowie Untersagungsverfahren nach § 37a Abs. 2 i.V. m. § 26 Abs. 2 GWB beim Bundeskartellamt

Rechtsgrundlage	Jahr	Zahl der Verfahren		Im Berichtszeitraum abgeschlossene Verfahren						Anhängige Verfahren am 31. Dezember
		Anhängige Verfahren am 1. Januar	Neue Verfahren	insgesamt	Bußgeldbescheid	Verfügung bzw. Abschluß nach § 37a	Einstellung		Abgabe an andere Behörden	
							nach Aufgabe des beanstandeten Verhaltens	aus anderen Gründen		
§ 22	1990	—	6	6	entf.	1[1])	3	2	—	—
	1991	—	8	8	entf.	—	3	5	—	—
§ 26 Abs. 2	1990	4	15	16	—	1[2])	6	9	—	3
	1991	3	5	5	—	1[3])	3	1	—	3
§ 103 Abs. 5	1990	2	5	4	—	—	3	—	1	3
	1991	3	10	—	—	—	—	—	—	13

[1]) Benzinpreisverfahren; Verfügung vom KG aufgehoben.
[2]) Volkswagen AG, V.A.G. Leasing GmbH; vom KG aufgehoben.
[3]) Intersport Deutschland eG; vom KG aufgehoben; rechtskräftig.
Quelle: Bundeskartellamt

teren Verfahren war die Wettbewerbsbeschränkung regional auf das Land Sachsen beschränkt, und das Bundeskartellamt wurde für das noch nicht errichtete Landeskartellamt tätig.

Von den zehn Verfahren nach § 103 Abs. 5 GWB des Jahres 1991 betrafen acht Verfahren die Gasversorgung in den neuen Bundesländern. Allein in sechs Fällen wurden die Preise für Stadtgas in größeren Städten der neuen Bundesländer untersucht. Sie gehören in den Zuständigkeitsbereich der Landeskartellbehörden.

Bei neun der 20 Verfahren nach § 26 Abs. 2 GWB wurde das beanstandete Verhalten von den Unternehmen ohne Erlaß einer förmlichen Verfügung aufgegeben. In zwei weiteren Fällen — dem Verfahren gegen einen deutschen Automobilhersteller, der seine Händler dazu verpflichtete, Leasingverträge nur für die konzerneigene Leasinggesellschaft zu vermitteln, sowie dem Verfahren gegen den bedeutendsten inländischen Einkaufsverband mittelständischer Sportfachgeschäfte, der den Deutschen Volleyballverband vertraglich verpflichtete, für die Saison 1990/1991 ausschließlich einen bestimmten Spielball für die erste und zweite Bundesliga sowie die Regionalliga zu benutzen — hat das Kammergericht die Entscheidungen des Amtes aufgehoben. In weiteren fünf Fällen handelt es sich um Verfahren gegen Unternehmen der öffentlichen Hand, davon in drei Fällen um die Überprüfung der Vergabepraxis für öffentliche Aufträge.

493. Trotz der Zunahme der Verfahrenszahlen findet zur Zeit *kein Wiederaufleben der Mißbrauchsaufsicht* in der Amtspraxis des Bundeskartellamtes statt.[2]) Auf Länderebene ist dies teilweise anders. Insbesondere in den neuen Ländern scheinen sich hier — mit Schwerpunkten im Bereich der Energieversorgung — neue Betätigungsfelder aufzutun. Eine Ursache dafür ist, daß es den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern nicht gelungen ist, den Energiebereich — insbesondere Strom und Gas — wettbewerblich zu organisieren. Hinzu kommt eine in den neuen Bundesländern vorherrschende größere Sensibilität der Bevölkerung gegenüber der Preisgestaltung marktstarker Unternehmen und von Versorgungsunternehmen, die offenbar häufiger als in der alten Bundesrepublik zu Beschwerden bei den Kartellbehörden führt. Angesichts der konzeptionellen Schwierigkeiten der *Preismißbrauchsaufsicht*[3]) sind den Bemühungen der Ämter bei der Verhaltenskontrolle marktbeherrschender Unternehmen jedoch enge Grenzen gesetzt. Die weitaus größte Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht — dies belegt die Zahl der ergangenen Verfügungen im Vergleich zu der Zahl eingeleiteter Verfahren *(vgl. Tabelle 1)* — besteht in ihrer *Vorfeldwirkung*. So geben Unternehmen beanstandete Verhaltensweisen häufig bereits nach einer ersten Konfrontation mit den Vorwürfen durch die Kartellbehörde auf, um der damit unter Umständen verbundenen negativen Publizität aus dem Wege zu gehen.

[2]) Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1989/1990 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drucksache 12/847, S. 24.

[3]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 495.

494. Wie bereits bei der Vorbereitung ihres letzten Hauptgutachtens hat die Monopolkommission für einen umfassenden Überblick über die *aktuelle Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis auch die Landeskartellbehörden* um Auskunft über die Anwendung der §§ 22, 26 Abs. 2 und 103 GWB gebeten.[4]) Der Schwerpunkt der Verfahren in den Ländern liegt bei der Verfolgung von Preismißbräuchen von Versorgungsunternehmen nach § 103 GWB. Im Mittelpunkt steht dabei die Gasversorgung. In Bayern, Rheinland-Pfalz, Hessen und Schleswig-Holstein wird die Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht als zunehmend klassifiziert. In den übrigen Ländern der alten Bundesrepublik Deutschland wird von gleichbleibender bis weiterhin abnehmender Bedeutung berichtet. Auch bei den Landeskartellbehörden werden Verfahren nur in wenigen Fällen mit einer Verfügung abgeschlossen. Die herausragende Bedeutung der Vorfeldwirkung der Mißbrauchsaufsicht wird einstimmig bestätigt.

Die *Landeskartellbehörden in den neuen Bundesländern* haben Ende 1990/Anfang 1991 ihre Arbeit aufgenommen. Im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht konzentrieren sich die Verfahren nach § 22 GWB auf die Überprüfung von Kraftstoffpreisen (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen). Der Schwerpunkt der Verfahren nach § 103 GWB liegt bei der Überprüfung der Preisgestaltung bei Stadt- und Erdgas. Daneben findet zur Zeit in nahezu allen neuen Bundesländern eine Überprüfung der Wasserpreise statt. Verfahren bzw. Beratungen im Bereich von Behinderungstatbeständen nach § 26 GWB betreffen überwiegend Beschwerden wegen eines Boykotts ostdeutscher Produkte durch die Handelsunternehmen (z. B. in den Bereichen Möbel, Bücher, Lebensmittel, Kosmetik, Tonträger).

1.2 Möglichkeiten der Preishöhenkontrolle in der Mineralölwirtschaft

495. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum erneut einen Versuch unternommen, gegen führende Unternehmen der Mineralölwirtschaft wegen des Verdachts *mißbräuchlich überhöhter Preise für Vergaserkraftstoffe* vorzugehen. Im Gegensatz zu früheren Versuchen, in denen die Ermittlungsphase nicht überschritten wurde,[5]) erließ das Amt im Oktober 1990 eine *einstweilige Anordnung* gegen insgesamt fünf Mineralölkonzerne, in der den Unternehmen untersagt wurde, die Preise für Vergaserkraftstoffe im Großraum Hamburg für zunächst zwei Wochen über eine festgesetzte Preisgrenze zu erhöhen. Nach Ablauf der Anordnungsfrist haben die Beteiligten übereinstimmend das Verfahren in der Hauptsache für erledigt erklärt. Aus Gründen einer möglichen Wiederholungsgefahr sowie der Rehabilitation gegenüber der Öffentlichkeit legten die Unternehmen jedoch Beschwerde gegen die Rechtmäßigkeit der einstweiligen Anordnung ein. In seinem Beschluß vom 10. Dezember 1990[6]) hat das Kammergericht die

[4]) Vgl. ebenda, Tz. 496.

[5]) Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 442 ff.

[6]) WuW/E OLG 4640 „Hamburger Benzinpreise".

einstweilige Anordnung für *rechtswidrig* erklärt, da die Voraussetzungen für ihren Erlaß nach Ansicht des Gerichtes nicht vorlagen. Dabei wurden sowohl der Anordnungsgrund als auch die Eingriffsvoraussetzungen des § 22 Abs. 5 GWB verworfen.[7]) Die Konsequenz dieses Beschlusses ist nach Ansicht des Bundeskartellamtes, daß Mißbrauchsverfahren im Mineralölbereich praktisch nicht mehr durchführbar sind. Dazu seien die vom Kammergericht aufgestellten Anforderungen an eine einstweilige Anordnung nach § 56 GWB — und nur solche Verfahren seien bei rasch wechselnden Marktgegebenheiten und auf Märkten, auf denen die Preise von den Anbietern zu beeinflussen sind, möglich — zu hoch.

496. Den Hintergrund für den Erlaß einer einstweiligen Anordnung gegen die Unternehmen Aral, DEA, Deutsche Shell, Esso und Deutsche BP nach § 56 Nr. 3 in Verbindung mit § 22 Abs. 5 GWB bildeten die im Zuge der Golf-Krise im August 1990 in Bewegung geratenen Beschaffungspreise für Mineralölprodukte auf den internationalen Märkten in Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen (ARA-Märkte). Nach Meinung des Amtes wurde diese Entwicklung von den Mineralölkonzernen zu *ungerechtfertigten Preissteigerungen* für Vergaserkraftstoffe im Großraum Hamburg genutzt. Nachdem die Kartellbehörde Ende August entsprechende Ermittlungen aufgenommen hatte, wurde zunächst aufgrund wieder sinkender Preise kein Anlaß zum Eingreifen gesehen. Als die Benzinpreise Mitte Oktober 1990 wiederum erhöht wurden und eine Abmahnung des Amtes wirkungslos blieb, wurde den Unternehmen schließlich am 18. Oktober 1990 im Wege einer einstweiligen Anordnung untersagt, die Preise für Normal- und Superbenzin über eine festgesetzte Preisgrenze zu erhöhen.

497. Das Bundeskartellamt hat in seiner einstweiligen Anordnung den Vorwurf des Preismißbrauchs mit der Preisentwicklung auf *zwei Vergleichsmärkten* begründet: erstens auf dem *Markt für Vergaserkraftstoffe der Stadt Essen*, auf dem im Beobachtungszeitraum Benzin um 5 bis 6 Pfennig pro Liter niedriger als in Hamburg angeboten wurde. Zweitens mit der Preisentwicklung auf den *vorgelagerten internationalen Beschaffungsmärkten für Vergaserkraftstoffe*, den sogenannten ARA-Märkten. Auf den Beschaffungsmärkten seien, so das Amt, die Benzinpreise im Beobachtungszeitraum — zwei Wochendurchschnitte im Vergleich zu einem Stichtag — deutlich geringer gestiegen als die Endverkaufspreise für Kraftstoff im Großraum Hamburg. Während in Rotterdam die Beschaffungspreise, bezogen auf einen bestimmten Stichtag, zwischen 12,6 und 14,6 Pfennig für Normalbenzin (16 bis 16,5 Pfennig für Superbenzin) stiegen, wurden im Großraum Hamburg die Benzinpreise in der gleichen Zeit um 21,93 Pfennig bzw. 23,68 Pfennig angehoben. Die Preisanstiegsdifferenz lag demnach zwischen 7 und 9 Pfennig pro Liter. Die in der einstweiligen Anordnung genannten *Preishöhengrenzen* liegen bei einer maximal möglichen Preissteigerung von 15 Pfennig pro Liter Normal- und 17 Pfennig pro Liter Superbenzin. Als Erheblichkeitszuschlag wurden den Unternehmen pro Kraftstoffsorte weitere 2 Pfennig pro Liter zugebilligt.

Der *räumlich relevante Markt* wurde wegen der hohen Mobilität der Kraftfahrer als Nachfrager von Vergaserkraftstoffen auf das Stadtgebiet Hamburg einschließlich der umliegenden Landkreise festgelegt. Dabei führte das Amt aus, daß eine exakte räumliche Marktabgrenzung zum Zeitpunkt des Erlasses der einstweiligen Anordnung noch nicht möglich gewesen sei.

„Mit großer Wahrscheinlichkeit" — so das Amt — verfügen die fünf in Rede stehenden Mineralölgesellschaften auf dem relevanten Markt über eine *marktbeherrschende Stellung*. Als Begründung dafür wird der Marktanteil der fünf Unternehmen im Bundesgebiet von mehr als 60 % herangezogen. Für den Großraum Hamburg erwartete das Amt einen noch höheren Konzentrationsgrad, der jedoch erst im nachhinein aufgrund der gleichzeitig mit der Anordnung verfügten Auskünfte der Unternehmen ermittelt werden konnte.

Die Annahme eines *marktbeherrschenden Oligopols* wird mit der auf den Märkten für Vergaserkraftstoffe ständig zu beobachtenden *engen Reaktionsverbundenheit* der führenden Mineralölgesellschaften begründet, die nach einer Preiserhöhung eines der Unternehmen jeweils sehr schnell wieder zu gleichen Kraftstoffpreisen führt. Auch wenn dies teilweise auf die Art des angebotenen Produktes — Benzin ist ein homogenes Massengut des täglichen Bedarfs — und eine hohe Markttransparenz zurückzuführen sei, werde gerade dadurch die Bereitschaft für Preiswettbewerb stark eingeschränkt. Das Risiko von Absatzverlusten durch einseitige Preiserhöhungen werde im Oligopol durch *wechselnde Preisführerschaft* begrenzt.

Die Existenz von Wettbewerb auf dem als Vergleichsmarkt herangezogenen Essener Kraftstoffmarkt wird strukturell begründet. Wettbewerb auf Vergaserkraftstoff-Märkten geht insbesondere von den Nichtmarkenanbietern und hier vor allem von Unternehmen des Lebensmittelhandels aus, die auch Tankstellen betreiben. Ob die konkrete Situation erheblich niedrigerer Benzinpreise in Essen auf Außenseiterwettbewerb zurückzuführen sei, kann nach Meinung des Amtes dahingestellt bleiben. Die weit höheren Preise im Großraum Hamburg sprechen jedenfalls für einen *wettbewerblich nicht kontrollierten Verhaltensspielraum* der Oligopolisten.

498. In seinem Beschluß über die Rechtswidrigkeit der Verfügung erkennt das Kammergericht an, daß für den Erlaß einer einstweiligen Anordnung der Wettbewerbsverstoß nicht zweifelsfrei erwiesen sein muß, die Behörde müsse jedoch das *Vorliegen der Tatbestandsmerkmale des § 22 Abs. 5 GWB glaubhaft machen*. Dies beinhalte eine nicht durch ernstliche Zweifel geminderte Gewißheit über die behaupteten Gesetzesverstöße, wovon im vorliegenden Fall in mehrfacher Hinsicht nicht ausgegangen werden könne.

[7]) Das Kammergericht hatte am 8. November 1990 die Beschwerde der Unternehmen gegen die Rechtmäßigkeit vom Auskunftsersuchen des Amtes über den Kraftstoffabsatz der Unternehmen im Bundesland Hamburg sowie Beschwerden gegen die Zuständigkeit des Amtes, die Besetzung der zuständigen 8. Beschlußabteilung des Bundeskartellamtes sowie das Vorliegen eines Anfangsverdachtes einer mißbräuchlichen Preisgestaltung zurückgewiesen. Vgl. WuW/E OLG 4627 „Hamburger Benzinpreise".

Im einzelnen beanstandet das Kammergericht die *räumliche Marktabgrenzung*, bei der das Amt keinen Versuch unternommen habe, empirische Erkenntnisse über das für die Marktabgrenzung maßgebliche Verbraucherverhalten zu gewinnen, die fehlenden Belege für das *angenommene Marktvolumen* und seine Verteilung sowie die Beurteilung des *aktuellen Wettbewerbsgeschehens*. Im Hinblick auf das Marktvolumen und die Marktanteile auf dem betroffenen Markt erlaube, so das Gericht, auch eine etwaige Eilbedürftigkeit nicht, daß eine Entscheidung auf einseitige Vermutungen gestützt werde. Zwar könne eine solche Vermutung einen Tatverdacht auslösen, der das Amt zu der Erhebung von Auskünften berechtigt, für den Erlaß einer einstweiligen Anordnung müßten jedoch grundsätzlich *alle erforderlichen Ermittlungen* angestellt werden. Insbesondere fehle es an der Beurteilung des aktuellen Marktgeschehens, da nach den Einlassungen der Beschwerdeführer eine sogenannte Außenseitergesellschaft in Hamburg über einen Marktanteil von ca. 12 % verfüge und damit den vierten oder fünften Rang einer nach Marktanteilen geordneten Rangliste einnehme. Von einer geschlossenen Spitzengruppe, die ein Angebotsoligopol darstelle, könne daher nicht ausgegangen werden. Darüber hinaus müsse die Entwicklung der Marktanteile festgestellt werden, da gerade eventuelle Verschiebungen in der Rangfolge der Unternehmen ein Ausdruck für Wettbewerb seien.

Im Hinblick auf den *Mißbrauchsmaßstab* verwirft das Kammergericht die vom Bundeskartellamt herangezogenen *Vergleichsmärkte als ungeeignet*. Der Kraftstoffmarkt der Stadt Essen sei anders strukturiert als der im Großraum Hamburg. Für die nach § 22 Abs. 4 Nr. 3 GWB erforderliche Vergleichbarkeit eines vorgelagerten ausländischen Beschaffungsmarktes (Rotterdam) mit dem Hamburger Kraftstoffmarkt ist es nach Ansicht des Kammergerichts entscheidend, ob die Preisbildung dort mit der für einen regionalen Tankstellenmarkt vergleichbar ist. Ob diese These des Amtes zutrifft, läßt auch das Kammergericht offen. Es stellt jedoch fest, daß für den Fall der Richtigkeit dieser Annahme zumindest die Entwicklung der Tankstellenpreise in der wettbewerblich strukturierten Region Essen die in Hamburg vermißte Parallelität zu der Preisentwicklung in Rotterdam aufweisen müsse. Daran bestünden jedoch Zweifel, da in den Beobachtungszeiträumen der Preisabstand zwischen Essen und Hamburg gleichgeblieben sei.

Selbst für den Fall, daß der Rotterdamer Beschaffungsmarkt als Vergleichsmarkt herangezogen werden könne, stellt sich nach Ansicht des Gerichtes die Frage nach der *Angemessenheit des Preisabstandes und des Erheblichkeitszuschlages* von 2 Pfennig pro Liter. Der Preisabstand begründet eine Mehrbelastung der Verbraucher zwischen 1 DM und 2,50 DM pro Tankvorgang. Nach Auffassung des Gerichtes führt dies nicht zu einem Gesamtschaden, der einen außerordentlich *massiven Eingriff in die Preisgestaltungsfreiheit der Unternehmen* rechtfertige. Die an den Erlaß einer einstweiligen Anordnung gestellte Anforderung drohender irreparabler Nachteile oder schwerer Schäden im Interesse des Gemeinwohls, die es bis zu einer Entscheidung in der Hauptsache abzuwenden gelte, werde durch die voraussichtliche Mehrbelastung der Verbraucher nicht erfüllt. Ihr könne angemessen in der Hauptsachenentscheidung begegnet werden.

499. Die *Monopolkommission* teilt die Auffassungen des Kammergerichts. Im Gegensatz zum Bundeskartellamt ist sie jedoch nicht der Ansicht, daß mit dem Beschluß über die Rechtswidrigkeit der einstweiligen Anordnung Preismißbrauchsverfahren im Mineralölbereich praktisch nicht mehr durchführbar seien oder daß das Rechtsmittel der einstweiligen Anordnung nach § 56 GWB damit für die Mißbrauchsaufsicht generell ausfalle. Vielmehr ist es aus ihrer Sicht zu begrüßen, daß das Kammergericht mit der Formulierung eindeutiger Anforderungen an den Erlaß einstweiliger Anordnungen *Rechtsunsicherheiten* beseitigt hat. Daß diese Anforderungen für die Anwendung der Rechtsmittel nach § 56 GWB in der Mißbrauchsaufsicht vergleichsweise hoch sind, entspricht der Konzeption der Mißbrauchsaufsicht als Auffangtatbestand, die insbesondere in Form der Preishöhenkontrolle äußerst restriktiv angewendet werden sollte.

500. Eine andere Frage ist die nach dem Vorliegen der *materiellen Eingriffsvoraussetzungen* des § 22 GWB im Mineralölbereich. Eingriffsvoraussetzung ist zunächst das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung auf einem sachlich und räumlich abgegrenzten Markt. Während die sachliche Abgrenzung des Marktes für Vergaserkraftstoffe offensichtlich unproblematisch ist, bleibt die Frage nach der räumlichen Abgrenzung der Vergaserkraftstoff-Märkte weitgehend ungeklärt. Das Bundeskartellamt sieht dabei eine Parallelität mit dem Lebensmitteleinzelhandel und geht von einer *regionalen Marktabgrenzung* aus. Wegen der hohen Mobilität, die in der Natur des Autofahrens liege, müsse jedoch von einer vergleichsweise weiten regionalen Marktabgrenzung ausgegangen werden. Auch wenn dem im Ergebnis zuzustimmen ist, bedarf es für eine kartellrechtliche Verhaltenskontrolle einer *annähernd exakten räumlichen Abgrenzung der regionalen Märkte*. Anhaltspunkte dafür liefert das Verbraucherverhalten, das sich wiederum am Wert des Produktes bzw. an den maximal möglichen Einsparmöglichkeiten pro Kaufvorgang orientiert. Dabei ist zu unterstellen, daß die Kaufentscheidung bei Vergaserkraftstoff überwiegend nach preislichen Kriterien gefällt wird. Qualitative Erwägungen spielen bei homogenen Massengütern lediglich eine untergeordnete Rolle. Beim Kauf von Benzin stehen dem Verbraucher üblicherweise sämtliche Tankstellen zur Auswahl, die sich unmittelbar oder in der Nähe seiner üblichen Fahrwege befinden. Größere Umwege für einen um wenige Pfennige pro Liter differierenden Benzinpreis sind aus Sicht des Verbrauchers wenig ökonomisch, da ein Tankvorgang im Durchschnitt maximal 50 bis 60 Liter beträgt und die Einsparmöglichkeiten zum einen von ihrer Gesamthöhe her gering sind und zum anderen durch den Benzinverbrauch einer eigens dazu getätigten Anfahrt reduziert werden. Für die Preisgestaltung der Tankstellenpächter bedeutet dies, daß sie sich an den Preisen der umliegenden Tankstellen orientieren. Die großen Mineralölgesellschaften nutzen ihre Kenntnisse über das Verbraucherverhalten außerdem zu *regional abgegrenzten Preisstrategien*. Die Höhe der Preise wird sodann durch die Wettbewerbsverhält-

nisse in den Regionen bestimmt. Für die räumliche Marktabgrenzung bedeutet dies, daß *Preisunterschiede zwischen Tankstellen eines Mineralölkonzerns* ein vergleichsweise sicheres Indiz für den *Verlauf einer Grenze zwischen regionalen Märkten* darstellen. Ob eines oder mehrere Unternehmen zusammen auf einem solchen Markt über einen wettbewerblich nicht kontrollierten Verhaltensspielraum verfügen und mithin marktbeherrschend sind, hängt von den vorzufindenden Marktanteilen ab. Die Vermutungskriterien des § 22 Abs. 3 GWB liefern dafür Anhaltspunkte für die Beurteilung.

501. Der Mißbrauchsvorwurf erfordert darüber hinaus die Feststellung des *wettbewerbsanalogen Preises* auf einem geeigneten Referenzmarkt. Die Suche nach geeigneten Vergleichsmärkten ist regelmäßig mit Schwierigkeiten verbunden.[8]) Bei den regionalen Märkten für Vergaserkraftstoffe bieten sich hier *ähnlich strukturierte Regionen* (Stadtgebiete mit oder ohne ländliches Umfeld, ländliche Gebiete, Unter-, Oberzentren usw.) an, bei denen wegen der Bedeutung von Transportkosten zusätzlich annähernd *vergleichbare Entfernungen zu den Kraftstoffbeschaffungsmärkten* bestehen und bei denen aufgrund anderer Anbieterstrukturen und Marktanteilsverteilungen von der Existenz wirksamen Wettbewerbs auszugehen ist.

Darüber hinaus fordert die Rechtsprechung eine erhebliche Überschreitung des wettbewerbsanalogen Preises, die durch die Festsetzung eines *Erheblichkeitszuschlages* zu berücksichtigen ist.[9])

502. Nach Ansicht der Monopolkommission besteht auf dieser Grundlage prinzipiell auch nach dem Beschluß des Kammergerichts über die Rechtswidrigkeit der einstweiligen Anordnung die Möglichkeit der Preismißbrauchskontrolle auf den Mineralölmärkten. Ob solche Verfahren im Mineralölbereich angezeigt sind, ist ein anderes Problem, das an dieser Stelle nicht erörtert wird. Die bisherigen Versuche des Bundeskartellamtes, Preismißbräuche bei Vergaserkraftstoffen anhand der *Sockeltheorie* zu ermitteln, stoßen dagegen auf Bedenken, die die Monopolkommission wiederholt aufgegriffen hat.[10]) Auch das in dem geschilderten Fall angewendete Verfahren eines Vergleichs der Preiserhöhungen auf den vorgelagerten Beschaffungsmärkten mit den Benzinpreiserhöhungen an den Tankstellen im Großraum Hamburg entspricht eher der Sockeltheorie als dem in § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB als Mißbrauchsmaßstab verankerten *Vergleichsmarktkonzept.* Kosten- bzw. Preisvergleiche auf der Grundlage der Sockeltheorie, die sinnvollerweise auf einen längeren Zeitraum ausgerichtet sein müssen, bergen bei konsequenter Anwendung die Gefahr einer sich *ständig ausweitenden Verhaltenskontrolle* in sich.[11]) Davon abgesehen ist bereits der Ansatzpunkt fragwürdig, Mineralölkonzerne bei ihrer Preisgestaltung auf ihre Kostenstrukturen, speziell die Beschaffungskosten für Vergaserkraftstoffe festlegen zu wollen. Auch wenn diese Kosten nach eigenen Aussagen der Konzerne eine Kalkulationsgrundlage sind, kann allein aus der Tatsache, daß die Mineralölkonzerne Preiserhöhungen häufig mit gestiegenen Preisen auf den Beschaffungsmärkten rechtfertigen, kaum geschlossen werden, daß nur eine schnelle Anpassung der Tankstellenpreise auch bei sinkenden Spotmarktpreisen auf Wettbewerb schließen lasse.

1.3 Zur Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen

1.3.1 Stand der Diskussion

503. Die Monopolkommission hat sich in ihrem *Sondergutachten 21* mit der Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen befaßt.[12]) Im Vordergrund stand die Geschäftspolitik der Unternehmen gegenüber privaten Haushalten und gewerblichen Kleinverbrauchern (HuK-Kunden). Betroffen ist der Markt für Energie, die zur Erzeugung von Raumwärme und zur Warmwasserbereitung nachgefragt wird. Dieser Bereich, der im folgenden als HuK-Wärmemarkt bezeichnet werden soll, ist vom industriellen Wärmemarkt abzugrenzen, auf dem der Bedarf an Prozeßwärme für Produktionszwecke gedeckt wird.

Die Mißbrauchsaufsicht über Fernwärmeunternehmen und örtliche Gasversorger obliegt weitgehend den Landeskartellbehörden. Diese sehen sich bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben vor zwei Probleme gestellt. Zum einen müssen sie ermitteln, ob örtliche Versorgungsunternehmen auf dem HuK-Wärmemarkt über eine *vor wesentlichem Wettbewerb geschützte Marktposition* verfügen, die sie mißbräuchlich ausnutzen können. Zum andern benötigen sie Maßstäbe, um den tatsächlichen *Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung* nachweisen zu können. Schwierigkeiten ergeben sich hierbei insbesondere in bezug auf eine kartellrechtliche Preishöhenkontrolle.

504. Die Monopolkommission gelangte in ihrer Untersuchung zu folgenden Ergebnissen:

— Mißbrauch setzt vor wesentlichem Wettbewerb geschützte Verhaltensspielräume voraus. Auch bei der Anwendung der Mißbrauchsaufsicht nach § 103 Abs. 5 GWB ist deshalb zu prüfen, ob örtliche Gasunternehmen marktbeherrschend sind. Da es an branchenininternem Wettbewerb aufgrund geschlossener Versorgungsgebiete fehlt, beschränkt sich die Beurteilung auf die *Funktionsweise des branchenübergreifenden Wettbewerbs* zwischen

[8]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 495.

[9]) WuW/E BGH 1445 „Valium" und WuW/E BGH 1678 „Valium II".

[10]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, a. a. O., Tz. 442 ff. Zur Sockeltheorie vgl. Monopolkommission, Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle, Sondergutachten 1, 2. Aufl., Baden-Baden 1977, Tz. 43 ff.

[11]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, a. a. O., Tz. 449 f.

[12]) Monopolkommission, Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen, Sondergutachten 21, Baden-Baden 1991.

den Energieträgern. Die wichtigste Substitutionsenergie zu Gas auf dem HuK-Wärmemarkt ist leichtes Heizöl.

— Die energieträgerspezifische Ausrichtung von Heizsystemen, die es Altkunden nur unter Inkaufnahme zum Teil erheblicher Umstellungskosten erlaubt, nachträglich den Energieträger zu wechseln, schließt wirksamen Substitutionswettbewerb nicht per se aus. Entscheidend ist der *Wettbewerb um Neukunden*. Solange ein Gas- oder Fernwärmeunternehmen zur Verbesserung seiner Ertragskraft seinen Kundenstamm zu erweitern versucht, steht es im Wettbewerb mit anderen Energieträgern. Von diesem Wettbewerb profitieren auch die Altkunden.

— Kriterium für die Beurteilung der Wettbewerbsposition örtlicher Versorgungsunternehmen ist ihr Marktanteil auf dem *HuK-Wärmemarkt*. Die räumliche Marktabgrenzung folgt aus den Grenzen des jeweiligen Versorgungsgebiets. Staatliche Eingriffe und Beschränkungen der Energieträgerwahl, die sich aus der Verschiedenheit von Disponent und Verbraucher ergeben, können die Bildung von Teilmärkten begründen, sofern sie sich auf abgrenzbare Kundengruppen beziehen.

— Der exakte Nachweis einer mißbräuchlich überhöhten Preisbildung erfordert Kenntnisse über die Versorgungskosten, die bei wirksamem Wettbewerb entstanden wären. Da diese nicht bekannt sind, müssen Kartellbehörden auf Vergleichsmaßstäbe zurückgreifen. Diese geben allerdings nur annäherungsweise Aufschluß über die relevanten Kosten. *Heizölpreise* sind als Vergleichsmaßstab ungeeignet. Sie stehen bei fehlendem wesentlichen Wettbewerb zwischen den Energieträgern in keiner Beziehung zu den Versorgungskosten leitungsgebundener Energieträger.

505. Die Aussagen des Sondergutachtens werden von den Kartellbehörden nicht geteilt. Die Kartellreferenten der Landeskartellbehörden und des Bundeskartellamtes haben in einer *Entschließung zur Mißbrauchsaufsicht über Gaspreise* im September vergangenen Jahres wiederholt betont, daß sie dem Substitutionswettbewerb zwischen den Energieträgern kein wesentliches Gewicht beimessen und daher auch nicht von einem branchenübergreifenden HuK-Wärmemarkt als relevantem Markt ausgehen. Gasunternehmen seien aufgrund fehlenden brancheninternen Wettbewerbs immer als marktbeherrschend einzustufen. Außerdem sehen die Kartellreferenten in dem Preis für leichtes Heizöl einen geeigneten Maßstab, um mißbräuchliches Preisverhalten von Gasunternehmen nachzuweisen.

506. Angesichts der in der Stellungnahme der Kartellreferenten offengelegten *Auffassungsunterschiede* hält es die Monopolkommission für angebracht, ihren Standpunkt noch einmal darzulegen. Außerdem soll auf die Implikationen hingewiesen werden, die sich aus der Ablehnung eines branchenübergreifenden Vergleichsmaßstabes für die wettbewerbspolitische Beurteilung des Anlegbarkeitsprinzips bei der Gaspreisbildung ergeben.

1.3.2 Systemwettbewerb

507. Die Wärmeerzeugung entspricht einem Produktionsprozeß, in den der Energieträger lediglich als Input einfließt. Um die Wärmeleistung als Output zu gewinnen, bedarf es zusätzlicher Vorrichtungen. Öfen, Brenner oder Heizkessel sind erforderlich, um den Energieträger in Wärmeenergie umzuwandeln. Bei Zentralheizungen werden für die Verteilung der Wärmeenergie im Gebäude ein Leitungssystem und Heizkörper benötigt. Ein regelmäßiger Heizbetrieb erfordert Tanks, Vorratsräume bzw. den Anschluß an ein öffentliches Versorgungsnetz. Schließlich müssen die bei der Verbrennung von Festbrennstoffen, Gas oder Heizöl entstehenden Abgase durch einen Kamin abgeführt werden. Die zur Wärmegewinnung benötigten komplementären Vorrichtungen bilden gemeinsam mit dem Energieträger das *Heizsystem*.

508. Die Tatsache, daß Kunden Energieträger nicht als Endprodukt, sondern quasi als Zwischenprodukt nachfragen, das weiter verarbeitet werden muß, ist allein noch nicht von besonderer Relevanz für die Beurteilung der Wettbewerbsbeziehung zwischen den Energieträgern. Ähnlich verhält es sich mit der Nachfrage von Tonträgern (Schallplatten, Kassetten oder CDs) oder mit der Nachfrage im Fall von Nahrungsmitteln. Auch hier erfordert die Deckung des Endbedarfs die Verfügbarkeit zusätzlicher Geräte zur Wiedergabe von Musik bzw. zur Herstellung von Eßgerichten. Entscheidend für die Wettbewerbsbeziehung zwischen den Energieträgern ist die *energieträgerspezifische Ausrichtung von Heizsystemen*. Sie folgt im wesentlichen aus der Tatsache, daß auf verschiedenen Energieträgern basierende Heizsysteme unterschiedlich konfiguriert sind. Gas und Fernwärme erfordern den Anschluß an ein öffentliches Gas- bzw. Fernwärmenetz. Dagegen wird Heizöl in Tanks gelagert. Da Fernwärme beim Verbraucher keine Verbrennung verursacht, ist in einem Fernwärmeheizsystem kein Kamin erforderlich. Die Ausrichtung eines Heizsystems auf einen bestimmten Energieträger wird zusätzlich dadurch unterstützt, daß die Verwendung bi- oder multivalenter Brennvorrichtungen allgemein sowohl im Hinblick auf die Anschaffungskosten als auch bezüglich des Wirkungsgrades der Anlagen teurer ist.

509. Die energieträgerspezifische Ausrichtung von Heizsystemen bedingt, daß die *Nachfrage* auf dem Wärmemarkt *systemgebunden* ist. Für die Wettbewerbsbeziehung zwischen den Energieträgern bedeutet dies zweierlei. Erstens ist für Altkunden, die bereits ein Heizsystem installiert haben, der Wechsel auf einen anderen Energieträger mit hohen Umstellungskosten verbunden, da sie dazu spezifische Systemkomponenten austauschen müßten. Ihre Substitutionsbereitschaft ist daher vor allem kurzfristig als sehr gering einzuschätzen. Die Energieträgerwahl stellt sich für sie realistischerweise erst wieder, wenn die alte Anlage erneuerungsbedürftig ist. Zweitens orientieren sich Neukunden, die noch nicht auf ein Heizsystem festgelegt sind, bei ihrer Energieträgerwahl am Gesamtpreis des dazugehörigen Heizsystems. Der Preis des Energieträgers ist nur insofern relevant, als er neben den Kosten für die übrigen Systemkomponenten in den Gesamtpreis mit ein-

fließt. Zwischen Energieträgern besteht somit kein direkter Preiswettbewerb. Sie konkurrieren lediglich als Komponenten verschiedener Systeme miteinander.

1.3.3 Systemwettbewerb und Marktabgrenzung

510. Umstellungskosten mindern die Bereitschaft der Altkunden, Energieträger nachträglich zu wechseln. Hieraus den Schluß zu ziehen, Umstellungskosten verhinderten generell funktionsfähigen Substitutionswettbewerb, wäre allerdings falsch. Zutreffend ist lediglich, daß Wettbewerb bei Umstellungskosten der Nachfrageseite grundsätzlich anders funktioniert als Wettbewerb auf Märkten, auf denen Kunden jederzeit zwischen verschiedenen Angeboten substituieren können. Der wesentliche Unterschied liegt darin begründet, daß der *Zeithorizont in den Strategien der Marktakteure* erweitert wird. Die Nachfrageentscheidungen bei Umstellungskosten sind notwendigerweise langfristiger Natur. Dasselbe gilt für die Wettbewerbsstrategien der Unternehmen, die dem Entscheidungsverhalten der Nachfrager in ihrer Preispolitik Rechnung tragen.

Die branchenübergreifende Abgrenzung eines sachlich relevanten Marktes für Gas- und Fernwärmeanbieter trägt den *Besonderheiten des Systemwettbewerbs* zwischen den Energieträgern in dreifacher Weise Rechnung. Erstens berücksichtigt sie die Kontrollfunktion des Wettbewerbs um Neukunden. Zweitens vermeidet sie eine Behinderung effizienter Substitutionsprozesse auf dem HuK-Wärmemarkt, die aus einem zu frühen Einsatz der Mißbrauchsaufsicht resultieren kann. Drittens erlaubt sie mit Hilfe des Marktanteilskriteriums eine fundierte Beurteilung der Preissetzungsspielräume, über die Gas bzw. Fernwärme als Komponenten von Heizsystemen verfügen.

1.3.3.1 Kontrollfunktion des Wettbewerbs um Neukunden

511. Kunden ist bewußt, daß sie sich bei der Wahl eines Heizsystems langfristig an den Bezug eines bestimmten Energieträgers binden. Ihre Entscheidung wird daher auch von der Erwartung getragen, wie sich der Preis des jeweiligen Energieträgers in Relation zu den Preisen anderer Energieträgern entwickeln wird. Falls sie sich für einen leitungsgebundenen Energieträger entscheiden, werden sie insbesondere Sicherheit dafür verlangen, daß der Alleinanbieter von Gas oder Fernwärme ihre Abhängigkeit von seinem Angebot nicht durch eine Anhebung des Preises ausbeutet. Da *Preissicherheit* als Entscheidungskriterium in die Energieträgerwahl von Neukunden einfließt, wird es für Unternehmen zum Wettbewerbsparameter. Eine einfache Möglichkeit, darauf zu reagieren, ist der Verzicht auf eine Preisdifferenzierung zwischen Alt- und Neukunden. Altkunden profitieren in diesem Fall unmittelbar vom Wettbewerb um Neukunden. Hierin zeigt sich, daß Umstellungskosten Substitutionswettbewerb per se nicht ausschließen. Entscheidend ist vielmehr, ob der Wettbewerb um Neukunden funktioniert.

Die Abgrenzung eines branchenübergreifenden HuK-Wärmemarktes für Gas- und Fernwärmeunternehmen trägt diesem Ergebnis Rechnung. Der auf diesem Markt für einen Alleinanbieter leitungsgebundener Energie ermittelte Marktanteil gibt unter anderem Aufschluß darüber, *wie bedeutend das Neukundengeschäft für die Ertragslage des Unternehmens ist.* Bei einem geringen Marktanteil kann davon ausgegangen werden, daß dem Neukundengeschäft eine wesentliche Bedeutung zukommt. Mit Rücksicht auf den Wettbewerb um Neukunden werden Unternehmen darauf verzichten, ihre Preissetzungspielräume gegenüber Altkunden auszuschöpfen. Mit zunehmender Marktdurchdringung nimmt das Gewicht des Wettbewerbs um Neukunden jedoch ab. Die Kontrolle, die das Neukundengeschäft über die Preispolitik gegenüber Altkunden ausübt, verliert an Bedeutung. Ein hoher Marktanteil auf dem HuK-Markt kann daher ein wichtiges Indiz dafür sein, daß ein Gas- oder Fernwärmeunternehmen über Preissetzungsspielräume gegenüber Altkunden verfügt, die nicht durch wesentlichen Wettbewerb kontrolliert werden.

1.3.3.2 Gefahr einer Behinderung effizienter Substitutionsprozesse

512. Umstellungskosten der Nachfrageseite zwingen Alleinanbieter von Gas- und Fernwärme zu langfristigen Marktstrategien. Die Werbung von Neukunden, die auf längere Sicht als Abnehmer an das Unternehmen gebunden sind, kommt einer Investition gleich. Die Einnahmen aus dem Neukundengeschäft müssen daher zunächst nicht die zur selben Zeit anfallenden Kosten decken. Anlaufverluste in frühen Phasen der Marktdurchdringung können durch spätere Preisanhebungen, wenn der Wettbewerb im Neukundengeschäft an Bedeutung verloren hat, wieder ausgeglichen werden. Eine entsprechend *langfristige Preispolitik* kann sich darin äußern, daß Neukunden im Verlauf der Neuerschließung von Versorgungsgebieten nicht in vollem Umfang die Kosten des Netzanschlusses, d. h. die Kosten der für sie bereitzustellenden Netzkapazität in Rechnung gestellt werden. Sie kann sich aber auch im Preis für den laufenden Energieträgerbezug niederschlagen. Das Unternehmen verzichtet in diesem Fall zunächst darauf, eine die gesamten Versorgungskosten deckende Spanne zwischen Beschaffungs- und Abgabepreis zu erheben.

Das Werben von Neukunden mit anfänglichen „Unterkostenpreisen" muß nicht als Irreführung gewertet werden. Die Strategie wird vielmehr dadurch bedingt, daß für die Marktpartner die Alternative, die *langfristige Preisentwicklung vertraglich festzuschreiben,* nicht realistisch ist. Für einen rationalen Kunden sollte es im allgemeinen unwesentlich sein, wie sich seine tatsächlichen Ausgaben im Zeitverlauf entwickeln, solange die verschiedenen Zahlungsreihen unter Berücksichtigung der Zinsen in der Summe denselben Wert ergeben. Ein Unternehmen, das sich zu einer durchweg kostendeckenden Preispolitik verpflichtet, hätte demnach dieselben Absatzchancen wie ein Unternehmen, das Verluste aus anfänglichen „Unterkostenpreisen" durch spätere Preiserhöhungen ausgleicht. Voraussetzung ist allerdings, daß sich das erste Unternehmen gegenüber seinen Abnehmern bindend zu einer kostendeckenden Preispolitik in der Zukunft verpflichten kann. In der Realität ist diese

Voraussetzung nicht erfüllt. Das Unternehmen weiß in der Regel selbst nicht, wie hoch seine Kosten in der Zukunft sein werden. Außerdem ist für Außenstehende die Kontrolle darüber, ob das Unternehmen, wenn es über vor Wettbewerb geschützte Preissetzungsspielräume verfügt, tatsächlich nur kostendeckende Preise fordert, nicht möglich. Die Kunden müssen deshalb davon ausgehen, daß das Unternehmen seine Preissetzungsspielräume, die es möglicherweise nach einer erfolgreichen Marktdurchdringung gegenüber Altkunden besitzt, ausschöpfen wird. Dem Unternehmen bleibt zum Markteintritt dann nur die Strategie der „Unterkostenpreise".

513. Die Überlegungen zeigen, daß Umstellungskosten der Nachfrageseite von potentiellen Wettbewerbern eine besonders aggressive Preisstrategie erfordern, um in den Markt eintreten zu können. Umstellungskosten können daher in der Phase der *Neuerschließung von Versorgungsgebieten* durch Gas- oder Fernwärme eine erhebliche Verschärfung des Preiswettbewerbs bewirken. Die Einschätzung der Kartellbehörden, energieträgerübergreifendem Wettbewerb käme auf dem HuK-Wärmemarkt keine wesentliche Bedeutung zu, ignoriert diesen Sachverhalt. Sie wird durch das starke Vordringen von Gas in diesem Bereich seit Beginn der 70er Jahre, in dem sich unter anderem erhebliche Substitutionsvorgänge zwischen leichtem Heizöl und Gas widerspiegeln, letztlich widerlegt. Auch die Gerichte haben wiederholt festgestellt, daß die Neuerschließung von Gebieten mit Gas den Wettbewerb auf dem HuK-Wärmemarkt spürbar belebt.[13])

514. Die pauschale Annahme der Marktbeherrschung leitungsgebundener Versorgungsunternehmen ohne Berücksichtigung ihrer Wettbewerbsposition gegenüber anderen Energieträgern läuft Gefahr, daß die *Preishöhenkontrolle zu einem Zeitpunkt einsetzt,* zu dem der *branchenübergreifende Wettbewerb noch intensiv geführt wird.* Unternehmen würde damit die Möglichkeit zu einer aggressiven Markteintrittsstrategie verwehrt. Eine kartellrechtliche Preishöhenkontrolle, welche die mit einer Ausdehnung des Gasgeschäfts verbundenen Ertragsaussichten schmälert, mindert auf Seiten der Unternehmen den Anreiz, in Form vorübergehender „Unterkostenpreise" in den Markt zu investieren. Der mögliche Substitutionswettbewerb zwischen Gas bzw. Fernwärme und anderen Energieträgern wird dadurch behindert.

Mit der *Abgrenzung eines branchenübergreifenden HuK-Wärmemarktes* wird die Gefahr eines zu frühen Eingreifens der Kartellbehörden weitgehend vermieden. Handlungsbedarf entsteht bei dieser Vorgehensweise erst, wenn sich Gas im Wettbewerb gegenüber anderen Energieträgern durchgesetzt hat und einen Marktanteil erreicht hat, der eine marktbeherrschende Stellung auf dem HuK-Wärmemarkt vermuten läßt. Die Beeinträchtigung der Markteintrittsstrategie durch eine kartellrechtliche Preishöhenkontrolle ist zu diesem Zeitpunkt nicht mehr zu erwarten. Damit werden auch die Substitutionsprozesse zwischen Heizöl und Gas bzw. Fernwärme nicht unverhältnismäßig behindert.

[13]) WuW/E BGH 1533 „Erdgas-Schwaben"; WuW/E OLG 3469 „Thüringer Gas/Westerland".

1.3.3.3 Vermutung über Preissetzungsspielräume

515. Der Wettbewerb auf dem HuK-Wärmemarkt findet zwischen konkurrierenden Heizsystemen statt. Neukunden entscheiden sich anhand der *Kosten des Gesamtsystems.* Der Bezugspreis des Energieträgers ist nur eine Komponente dieser Gesamtkosten. Der Preiswettbewerb zwischen den Energieträgern ist daher indirekt. Angesichts der unterschiedlichen Konfiguration verschiedener Heizsysteme wäre es Zufall, wenn die Kosten komplementärer Systemkomponenten übereinstimmen würden. Sofern die komplementären Vorrichtungen von Gas- bzw. Fernwärmeheizsystemen billiger sind als die Komponenten konkurrierender Systeme, kann der Preis für Gas bzw. Fernwärme über dem Preis für leichtes Heizöl liegen, ohne die Wettbewerbsposition des leitungsgebundenen Energieträgers zu gefährden.

Tatsächlich zeigen beispielhafte *Heizkostenvergleichsrechnungen* des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft, daß die Kapitalkosten mit Gas betriebener Heizsysteme niedriger sind als bei anderen Systemen.[14]) Aus den ermittelten Kostenvorteilen bei Komplementärgütern kann jedoch noch nicht der Schluß gezogen werden, Alleinanbieter von Gas würden über Preissetzungsspielräume verfügen. Hierzu sind vielmehr genaue Kenntnisse über die Kosten der Förderung, des Transports und der Verteilung von Gas erforderlich. Preissetzungsspeilräume bestehen nur, wenn der am Markt durchsetzbare Preis die erforderlichen Kosten der Versorgung übersteigt.

516. Die Berücksichtigung von Konkurrenzenergien bei der Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes für Gas- bzw. Fernwärmeanbieter ist nicht mit der Annahme gleichzusetzen, daß Substitutionswettbewerb Preisspielräume von Alleinanbietern leitungsgebundener Energien grundsätzlich ausschließt. Möglicherweise vorhandene *Kostenvorteile gegenüber leichtem Heizöl* werden immer nur bei branchenintemem Wettbewerb an die Verbraucher weitergegeben werden. Branchenübergreifender Wettbewerb kann in diesem Fall kein befriedigender Ersatz für den fehlenden direkten Preiswettbewerb unter Versorgungsunternehmen sein.

Die Möglichkeit, daß Versorgungsunternehmen im Systemwettbewerb über Preissetzungsspielräume verfügen können, spricht dennoch nicht gegen die Abgrenzung eines HuK-Wärmemarktes. Der tatsächliche Markterfolg eines Gas- oder Fernwärmeunternehmens, der sich im *Marktanteil auf dem HuK-Wärmemarkt* niederschlägt, dient als wichtiges Kriterium bei der Beurteilung der Frage, ob die Preispolitik eines Versorgungsunternehmens wesentlichem Wettbewerb unterliegt. Eine direkte Messung anhand einer Gegenüberstellung von Preisen und Kosten leitungsgebundener Energieträger ist aufgrund der erheblichen Schwierigkeiten, die eine Kostenerfassung aufwirft, dagegen nicht praktikabel.

517. *Anhaltspunkte über mögliche Preissetzungsspielräume* können letztlich nur aus dem Marktergeb-

[14]) Vgl. Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V., Kostenvergleich Heizung und Warmwasserbereitung für Neubauten, Ausg. 1988, 3. Aufl., Bonn 1990.

nis auf dem HuK-Wärmemarkt gewonnen werden. Die von den Kartellbehörden vorgenommene energieträgerspezifische Marktabgrenzung verzichtet auf die Informationen, die das Marktanteilskriterium über die Wirksamkeit des Substitutionswettbewerbs liefert. Damit besteht die Gefahr, daß die Mißbrauchsaufsicht angewandt wird, ohne daß die betroffenen Versorgungsunternehmen über wesentliche Preissetzungsspielräume verfügen.

1.3.4 Heizölpreise als Vergleichsmaßstab?

518. Ein Mißbrauch liegt nach § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen „Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, die von denjenigen abweichen, die sich bei wirksamem Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden." Eine entsprechende Definition des Mißbrauchs enthält Artikel 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 1 GWB. Aus der Begriffsbestimmung wird das *Konzept des Als-ob-Wettbewerbs* bei der Ermittlung des Vergleichsmaßstabes deutlich.

Bei wirksamem Substitutionswettbewerb auf dem HuK-Wärmemarkt, d. h. bei einem bedeutenden Umfang des Neukundengeschäfts, bei ungefähr gleichen Preisrelationen komplementärer Systemkomponenten und bei Abwesenheit sonstiger Wettbewerbsverfälschungen kontrollieren die Preise der Konkurrenzenergie leichtes Heizöl auf effektive Weise die Preissetzungsspielräume leitungsgebundener Versorgungsunternehmen. Deshalb mag der Schluß naheliegen, im Sinne des Als-ob-Wettbewerbskonzepts *Preise für leichtes Heizöl als Maßstab für eine wettbewerbliche Preisbildung* heranzuziehen, wenn Alleinanbieter von Gas- bzw. Fernwärme vor wesentlichem Substitutionswettbewerb geschützt sind.

519. Das Konzept eines *branchenübergreifenden* Als-ob-Wettbewerbs ist jedoch *nicht tragfähig*. Wie oben bereits erwähnt, verfügt ein Unternehmen über Preissetzungsspielräume, wenn es Preise am Markt durchsetzen kann, die über den erforderlichen Kosten des Angebots liegen. Funktionsfähiger Substitutionswettbewerb impliziert, daß der Preis für leichtes Heizöl den erforderlichen Versorgungskosten von Gas- bzw. Fernwärmeunternehmen ungefähr entspricht. Unter dieser Bedingung sind Preissetzungsspielräume bei Gas oder Fernwärme ausgeschlossen. Gelangt man aufgrund der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse zu dem Ergebnis, leitungsgebundene Versorgungsunternehmen unterlägen keinem wesentlichen Substitutionswettbewerb, so bedeutet dies, daß Heizölpreise ihre Kontrollfunktion nicht mehr erfüllen. Sie können damit auch nicht als Maßstab für eine kostengerechte Preispolitik von Gas- bzw. Fernwärmeunternehmen dienen.

520. Ein *Extrembeispiel* mag den konzeptionellen Fehler eines branchenübergreifenden Vergleichsmaßstabs veranschaulichen. Angenommen der Staat schreibt überall dort, wo die Substitution von Heizöl durch Gas technisch möglich ist, die Verwendung von Gas vor. Substitutionswettbewerb wird damit ausgeschlossen. Die Nachfrage nach Gas wird aufgrund dieser Maßnahme erheblich steigen, während der Bedarf an Heizöl in gleichem Umfang sinken wird. Gas muß nun in Gebiete geliefert werden, deren Versorgung zuvor nicht rentabel war. Der Gaspreis wird daher kostenbedingt steigen. Der Heizölpreis wird dagegen tendenziell sinken. In der divergierenden Preisentwicklung spiegelt sich die veränderte Knappheitsrelation der Energieträger wider. Eine kartellrechtliche Anbindung des Gaspreises an den Heizölpreis würde verhindern, daß die in den Preisen enthaltene Information über die veränderte Knappheitsrelation an die Verbraucher weitergegeben wird. Der marktwirtschaftliche Allokationsmechanismus würde damit außer Kraft gesetzt.

521. Die *von den Kartellbehörden vertretenen Auffassungen*, auf dem HuK-Wärmemarkt herrsche kein wesentlicher Substitutionswettbewerb und Heizölpreise seien zur Kontrolle des Preisverhaltens von Gas- und Fernwärmeunternehmen geeignet, sind *nicht miteinander vereinbar*. Es kann nur immer eine von beiden Aussagen zutreffen. Heizölpreise üben nur dann eine wirksame Preiskontrolle über Versorgungsunternehmen aus, wenn der Substitutionswettbewerb wesentlich ist. Trifft dagegen die Aussage zu, branchenübergreifender Wettbewerb sei nicht funktionsfähig, so scheiden Heizölpreise als Kontrollinstrument für die Preispolitik von Versorgungsunternehmen aus.

1.3.5 Beurteilung des Anlegbarkeitsprinzips bei der Gaspreisbildung

522. Die Förderung, der Transport und die Verteilung von Gas erfordern *umfangreiche Investitionen* in Anlagen, Fernleitungen und Verteilnetze. Die Kapitalbindung ist langfristig. Die Planung setzt daher verläßliche Erwartungen über die langfristige Bedarfsentwicklung voraus, will man kostspielige Fehlinvestitionen vermeiden. Hinzu kommt, daß die Investitionen zugleich eine *Bindung an spezifische Marktpartner* zur Folge haben. Ein Netzbetreiber ist auf die Belieferung durch das vorgeschaltete Ferngasunternehmen angewiesen. Der Vorlieferant ist in bezug auf die Auslastung der Transportleitung allerdings ebenso von der regelmäßigen Nachfrage des Netzbetreibers abhängig. Ähnliche Abhängigkeitsverhältnisse bestehen auch auf anderen Marktstufen.

Die besondere Struktur der Marktbeziehung bedingt, daß sich die Marktrisiken in wenigen bilateralen Geschäftsbeziehungen niederschlagen. Sie können in diesem Fall zum *Anlaß von Verteilungskämpfen* werden, wenn sich die Geschäftspartner in der Beurteilung von Nachfrage- oder Kostenänderungen und über die daraus für jeden im einzelnen resultierenden Konsequenzen nicht einigen können. Die Gefahr entsprechender Streitfälle kann auf verschiedene Weise vermieden werden. Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen, der gemeinschaftliche Betrieb von Transportleitungen oder Verteilnetzen oder die vertikale Integration aufeinanderfolgender Marktstufen in einem Unternehmen führen eine Kongruenz der Gewinninteressen herbei und entschärfen damit die Verteilungskonflikte. Eine andere Lösung bieten langfristige Verträge, in denen Liefermengen über einen hinreichend langen Zeitraum vereinbart wer-

den. Zusätzlich muß in den Verträgen geregelt werden, zu welchen Preisen das Gas gehandelt werden soll.

523. In der Gaswirtschaft hat sich in bezug auf die Preisbildung in langfristigen Gaslieferverträgen das *Prinzip der Anlegbarkeit* durchgesetzt. Der Gaspreis orientiert sich demnach an der Preisentwicklung der wichtigsten Konkurrenzenergie auf dem Wärmemarkt. Dies sind im HuK-Bereich leichtes Heizöl, im industriellen Bereich aber auch schweres Heizöl oder gegebenenfalls feste Brennstoffe. Dem Letztverteiler, der sich langfristig zur Abnahme eines bestimmten Gasvolumens verpflichtet hat, gewährleistet diese Form der Preisbildung, daß der Absatz der Menge nicht an einer sich verschlechternden Wettbewerbsfähigkeit von Gas gegenüber substituierbaren Energieträgern scheitert. Das Anlegbarkeitsprinzip stellt außerdem sicher, daß Veränderungen in der Wettbewerbsposition von Gas auf dem Wärmemarkt, die auf Änderungen der Preise von Konkurrenzenergien oder anderen externen Einflüssen beruhen, vom Endverteiler auf vorgelagerte Stufen überwälzt werden können. Dies ist insofern sinnvoll, als Unternehmen auf vorgelagerten Marktstufen regional begrenzten Risiken besser begegnen können.

524. In der *Berechnung des anlegbaren Preises* wird berücksichtigt, daß Gas lediglich als Komponente von Heizsystemen mit anderen Brennstoffen konkurriert. Sie orientiert sich an der Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtsystems. Neben den Preisen und dem Wirkungsgrad der relevanten Konkurrenzenergie werden auch die Kostenvorteile bzw. -nachteile komplementärer Systemkomponenten in die Berechnung einbezogen. Außerdem wird Kriterien wie Versorgungssicherheit, Umweltverträglichkeit und Anwendungskomfort Rechnung getragen, sofern diese die Nachfrageentscheidung wesentlich beeinflussen.

Die Ermittlung des anlegbaren Preises orientiert sich prinzipiell an der *individuellen Substitutionsmöglichkeit einzelner Abnehmergruppen.* Für den HuK-Bereich wird die Wettbewerbssituation zu Konkurrenzenergien allerdings pauschal festgestellt. Eine individuelle Preispolitik wäre hier zu kostspielig. Wie bereits dargelegt, wird auch auf eine Differenzierung zwischen Alt- und Neukunden verzichtet. Gegenüber industriellen Großabnehmern wird der wettbewerbsfähige Preis dagegen anhand der tatsächlichen individuellen Substitutionsmöglichkeit des Kunden ermittelt.

525. Das Anlegbarkeitsprinzip gewährleistet nicht nur eine *sinnvolle Verteilung des Marktrisikos* über die verschiedenen Marktstufen. Es ist auch Ausdruck einer gewinnmaximierenden Preisstrategie. Ein über alle Produktionsstufen integriertes Unternehmen würde gegenüber seinen Abnehmern dieselbe Preispolitik anwenden, um seinen Gewinn zu maximieren. Die Differenzierung der Preise nach der jeweiligen Nachfrageelastizität einzelner Kundengruppen sichert nicht nur die Konkurrenzfähigkeit gegenüber anderen Energieträgern, sie erlaubt zugleich eine optimale Ausschöpfung des jeweils vorhandenen Preissetzungsspielraums.

Von der Gaswirtschaft wird betont, die Gaspreisbildung sei *wettbewerbsorientiert.* Damit ist gemeint, daß das Anlegbarkeitsprinzip eine wettbewerbskonforme Preisbildung gewährleistet. Das Anlegbarkeitsprinzip wurde von den Kartellbehörden bislang auch nicht beanstandet, da es im Grundsatz dem Konzept des branchenübergreifenden Preisvergleichs entspricht. Auch die Monopolkommission hat in ihrem letzten Gutachten die Gaspreisbildung noch in diesem Sinne gewürdigt.[15]) Die oben aufgezeigten Mängel des Konzepts eines branchenübergreifenden Als-ob-Wettbewerbs erfordern jedoch eine *Neubewertung.* Der auf die unternehmerische Preispolitik bezogene Begriff der Wettbewerbsorientierung ist nicht dem Begriff der Wettbewerbskonformität im Sinne des Kartellrechts gleichzusetzen. Jede gewinnmaximierende Preispolitik ist im Grunde wettbewerbsorientiert. Sowohl Unternehmen, die in wesentlichem Wettbewerb stehen, als auch Monopolisten orientieren sich bei ihrer Preissetzung an der Preiselastizität der Nachfrage. Nur im Fall wesentlichen Wettbewerbs führt dies aber zu kostengerechten Preisen. Dies bedeutet, daß das Anlegbarkeitsprinzip bei marktbeherrschenden Gasunternehmen eine mißbräuchliche Preissetzung nicht ausschließt.

2. Zusammenschlußkontrolle

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

526. Im Berichtszeitraum 1990/1991 wurden 3 555 *Zusammenschlüsse* beim Bundeskartellamt angezeigt.[16]) Die von der Monopolkommission im letzten Hauptgutachten festgestellte Tendenz einer *ständigen Zunahme* von Zusammenschlüssen seit 1983 hat sich damit auch in diesem Berichtszeitraum fortgesetzt.[17]) Nachdem 1988/1989 mit 2 573 die Zahl der angezeigten Zusammenschlüsse bereits um 884 im Vergleich zum Berichtszeitraum 1986/1987 zugenommen hatte, ist für diesen Berichtszeitraum eine weitere erhebliche Zunahme um 982 Vorhaben festzustellen.[18]) Die weiterhin wachsende Zahl von Zusammenschlüssen im Berichtszeitraum kann in erster Linie mit der nach der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten aufgenommenen Privatisierung von ehemaligen DDR-Betrieben erklärt werden. Von den im Berichtszeitraum 1990/1991 angezeigten 3 555 Zusammenschlüssen waren allein *in 911 Fällen ostdeutsche Betriebe beteiligt.* Dies sind 25,6 % aller beim Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüsse. Die hohe Zahl der Zusammenschlußfälle mit Beteiligung ostdeutscher Unternehmen ist darauf zurückzuführen, daß diese Betriebe nach Einschätzung der mit der Privatisierung betrauten Treuhandanstalt häufig alleine nicht überlebensfähig waren. Um den ostdeutschen Unternehmen den Zugang zu dem notwendigen technischen und wirtschaftlichen

---

[15]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 504.

[16]) Vgl. Tabelle 3.

[17]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 510.

[18]) Die Differenz von einem Fall zu der im Hauptgutachten 1988/1989 genannten Zahl ist auf einen Übertragungsfehler zurückzuführen.

Know-how zu ermöglichen, wurde zumeist der Weg einer Veräußerung an ein Unternehmen aus dem Westen beschritten. Der weitaus überwiegende Teil dieser Prüfungen wurde mit einer Freigabeentscheidung abgeschlossen. Nur in einem Fall wurde vom Bundeskartellamt eine Untersagung ausgesprochen.[19]) Bei dem größten Teil der vom Bundeskartellamt geprüften Fälle handelte es sich um rein deutsch/deutsche Zusammenschlußvorhaben. Im gesamten Berichtszeitraum 1990/1991 waren *nur in 164 Fällen ausländische Unternehmen* an Zusammenschlußvorhaben mit ehemaligen DDR-Betrieben beteiligt. Mit deutlichem Abstand zu anderen Nationen waren es vor allem Unternehmen aus den Vereinigten Staaten, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz, die Interesse an Zusammenschlüssen mit Unternehmen aus den neuen Bundesländern hatten. Die Beteiligung ausländischer Unternehmen ist mit 18,0 % als gering anzusehen (vgl. *Schaubild 1*).

Die Zahl der seit Beginn der Fusionskontrolle 1974 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse ist damit auf insgesamt 14 403[20]) bis zum 31. Dezember 1991 angestiegen. Hiervon wurden 11 964 als kontrollpflichtige Vorhaben nach § 24 GWB geprüft. Der Anteil an Vorhaben, die der präventiven Zusammenschlußkontrolle unterliegen, hat sich mit 8 276 Vorgängen auf mehr als zwei Drittel erhöht.

527. Im Berichtszeitraum 1990/1991 wurden vom Bundeskartellamt *acht Untersagungen* ausgesprochen. Damit ist die Zahl der insgesamt untersagten Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben auf 98 bis zum Ende des Berichtszeitraums angestiegen.

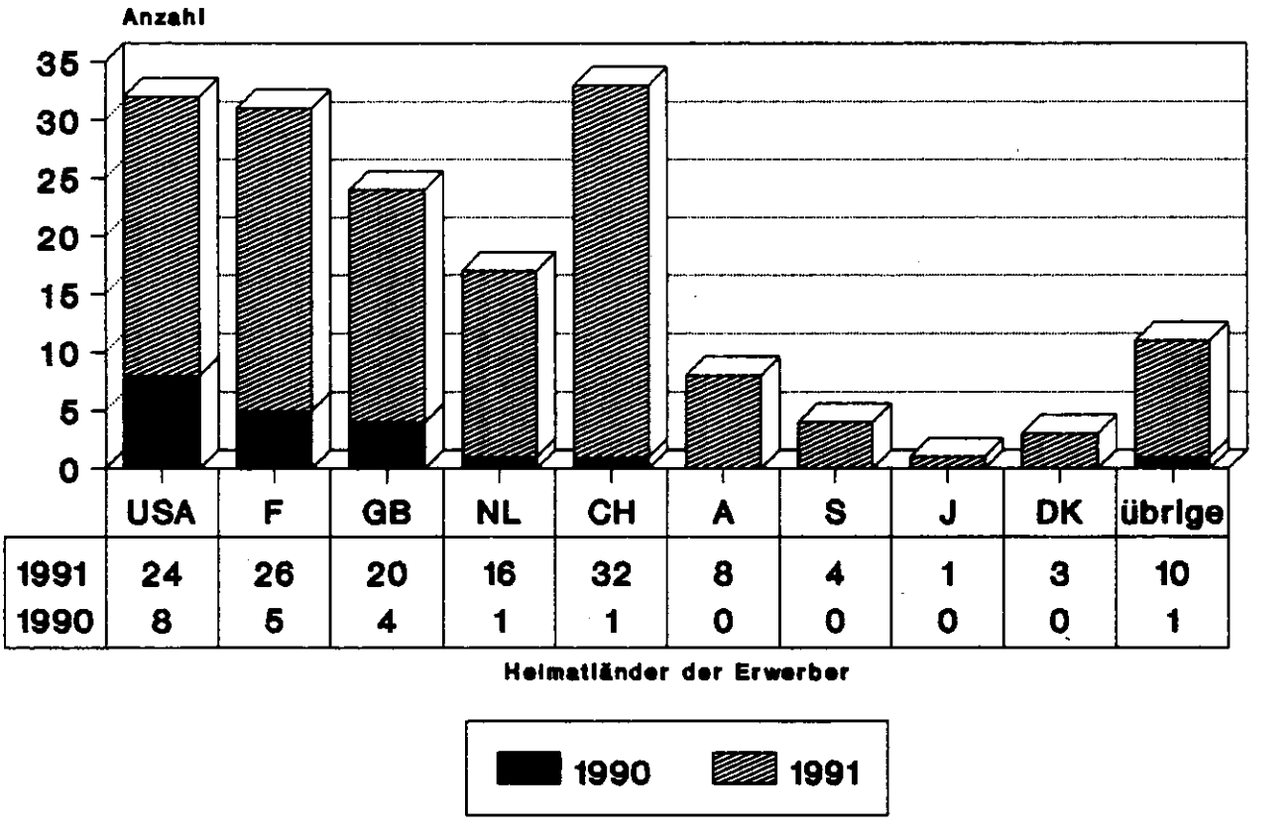
Gegenüber dem Berichtszeitraum 1988/1989, in dem insgesamt 16 Untersagungen ausgesprochen wurden, ist ein Rückgang der Untersagungen um 50 % festzustellen. Der deutliche Rückgang der Untersagungen kann zum einen auf eine Erweiterung der relevanten Märkte zurückgeführt werden. Die Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten und die damit verbundene Öffnung der Märkte nach Osten führte zu einer Ausdehnung der räumlich relevanten Märkte und erforderte damit eine Überprüfung in der Bewertung der bisher bestehenden Wettbewerbsverhältnisse. Zum anderen ist mit Inkrafttreten der europäischen Fusionskontrollverordnung und der Aufnahme der Zusammenschlußkontrolle durch die EG-Kommission ein Teil des Zuständigkeitsbereiches des Bundeskartellamtes weggefallen. Gerade die Zusam-

[19]) Vgl. unten Kapitel V, Tz. 710.ff.

[20]) In dieser Zahl sind sowohl die nur nachträglich angezeigten wie präventiv angemeldeten und nach Vollzug angezeigten Zusammenschlüsse enthalten (§ 23 GWB).

Schaubild 1

Zusammenschlüsse mit ostdeutschen Unternehmen, Ausländerbeteiligung nach Nationen



Quelle: Bundeskartellamt

menschlußvorhaben großer und umsatzstarker Unternehmen können wegen des Vorranges der EG-Fusionskontrollverordnung vom Bundeskartellamt nicht mehr geprüft werden. Da bei der Beteiligung großer Unternehmen mit einem erheblichen Wettbewerbspotential die Voraussetzungen des § 24 GWB häufiger erfüllt werden, ist mit dem Wegfall dieses Zuständigkeitsbereiches der Rückgang der Untersagungen beim Bundeskartellamt bereits indiziert.

Auch die starke Vorfeldwirkung der Fusionskontrolle läßt den erheblichen Rückgang der Untersagungen nicht als besonders bedeutsam erscheinen. Im Berichtszeitraum sind 19 Zusammenschlußvorhaben von den beteiligten Unternehmen aufgegeben worden, nachdem das Bundeskartellamt Bedenken geäußert hatte. Insgesamt sind seit Inkrafttreten der Fusionskontrolle 198 Vorhaben nach Erörterung mit dem Bundeskartellamt oder nach einer Abmahnung des Amtes aufgegeben worden.[21])

528. Bei den vom Bundeskartellamt untersagten acht Zusammenschlüssen bzw. Zusammenschlußvorhaben handelt es sich um folgende Fälle:

— Axel Springer Verlag/Pinneberger Tageblatt
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 25. April 1990, B6 — 59/86, WuW/E BKartA 2477;

— Axel Springer Verlag/Volksblatt
(rechtskräftig, wegen Veränderung der Marktverhältnisse keine Durchsetzung der Untersagung)
Beschluß vom 14. Mai 1990, B6-56/89, WuW/E BKartA 2497;

— Mainpresse/Bote vom Grabfeld
(durch Kammergericht bestätigt; rechtskräftig)
Beschluß vom 29. Mai 1990, B6-22/90, WuW/E OLG 4637;

— Daimler-Benz/MAN/ENASA
(rechtskräftig nach Rücknahme des Erlaubnisantrages)
Beschluß vom 13. Juli 1990, B5-271/89, WuW/E BKartA 2445;

— WAZ/Iserlohner Kreisanzeiger
(nicht rechtskräftig, nach Bestätigung durch Kammergericht Rechtsbeschwerde eingelegt)
Beschluß vom 9. August 1990, B6-116/89, WuW/E BKartA 2471;

— Bayerische Asphalt-Mischwerke/H+W Asphalt-Mischwerke
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 1. Oktober 1990, B1-104/88, WuW/E BKartA 2489;

— WAZ/Ostthüringer Nachrichten
(Beschwerde eingelegt, Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß vom 25. Oktober 1990, B6-103/90, WuW/E BKartA 2483;

— BayWa/WLZ Raiffeisen AG
(Ministererlaubnis beantragt) *)
Beschluß vom 27. Dezember 1991, B2-42/91.

[21]) Die Gesamtzahl der im Vorfeld aufgegebenen Vorhaben ist der neueren Zählweise des Bundeskartellamtes angepaßt.
*) Der Antrag wurde inzwischen abgelehnt.

Tabelle 2

Übersicht über die Zahl der angezeigten vollzogenen 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
1984/1985	1 284	13
1986/1987	1 689	5
1988/1989	2 573	16
1990/1991	3 555	8
Insgesamt	14 403	98

Quelle: Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes

529. Für die 98 Untersagungen seit Beginn der Fusionskontrolle ergibt sich folgender Verfahrensstand zum 31. Dezember 1991:[22])

— 49 Untersagungen sind rechtskräftig geworden, davon neun im Berichtszeitraum.

— 13 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen.

— 21 Untersagungen sind vom Kammergericht und vom Bundesgerichtshof rechtskräftig aufgehoben worden.

— Sechs Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt.

— Gegen acht Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht bzw. Bundesgerichtshof.

— Ein Verfahren ist beim Bundesminister für Wirtschaft zur Beantragung einer Erlaubnis zum Zusammenschluß anhängig. *)

2.2 Zusammenschlußtatbestand

2.2.1 Ausübung wettbewerblich erheblichen Einflusses

530. Der durch die Fünfte GWB-Novelle von 1989 eingefügte Auffangtatbestand des *§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB* wurde im Berichtszeitraum vom Bundeskartellamt nur in wenigen Verfahren angewandt. Es wurden vor allem im *Vorfeld* von Entscheidungen wesentliche Erfolge erreicht. Die Ankündigung einer gegebenenfalls auf § 23 Abs. 6 Nr. 2 GWB gestützten Untersa-

[22]) Siehe die ausführliche Übersicht im Anhang (Abschnitt B).
*) Der Antrag wurde inzwischen abgelehnt.

gungsverfügung des Bundeskartellamtes veranlaßte in einer Reihe von Fällen die Unternehmen zu einer Änderung der Modalitäten eines Zusammenschlußvorhabens. Die erwarteten negativen Auswirkungen eines Vorhabens auf die Marktstrukturen konnten so ohne den Erlaß einer Untersagungsverfügung verhindert werden.

Im Rahmen der Privatisierung der Gasverteilerstufe auf dem Gebiet der ehemaligen DDR wurde etwa in der Prüfung des Vorhabens VEW/Gasverteiler Halle eine Reduktion der Beteiligung der VEW auf höchstens 17 % bewirkt. Damit gelang es, bei den staatsunabhängigen Anteilseignern eine Gesellschafterstruktur zu schaffen, bei der zwei Drittel der in privater Hand befindlichen Anteile von stromunabhängigen Unternehmen gehalten werden. Eine Untersagung des ursprünglichen Vorhabens wäre, da Beteiligungen der VEW nur unter einer Grenze von 25 % vorgesehen waren, alleine auf der Grundlage des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB möglich gewesen. Insgesamt erfüllt die Generalklausel des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB vorwiegend eine *präventive Funktion*. Neben der geschilderten Vorfeldwirkung sehen sich die Unternehmen veranlaßt, mögliche Umgehungskonstruktionen durch die Schaffung von Minderheitsbeteiligungen unterhalb der 25 %-Grenze der Fusionskontrolle zu unterlassen. Es sind nur noch zwei Vorhaben anhängig, die nach der Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB geprüft werden.[23])

531. Die von der Monopolkommission im Hinblick auf die Generalklausel des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB geäußerten Bedenken[24]) wurden durch die Praxis des Bundeskartellamts nicht bestätigt. Die zurückhaltende Anwendung dieser Vorschrift *verhindert Beeinträchtigungen der Rechtssicherheit*. Sollte die Vorschrift auch in Zukunft nur zur Erfassung von atypisch gelagerten Einzelfällen genutzt werden, ist das Risiko einer Verunsicherung des Rechtsverkehrs durch eine nicht berechenbare Anwendung dieses Tatbestandes als gering anzusehen.

532. Eines der Hauptprobleme der Anwendung des *§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB* in der Praxis des Bundeskartellamtes ist die *Abgrenzung des Anwendungsbereichs* dieser Vorschrift zum Regelungskomplex des *§ 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB*. Das Bundeskartellamt hat bei dem Zusammenschlußvorhaben Allianz/Dresdner Bank einen Fall zu prüfen, in dem die Allianz im Jahr 1991 ihre Anteile an der Dresdner Bank lediglich geringfügig erhöhte. Zu Beginn des Jahres 1992 hatte die Allianz ca. 22,31 % der Anteile an der Dresdner Bank inne. Über gemeinsam mit der Münchener Rück beherrschte Unternehmen sowie durch Beteiligungen an zwei Schachtelgesellschaften, die ebenfalls Anteile an der Dresdner Bank halten, ist es der Allianz nach Ansicht des Bundeskartellamtes möglich, Einfluß auf die Stimmrechtsausübung bei ca. 44,3 % der stimmberechtigten Aktien der Dresdner Bank zu nehmen. Dies entspräche bei einer durchschnittlichen Hauptversammlungspräsenz von ca. 70 % der Geschäftsanteile einer sicheren Hauptversammlungsmehrheit. Dennoch konnte ein beherrschender Einfluß der Allianz auf die Dresdner Bank im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB nicht angenommen werden.

533. Es gab im vorliegenden Fall aus der Sicht des Bundeskartellamtes keine Anhaltspunkte dafür, daß die Dresdner Bank in ihrer *gesamten Geschäftspolitik* fremdbestimmt sei, wie dies nach § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB erforderlich ist. Die Möglichkeit der Allianz, für 44,3 % der Dresdner Bank-Anteile die Stimmrechtsausübung zu koordinieren, beschränkte sich nur auf einen *gesonderten Geschäftsbereich der Dresdner Bank*. Betroffen waren insofern nur etwaige Versicherungsaktivitäten des Geldinstitutes. Der vom Bundeskartellamt angenommene wettbewerblich erhebliche Einfluß begründet sich wesentlich auf die Feststellung, daß es der Allianz möglich ist, andere Anteilseigner insbesondere in den Beteiligungsgesellschaften zur Ausübung ihrer Stimmrechte im Sinne der Allianz zu veranlassen. Von der Möglichkeit zu einer solchen Koordinierung der Stimmrechte könne nur ausgegangen werden, soweit entweder die Unternehmen eine gleiche Interessenlage mit der Allianz verbinde oder es sich um befreundete Unternehmen handele. Eine gleiche Interessenlage finde sich aber nur bei ebenfalls in den Beteiligungsgesellschaften vertretenen Versicherungsgesellschaften. Auch befreundete Unternehmen, die Verbindungen mit der Allianz durch Minderheitsbeteiligungen um 10 % haben, seien realistischerweise nur im Bereich möglicher Versicherungsaktivitäten der Dresdner Bank zu einer mit der Allianz koordinierten Stimmabgabe bereit. Für grundlegende Fragen der Geschäftspolitik der Dresdner Bank außerhalb des Versicherungsbereichs oder Entscheidungen des Tagesgeschäfts sei eine solche Interessenidentität mit Sicherheit nicht herzustellen.

534. In einem weiteren beim Bundeskartellamt anhängigen, noch nicht abgeschlossenen Verfahren wird § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB im Falle eines Vorhabens angewandt, in dem ein Unternehmen knapp 23 % *stimmrechtsloser Anteile* an einer Holdinggesellschaft erworben hat. Die Holding verwaltet unter anderem die Mehrheit der Anteile eines Wettbewerbers des Minderheitsgesellschafters. Durch die Vereinbarung von Vorkaufsrechten hinsichtlich der stimmberechtigten Anteile wird dem Minderheitsgesellschafter zusätzlich die Möglichkeit eröffnet, jede zukünftige Anteilseignerstruktur der Holding zu kontrollieren. Zudem sind wesentliche Geschäfte der Holdinggesellschaft von ihm finanziert worden. Da zusätzlich Gebietsabgrenzungs- und Exklusivlieferungsverträge abgeschlossen wurden, geht das Bundeskartellamt davon aus, daß dem Inhaber der stimmrechtslosen Anteile durch die Holdinggesellschaft ein wettbewerblich erheblicher Einfluß auf seinen Konkurrenten zugewachsen ist, der den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB erfüllt.

Die Annahme eines Zusammenschlusses im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB schied nach Ansicht des Amtes aus, da die stimmrechtslosen Anteile an der Holding auch in Verbindung mit den gesellschaftsrechtlichen und sonstigen vertraglichen Rahmenvereinbarungen nicht geeignet waren, die gesamte Geschäftspolitik der Holding zu steuern. *Die Nebenabreden* sowie der finanzielle Einfluß seien allerdings geeignet, ihr Wettbewerbsverhalten im Hinblick auf die Unternehmens-

[23]) Vgl. dazu unten Tz. 532 ff.

[24]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 38.

führung des Wettbewerbers des Minderheitsgesellschafters wesentlich zu beeinflussen.

535. Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Bundeskartellamtes hinsichtlich der Abgrenzung der Tatbestände des § 23 Abs. 2 Nr. 5 und 6 GWB. Der *Inhaber einer Minderheitsbeteiligung* unterhalb der 25%-Schwelle wird auch beim Vorliegen weitreichender Zusatzvereinbarungen regelmäßig *nicht in der Lage* sein, die *gesamte Geschäftspolitik eines Unternehmens* zu bestimmen. Die Interessen der Majorität werden sich in der Regel dann durchsetzen, falls Entscheidungen zu Bereichen getroffen werden müssen, welche die Interessen des Minderheitsgesellschafters nicht unmittelbar betreffen. Solange nur einzelne wettbewerbsrelevante Bereiche der Unternehmensführung betroffen werden, kommt eine Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB nicht in Betracht.

536. Nach der bisherigen Praxis des Bundeskartellamtes zu § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB sind im wesentlichen *drei Voraussetzungen* erforderlich, um ein Vorhaben dieser Regelung unterwerfen zu können. Grundsätzlich wird die Vorschrift nur angewandt, wenn ein Zusammenschlußvorhaben durch den Erwerb von *Beteiligungen* an einem Unternehmen vollzogen werden soll. Zusätzlich muß der Anteilserwerb im Verhältnis zu den übrigen bestehenden Beteiligungen ein *wesentliches Ausmaß* erreichen. Schließlich kommt für das Bundeskartellamt eine Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB nur in Betracht, wenn zwischen den beteiligten Unternehmen ein *Wettbewerbsverhältnis* besteht, welches durch das Vorhaben beeinflußt wird. Unter diesen Voraussetzungen wird eine Anwendung der Vorschrift auf *vertikale oder konglomerate Zusammenschlüsse nur in Ausnahmefällen* möglich sein. Die Feststellung und der Nachweis wettbewerblicher Risiken dieser Zusammenschlußformen gestaltet sich bereits in der Prüfung nach § 24 Abs. 1 GWB in der Praxis äußerst schwierig. Ihre Feststellung innerhalb der formellen Prüfung nach § 23 GWB stößt auch im Hinblick auf die zeitlichen Restriktionen des Bundeskartellamtes durch die gesetzlichen Fristen auf Probleme.

Die bisherige Praxis des Bundeskartellamtes, bereits im Rahmen der formellen Prüfung nach *§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB* die wettbewerblichen Auswirkungen eines Vorhabens zu prüfen, beseitigt die Trennung zwischen der formellen Prüfung der Zusammenschlußtatbestände des § 23 GWB und der materiellen Untersuchung gemäß § 24 GWB. Nach der derzeitigen Vorgehensweise besteht nach der Bejahung des Vorliegens eines Zusammenschlusses im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB bereits eine Vermutung für die negativen wettbewerblichen Auswirkungen eines Vorhabens im Sinne von § 24 Abs. 1 GWB, falls ein marktbeherrschendes Unternehmen beteiligt ist. Die Möglichkeit, auf die wettbewerblichen Ressourcen eines Unternehmens zugreifen zu können, erfüllt in jedem Falle das Tatbestandsmerkmal des erheblichen Einflusses im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB. Zugleich wird dadurch die Wettbewerbssituation desjenigen Unternehmens verbessert, das den Einfluß ausüben kann. Der Wortlaut des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB führt zwangsläufig dazu, daß die Trennung zwischen der formellen und materiellen Prüfung eines Zusammenschlußvorhabens nicht weiter durchgehalten werden kann. Wettbewerbliche Folgewirkungen, die bisher nur im Rahmen des § 24 Abs. 1 GWB geprüft werden konnten, müssen nun schon bei der Anwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs des wettbewerblich erheblichen Einflusses berücksichtigt werden. Damit werden zwangsläufig *Indizwirkungen für die materielle Fusionskontrolle* geschaffen.

2.2.2 Reichweite der Fusionskontrolle

537. Das Bundeskartellamt hat im *Zeitraum nach Aufgabe eines Zusammenschlußvorhabens* besondere Pflichten, falls das von einem Unternehmen angemeldete Vorhaben zunächst als untersagungsbedürftig beurteilt wurde und die Anmeldung zurückgezogen wird. Werden die wesentlichen negativen wettbewerblichen Wirkungen nach Aufgabe des ursprünglichen Zusammenschlußvorhabens erreicht, indem von den Unternehmen andere vertragliche Konstruktionen gewählt werden, ergeben sich für das Bundeskartellamt *besondere Ermittlungs- und Prüfungspflichten* im Hinblick auf die neuen Absprachen.

538. In dem Zusammenschlußvorhaben Daimler-Benz/AMG hatte die Daimler-Benz AG das Vorhaben angemeldet, durch Anteilserwerbe in zwei Stufen die Mehrheitsbeteiligungen an der AMG Motorenbau und Entwicklungsgesellschaft mbH zu erwerben. Das Vorhaben betraf die Märkte des Volltuning und der Tuningteile für Daimler-Benz-Fahrzeuge. Nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes sind beide Märkte mittelständisch strukturiert. Daimler-Benz war bisher nur im geringen Umfang auf dem Markt für Tuningteile präsent, im Bereich des Volltunings war das Unternehmen nicht tätig. Für beide Märkte war daher nach den Ermittlungen des Amtes die *Eindringensvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 a GWB* erfüllt.

Das Bundeskartellamt war zudem der Ansicht, daß durch den Anteilserwerb der Daimler-Benz AG die bereits bestehende *marktbeherrschende Position* von AMG *verstärkt* würde. Neben den im Bereich des Marktes für Tuningteile eintretenden Marktanteilsadditionen sei insbesondere mit einer Verbesserung des Zugangs zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten für AMG zu rechnen. AMG werde durch die Vereinbarung der Vertrieb von Tuningteilen und Tuningfahrzeugen über das gesamte Daimler-Benz-Händlernetz ermöglicht. Das Unternehmen erhalte zusätzlich technische Informationen unmittelbar von Daimler-Benz. Insbesondere der letztgenannte Aspekt ist für den Markt des Tunings von besonderer Bedeutung, da Daimler-Benz dem Tuning seiner Fahrzeuge bisher ablehnend gegenüberstand und die Beschaffung der technischen Informationen bezüglich der Neufahrzeuge sich als ein wesentliches Problem bei der Zusammenstellung eines Volltuningangebotes darstellte. Schließlich hätte sich nach Ansicht des Bundeskartellamtes ein wesentlicher Wettbewerbsvorsprung für AMG ergeben, da vorgesehen war, die Werksgarantie von Daimler-Benz auf die AMG-getunten Fahrzeuge zu erstrecken. Der damit verbundene Imagetransfer auf die getunten Personenkraft-

wagen sei gegenüber den Konkurrenten als erheblicher Vorteil zu bewerten.

Auf die vom Bundeskartellamt geäußerten Bedenken wurde die Anmeldung des Vorhabens zurückgezogen. Aus der Presse war später zu entnehmen, daß Daimler-Benz eine *andere Form der Zusammenarbeit* mit AMG gewählt hat. In Werbeanzeigen der beteiligten Unternehmen wird insbesondere auf die Möglichkeit der Bestellung eines bereits AMG getunten Fahrzeuges bei Daimler-Benz und die Erstreckung der Daimler-Benz Werksgarantie auf diese Fahrzeuge hingewiesen. Eine Untersagung dieser Form der Zusammenarbeit kam nach Ansicht des Bundeskartellamtes nicht in Betracht. Es handele sich, soweit dies dem Amt bekannt sei, im wesentlichen um die Vereinbarung zweier Lohnaufträge zwischen Daimler-Benz und AMG, die alleine den Bereich eines sogenannten „standardisierten Tunings" beträfen. Diese Form des Tunings sei aber für die betroffenen Märkte von lediglich untergeordneter Bedeutung. Das zeige sich auch darin, daß die Wettbewerber keine Einwände gegen die Zusammenarbeit vorgetragen hätten. Das Bundeskartellamt verzichtete darauf, die neuen Kooperationsverträge in ihrer Gesamtheit in einem neuen Verfahren zu überprüfen.

539. Die Monopolkommission hat Bedenken hinsichtlich des Verfahrens des Bundeskartellamtes. Die von den Unternehmen nunmehr realisierten Vorhaben waren vom Bundeskartellamt ursprünglich wegen ihrer Auswirkungen auf die Wettbewerbsstruktur in dem betroffenen Markt negativ beurteilt worden. Ohne *nähere Aufklärung des Sachverhalts* ist nicht auszuschließen, daß die Wettbewerbsposition von AMG nun durch den in einigen Bereichen möglichen Zugang zu den wettbewerblichen Ressourcen des Daimler-Benz-Konzerns weiter verstärkt wird. Um festzustellen, ob die Voraussetzungen der §§ 23a Abs. 1 Nr. 1a und 24 Abs. 1 GWB vorliegen, hätte geprüft werden müssen, ob die neuen Vertragsgestaltungen einen Zusammenschlußtatbestand im Sinne des § 23 Abs. 2 GWB erfüllen. Dies ist ohne eine umfassende Kenntnis der Vertragsinhalte nicht möglich.

Gerade der durch § 23 a Abs. 1 Nr. 1 a GWB bezweckte Schutz mittelständischer Märkte vor einer zunehmenden Vermachtung gebietet eine besonders sorgfältige Prüfung von Vorhaben, die zu einem Eindringen finanzstarker Unternehmen auf diesen Märkten führen können. Die Möglichkeit, etwa durch eine Anwendung der Umgehungstatbestände des § 23 Abs. 2 Nr. 5 und 6 GWB eine materielle Zusammenschlußkontrolle durchführen zu können, sollte vom Bundeskartellamt grundsätzlich genutzt werden. Eine eingehende Prüfung der vertraglichen Grundlagen eines Vorhabens ist hierfür Voraussetzung. Die Tatsache, daß die Wettbewerber von AMG keine Einwendungen gegen die neue Form der Zusammenarbeit erhoben haben, ist kein zwingendes Indiz für die Unbedenklichkeit des Vorhabens. Auch den Konkurrenten der beteiligten Unternehmen fehlen insofern die Einsichtsmöglichkeiten in die entsprechenden Verträge. Die vertraglichen Möglichkeiten, die zunächst aufgenommene Zusammenarbeit auszudehnen, sowie deren Konsequenzen für den Wettbewerb können mangels Kenntnis der Absprachen auch von den Wettbewerbern nicht beurteilt werden.

2.3 Räumliche Marktabgrenzung/Bagatellmärkte

540. Die Bestimmung der räumlich relevanten Märkte nach den Grundsätzen des Bedarfsmarktkonzeptes kann in einzelnen Fällen die Abgrenzung sehr kleiner räumlich relevanter Gebiete vorschreiben, auf denen die Umsatzschwelle des § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB nicht erreicht wird. Dadurch werden die betroffenen Märkte einer Fusionskontrolle nach § 24 GWB entzogen. Die Durchführung einer adäquaten Marktstrukturkontrolle ist dann gefährdet, wenn *mehrere solcher Bagatellmärkte,* die insgesamt nur von einem Unternehmen oder einer Unternehmensgruppe beherrscht werden, aneinandergrenzen und so lückenlos einen *größeren Wirtschaftsraum abdecken.* Im Berichtszeitraum 1990/1991 wurde das Bundeskartellamt in zwei Zusammenschlußvorhaben mit dieser Problematik konfrontiert.

541. Ein Verfahren betraf das vom Bundeskartellamt untersagte Zusammenschlußvorhaben BayWa/WLZ. Die BayWa AG hatte beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, annähernd das gesamte Betriebsvermögen der WLZ Raiffeisen AG zu übernehmen. Bei den beteiligten Unternehmen handelt es sich um Zentralgenossenschaften für die landwirtschaftlichen Genossenschaftsorganisationen des Raumes Bayern (BayWa) und Württemberg (WLZ). Nach Ansicht des Bundeskartellamtes wurden durch den Zusammenschluß unter anderem die Einzelhandelsmärkte für Dünge- und Pflanzenschutzmittel in Württemberg sowie die Getreideerfassungsmärkte in Württemberg und Bayern betroffen. Beide Märkte sind dadurch gekennzeichnet, daß die Kunden der einzelnen zur BayWa und WLZ gehörenden Primärgenossenschaften regelmäßig Anfahrtswege von mehr als 10 km nicht in Kauf nehmen, um Dünge- oder Pflanzenschutzmittel zu erwerben bzw. das geerntete Getreide abzuliefern. Nach der von den Unternehmen vorgetragenen Marktabgrenzung ergeben sich damit Märkte mit einem Radius in Höhe von ca. 10 km um jede einzelne Verkaufs- bzw. Getreideerfassungsstelle. Alle diese Märkte wiesen Umsätze auf, die unterhalb der Bagatellmarktgrenze des § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB liegen.

Die zu BayWa und WLZ gehörenden Primärgenossenschaften bilden nach den Ermittlungen des Bundeskartellamts ein *flächendeckendes Netz* im gesamten Bereich Bayern und Württemberg. Die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen erreichen beim Verkauf von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln und in der Erfassung von Getreide Marktanteile, die im Bereich des Dünge- und Pflanzenschutzmittelhandels bis über 80 % liegen und die im Bereich der Getreideerfassung bis zu 45 % betragen. Das Bundeskartellamt geht davon aus, daß die beiden Zentralgenossenschaften zusammen mit ihren Primärgenossenschaften jeweils die Stellung eines marktbeherrschenden Oligopols nach § 22 Abs. 2 GWB einnehmen. Neben einem großen Marktanteilsvorsprung gegenüber den Wettbewerbern aus dem privaten Landhandel wird diese Feststellung nach Ansicht des Bundeskartellamtes durch die flächendeckende Organisationsstruktur der Unternehmen und die daraus resultierenden Wettbewerbsvorteile bestätigt. In Teilbereichen stehen den Unternehmen nach den Feststellungen des

Bundeskartellamts bereits zur Zeit vom Wettbewerb nicht mehr kontrollierte Verhaltensspielräume zu.[25])

542. Eine ähnliche Sachverhaltslage trat in der Prüfung des ebenfalls untersagten Zusammenschlußvorhabens der Bayerischen Asphalt Mischwerke (BAM) und der H+W Mischwerke (H+W) auf. Die BAM beabsichtigte, sämtliche Geschäftsanteile an der H+W zu erwerben. Das Vorhaben hatte nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes Auswirkungen auf dem Markt für bituminöses Mischgut in Bayern. Die BAM betrieb bereits vor dem Zusammenschluß *im Bereich des gesamten Landes Bayern* 39 Mischwerke für bituminöses Mischgut. Aus technischen Gründen kann dieses Material, das unter anderem zum Straßenbau verwendet wird, nur in einem engen Umkreis um ein Mischwerk transportiert und verarbeitet werden. Bei einer räumlichen Marktabgrenzung, die alleine auf die Transportentfernung abgestellt wird, würden die einzelnen relevanten Märkte ebenfalls unter der Grenze des § 24 Abs. 8 Ziff. 3 GWB liegen.

Das Bundeskartellamt hat den *Zusammenschluß untersagt*, da nach seiner Ansicht die BAM bereits vor dem Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für bituminöses Mischgut innehatte. Dies sei bereits auf den hohen Marktanteil von ca. 60 % in ganz Bayern zurückzuführen. Zudem sei durch das flächendeckende Mischwerknetz ein gegenüber den Wettbewerbern, die jeweils nur einzelne Mischwerke betreiben, erheblich verbesserter Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten bei bituminösem Mischgut vorhanden. Neben einer überlegenen Finanzkraft komme dem Unternehmen ein Know-how-Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern zu. Schließlich habe gerade wegen der Größe die BAM einen guten Zugang zu Aufträgen, die durch die öffentliche Hand vergeben werden. Da man dieses Unternehmen aufgrund der Größe, der Finanzkraft und der Technologiekenntnisse für in der Lage hält, größere Projekte als einziger sinnvoll bewältigen zu können, würde BAM verstärkt in öffentliche Vorhaben einbezogen.

In beiden Fällen ist das Bundeskartellamt der engen von den Unternehmen vorgetragenen räumlichen Marktabgrenzung nicht gefolgt und hat seiner Beurteilung das Vorliegen räumlicher Märkte im *gesamten Wirkungsbereich* der beteiligten Unternehmen zugrundegelegt. Dadurch wurden die Bagatellmarktgrenzen des § 24 Abs. 8 GWB überschritten.

543. Die Vorhaben BAM/H+W und BayWa/WLZ weisen die Problematik auf, daß die Unternehmen BAM und BayWa jeweils ein flächendeckendes Netz von Einkaufs- bzw. Vertriebsstellen unterhalten. Wegen der oben beschriebenen Besonderheiten der Produkte ist der Einzugsbereich jeder einzelnen Betriebsstelle gering. Es werden daher im jeweiligen Bereich die nach § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB erforderlichen Umsätze in Höhe von mindestens 10 Mio. DM nicht erreicht. Auf der anderen Seite unterhalten beide Unternehmen ein flächendeckendes Netz dieser Betriebsstätten und sind daher in der Lage, ihre *Unternehmenspolitik* in einem wesentlich *größeren räumlichen Umfeld* durchzusetzen. Insbesondere besteht jeweils die Möglichkeit, Verluste in einem konkreten Gebiet durch Gewinne in einer anderen Region zu kompensieren. In beiden Fällen stehen den zusammenschlußbeteiligten Unternehmen relativ kleine Wettbewerber gegenüber, die selten mehr als ein oder zwei Betriebsstätten unterhalten. Die unabhängig agierenden Wettbewerber sehen sich einer einheitlichen und weiträumigen Unternehmensstruktur gegenüber.

544. Die Möglichkeit einer wirksamen Marktstrukturkontrolle entfällt, falls die von den Unternehmen vorgetragene, enge räumliche Marktabgrenzung befolgt wird. Die betroffenen Unternehmen können ihre dominierende Stellung durch externes Wachstum auf einen weiten räumlichen Bereich ausdehnen. Auch wenn dieser Bereich sich in eine Vielzahl von Bagatellmärkten aufteilt, ist den Unternehmen, wie die Feststellungen des Bundeskartellamtes zeigen, dennoch auf das ganze Gebiet bezogen ein Verhalten möglich, das durch den Wettbewerb nicht mehr kontrolliert wird. Dies widerspricht dem Sinn und Zweck der Vorschrift des *§ 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB*. Von der materiellen Fusionskontrolle sollen nur Vorhaben ausgenommen sein, die einen *gesamtwirtschaftlich unbedeutenden Markt* betreffen. Wird aber, wie in den betroffenen Vorhaben, der Bereich eines gesamten Bundeslandes betroffen, kann nicht mehr von einem gesamtwirtschaftlich unbedeutenden Markt ausgegangen werden. Durch eine schematische Anwendung der Vorschriften des GWB, etwa bei der räumlichen Marktabgrenzung, wird ein Ergebnis erzielt, das der Funktion des Gesetzes widerspricht. Die Addition der Wettbewerbswirkungen auf mehreren Bagatellmärkten kann, wie die vorliegenden Fälle zeigen, gesamtwirtschaftlich bedeutsam werden.

545. Die Anwendung des *Bedarfsmarktkonzeptes* im Rahmen der räumlichen Marktabgrenzung führt hier zu einem Wertungswiderspruch zwischen der praktischen Anwendung des Gesetzes und dessen Intention. Es sind zur Lösung dieses Problems zwei Ansätze denkbar. Zum einen erscheint es sachgerecht, in Fällen wie den vorliegenden, die Wettbewerbswirkungen, die sich aus der Addition der Bagatellmärkte ergeben, in die Bewertung nach § 24 GWB einzubeziehen.[26]) Die Monopolkommission hat bereits früher die Auffassung vertreten, daß § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB nicht anwendbar sei, falls durch ein Vorhaben mehrere Bagatellmärkte betroffen werden.

546. Zum anderen ist es möglich, für die Frage einer zutreffenden räumlichen Marktabgrenzung von den starren Grenzen des Bedarfsmarktkonzeptes abzugehen. Die Berücksichtigung der *flächendeckenden Organisationsstruktur* der zusammenschlußbeteiligten Unternehmen im Vergleich zu den räumlich begrenzt arbeitenden Wettbewerbern könnte in den Vordergrund der Argumentation gestellt werden.

[25]) Die Unternehmen haben einen Antrag auf Ministererlaubnis gestellt; der Antrag wurde inzwischen abgelehnt. Vgl. auch Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der BayWa Aktiengesellschaft und der WLZ Raiffeisen Aktiengesellschaft, Sondergutachten 22, Baden-Baden 1992.

[26]) Vgl. Monopolkommission, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Hauptgutachten 1984/1985, Baden-Baden 1986, Tz. 426 ff.; dies. Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Sondergutachten 14, Baden-Baden 1985, Tz. 96.

Durch ihre Organisation ist es den Unternehmen BayWa und BAM möglich, im gesamten Bereich eines Bundeslandes als potentieller Wettbewerber für jeden Konkurrenten aufzutreten. Die überlegene Finanzkraft und die Möglichkeit einer Mischkalkulation bieten den Unternehmen Wettbewerbsvorteile im gesamten Tätigkeitsgebiet und damit auf einem gesamtwirtschaftlich nicht unbedeutenden Markt.

547. In die Beurteilung nach § 24 Abs. 1 GWB sollte daher auch das gesamte Gebiet einbezogen werden, auf dem ein Unternehmen als aktueller oder potentieller Wettbewerber mit einer *einheitlichen Unternehmenspolitik* auftritt. Nur soweit eine solche einheitliche Unternehmenspolitik nicht nachgewiesen werden kann, muß bei der Anwendung der Fusionskontrollvorschriften vom Vorliegen einzelner unabhängiger Märkte ausgegangen werden, die gegebenenfalls unter die Bagatellmarktklausel des § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB zu fassen sind. Soweit Unternehmen die Vorteile einer großräumigen Organisationsstruktur und flächendeckenden Arbeitsweise nutzen, müssen auch die Wettbewerbswirkungen, die sich aus diesem Verhalten ergeben, berücksichtigt werden.

2.4. Inlandswirkung eines Zusammenschlusses durch Gruppeneffekte

548. Die Prüfung eines Zusammenschlußvorhabens, das im Ausland vollzogen werden soll, ist dem Bundeskartellamt gemäß § 98 Abs. 2 GWB nur möglich, falls es zu einer Wettbewerbsbeschränkung im Inland führt. Ein ausreichender Binnenbezug kann nach Ansicht des Amtes bereits durch den *Gruppeneffekt* einer im Ausland stattfindenden Beteiligung deutscher Unternehmen an einem Gemeinschaftsunternehmen hergestellt werden. Die MAN AG und die Daimler-Benz AG hatten das Vorhaben eines Erwerbs von Anteilen an dem spanischen Lkw-Hersteller Empresa Nacional de Autocamiones S.A. (ENASA) angemeldet. Die MAN AG sollte 60 %, die Daimler-Benz AG 20 % der Anteile an ENASA übernehmen. Die übrigen 20 % der Kapitalanteile sollten bei dem Veräußerer, dem Instituto Nacional de Industria (INI), einem spanischen Staatskonzern, verbleiben.

Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben untersagt, da der Zusammenschluß die marktbeherrschende Stellung von Daimler-Benz auf den Lkw-Märkten in der Bundesrepublik Deutschland verstärken würde.

549. Obwohl das an dem Vorhaben beteiligte spanische Unternehmen ENASA auf dem deutschen Markt als Anbieter nicht präsent war, hat das Bundeskartellamt das GWB nach § 98 Abs. 2 GWB angewandt. Nach der Auffassung des Amtes ist es ausreichend, daß das Zusammenschlußvorhaben strukturelle Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Bundesrepublik haben kann und mindestens ein inländisches Unternehmen beteiligt ist. Diese Voraussetzungen seien erfüllt. Die deutschen Firmen MAN und Daimler-Benz haben auf den inländischen Lkw-Märkten gemeinsam einen Marktanteil von insgesamt 80 % inne. Durch das Vorhaben erlangten sie *Zugriff auf die wettbewerblichen Ressourcen* und Produktionskapazitäten von ENASA. Zudem war vorgesehen, die Produktion einzelner Lkw-Baureihen in der Bundesrepublik einzustellen und auf ENASA zu verlagern. Die geplanten Exporte in die Bundesrepublik hätten über ein erhebliches Marktgewicht im Inland verfügt. Schließlich ging das Amt in seiner Entscheidung davon aus, daß Binnenwirkungen nach § 98 Abs. 2 GWB vorliegen, da das Vorhaben eine Verstärkung der marktbeherrschenden Position von Daimler-Benz auf den Märkten für leichte und schwere Lastkraftwagen in der Bundesrepublik erwarten ließ.

Für das Unternehmen war zwar nur eine Minderheitsbeteiligung von 20 % vorgesehen. Aus den gesellschaftsrechtlichen Rahmenvereinbarungen ergaben sich zusätzliche Befugnisse für Daimler-Benz, welche eine Rechtsposition schufen, die derjenigen eines Minderheitsgesellschafters, der mehr als 25 % der Anteile innehat, entspricht. Es handelte sich dabei im wesentlichen um Einstimmigkeitserfordernisse sowie Entsendungsrechte für die Leitungsorgane von ENASA.

Nach Ansicht Bundeskartellamtes führte dies für MAN zu Abstimmungserfordernissen, die eine *Einschränkung des wettbewerblichen Verhaltens* von MAN und Daimler-Benz in der Bundesrepublik wahrscheinlich machten. MAN sei in hohem Maße auf die Zusammenarbeit der beiden Minderheitsgesellschafter in dem Gemeinschaftsunternehmen angewiesen. Dies ergebe sich unter anderem aus dem hohen Investitionen, die zur Aufnahme des Projektes erforderlich waren. Daraus resultiere ein erheblicher Einfluß von Daimler-Benz auf einen für MAN wichtigen Unternehmensbereich. Die gemeinsame Beteiligung an dem spanischen Lastkraftwagenhersteller führe damit zu einem Gruppeneffekt zwischen den beteiligten deutschen Unternehmen, der die überragende Marktstellung von Daimler-Benz auf den betroffenen inländischen Märkten verfestige und absichere.

550. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes zur Auslegung des § 23 Abs. 2 Satz 3 GWB. Gruppeneffekte eines im Ausland stattfindenden Zusammenschlußvorhabens, die sich auf Märkten in der Bundesrepublik Deutschland auswirken, können grundsätzlich die Voraussetzungen des § 98 Abs. 2 GWB erfüllen. Eine Beschränkung der Untersuchungen der Wettbewerbswirkungen eines Vorhabens auf den Markt des Gemeinschaftsunternehmens, wie dies der Wortlaut des § 23 Abs. 2 Satz 3 GWB nahelegt, ließe einen wesentlichen Teil der Folgewirkungen eines Gemeinschaftsunternehmens außer Betracht. Gruppeneffekte sind nur dazu geeignet, die Wettbewerbsverhältnisse auf den Märkten zu beeinträchtigen, auf denen die beteiligten Gründerunternehmen in einem Wettbewerbsverhältnis stehen.

§ 98 Abs. 2 GWB erfordert lediglich die Feststellung einer *potentiellen Beeinträchtigung* des Wettbewerbs im Inland. Die Tatsachenfeststellungen des Bundeskartellamtes lassen den Schluß zu, daß die Unternehmen ihr wettbewerbliches Verhalten einschränken könnten. Die für das Vorhaben notwendigen Investitionen waren erheblich. Nach Vollzug des Zusammenschlusses wäre insbesondere MAN auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit Daimler-Benz in der Führung von ENASA angewiesen. Dies läßt den vom

Bundeskartellamt gezogenen Schluß zu, daß auch in der Bundesrepublik Deutschland das wettbewerbliche Verhalten der beiden Unternehmen eingeschränkt werden könnte, um die einvernehmliche Geschäftsführung bei ENASA zu erleichtern. Diese Möglichkeit einer spürbaren Beeinträchtigung des Wettbewerbs eröffnet nach § 98 Abs. 2 GWB die Anwendung der deutschen Vorschriften der Zusammenschlußkontrolle.

2.5 Zusagenpraxis

551. Die im Siebenten Hauptgutachten begonnene Berichterstattung der Monopolkommission über die *Erfüllung der Zusagen* wird fortgeführt.[27]) Im Berichtszeitraum 1990/1991 sind fünf Zusagen entgegengenommen worden. Es handelt sich hierbei ausschließlich um Veräußerungszusagen. Drei dieser Zusagen sind erfüllt worden. Die für das Zusammenschlußvorhaben Alsen-Breitenburg/Rüdersdorfer Zement abgegebene Zusage der Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH ist nicht wirksam geworden. Der Vertrag war vom Bundeskartellamt mit dem Unternehmen vorsorglich geschlossen worden. Später wurde die Rüdersdorfer Zement GmbH durch die Treuhand allerdings an die Ready Mix AG verkauft.[28])

Wie auch im Berichtszeitraum 1988/1989 betrifft mehr als die Hälfte der im Berichtszeitraum 1990/1991 entgegengenommenen Zusagen den Bereich des *Lebensmitteleinzelhandels*.[29]) In den drei Fällen REWE Zentral, Köln/REWE West, REWE Zentral AG & Co. oHG/co op und ASKO/co op verpflichteten sich die Unternehmen jeweils, zur Verhinderung örtlich marktbeherrschender Stellungen Lebensmitteleinzelhandelsmärkte zu veräußern.

Bis zum Ende des Jahres 1991 sind damit insgesamt 40 Zusagen abgegeben worden. Davon waren 30 (75 %) Veräußerungszusagen, sieben (17,5 %) Öffnungszusagen und drei (7,5 %) Zusagen über eine Einflußbegrenzung. In 62,5 % der Fälle sind die Zusagen erfüllt worden.

552. In der Praxis des Bundeskartellamtes für den Berichtszeitraum 1990/1991 sind Öffnungszusagen und Zusagen, welche die Begrenzung des Einflusses eines Unternehmens zum Gegenstand haben, nicht entgegengenommen worden. Die Amtspraxis im Hinblick auf diese Zusagentypen war von der Monopolkommission im Berichtszeitraum 1986/1987 und 1988/1989 in einer Reihe von Fällen kritisch kommentiert worden.[30]) In den kritisierten Zusammenschlußvorhaben enthielten die Zusagen die Tendenz, die beteiligten Unternehmen einer analog § 24 Abs. 3 GWB unzulässigen Verhaltenskontrolle zu unterwerfen. Öffnungszusagen und Zusagen betreffend die Begrenzung des Einflusses eines der Zusammenschlußbeteiligten waren darüber hinaus im Vergleich zu Veräußerungszusagen relativ selten von den Unternehmen erfüllt worden.[31]) Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum *alleine Veräußerungszusagen* entgegengenommen. Angesichts der Tatsache, daß nach den praktischen Erfahrungen dieser Zusammenschlußtyp die größten Erfolgsaussichten hat, ist diese Handhabung der Zusagenpraxis positiv zu bewerten.

[27]) Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 402; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 536.
[28]) Vgl. BKartA, TB 1989/1990, a.a.O., S. 45.
[29]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 536.
[30]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Tz. 426; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O.,Tz. 539, 543.
[31]) Vgl. Tabelle 3.

Tabelle 3

Übersicht über die Erfüllung der Zusagen[1])

Zusagentyp / Anzahl der Fälle	Veräußerungszusagen	Öffnungszusagen	Einflußbegrenzung	Zusammen
insgesamt	30 (75)	7 (17,5)	3 (7,5)	40 (100)
davon:				
— erfüllt	24	—	1	25 (62,5)
— nicht erfüllt bzw. aufgehoben	5	5	2	12 (30)
— teilweise erfüllt	1	—	—	1 (2,5)
— keine Angaben	—	2	—	2 (5)

[1]) Prozentangaben in Klammern.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle 4

Die Zusagenpraxis von 1975 bis 1991

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[1])
1. Siemens/Osram	B7-137/75	—	Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Osram bei Glühlampen (Marktanteil 50 %). Ziel der Zusage war die Aufhebung der Verflechtungen zwischen Osram und Philips, das Ausscheiden Osrams aus dem GUR-Kartell für Lampen und die Aufhebung von Beschränkungen, denen AEG im Lampenbezug von anderen Herstellern unterlag.	Veräußerungszusage Einflußbegrenzung Öffnungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
2. Ruhrkohle/ Chemie-Beteiligungsgesellschaft (CMT, Rütgerswerke)	B8-20/75	—	Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Rütgerswerke als Nachfrager für Steinkohlenteer. Steinkohlenteer wurde lediglich noch von einem weiteren Unternehmen nachgefragt; es bezog Teer von Anbietern, die hinsichtlich des Kohlenbezugs von der Ruhrkohle abhängig waren. Ruhrkohle sagte zu, das Abhängigkeitsverhältnis nicht zum Nachteil des Mitwettbewerbers von Rütgers auszunutzen.	Öffnungszusage/ Vertriebsregelung	Keine Angaben (Das geschützte Unternehmen hat nach Presseberichten die Teerdestillation eingestellt.)
3. Westdeutsche Allgemeine Zeitung/Neue Ruhrzeitung	B6-146/75	—	Gründung eines gemeinsamen Verlagsunternehmens, an dem die WAZ die Mehrheit erhielt. Durch das Zusammenschlußvorhaben wurde die marktbeherrschende Stellung der WAZ verstärkt. Die NRZ war sanierungsbedürftig. Inhalt der Zusage war die Aufrechterhaltung der redaktionellen Selbständigkeit der NRZ. Dadurch ergaben sich überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen im Sinne der Abwägungsklausel.	Einflußbegrenzung	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
4. Bayer/Metzeler	B6-63/74	—	Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Bayer beim Angebot von Weichschaumrohstoffen und bei PU-Textilbeschichtungsmassen. Die zu der erworbenen Metzeler-Gruppe gehörende Metzeler-Schaum war eine der bedeutendsten Abnehmer dieser Rohstoffe, erlangte durch den Zusammenschluß eine überragende Marktstellung beim Absatz von Weichschaum und verstärkte ihre überragende Marktstellung bei PU-Kunstleder. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Beteiligung an Metzeler-Schaum.	Veräußerungszusage	— Das Bundeskartellamt verzichtete darauf, die Ansprüche aus der Zusage durchzusetzen, weil sich die Marktverhältnisse geändert hatten. Metzeler wurde 1986 an Pirelli verkauft. (Metzeler-Schaum ist 1987 an British Vita PLC veräußert worden.)

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1])
5. Lech-Elektrizitätswerke (LEW)/ Bayerische Elektrizitätswerke (BEW)	B8-134/75	Bek. Nr. 41/76 vom 13. Mai 1976 BAnz. Nr. 94 vom 19. Mai 1976	Durch den Zusammenschluß wurde das RWE-Versorgungsgebiet (LEW ist ein RWE-Konzernunternehmen) so erheblich erweitert, daß von der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen war. Die Zusage beinhaltete die Verpflichtung der LEW, zwei Versorgungsgebiete der BEW an einen Dritten abzugeben, der sich im Gegenzug verpflichtete, zwei Versorgungsgebiete, die bereits von LEW versorgt wurden, an diese zu übertragen (Gebietstausch).	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
6. Karstadt/ Neckermann	B6-73/76	Bek. Nr. 106/76 vom 17. Dezember 1976 BAnz. Nr. 247 vom 31. Dezember 1976	Das Zusammenschlußvorhaben sicherte unter Anwendung der Abwägungsklausel Wettbewerbsvorteile im Versandhandel. Inhalt der Zusage war die Abgabe der mittelbaren Karstadt-Beteiligung an TUI. Die Regelung erhielt die Unabhängigkeit der größten Wettbewerber NUR und TUI.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist (Die Beteiligung ist auf einen weisungsunabhängigen Treuhänder übertragen worden. Darüber hinaus bestand die Pflicht, die Beteiligung innerhalb einer Frist von zwei Jahren weiter zu veräußern. TUI wurde 1977 an Horten verkauft.)
7. Iran/Krupp	B7-168/76	Bek. Nr. 96/78 vom 18. August 1978 BAnz. Nr. 159 vom 25. August 1978	Der Zusammenschluß hätte zu einem gemeinsamen Marktanteil von Babcock, an der der Iran bereits beteiligt war, und einem mit Krupp verbundenen Unternehmen von 80 % bei Großkühltürmen geführt. Inhalt der Zusage war die Beschränkung der rechtlichen Einflußmöglichkeiten von Krupp auf das auf dem Markt tätige, verbundene Unternehmen.	Einflußbegrenzung	– Wegen Änderung der tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse (Änderung der politischen Verhältnisse im Iran und anderer Beurteilung der Minderheitsbeteiligung — keine unwiderlegliche Vermutung der wettbewerblichen Einheit)
8. Deutsche Gesellschaft für Wiederaufarbeitung von Kernbrennstoffen (DWK)/Kernbrennstoffwiederaufbereitungsgesellschaft (KEWA)	B8-139/77	Bek. Nr. 70/78 vom 16. März/ 25. Mai 1978 BAnz. Nr. 113 vom 22. Juni 1978	DWK übernahm sämtliche Anteile an der KEWA. DWK war damit die einzige inländische Anbieterin im Bereich der Kernbrennstoffwiederaufarbeitung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, daß künftige Kernkraftwerksbetreiber ein Eintrittsrecht in die Gesellschaft DWK haben würden.	Öffnungszusage	Keine Angaben

noch Tabelle 4

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
9. N.V. Philips Gloeilampenfabrieken/ Felten & Guilleaume	B7-91/78	Bek. Nr. 39/79 vom 29. März 1979 BAnz. Nr. 75 vom 20. April 1979	Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Starkstromkabel und Fernmeldekabel. Inhalt der Zusage war die Veräußerung einer mittelbaren Beteiligung an einem zuliefernden Kabelwerk, an dem auch die übrigen Oligopolmitglieder beteiligt waren, und die Aufgabe von neben der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung bestehenden Bezugsverpflichtungen.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
10. BBC/Ceag-Lus	B7-102/79	Bek. Nr. 20/80 vom 5. März 1980 BAnz. Nr. 49 vom 11. März 1980	Es handelte sich um einen vollzogenen Zusammenschluß. Durch die vertikale Integration entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für explosionsgeschützte Leuchten. Das erworbene Unternehmen hatte auf dem Markt einen Marktanteil von 40 %, während BBC für ein wichtiges Zulieferprodukt zur Herstellung der Leuchten einen Marktanteil von 75 % erreichte. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von BBC, ihre Fertigungseinrichtung für explosionsgeschützte Vorschaltgeräte innerhalb eines Jahres zu veräußern.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
11. Feldmühle/ Koppafors	B6-56/80	Bek. Nr. 17/81 vom 10. Februar 1981 BAnz. Nr. 36 vom 21. Februar 1981	Durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit Koppafors wurde die marktbeherrschende Stellung von Feldmühle auf dem Markt für Papier wegen verbesserten Zugangs zum Beschaffungsmarkt verstärkt. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von Feldmühle, andere inländische Papierhersteller an dem Gemeinschaftsunternehmen zu beteiligen.	Öffnungszusage	– Andere Unternehmen zeigten sich nicht interessiert.
12. PWA Graphische Papiere (PWA-G)/ Svenska Cellulosa (SCA)	B6-28/80	Bek. Nr. 26/81 vom 18. Februar 1981 BAnz Nr. 40 vom 27. Februar 1981	Durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wäre die marktbeherrschende Stellung des aus PWA-G und zwei anderen ausländischen Unternehmen bestehenden Oligopols für holzfreie Naturpapiere verstärkt worden. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung, mittelständischen deutschen Papierherstellern eine bestimmte Menge Papierzellstoff anzubieten durch Erwerb einer Beteiligung an einer zu gründenden Zellstoffversorgungsgesellschaft. Damit würden die durch den Zusammenschluß eingetretenen Wettbewerbsverschlechterungen durch Wettbewerbsverbesserungen überwogen werden.	Öffnungszusage	– Es zeigte sich kein Unternehmen interessiert.

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
13. Mannesmann/ Kienzle	B7-44/81	Bek. Nr. 60/81 vom 10. April 1981 BAnz. Nr. 100 vom 2. Juni 1981	Durch den Zusammenschluß wurde die marktbeherrschende Stellung von Kienzle auf dem Markt für Fahrtenschreiber verstärkt. Ab 1990 wird der derzeit nahezu allein von Kienzle hergestellte Fahrtenschreiber möglicherweise durch elektronische Multifunktionsgeräte ersetzt. Finanzstarke Elektronikkonzerne würden in Konkurrenz zu Kienzle treten. Kienzle will durch den Zusammenschluß mit Mannesmann die notwendigen Finanzmittel sichern. Inhalt der Zusage war die Auflösung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen VDO und Kienzle, ferner die Lizenzvergabe durch Kienzle an inländische Hersteller von mechanischen Fahrtenschreibern.	Veräußerungszusage Öffnungszusage/Know-how-Vermittlung	+ Das Gemeinschaftsunternehmen ist aufgelöst worden. — Eine Lizenzvergabe ist wegen fehlenden Interesses nicht erfolgt. Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
14. BP/Saarberg	B8-178/80	Bek. Nr. 75/81 vom 9. Juli 1981 BAnz. Nr. 133 vom 23. Juli 1981	Gelsenberg (BP) beteiligte sich an der von Saarberg gegründeten GFK-Gesellschaft für Kohleverflüssigung. BP gehörte einem marktbeherrschenden Oligopol für Vergaserkraftstoffe an. Durch den Zusammenschluß erfolgte eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols, weil BP durch den Zusammenschluß einen Zugang zum Substitutionserzeugnis Hydrierbenzin erhielt. Die Zusage beinhaltete die Gründung einer Vertriebsgesellschaft, um mittelständischen Unternehmen die Beteiligung am Vertrieb der Hydrierkraftstoffe zu ermöglichen.	Öffnungszusage	— Wegen geänderter Marktverhältnisse nicht erfüllt. BP ist 1983 aus dem Gemeinschaftsunternehmen ausgeschieden.
15. ASK/Rexnord	B7-138/80	—	Nach dem Zusammenschluß erreichten die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen auf dem Markt für Förderketten (Scharnierbandketten) zusammen einen Marktanteil von 63,3 % und damit eine marktbeherrschende Stellung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, die Produktionstechnik der Scharnierbandkette an Dritte zu veräußern, um einen weiteren Anbieter zum Marktzutritt zu bewegen.	Öffnungszusage/ Know-how-Vermittlung	- Es wurde kein Interessent gefunden; neue Marktentwicklungen würden nicht mehr zu einer Untersagung führen.

noch Tabelle 4

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
16. Les Cables de Lyon/ kabelmetal electro	B7-14/82	Bek. Nr. 58/82 vom 13. Mai 1982 BAnz. Nr. 97 vom 27. Mai 1982	Der Zusammenschluß betraf den Kupferkabelmarkt und ließ eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols erwarten. Inhalt der Zusage war die Aufgabe einer Beteiligung der kabelmetal an einem Gemeinschaftsunternehmen, das sich mit der Herstellung von Starkstromkabeln beschäftigte und an dem die übrigen Oligopolmitglieder (Siemens und AEG) beteiligt waren.	Veräußerungszusage	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde liquidiert. Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
17. Bayernwerk (BAG)/Contigas	B8-209/81	Bek. Nr. 102/82 vom 5. August 1982 BAnz. Nr. 149 vom 14. August 1982	Durch den Zusammenschluß war mit einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der BAG auf dem Markt für Stromlieferungen für weiterverteilende regionale und örtliche Energieversogungsunternehmen zu rechnen. Dem stand eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen auf dem sog. Stromverbundmarkt gegenüber. Die wettbewerbliche Position der BAG wird gegenüber RWE und VEBA (Preussen Elektra) verstärkt. Allerdings erhielt die BAG durch den Erwerb der Contigas Einfluß auf ein anderes Stromverbundunternehmen, nämlich die VEW. Durch die Zusage sollte ein möglicher Einfluß der BAG über eine Schachtelbeteiligung auf die VEW verhindert werden (BAG hält über die Contigas 30 % an der EVG, die einen 25 %igen Anteil an der VEW hat).	Einflußbegrenzung	– Die Satzung der EVG wurde zunächst so geändert, daß Contigas kein Stimmrecht hat. Nach Vollzug: das Bundeskartellamt hat sich in der Zusage einräumen lassen, daß es bei Nichterfüllung der Zusage in ein Untersagungsverfahren eintreten kann.
		Bek. Nr. 30/88 vom 8. April 1988 BAnz. Nr. 71 vom 15. April 1988			Die Einflußbegrenzung wurde aufgehoben.
18. Bayernwerk (BAG)/Überlandwerk Unterfranken (ÜWU)	B8-182/82	Bek. Nr. 34/83 vom 18. April 1983 BAnz. Nr. 84 vom 4. Mai 1983	Die marktbeherrschende Stellung der BAG wurde durch die Übernahme eines regionalen Stromversorgers (ÜWU) verstärkt. Allerdings trat eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen dadurch ein, daß die BAG ihre Position auf dem Stromverbundmarkt gegenüber den dort überlegenen RWE und VEBA stärkte. Die Zusage beinhaltete die Übertragung von Versorgungsanlagen an die Fränkische Überlandwerke (FÜW). Damit wurde der wettbewerbliche Handlungsspielraum der FÜW als unabhängiger Konkurrent von der BAG wesentlich gestärkt.	Veräußerungszusage	+ Die Erfüllung war für das Jahr 2002 vereinbart; die Zusage ist inzwischen erfüllt. BAG hat mit Vertrag vom 29.7./6.8.1986 die Versorgungsanlagen auf die FÜW übertragen.

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
19. Deutag/Nordhessische Asphaltmischwerke	B7-59/83	Bek. Nr. 59/83 vom 4. Juli 1983 BAnz. Nr. 128 vom 14. Juli 1983	Durch den Erwerb einer weiteren Mischanlage wurde die marktbeherrschende Stellung der Deutag auf dem Markt für bituminöses Mischgut verstärkt. Durch die Zusage wurde die Aufgabe der Mitgliedschaft der Deutag in der Nordhessischen AMW, einer Verkaufsgemeinschaft für bituminöses Mischgut, erreicht; dadurch sollte eine Verbesserung der Marktstruktur erreicht werden.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
20. Philips/Grundig	B7-9/84	Bek. Nr. 29/84 vom 5. April 1984 BAnz. Nr. 77 vom 18. April 1984	Durch den Zusammenschluß entstand eine überragende Marktstellung auf dem Markt für Diktiergeräte und Farbfernseher durch Marktanteilsadditionen. Die Zusage beinhaltete die Erhaltung der wettbewerblichen Selbständigkeit des Geschäftsbereichs Diktiergeräte durch Gründung einer unabhängigen Gesellschaft, die innerhalb einer bestimmten Frist an Dritte veräußert werden sollte. Die von Philips abhängige Firma Löwe-Opta (Bereich Farbfernsehgeräte) sollte veräußert werden.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
21. BASF/Inmont	B3-45/85	Bek. Nr. 77/85 vom 1. Oktober 1985 BAnz. Nr. 190 vom 10. Oktober 1985	Durch den Zusammenschluß entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Druckfarben und Autolacke durch Marktanteilsadditionen. Der Schwerpunkt des Zusammenschlusses lag im Ausland. Inhalt der Zusage war der Verkauf der zur Marktbeherrschung führenden Inlandsaktivitäten der Inmont.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Die Untersagungsfrist ist durch den Zusagenvertrag verlängert worden.)
22. Deutsche Bank/Flick	B8-206/85	–	Eine detaillierte marktmäßige Prüfung erfolgte nicht. Der Erwerb diente dem Zweck einer breiten Streuung der Flick-Anteile, wobei die Deutsche Bank während des Anteilsbesitzes notwendigerweise das Stimmrecht ausüben mußte. Durch die Zusage sollte eine „entsprechende" Anwendung der Bankenklausel nach § 23 Abs. 3 Satz 2 GWB erreicht werden, die wegen der vorgesehenen Stimmrechtsausübung keine direkte Anwendung finden konnte. Die Veräußerung der Anteile innerhalb eines Jahres wurde sichergestellt.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist

noch Tabelle 4

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
23. Daimler-Benz/ AEG	B7-122/85	Bek. Nr. 27/86 vom 17. Januar 1986 BAnz. Nr. 41 vom 28. Februar 1986	Der Verkauf von Beteiligungen bezog sich auf die Widerlegung der Oligopolvermutung auf einzelnen Märkten. AEG sollte aus mit Wettbewerbern bestehenden Gemeinschaftsunternehmen ausscheiden. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Anteile der Transformatoren Union, Stuttgart, ESG Elektronische Systemgesellschaft, München, Viscom Ton- und Video-Verteilersystem GmbH, Berlin, und die Nichtverlängerung des Gesellschaftsvertrages der Eurosatellite-Gesellschaft für Satellitentechnik, München.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist (Die Beteiligung an Eurosatellite ist erst in 1990 aufzugeben.)
24. Orenstein & Koppel/Faun	B4-10/86	Bek. Nr. 45/86 vom 6. Mai 1986 BAnz. Nr. 89 vom 16. Mai 1986	Durch den Zusammenschluß entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Müllfahrzeugaufbauten durch finanziellen Ressourcenzuwachs. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Faun-Geschäftsbereichs Umwelttechnik.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
25. L'Air Liquide (AL)/Agefko	B3-74/86	Bek. Nr. 20/87 vom 23. Februar 1987 BAnz. Nr. 43 vom 4. März 1987	Durch den Zusammenschluß ergab sich die Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Kohlensäurenmarkt. Die eingetretene Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur wurde durch den Eintritt von AL auf dem Markt für technische Gase verbessert, sofern ein mit der Firma AGA-Gas bestehendes Gemeinschaftsunternehmen aufgelöst wurde. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Anteils an der AGA-Gas GmbH, Hamburg.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.)
26. AGA/Rommenhöller	B3-119/86	Bek. Nr. 19/87 vom 23. Februar 1987 BAnz. Nr. 43 vom 4. März 1987	Wegen Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Kohlensäure waren die Voraussetzungen der Untersagung gegeben. Andererseits waren überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt für technische Gase zu erwarten durch den erwarteten Marktzutritt von AGA. Inhalt der Zusage war die Beendigung des Gemeinschaftsunternehmens mit der AL.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.)

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
27. Asko/Schaper	B9-2029/86	—	Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung in den Räumen Detmold und Lippstadt. Die Zusage beinhaltete die Weiterveräußerung eines SB-Warenhauses und eines Baumarktes im Zuge der Verwirklichung des Zusammenschlußvorhabens.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
28. Procter & Gamble/ Richardson Vicks Procter & Gamble/Blendax	B3-98/85 B3-23/87	Bek.Nr. 100/87 vom 2. Dezember 1987 BAnz. Nr. 232 vom 11. Dezember 1987	Procter & Gamble erlangte durch den Zusammenschluß die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Zahnersatzpflegemittel und Zahnbürsten. Die Zusage verlangte den Verkauf der Marke an „Kukident". Dadurch sollten die Wettbewerbsbedingungen auf dem Zahnersatzpflegemittelmarkt so verbessert werden, daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwogen.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist
29. Metro/BLV	B9-2061/87	Bek. Nr. 19/88 vom 8. März 1988 BAnz. Nr. 52 vom 16. März 1988	Metro erlangte durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung im Raum München. Die Zusage beinhaltete den Verkauf eines C+C-Marktes der BLV.	Veräußerungszusage	+ Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist
30. Rewe Leibbrand/ Deutscher Supermarkt	B9-2025/88	Bek. Nr. 95/88 vom 9. September 1988 BAnz. Nr. 176 vom 20. September 1988	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung auf dem Lebensmittelhandelsmarkt von Rewe Leibbrand im linksrheinischen Raum von Köln entstanden. Rewe Leibbrand sagte zu, neun im linksrheinischen Stadtgebiet von Köln betriebene Filialen zu veräußern.	Veräußerungszusage	(+) Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist
31. Rewe Leibbrand/ St. Michael Drogerien	B9-2039/88	Bek. Nr. 96/88 vom 9. September 1988 BAnz. Nr. 176 vom 20. September 1988	Rewe Leibbrand hätte durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Drogeriewaren in Elmshorn erlangt. Inhalt der Zusage war die Veräußerung eines Drogeriestandortes in Elmshorn	Veräußerungszusage	(+) Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist
32. Greenland/KHD	B4-79/88	—	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von Greenland auf einigen Teilmärkten nicht motorgetriebener Landmaschinen entstanden. Die Zusage hatte die Öffnung des KHD/Greenland-Händlernetzes zum Gegenstand.	Öffnungszusage	(–)

noch Tabelle 4

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1])
33. Coop-SH/ Wandmaker	B9-2052/88	—	Durch den Zusammenschluß wäre möglicherweise eine marktbeherrschende Stellung auf einigen örtlichen norddeutschen Lebensmitteleinzelhandelsmärkten entstanden. Die vorsorglich abgegebene Zusage beinhaltete die Veräußerung der betreffenden Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe.	Veräußerungszusage	(+) Vor Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist
34. SBV u.a./coop	B9-2098/88	Bek. Nr. 12/89 vom 14. Februar 1989 BAnz. Nr. 37 vom 22. Februar 1989	Wegen der mittelbaren Mehrheitsbeteiligung des Schweizerischen Bankvereins (SBV) an Kafu-Wasmund sowie durch den Zusammenschluß ist die Entstehung oder Verstärkung beherrschender Stellungen auf den Lebensmittelhandelsmärkten der Regionen Bremen bzw. Südbaden/Freiburg zu erwarten. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der mittelbaren Beteiligung an Kafu-Wasmund.	Veräußerungszusage	(–) SBV hat die Beteiligung am Pool-Vertrag aufgegeben; Zusage hatte keine Bedeutung mehr
35. Alfa-Laval/ Krämer & Grebe	B4-111/89	Bek. Nr. 24/89 vom 30. März 1989 BAnz. Nr. 6 vom 6. April 1989	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von Krämer & Grebe auf dem Markt für Fleischzerkleinerungsmaschinen entstanden. Die Zusage beinhaltete die Veräußerung oder die Einstellung des betroffenen Geschäftszweiges.	Veräußerungszusage	(–)
36. REWE Zentral AG, Köln/ REWE-Handelsgesellschaften West	B9-2017/90	Bek. Nr. 69/90 vom 27. September 1990 BAnz. Nr. 188 vom 9. Oktober 1990	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral AG auf einigen Lebensmittelmärkten in Hessen verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung von Standorten in den betroffenen räumlichen Märkten an andere Unternehmen.	Veräußerungszusage	(+)
37. REWE Zentral AG, & Co. oHG/co op	B9-2042/90	Bek. Nr. 71/90 vom 4. Oktober 1990 BAnz. Nr. 190 vom 11. Oktober 1990	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral in einer Reihe von Gebieten in Bayern und Baden-Württemberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten.	Veräußerungszusage	(+)
38. Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke/ Rüdersdorfer Zement GmbH	B7-086/90-1	Bek. Nr. 106/90 vom 21. Dezember 1990 BAnz. Nr. 4 vom 8. Januar 1991	Der Zusammenschluß hätte zu einer marktbeherrschenden Stellung von Rüdersdorf auf dem westberliner Zementmarkt geführt. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der Beteiligungen von Alsen-Breitenburg an der Zemtrans Transportbeton GmbH.	Veräußerungszusage	Gegenstandslos, da die Rüdersdorfer Zement GmbH von der Treuhandanstalt anderweitig veräußert wurde

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen [1]
39. ASKO/co op	B9-2106/90	Bek. Nr. 11/91 vom 22. Januar 1991 BAnz. Nr. 22 vom 1. Februar 1990	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von ASKO auf einer Reihe von norddeutschen Märkten des Lebensmitteleinzelhandels entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einiger Standorte in den betroffenen Regionen an andere Handelsunternehmen.	Veräußerungszusage	(+)
40. Springer-Madsack/ Leipziger Volkszeitung	B9-44/91	Bek. Nr. 39/91 vom 30. Mai 1991 BAnz. Nr. 103 vom 8. Juni 1991	Durch den Zusammenschluß wäre möglicherweise die marktbeherrschende Stellung der Leipziger Volkszeitung verstärkt worden. Nach dem Inhalt der Zusage ist der Springer-Verlag verpflichtet, seine Anteile am Verlag Sächsischen Tageblatt, einer in der gleichen Region ansässigen Tageszeitung, zu veräußern.	Veräußerungszusage	(-) Der Betrieb des Sächsischen Tageblatts wurde eingestellt.

[1]) Ein Pluszeichen bedeutet, daß die Zusage erfüllt wurde. Ein Minuszeichen bedeutet, daß die Zusage nicht erfüllt bzw. aufgehoben wurde. Ferner wird festgestellt, ob die Zusage vor/nach Vollzug des Zusammenschlusses und vor/nach Ablauf der Untersagungsfrist erfüllt wurde.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.6 Fusionskontrolle im Handel

553. Die *Fusionskontrolle im Handel* ist in den vergangenen zwei Jahren durch eine *Beschleunigung der Konzentration im Lebensmittelhandel* und durch das erneute *Auftreten von Großfusionen* gekennzeichnet. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit des Handels lag bei der Expansion in die neuen Bundesländer. Dadurch traten Vorbereitungsstrategien auf dem EG-Binnenmarkt ab 1993 in den Hintergrund. Es deutet sich jedoch an, daß dies von den Handelsunternehmen durch internationale Kooperationen sowie weitere Konzentrationsvorgänge in diesem Jahr nachgeholt wird.

554. Nachdem das Tempo der Konzentrationsentwicklung im Lebensmittelhandel in den Jahren 1988/1989 deutlich zurückgegangen war, ist der Berichtszeitraum durch das erneute Auftreten von Großfusionen und eine starke Beteiligung der führenden Handelsunternehmen an den insgesamt zu verzeichnenden Übernahmen gekennzeichnet. *Tabelle 5* gibt einen Überblick über die Zahl der Fusionen im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel), das übernommene Umsatzvolumen sowie die Beteiligung der Spitzengruppe. Die statistischen Angaben, die die vollzogenen Zusammenschlüsse in den Jahren 1990 und 1991 umfassen, können nicht unmittelbar in Relation zu den im vorigen Hauptgutachten der Monopolkommission vorgelegten Zahlen über die Erwerbsvorgänge im Lebensmittelhandel für die Jahre 1986 bis 1989[32]) gesetzt werden, da die Grundsatzabteilung des Bundeskartellamtes das Erfassungsverfahren geändert hat. Die Monopolkommission geht davon aus, daß die statistischen Angaben des Amtes auch für die weiter zurückliegenden Jahre dem revidierten Verfahren angepaßt werden, damit eine entsprechende Vergleichbarkeit gewährleistet ist.

555. In den Berichtszeitraum fallen *größere Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe der führenden Unternehmen* des Lebensmittelhandels. Im April 1990 hat das Bundeskartellamt die Bildung eines *Gemeinschaftsunternehmens* durch Metro und Asko, die MHB Im- und Export Handels AG (MHB), freigegeben. Mit Wirkung zum 31. Dezember 1989 hat Metro 50 % des Kapitals und 24 % der Stimmrechte der neugegründeten MHB an Asko übertragen. In die gemeinsame Holding brachte Asko ihre 50 %-Beteiligung minus eine Aktie einschließlich des Optionsvertrages auf die Mehrheit an Massa ein. Metro und Asko halten somit jeweils 25 % am Grundkapital von Massa. Die unternehmerische Führung der MHB liegt mit 76 % der Stimmrechte bei Metro, die ihre Vertriebslinien BLV, Huma, Meister, Primus, Suma sowie die jeweiligen Baumärkte einbrachte. Mit der MHB entstand ein in Südwestdeutschland und Süddeutschland nahezu flächendeckend auftretendes SB-Warenhaus- und Fachmarktunternehmen mit rd. 8 Mrd. DM

[32]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 445, Tabelle 6.

Umsatz im Jahre 1990. Bei Metro verbleibt der gesamte C+C-Handel und der Kaufhof-Konzern. Asko behält ihre SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Baumärkte sowie ihren C+C-Handel in eigener Regie. Neben dem Lebensmittelhandel hat das Bundeskartellamt 16 weitere Märkte für verschiedene Warengruppen untersucht, die sachlich nicht zu einem einheitlichen SB-Warenhaussortiment abgegrenzt werden konnten. Sowohl auf den bundesweiten Beschaffungsmärkten als auch den betroffenen regionalen Angebotsmärkten wurden keine marktbeherrschenden Stellungen festgestellt. Auch ein umfassender Gruppeneffekt, der zu einer Reaktionsverbundenheit zwischen den beiden Großunternehmen führt, war nicht nachweisbar.

Tabelle 5

Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel) 1990 und 1991, ohne Übernahmen in den neuen Bundesländern (erworbene Umsätze in Mrd. DM)[1]

Jahr	1990	1991
Zusammenschlüsse ohne gruppeninterne Fusionen		
Zahl der Fusionen	33	15
darunter Spitzengruppe[2]	16	9
übernommene Umsätze	13,324	10,445
darunter Spitzengruppe[2]	8,409	10,129
Gruppeninterne Fusionen		
Zahl der Fusionen	8	7
darunter Spitzengruppe[2]	8	7
übernommene Umsätze	21,333	0,160
darunter Spitzengruppe[2]	21,333	0,160
Zusammenschlüsse insgesamt		
Zahl der Fusionen	41	22
darunter Spitzengruppe[2]	24	16
übernommene Umsätze	34,657	10,605
darunter Spitzengruppe[2]	29,742	10,289

[1] Zusammenschlüsse, deren Vollzug im jeweiligen Jahr angezeigt wurde. Die Angaben sind um Doppelzählungen im wirtschaftlichen Sinne — wiederholter Verkauf eines Unternehmens in einem Jahr sowie in mehreren Stufen vollzogene Fusionen — bereinigt.

[2] Die Spitzengruppe umfaß die Unternehmen Metro, Tengelmann, Asko, REWE-Gruppe und Edeka-Gruppe. Nicht erfaßt ist die nach Umsätzen im Lebensmittelhandel als Nr. 3 der führenden Unternehmen einzuordnende Aldi-Gruppe, da diese sich bislang nicht an Unternehmensübernahmen beteiligt, sondern unternehmensintern wächst.

556. Ebenfalls in den Berichtszeitraum fällt die *Sanierung der co op AG.* Nachdem das ursprüngliche Konzept des Bankenpools, co op vollständig an die REWE Zentral AG zu veräußern, die ihrerseits dann teilweise an dritte Unternehmen weiter veräußern wollte, wegen wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes gescheitert war, hat die co op selbst wesentliche Teile ihres Ladennetzes veräußert. Zu den Übernehmern gehörten unter anderem die Konsumgenossenschaft Berlin (Ost), REWE und die französische Promodés. Übrig blieb ein reines Lebensmittelhandelsunternehmen co op AG, das in den Regionen Nordwest, West und Südwest Umsätze von etwa 4 Mrd. DM im Jahre 1990 tätigte. Bis zum Ende des Berichtszeitraumes hat die ursprüngliche Aufteilung zu *Folgefusionen* geführt, in deren Mittelpunkt Asko steht. Zunächst übernahm Asko Ende 1990 88,8 % der Aktien der co op AG, um damit ihr Engagement im Lebensmitteleinzelhandel nach der Einbringung von Massa in die MHB wieder zu verstärken. Im Verlauf des Jahre 1991 übernahm Asko zudem eine Mehrheitsbeteiligung an der früher zu co op gehörenden Berliner Bolle KG, die zwischenzeitlich an die ostdeutsche Konsumgenossenschaft Berlin veräußert worden war.

Für das Jahr 1992 — und damit außerhalb des Berichtszeitraumes — sind *weitere Großfusionen* unter Beteiligung von Asko bereits beim Bundeskartellamt angemeldet bzw. deuten sich an. Inzwischen hat Asko eine ebenfalls 1990 erworbene Minderheitsbeteiligung (24,9 %) an der Bielefelder AVA auf eine Mehrheitsbeteiligung von über 50 % ausgeweitet. Dieser Zusammenschluß ist zur Zeit beim Bundeskartellamt anhängig. Asko, als die bisherige Nr. 6 der nach Umsätzen größten deutschen Handelsunternehmen mit einem Jahresumsatz von ca. 9 Mrd. DM in 1991, wird mit der AVA-Beteiligung (Umsatz etwa 5,2 Mrd. DM, Nr. 12 im Jahre 1991) zur Nr. 4 der deutschen Handelsunternehmen aufrücken.

Inzwischen überprüft das Bundeskartellamt die Ende März 1992 aufgetauchten und inzwischen verdichteten Spekulationen über eine Ausweitung des Einflusses der Metro auf Asko über deren bisherige 10 %-Beteiligung hinaus.

557. Daneben fanden im Berichtszeitraum größere *gruppeninterne Übernahmen* statt. So hat die REWE-Gruppe ihre Entwicklung zu einem einheitlich geführten Konzern mit der vollständigen Übernahme der RHG Leibbrand oHG (jetzt: REWE Zentral AG & Co. oHG), der REWE Handelsgesellschaften Rhein-Sieg, Rhein-Lahn, Hungen und West sowie der Mehrheitsbeteiligung an Kaiser & Kellermann weitgehend abgeschlossen. Nachdem die REWE Südwest Lebensmittel-Großhandel e.G. (jetzt: Südwest-Kauf Handels AG) aus der REWE-Organisation ausgetreten ist, stehen lediglich noch die REWE Dortmund e.G., REWE Herne e.G., Groka Solingen, J.A. Schnell KG und FÜR SIE e.G. mit einem Gesamtumsatz von 2,7 Mrd. DM im Jahre 1990 außerhalb des REWE-Konzerns.

558. Die Entwicklung des Lebensmittelhandels verlief in den vergangenen zwei Jahren außerordentlich dynamisch. Die starken Umsatzsteigerungen der Branche (1989: 226 Mrd. DM, 1990: 249 Mrd. DM,

1991: 301 Mrd. DM)[33]) sind dabei ganz überwiegend das Ergebnis der *Ausweitung der nationalen Märkte* auf die neuen Bundesländer. Von dem Gesamtumsatz des letzten Jahres entfielen zwei Drittel auf den Nahrungsmittelbereich, ein Drittel ist dem Non-food-Bereich zuzuordnen. In den Angaben sind die Leistungen des ostdeutschen Handels enthalten.

Die Ausweitung der Umsätze geht mit einer *zunehmenden Umsatzkonzentration* einher.[34]) Nachdem der Anteil der zehn größten Unternehmen des Lebensmittelhandels am Gesamtumsatz der Branche im Jahre 1985 bei 46,6 % (Food: 46,2 %) lag und ein erster starker Anstieg der Konzentration in den Jahren 1986 mit 57,3 % (Food: 54,7 %) und 1988 mit 61 % (Food: 59,1 %) zu beobachten war, nahm die Umsatzkonzentration im Berichtszeitraum auf 62,0 % (Food: 58,8 %) im Jahre 1990 und 61,5 % (Food: noch nicht erhältlich) in 1991 zu.[35]) Branchenführer ist die Metro-Gruppe mit einem Gesamtumsatz im Inland von 35,9 Mrd. DM im Jahre 1991. Auf den Positionen zwei bis zehn folgen REWE AG (32,86 Mrd. DM), Aldi-Gruppe (25 Mrd. DM), Edeka-Gruppe (23,11 Mrd. DM), Tengelmann-Gruppe (20,4 Mrd. DM), Asko-Gruppe (19,03 Mrd. DM), Karstadt (18,56 Mrd. DM), Spar AG (13,43 Mrd. DM), Lidl & Schwarz (8,1 Mrd. DM) sowie Hertie (7,8 Mrd. DM).

559. In der Rangliste der ersten 50 Unternehmen des Lebensmittelhandels sind im Jahre 1991 erstmals auch acht Konsumgenossenschaften aus den neuen Bundesländern vertreten. Allerdings befindet sich der *Lebensmittelhandel im Osten Deutschlands* nach wie vor in einer *Umbruchphase*. Die alten Strukturen sind teilweise noch intakt, befinden sich jedoch in der Auflösung. Durch die Ende 1990 verstärkt in Gang gekommene Entflechtung der staatlichen Handelsorganisation HO sind deren Strukturen inzwischen nahezu völlig aufgelöst. Übriggeblieben sind zahlreiche kleine Lebensmittelläden in den Händen privater Einzelhändler, vornehmlich im ländlichen Bereich, sowie die größeren Objekte als Filialen westlicher Handelsunternehmen. Die westdeutschen Handelsunternehmen, die sich bis zum 3. Oktober 1990 vor allem über Kooperationen mit den bestehenden Groß- und Einzelhandelsunternehmen in den neuen Ländern engagierten, bauen seitdem verstärkt eigene Filialen und eigene Distributionssysteme im Osten Deutschlands auf. Da die kleinen Läden der staatlichen Handelsorganisationen nicht über wettbewerbsfähige Verkaufsflächen verfügen, wird sich der begonnene *Strukturwandel* in nächster Zeit fortsetzen. Die bereits heute teilweise bestehenden Versorgungslücken im ländlichen Bereich werden, bis zum Aufbau neuer Distributionssysteme durch die westdeutschen Groß- und Einzelhändler, vor allem durch mobile Händler, überbrückt.

Von den Handelsunternehmen der ehemaligen DDR verfügen lediglich die *Konsumgenossenschaften* über ein *gewisses Wettbewerbspotential*. Allerdings sind auch hier eine *starke Konzentration* und hohe *Umsatzverluste* zu beobachten. Während im Jahre 1989 198 Konsumgenossenschaften noch einen Gesamtumsatz von 40 Mrd. Ostmark erwirtschafteten, konnten die 1991 verbliebenen 28 Konsumgenossenschaften lediglich noch 13,4 Mrd. DM umsetzen. Für die nächste Zeit ist zu erwarten, daß sich die Strukturen des ostdeutschen Lebensmittelhandels vergleichsweise rasch den in den alten Bundesländern gegebenen Strukturen anpassen werden. Vermutlich wird dabei noch einmal eine größere Zahl von Konsumgenossenschaften verdrängt werden.

560. Die *Konzentrationsentwicklung im Handel* kann von der Fusionskontrolle des Bundeskartellamtes nach dem heutigen Stand der Kartellrechtsprechung vergleichsweise wenig beeinflußt werden. Wegen der regionalen Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte verlaufen größere Übernahmen in der Regel nach dem Muster, daß die beteiligten Unternehmen zusammen mit der Beschlußabteilung des Amtes diejenigen Regionalmärkte aussondern, in denen wettbewerblich relevante Marktstellungen entstehen können. Sodann werden auf diesen Märkten Verkaufsflächen an Konkurrenten abgetreten, deren Marktposition dies noch zuläßt. Es kommt auch vor, daß Verkaufsflächen in verschiedenen Regionen gegenseitig „getauscht" werden, wenn Fusionen parallel beim Bundeskartellamt angemeldet werden. Unter Beteiligung der Kartellbehörde verläuft dieser Prozeß des Ausgleichs regionaler Marktanteile in aller Regel über formelle Zusagen. Nach Ansicht des Amtes führt diese Praxis, die zunächst dekonzentrativ wirkt, mit der Zeit zu annähernd *gleichen regionalen Marktstrukturen*. Der nur in einzelnen Regionen marktstarke „Mittelstand" an Handelsunternehmen werde dabei zunehmend verdrängt. Trifft diese These, für die bislang keine empirischen Belege vorliegen, zu, könnte dies ein Hinweis auf *oligopolistisch beherrschte Märkte* sein, auf denen die führenden Handelsunternehmen wegen ihrer Reaktionsverbundenheit untereinander auf wettbewerbliche Vorstöße verzichten.

561. Die Monopolkommission vertritt nach wie vor die Auffassung, daß die *Konzentrationsentwicklung* sowie der *erreichte Konzentrationsgrad* im Lebensmittelhandel das *Ergebnis anhaltender Strukturveränderungen* sind.[36]) Sowohl die Rahmenbedingungen —

[33]) Vgl. M+M Eurodata, Top Firmen, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland (West und Ost), Frankfurt, verschiedene Jahrgänge. Die Publikation ist die Fortsetzung von Glendinning & Lehning, G+L, Top 50 ab 1990.

[34]) Vgl. M+M Eurodata, Top Firmen 1992.

[35]) Die Umsatzkonzentrationsraten für 1990 und 1991 umfassen den gesamtdeutschen Lebensmittelhandel. Wegen der außerordentlich schnellen Anpassung der Struktur des ostdeutschen Lebensmittelhandels an die in den alten Bundesländern gegebenen Strukturen — mit kleineren Verwerfungen haben die großen westdeutschen Handelsunternehmen und -gruppen ihre Umsatzanteile auf die neuen Länder übertragen können — sind keine wesentlichen Auswirkungen der Vereinigung auf die statistischen Konzentrationsraten im Lebensmittelhandel erkennbar. In der Tendenz liegt die gesamtdeutsche Umsatzkonzentration jedoch unterhalb derjenigen, die sich für die alten Bundesländer ergeben hätte. Die Umsatzkonzentrationsrate der TOP 10 im Lebensmittelhandel für das Jahr 1991, die in der M+M-Ausgabe 1992 eine geschätzte Angabe ist, beruht auf aktualisierten Daten von M+M Eurodata, Stand: Anfang Juni 1992.

[36]) Die Ursachen dieser Entwicklung sowie die möglichen Folgerungen sind ausgiebig diskutiert worden. Vgl. zuletzt Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 554.

unter anderem die Öffnung der Märkte durch den EG-Binnenmarkt — als auch die Marktergebnisse, z. B. die vergleichsweise moderaten Umsatzrenditen, sprechen für die *Existenz eines wirksamen Wettbewerbs.* In Anbetracht des erreichten Konzentrationsgrades sind jedoch Bedenken, die sich auf die Möglichkeiten der Fusionskontrolle beziehen, den Aufbau marktmächtiger Stellungen einzelner Handelsunternehmen auch für die Zukunft wirksam zu verhindern, verständlich. Die Abwägung dieser Frage setzt jedoch eine erneute eingehende Auseinandersetzung sowohl mit den Beurteilungskriterien für die Existenz von Wettbewerb auf den Handelsmärkten als auch mit den Nachweiskriterien für Marktbeherrschung bei Handelsfusionen voraus. Dabei erscheint es notwendig, die heute noch nicht vollständig abzuschätzenden *Auswirkungen der Marktöffnung* im Zuge des Europäischen Binnenmarktes sowie die Rückwirkungen einer möglicherweise veränderten Beurteilung von Handelsfusionen durch die *europäische Fusionskontrolle* auf die nationale Kartellamtspraxis zu berücksichtigen.

562. Auswirkungen auf die Fusionskontrolle im Handel sind bereits durch die *Aufhebung des Untersagungsbeschlusses* des Bundeskartellamtes durch das Kammergericht im Fall *Kaufhof/Saturn* zu erwarten.[37]) Im Mittelpunkt der Aufhebungsentscheidung stehen zum wiederholten Male Fragen der Marktabgrenzung. Bei der *sachlichen Abgrenzung* des Marktes für Unterhaltungselektronik bezieht das Kammergericht auch die lediglich sporadisch auftauchenden Vertriebswege, z. B. über Tankstellen, Supermärkte, Buchclubs oder Kaffeegeschäfte, mit ein. Diese bieten solche Güter von Zeit zu Zeit, dann jedoch häufig zu günstigeren Preisen, an. Ständige Anbieter von Unterhaltungselektronik werden danach auch durch die sporadischen Angebote fachfremder Händler in ihrer Preisgestaltung kontrolliert, da die interessierten Kunden imstande und bereit sind, sich nach den günstigsten Angeboten umzusehen, und, wenn nötig, mit dem Kauf eine Weile zu warten. Im Ergebnis bedeutet die Entscheidung des Kammergerichts eine *konsequente Anwendung des Bedarfsmarktkonzepts* bei der sachlichen Marktabgrenzung. Damit wird die auch von der Monopolkommission wiederholt kritisierte Übertragung des für die Marktabgrenzung im Lebensmittelhandel üblichen Sortimentsgedankens auf andere Handelsbereiche erheblich erschwert.[38])

Für die *räumliche Marktabgrenzung* verankert das Kammergericht darüber hinaus den Grundsatz, daß eine *Korrelation* zwischen dem *Wert des Produktes und dem Umfang eines räumlich relevanten Marktes* besteht. Für den in Rede stehenden Fall bedeutet dies eine Abgrenzung des räumlichen Marktes für Unterhaltungselektronik auf 50 km um das Zentrum von Köln. Auch wenn die exakte Festlegung eines Radius willkürlich erscheint, kommt mit der Feststellung des Kammergerichts zum Ausdruck, daß gerade auch für die räumliche Marktabgrenzung das Einkaufsverhalten der Nachfrager entscheidend ist. Dabei kommt es nicht lediglich auf das Verhalten der Nachfrager innerhalb eines Ballungsgebietes, wie es der Kernbereich der Stadt Köln darstellt, an, sondern vielmehr auch auf das Einkaufsverhalten der außerhalb wohnenden Kunden. Unter dieser Prämisse ist nicht allein entscheidend, ob die Nachfrager, die im Kern des Stadtgebietes ansässig sind, ihre Nachfrage nach hochwertigen Konsumgütern auch außerhalb befriedigen — in negativer Einschätzung dieser Frage kam das Bundeskartellamt zu einer Abgrenzung eines relevanten Teilmarktes auf das Kerngebiet der Stadt Köln —, sondern auch darauf, daß auswärtig ansässige Nachfrager ihren Bedarf auch innerhalb der Stadt decken. Will ein großes Handelsunternehmen auch die auswärtigen Kunden an sich ziehen, steht es damit automatisch auch mit den dort ansässigen Anbietern im Wettbewerb.

3. Fusionskontrolle im Zeichen der wirtschaftlichen Integration Deutschlands

563. Die Umstrukturierung der Wirtschaft in Ostdeutschland erfordert in bedeutendem Umfang die Zufuhr von Kapital, technischem Wissen und Management-Know-how. Dies geschieht vielfach durch *Kooperationen,* durch *Beteiligungen* oder *Unternehmensübernahmen.* Das Bundeskartellamt hat die davon ausgehenden Wettbewerbswirkungen von Beginn an geprüft. Im Hinblick auf die dabei angewandte Vorgehensweise können zwei Phasen unterschieden werden. Bis zum Beitritt der DDR zur Bundesrepublik am 3. Oktober 1990 fielen diese noch nicht in den Geltungsbereich des GWB. Das Bundeskartellamt konnte die Vorgänge in der DDR nur in bezug auf die Inlandsauswirkungen im Sinne des § 98 Abs. 2 GWB prüfen. Dies änderte sich erst mit der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten. Danach konnte das Amt nun auch die auf das Gebiet der neuen Bundesländer begrenzten Wettbewerbswirkungen in seiner Beurteilung berücksichtigen.

3.1 Anwendung der Fusionskontrolle im Vorfeld der Wiedervereinigung

564. Am 19. April 1990 wurden dem neu gebildeten *Amt für Wettbewerbsschutz* die Aufgaben der Wettbewerbskontrolle in der DDR zugewiesen. Im Vordergrund stand die wettbewerbspolitische Beurteilung von Kooperationen zwischen west- und ostdeutschen Unternehmen. Die zunächst auf Einzelfallentscheidungen beruhende Kontrolle wurde mit der weitgehenden *Übernahme des bundesdeutschen GWB* zum 1. Juli 1990 gesetzlich verankert. Rückwirkend waren davon alle Kooperationen betroffen, die seit Inkrafttreten der Joint-Venture-Verordnung am 25. Januar 1990 vereinbart worden waren. Im Gegensatz zum GWB wurde insbesondere auf eine zweistufige

---

[37]) WuW/E OLG 4657 „Kaufhof/Saturn". Die Monopolkommission hat die Untersagungsverfügung der Kartellbehörde bereits in ihrem letzten Hauptgutachten behandelt. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 552.

[38]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a. a. O., Tz. 422 ff. und auch zuletzt Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 552.

stufige Fusionskontrolle verzichtet, nach der die Kartellbehörde allein die Wettbewerbswirkungen von Zusammenschlüssen bewertet und Gemeinwohlabwägungen erst auf Antrag in einem zweiten Schritt durch eine Ministerentscheidung vorgenommen werden. Die in der DDR übernommene Regelung gab dem Wirtschaftsminister die Möglichkeit, bereits in der Entscheidung durch das Amt für Wettbewerbsschutz Gemeinwohlgründe geltend zu machen. Damit war die Absicht verbunden, bedeutende Kooperationsvorhaben rasch endgültig zu entscheiden, um die möglichen nachteiligen Folgen einer Verzögerung durch ein zweistufiges Verfahren zu vermeiden.

565. Die überwiegende Zahl der Unternehmenskooperationen in der ehemaligen DDR fiel unter die Fusionskontrolle. Das *Amt für Wettbewerbsschutz* prüfte während seiner kurzen Tätigkeit insgesamt *149 Zusammenschlüsse*. Keines der Vorhaben wurde untersagt. Die Beteiligung der Allianz an der Deutschen Versicherungs AG, auf die die Geschäfte der staatlichen Versicherung der DDR übertragen worden waren, wurde zwar als wettbewerbsbeschränkend gewertet, aus Gemeinwohlgründen dann allerdings doch freigegeben.

Das *Bundeskartellamt* war bis zur Wiedervereinigung mit 116 Zusammenschlußfällen befaßt. Die Prüfung beschränkte sich auf die Wettbewerbswirkung der Fusionen im Gebiet der alten Bundesrepublik. Inlandsauswirkungen wurden nur in 15 Fällen ausgeschlossen. In keinem der anderen Fälle reichten sie nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes jedoch aus, um in der Bundesrepublik das Entstehen bzw. die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu begründen. Keines der Vorhaben wurde somit untersagt.

566. Der vom Bundeskartellamt zu führende *Nachweis der Inlandsauswirkung* war in der Regel unproblematisch. Mit der Öffnung der DDR, der Gründung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion und der bald darauf sich abzeichnenden politischen Wiedervereinigung war klar, daß die von dem alten politischen System der DDR betriebene Abschottung der ostdeutschen Märkte beendet sein würde. Das Bundeskartellamt konnte daher in seiner Prognose einen einheitlichen gesamtdeutschen Wirtschaftsraum zugrundelegen. Inlandswirkungen waren damit grundsätzlich nur auf Märkten zu verneinen, deren räumliche Ausdehnung sich auch nach der Integration nicht auf das Gebiet der alten Bundesrepublik erstrecken würde.

Für die Annahme der Inlandswirkung war nicht entscheidend, ob das an dem Zusammenschluß beteiligte DDR-Unternehmen bereits als Wettbewerber in der Bundesrepublik auftrat. Das Bundeskartellamt konnte sich auf das *Argument des potentiellen Wettbewerbs* stützen. Angesichts des erheblichen strukturellen Anpassungsbedarfs ostdeutscher Unternehmen durfte zwar in den meisten Fällen davon ausgegangen werden, daß diese nicht allein in der Lage sein würden, sich zukünftig als Wettbewerber auf dem bundesdeutschen Markt zu etablieren. Inlandsauswirkungen wurden dadurch allerdings nicht ausgeschlossen. Sie beruhen in diesem Fall darauf, daß die Übernahme des Unternehmens in der DDR durch einen bestimmten Erwerber den Zugriff auf die Ressourcen des Unternehmens durch andere aktuelle oder potentielle Wettbewerber in der Bundesrepublik verhindert. Im übrigen hat das Bundeskartellamt Inlandswirkungen auch auf regional begrenzten Märkten angenommen, wenn wie im Fall der Elektrizitätswirtschaft eine Übernahme durch ein Konsortium westdeutscher Branchenführer beabsichtigt war. Dabei ging es davon aus, daß das gemeinsame Vorgehen der Unternehmen in der DDR negative Rückwirkungen auf ihr Wettbewerbsverhalten in Westdeutschland hat.

567. Nach Auffassung der Monopolkommission war die *extensive Anwendung des § 98 Abs. 2 GWB* in bezug auf deutsch-deutsche Unternehmenszusammenschlüsse *sinnvoll* und *notwendig*. Die konsequente extraterritoriale Anwendung des GWB ist zwar im Grunde nicht unproblematisch, da sie mit ausländischem Recht kollidieren kann; diesbezügliche Bedenken besaßen in der besonderen Situation des deutschen Einigungsprozesses allerdings kein besonderes Gewicht. Wichtiger war es, so schnell und so effektiv wie möglich dem Entstehen wettbewerbsschädlicher Strukturen in Ostdeutschland vorzubeugen. Die vom Bundeskartellamt gewählten Kriterien zur Feststellung von Inlandswirkungen gewährleisteten, daß die im Rahmen des GWB vor der Wiedervereinigung bestehenden Instrumente zu diesem Zweck weitmöglichst genutzt werden konnten.

568. In den meisten Fällen war die Freigabe der Fusionen durch das Bundeskartellamt problemlos, da die *Inlandswirkungen wettbewerbspolitisch unbedenklich* waren. Einerseits herrschte auf den in der Bundesrepublik betroffenen Märkten reger Wettbewerb. Andererseits war der mit der Übernahme verbundene Ressourcenzuwachs für die Wettbewerbsposition des Erwerbers häufig ohne größere Bedeutung. In verschiedenen Fällen konnte das Amt wettbewerbspolitisch bedenkliche Vorhaben im Vorfeld verhindern bzw. entschärfen. So stellte es sich Versuchen führender westdeutscher Mineralölunternehmen entgegen, den Markt in der DDR durch frühzeitige Kooperationen mit dem dortigen Monopolanbieter Minol unter sich aufzuteilen. Die Gemeinschaftsunternehmen wurden als Kartelle lediglich für fünf Jahre befristet freigestellt, wobei in dieser Zeit einzelne Gesellschafter ungehindert auch eigene neue Tankstellennetze errichten dürfen. In weiteren Fällen erreichte das Bundeskartellamt, daß anstelle des westdeutschen Marktführers andere Unternehmen als Erwerber zum Zuge kamen.

569. Die *Beteiligung der Allianz an der Deutschen Versicherungs AG* griff das Bundeskartellamt mangels fehlender Auswirkungen im Inland nicht auf. Die Befürchtungen, die Allianz könne durch den Zusammenschluß einen wettbewerbsverzerrenden Vorsprung in Ostdeutschland insbesondere auf dem Markt für Lebensversicherungen gewinnen, wurden durch die tatsächliche Entwicklung entkräftet. Die Übernahme des Altkundenstamms scheint der Allianz

keinen wesentlichen Wettbewerbsvorsprung im Neukundengeschäft verschafft zu haben.

570. Nicht unerhebliche wettbewerbspolitische Probleme traten bei der Neuordnung der Energiewirtschaft auf. Die wichtigsten Entscheidungen wurden bereits vor der Wiedervereinigung getroffen. Mit den *Stromverträgen vom 22. August 1990* wurden die wenig wettbewerblichen Strukturen der bundesdeutschen Stromwirtschaft auf die DDR übertragen. Der unter anderem auch von der Monopolkommission geäußerte Vorschlag, die in der DDR vorgefundene Trennung von Erzeugung und Verteilung durch eine Privatisierung dieser Stufen an voneinander unabhängige Unternehmen beizubehalten, hatte angesichts der Verhandlungsposition der westdeutschen Energieunternehmen offensichtlich keine reellen Erfolgsaussichten. Außerdem konnte das Bundeskartellamt nicht verhindern, daß die Verbundebene an ein Konsortium unter Führung der drei größten westdeutschen Verbundunternehmen (RWE, Preußen Elektra, Bayernwerk) übertragen wurde. Das Amt erreichte zwar, daß in die Stromverträge ein Vorbehalt gegen Beteiligungen der drei führenden Verbundunternehmen an Unternehmen der Verteilerebene aufgenommen und die Ausgliederung der Gasversorgung auf der Bezirksebene vereinbart wurde. Letztlich konnten diese Korrekturen jedoch nicht verhindern, daß sich die Wettbewerbssituation in den neuen Bundesländern noch schlechter darstellt als in den alten.

Im Bereich der *Gaswirtschaft* wurde die greifbare Chance einer deutlichen Wettbewerbsbelebung verpaßt. Die Ruhrgas AG, die in Westdeutschland auf der Ebene der Gasimporte und Gasfernübertragungen eine dominierende Marktstellung einnimmt, sicherte sich frühzeitig 35 % der Anteile der Verbundnetz Gas AG (VNG), auf die das Ferngasnetz der DDR übertragen worden war. Das Bundeskartellamt stand diesem Vorhaben zunächst sehr kritisch gegenüber, zumal mit der Brigitta Erdgas und Erdöl GmbH (BEB) ein zu 25 % direkt an der Ruhrgas beteiligtes Unternehmen weitere 10 % der Anteile der VNG erwerben sollte. Das Amt gab seine Zustimmung unter der Auflage, daß die verbleibenden 55 % der Aktien der VNG an rechtlich und wirtschaftlich von der Ruhrgas unabhängige Unternehmen verteilt werden, daß unter den Eignern auch wechselnde Mehrheiten gegen die Ruhrgas möglich sind und daß alle Aktionäre einen diskriminierungsfreien Zugang zu den Leistungen der VNG im Gasgeschäft erhalten.

Die schließlich verwirklichte Beteiligungsstruktur (Ruhrgas 35 %, BEB 10 %, ostdeutsche Kommunen 15 minus eine Aktie, Wintershall AG 15 % plus eine Aktie sowie British Gas, Elf Gas GmbH, Statoil, Gasprom und Erdgas Gammern je 5 %) schließt nach Auffassung der Monopolkommission einen *dominierenden Einfluß der Ruhrgas* nicht aus. Dies ist wettbewerbspolitisch nachteilig, weil aufgrund des Kaufinteresses anderer Unternehmen durchaus auch eine andere Beteiligungsstruktur denkbar gewesen wäre. Die großzügige Zuteilung an die Ruhrgas kann daher kaum mit der Zurückhaltung anderer Investoren begründet werden.

3.2 Auswirkungen der Wiedervereinigung Deutschlands in der Anwendung des Zusammenschlußtatbestandes

3.2.1 Besonderheiten bei der Beteiligung der öffentlichen Hand

571. Die durch Treuhandgesetz und Einigungsvertrag vorgeschriebene *Privatisierung* ehemaliger volkseigener Betriebe der DDR warf in einzelnen Bereichen Probleme in der Anwendung des § 23 GWB auf. Besondere Fragen ergaben sich bei Zusammenschlußvorhaben von ehemals im Staatseigentum befindlichen Betrieben der DDR mit Unternehmen, an denen *die Bundesrepublik mehrheitlich beteiligt ist.* Das Bundeskartellamt ging grundsätzlich auch dann vom Vorliegen eines Zusammenschlusses im Sinne von § 23 GWB aus, wenn hinter den beteiligten westdeutschen Unternehmen die Bundesrepublik Deutschland selbst als Hauptgesellschafter oder Rechtsträger stand. Besonderes öffentliches Interesse fand in diesem Kontext die Prüfung des Zusammenschlußvorhabens Lufthansa/Interflug.

572. Die Deutsche Lufthansa AG, Köln, hatte im Mai 1990 beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, 26 % an der Interflug, Gesellschaft für internationalen Flugverkehr GmbH, Berlin (Ost), zu erwerben. Das Amt äußerte Bedenken gegen das Zusammenschlußvorhaben. Das Verfahren wurde allerdings nicht abgeschlossen, da sich die wirtschaftliche Situation der Interflug bis zum Ende des Jahres 1990 so weit verschlechterte, daß das Unternehmen in Liquidation geriet.

Der Fall war dadurch gekennzeichnet, daß während des noch schwebenden Verfahrens der *Einigungsvertrag wirksam* wurde und die Deutsche Demokratische Republik der Bundesrepublik nach Artikel 23 Grundgesetz beitrat. Die beteiligten Unternehmen, insbesondere Lufthansa, gingen nach Inkrafttreten des Einigungsvertrages davon aus, daß dieser Vorgang Auswirkungen auf das Verfahren beim Bundeskartellamt habe.

573. Es wurde vorgetragen, daß die formalen Zusammenschlußtatbestände des § 23 GWB im Hinblick auf das Zusammenschlußvorhaben mit Inkrafttreten des Einigungsvertrages nicht mehr erfüllt seien. Durch Artikel 25 des Einigungsvertrages sei die Treuhandanstalt alleinige Gesellschafterin der Interflug GmbH geworden. Da es sich bei der Treuhandanstalt gemäß Artikel 25 des Einigungsvertrages um eine bundesunmittelbare Anstalt des öffentlichen Rechts handelt, habe die Bundesrepublik mit Inkrafttreten des Einigungsvertrages mittelbar die Inhaberschaft an Interflug erworben. Die Bundesrepublik Deutschland sei zudem mit 51 % Hauptaktionärin der Lufthansa AG. Daher wurden, so der Vortrag der Beteiligten, beide Unternehmen unter dem Dach der Bundesrepublik zu einem Unternehmen zusammengeschlossen. Der von Lufthansa und Interflug geplante Anteilserwerb stelle sich damit als ein rein *konzerninterner Vorgang* dar, der nach § 23 Abs. 3 Satz 1 GWB der Fusionskontrolle nicht mehr unterfalle, da eine Verstärkung der Verbindung beider Unternehmen angesichts der durch den Einigungsvertrag geschaffenen Rechtslage nicht mehr möglich sei. Bereits vor Vollzug

der geplanten Übernahme der Geschäftsanteile durch Lufthansa sei die Bundesrepublik Deutschland im Hinblick auf die Interflug die allein entscheidungsberechtigte Gesellschafterin gewesen.

574. Das Bundeskartellamt ist während des gesamten Verfahrens davon ausgegangen, daß das Zusammenschlußvorhaben Lufthansa/Interflug den Zusammenschlußtatbeständen des § 23 GWB unterliegt. Es ist dabei seiner bereits früher geäußerten Ansicht gefolgt, daß die Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland grundsätzlich *nicht unter einheitlicher Leitung* im Sinne von § 23 Abs. 3 GWB stehen. Da das Zusammenschlußvorhaben die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Lufthansa auf dem Markt für Linienflüge im Inland und im grenzüberschreitenden Verkehr mit dem Ausland bewirken würde, stand das Bundeskartellamt dem Vorhaben grundsätzlich ablehnend gegenüber. Eine Nichtuntersagung kam nach Ansicht des Amtes nur in Betracht, sofern der Zusammenschluß für die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Lufthansa nicht kausal werden würde.[39])

575. Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Bundeskartellamtes, wonach das Vorhaben Lufthansa/Interflug dem Zusammenschlußtatbestand des § 23 GWB unterfällt. Sie hat bereits früher festgestellt, daß auch die Bundesrepublik Deutschland und die von ihr beherrschten Unternehmen den Unternehmensbegriff im Sinne der Fusionskontrollvorschriften erfüllen können.[40]) Das gleiche gilt für die ehemalige DDR und deren staatseigene Betriebe. Der *Geltungsbereich des GWB* erstreckte sich zwar bis zum Inkrafttreten des Einigungsvertrages nur auf das Territorium der Bundesrepublik Deutschland. Die Anwendung der Vorschriften des GWB ist dennoch durch den Regelungsgedanken des *§ 98 Abs. 2 GWB* eröffnet. Obwohl die Kollisionsnorm des § 98 Abs. 2 GWB auf das Verhältnis der Bundesrepublik Deutschland zur ehemaligen DDR nicht unmittelbar paßte, da die DDR nicht als Ausland galt, ist eine Anwendung dieser Vorschrift möglich. Das zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der ehemaligen DDR geltende interlokale Recht wurde von der Praxis ebenfalls in entsprechender Anwendung der Kollisionsnormen entwickelt. Die nach Artikel 98 Abs. 2 GWB erforderliche Auswirkung der Wettbewerbsbeschränkung des Vorhabens Lufthansa/Interflug lag vor, da durch den Zusammenschluß mit einer Verstärkung der wettbewerblichen Ressourcen der Lufthansa zu rechnen war.

576. Die Monopolkommission stützt weiter die Auffassung, daß die Inkraftsetzung des *Einigungsvertrages am 3. Oktober 1990 keine Verbindung* zwischen den Unternehmen Lufthansa und Interflug im Sinne des § 23 Abs. 3 Satz 4 GWB bewirkt hat. Staats- und völkerrechtliche Organisationsakte unterliegen nicht den Vorschriften des GWB. Die Frage, ob durch den Einigungsvertrag sämtliche Betriebe der DDR und die Unternehmen mit Beteiligungen der Bundesrepublik als konzernrechtlich zusammengehörig betrachtet werden müssen, kann dabei offenbleiben. Auch wenn unterstellt wird, daß Lufthansa und Interflug mit Inkrafttreten des Einigungsvertrages im Sinne des § 23 Abs. 3 Satz 1 GWB verbunden waren, schließt dies nicht die Anwendung der §§ 23ff. GWB auf das weiterführende Zusammenschlußvorhaben der beiden Unternehmen aus. Nach Ansicht der Monopolkommission wird eine etwa bereits bestehende Unternehmensverbindung im Sinne des § 23 Abs. 3 Satz 1 GWB verstärkt, falls ein Unternehmen des Bundes einen ehemaligen DDR-Betrieb erwirbt. Maßgeblich für die Betrachtungsweise ist die *besondere Funktion der Treuhandanstalt.*

Ihre Aufgabe besteht nach Artikel 25 des Einigungsvertrages darin, die volkseigenen Betriebe wettbewerblich zu strukturieren und zu privatisieren. Anders als in einem Konzern sind die mittelbaren Beteiligungen des Bundes über die Treuhandanstalt gerade *nicht auf eine dauerhafte Verwaltung und Führung* der im Treuhandvermögen befindlichen Unternehmen gerichtet. Daraus folgt, daß zwischen den Unternehmen, an denen die Bundesrepublik Deutschland im Bereich der alten Bundesländer eine Beteiligung hält, und den Unternehmen im Treuhandvermögen grundsätzlich nur eine sehr lockere Verbindung besteht. Jeglicher Erwerb ehemaliger DDR-Betriebe durch westdeutsche Unternehmen mit Bundesbeteiligung würde diese lose, auf eine Auflösung gerichtete Verbindung perpetuieren und damit im Sinne des § 23 Abs. 1 GWB verstärken.

577. In einem anderen Fall wurde vom Bundeskartellamt die Verstärkung einer solchen Unternehmensverbindung allerdings abgelehnt. Dort meldete die Deutsche Reichsbahn das Vorhaben an, mit der Deutschen Bundesbahn die „Planungsgesellschaft Schienenverkehr Deutsche Einheit" zu gründen. Im Gegensatz zu der sonstigen oben beschriebenen Praxis[41]) ging das Bundeskartellamt in diesem Fall davon aus, daß die *beiden Bahnunternehmen im Sinne des § 23 Abs. 3 GWB unter einheitlicher Leitung stehen.*

578. Die Deutsche Reichsbahn ist durch Artikel 26 Einigungsvertrag Sondervermögen des Bundes geworden und damit rechtlich dem Status der Deutschen Bundesbahn gleichgestellt. Zugleich wird dort angeordnet, die beiden Bahnunternehmen in technischer und organisatorischer Hinsicht zusammenzuführen. Auf längere Sicht werden beide Bahnen endgültig zusammengefaßt werden. Dies schloß nach Ansicht des Bundeskartellamtes eine Verstärkung dieser Unternehmensverbindung durch die Gründung der gemeinsamen Planungsgesellschaft aus.

579. Die Monopolkommission schließt sich der differenzierten Betrachtung dieser beiden Fälle, Lufthansa/Interflug auf der einen und Deutsche Reichsbahn/ Deutsche Bundesbahn auf der anderen Seite, an. Im Gegensatz zu der erstgenannten Sachlage war bei dem Vorhaben Deutsche Bundesbahn/Deutsche Reichsbahn eine Perpetuierung und Verfestigung der Verbindung beider Sondervermögen durch die Vorschrift des *Artikel 26 Einigungsvertrag* legislativ vorgeschrieben. Diese Rechtslage begründete bereits mit

[39]) Vgl. unten Tz. 589ff.

[40]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbliche und strukturelle Aspekte einer Zusammenfassung von Unternehmen im Energiebereich (Veba/Gelsenberg), Sondergutachten 2, Baden-Baden 1975, S. 10, Punkt (1); WuW/E BGH 1523, „VEBA/Gelsenberg".

[41]) Vgl. Tz. 574.

Abschluß des Einigungsvertrages eine auf Dauer gerichtete Verbindung beider Bahnunternehmen unter einheitlicher Leitung auf allen wesentlichen technischen und organisatorischen Gebieten. Die durch den Einigungsvertrag unabdingbar vorgeschriebene Zusammenführung der beiden Unternehmen kann nicht nach den Normen des GWB überprüft werden. Diese Marktentwicklung unterliegt keiner Kontrolle nach den Vorschriften der §§ 23 ff. GWB, da sie auf einer Entscheidung des Gesetzgebers und nicht auf einer den Unternehmen zurechenbaren Handlung beruht.

3.2.2 Zusammenschlußvorhaben privater Unternehmen

580. Auch bei der Prüfung einer Reihe von Zusammenschlußvorhaben ehemaliger DDR-Betriebe und westdeutscher Unternehmen, die rein privatwirtschaftlich organisiert waren und bei denen keine Beteiligungen der öffentlichen Hand bestanden, wurde die Frage aufgeworfen, ob die konkreten Vorhaben einen Zusammenschlußtatbestand des § 23 GWB erfüllen. Probleme entwickelten sich hier vor allem bei Verfahren, die Bezüge zu den Vorschriften des *Vermögensgesetzes* aufwiesen. Die Rückgabe von enteigneten Unternehmensteilen sowie die Aufhebung ehemaliger staatlicher Zwangsverwaltung der DDR hinsichtlich einzelner Betriebsteile beinhaltet in ihrer wettbewerbsrechtlichen Beurteilung schwierige Detailfragen. Die Problematik ergibt sich unter anderem aus den Vorschriften der §§ 3, 6 und 11 Vermögensgesetz (VermG), wonach von der DDR enteignete oder unter Zwangsverwaltung gestellte Vermögenswerte, insbesondere Unternehmen, an die ursprünglichen Berechtigten zurückgegeben werden müssen.

581. In dem Zusammenschlußvorhaben Solvay/Sodafabrik Bernburg erfuhr das Bundeskartellamt zunächst aus der Presse, daß die Solvay S.A., Brüssel, auf einen Antrag gemäß § 11 VermG von der Treuhandanstalt wesentliche Betriebsteile der Sodawerke Bernburg erhalten hatte. Nach einer Aufforderung durch das Bundeskartellamt teilte Solvay mit, daß ihr von der Treuhandanstalt im Juli 1991 wesentliche Teile des Betriebsvermögens der Sodawerke Bernburg GmbH (Soda B) sowie Rechte an einem Kalksteinbruch, einer Salzsohle und Klärteichen übertragen worden waren. Solvay ist im wesentlichen mit der Gewinnung, Herstellung und dem Vertrieb von Alkalien, Peroxiden, Kunststoffen, Arznei- und Pflanzenschutzmitteln befaßt. In der Bundesrepublik nimmt die Solvay Deutschland GmbH als Holding-Gesellschaft die Interessen der Solvay S.A. wahr. Bei Soda B handelte es sich um einen Betrieb des ehemaligen VEB Vereinigte Sodawerke Karl Marx, Bernburg-Staßfurt. Nach der Vereinigung der beiden deutschen Staaten war der Betrieb von der Treuhandanstalt in eine GmbH umgewandelt worden.

Die Soda B GmbH gehörte bis 1940 zum Vermögen der Solvay S.A. Im Jahre 1940 wurden die Betriebe im gesamten Raum Deutschlands als sogenanntes Feindvermögen durch die Behörden des Dritten Reiches unter *Zwangsverwaltung* gestellt. Nach Ende des Zweiten Weltkrieges wurde der in Bernburg gelegene Betriebsteil zunächst von der sowjetischen Militäradministration in Deutschland sequestriert. 1950 wurden in einem Abkommen zwischen der UDSSR und der DDR der Schutz und die Verwaltung der unter der Kontrolle der sowjetischen Militäradministration stehenden Vermögenswerte auf die Regierung der DDR übertragen. Eine Enteignung von Solvay im technischen Sinne ist nie durchgeführt worden.

582. Das Bundeskartellamt hat das Vorhaben der Solvay S.A. geprüft und ohne eine Untersagungsverfügung abgeschlossen. Nach seiner Auffassung lag ein Zusammenschluß im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB vor. Obwohl eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von Solvay auf dem Markt für Soda zu erwarten war, wurde das Vorhaben nicht untersagt. Nach Ansicht des Amtes *fehlte es an der Kausalität* zwischen dem Vorhaben und der Verstärkung der beherrschenden Stellung von Solvay. Die Übertragung von Soda B könne Solvay fusionsrechtlich nur bedingt zugerechnet werden, da das Unternehmen auch auf den Verlust der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis in der Vergangenheit keinen Einfluß hatte. Der Anspruch auf Beendigung der Zwangsverwaltung ist in § 11 VermG angelegt und kann daher nicht durch eine Anwendung des GWB entzogen werden.

Auch die Treuhandanstalt sah keine Möglichkeit, die Soda B an einen anderen Interessenten als Solvay zu veräußern. Die in § 3a VermG für die Rückgabe enteigneter Vermögenswerte vorgesehene Wahlmöglichkeit, diese entweder an den ursprünglichen Eigentümer zurückzuübertragen oder aber zum Zwecke der Förderung von Investitionen an einen Dritten zu veräußern, gilt für unter Zwangsverwaltung gestellte Unternehmen nach Ansicht der Treuhandanstalt nicht. Das Bundeskartellamt ging in Übereinstimmung mit dieser Auffassung davon aus, daß die Marktstrukturen, die durch den Regelungsmechanismus des § 11 VermG geschaffen werden, nicht durch Vorschriften des GWB beeinflußt werden können. Diese seien so hinzunehmen, wie sie sich durch die Rückführung der entsprechenden Vermögenswerte ergeben. Es sei zu bedenken, daß diese Strukturen auch bestehen würden, falls den betroffenen Unternehmen 1940 die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis nicht rechtswidrig entzogen worden wäre.

583. Die Monopolkommission stimmt der Ansicht des Bundeskartellamtes zu, wonach in der Übernahme der Sodafabrik Bernburg von der Treuhandanstalt ein *Zusammenschluß im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB* zu sehen ist. Die Unternehmen sind zwar wegen der formal bestehenden Eigentumsverhältnisse auch für die Zeit zwischen 1940 bis 1991 als zusammengeschlossen im Sinne von § 23 Abs. 3 GWB zu betrachten. Die Aufhebung der Zwangsverwaltung über die Sodafabrik Bernburg und deren Rückführung an Solvay lassen aber die formale Eigentümerposition und die tatsächliche wirtschaftliche Nutzungsmöglichkeit wieder zusammenfallen. Damit wurde die bestehende *Unternehmensverbindung im Sinne von § 23 Abs. 3 Satz 1 GWB verstärkt.* Solvay erlangte erst mit der Übertragung im Jahre 1991 den tatsächlichen und für die Ausübung des beherrschenden Einflusses im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB relevanten Einfluß

auf die wettbewerblichen Ressourcen der Sodafabrik Bernburg.

584. Eine Untersagung kam trotz der Auswirkungen des Vorhabens auch nach Ansicht der Monopolkommission nicht in Betracht. Im Ergebnis geht das Bundeskartellamt zu Recht von einer fehlenden Kausalität zwischen der Übertragung der Betriebsteile in der ehemaligen DDR durch die Treuhandanstalt und der Entstehung eines beherrschenden Einflusses aus. Nach Auffassung der Monopolkommission hat sich die entsprechende Sach- und Rechtslage durch das *Inkrafttreten des Vermögensgesetzes* entwickelt. Wegen des in § 11 VermG festgeschriebenen Anspruches der Solvay, die Zwangsverwaltung aufheben und sich die Betriebsteile der Sodafabrik Bernburg rückübertragen zu lassen, bestand für die Treuhandanstalt grundsätzlich keine Verhaltensalternative mehr.

Die wettbewerblichen Strukturveränderungen waren mit Inkrafttreten des Vermögensgesetzes bereits gesetzlich festgeschrieben. Die Möglichkeit, strukturgestaltend einzugreifen, bestand nach der durch das Vermögensgesetz geschaffenen speziellen Rechtslage nicht mehr. Auch das Bundeskartellamt ist insoweit an die durch das Vermögensgesetz vorbestimmte Rechtsfolge gebunden. Die strukturellen Wirkungen, die aus dieser gesetzgeberischen Entscheidung im Rahmen des Vermögensgesetzes folgen, müssen in der wettbewerbsrechtlichen Prüfung hingenommen werden.

585. Die Rechtsfrage, ob ein Vorhaben geeignet ist, den formellen Zusammenschlußbegriff des § 23 GWB zu erfüllen, stellte sich auch, wenn ein von der ehemaligen DDR enteignetes Unternehmen den Erwerb der enteigneten Unternehmensteile betrieb, *ohne einen Antrag nach § 3 VermG* gestellt zu haben. Das Bundeskartellamt hat 1991 ein Verfahren ohne Untersagung abgeschlossen, in dem die Schott Glaswerke, ein rechtlich unselbständiges Unternehmen der Carl Zeiss-Stiftung, das Vorhaben angemeldet hatten, in zwei Stufen bis zum Jahre 1995 sämtliche Anteile an der Jenaer Glaswerke GmbH zu erwerben. Durch die nach dem Zweiten Weltkrieg auf dem Gebiet der DDR erfolgte Enteignung der Carl Zeiss-Stiftung war es erforderlich geworden, die Stiftung in der Bundesrepublik Deutschland in Heidenheim mit einem neuen Sitz zu versehen. Nach der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten bestand die Möglichkeit, den in dem Stiftungsstatut erklärten Willen des Stifters zu verwirklichen und die einzelnen Betriebe zur Erreichung des Stiftungszweckes wieder unter eine einheitliche Leitung zu stellen.

586. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, daß dieser zivilrechtliche Aspekt einer bestenfalls möglichen Auslegung des Stiftungsstatutes nicht geeignet ist, das Vorhaben dem Anwendungsbereich des GWB zu entziehen. Ohne die Wechselbezüglichkeit der Auslegung von Vorschriften beider Rechtsmaterien außer Acht zu lassen, sind die Fusionskontrollvorschriften des GWB auch im Falle der Rückgabe enteigneter Unternehmensteile anzuwenden. Gerade auf den sich erst entwickelnden ostdeutschen Märkten erscheint die Durchführung einer Marktstrukturkontrolle besonders wichtig, um die Entstehung wettbewerbsgeprägter Märkte zu ermöglichen. Die gesetzgeberische Intention des GWB muß hier den Vorrang vor Rechtsfolgen haben, welche letztlich in der *Privatautonomie* der Beteiligten wurzeln.

587. Obwohl es sich bei Schott um ein auf den Märkten für Hüttenlaborglas, optische Gläser, optische Filter und Glas für den Apparate- und Rohrleitungsbau bereits marktbeherrschendes Unternehmen handelte, wurde das Vorhaben nicht untersagt. Mangels eines feststellbaren Wettbewerbspotentials der Jenaer Glaswerke GmbH kam es nach Ansicht des Bundeskartellamtes durch den Erwerb nicht zu einer Verstärkung der überragenden Marktposition von Schott. Einer materiellen Prüfung dieses Vorhabens hätte es allerdings nicht bedurft. Schott hätte ohnedies die Möglichkeit gehabt, einen *Antrag auf Rückübereignung* der Betriebe der Jenaer Glaswerke gemäß § 3 VermG zu stellen. Aufgrund des Vermögensgesetzes wäre es dem Bundeskartellamt nicht mehr möglich gewesen, den Zusammenschluß zu untersagen. Der Erwerb der Jenaer Glas war für die Veränderungen der Marktstruktur in keinem Fall kausal. Wie auch in dem oben beschriebenen Fall Solvay/Sodafabrik Bernburg[42]) sind die strukturellen Veränderungen des Marktes durch das Vermögensgesetz vorgegeben.

588. Eine Differenzierung in der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung der Zwangsverwaltung und einer Enteignung im technischen Sinne ist nach Ansicht der Monopolkommission nicht angezeigt. Beide Maßnahmen dienten dazu, der ehemaligen DDR die Nutzung der betroffenen Unternehmensteile zu ermöglichen. Die Unternehmen in der Bundesrepublik oder im Ausland verloren notwendig sämtliche Verfügungsbefugnisse an den erfaßten Vermögenswerten. Das Ziel der §§ 3 und 11 VermG ist es, sowohl im Fall einer Enteignung wie auch bei Anordnung der Zwangsverwaltung die *ursprünglichen Rechtsverhältnisse* wiederherzustellen. Die Aufhebung der Zwangsverwaltung und die Rückgabe enteigneter Vermögenswerte wird in §§ 3 und 11 VermG lediglich auf einen Antrag des Berechtigten hin angeordnet. Die etwa eintretenden Wettbewerbswirkungen sind in beiden Fällen gleichermaßen vom Vermögensgesetz vorgesehen und können den Unternehmen nicht zugerechnet werden.

3.3 Sanierungsfusionen bei Zusammenschlüssen mit ehemaligen DDR-Betrieben

589. Der schlechte Zustand vieler ehemaliger Staatsbetriebe der DDR im Hinblick auf die technische Ausstattung sowie deren nicht ausreichend an Wirtschaftlichkeitskriterien ausgerichtete Organisationsstruktur führte dazu, daß solche Betriebe in einer offenen Wirtschaft nicht wettbewerbsfähig waren. Für das Bundeskartellamt entstanden bei der Prüfung dieser Privatisierungsvorgänge besondere Probleme, wenn die ehemaligen DDR-Unternehmen trotz ihres schlechten wirtschaftlichen Zustandes ein *gewisses Wettbewerbspotential* hatten und ein marktbeherrschendes Unternehmen aus den westlichen Bundes-

[42]) Vgl. Tz. 580ff.

ländern von der Treuhandanstalt als potentieller Erwerber in Betracht gezogen wurde.

Im Vordergrund der wettbewerbsrechtlichen Prüfung stand für das Bundeskartellamt die Frage, ob ein solcher Zusammenschluß *kausal für eine Verstärkung* der marktbeherrschenden Position eines Unternehmens werden würde. In dem bereits oben beschriebenen Zusammenschlußvorhaben Lufthansa/Interflug[43]) gelangte das Bundeskartellamt in seiner Prüfung zu dem Ergebnis, daß die Beteiligung von Lufthansa an Interflug zu einer Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Position der Lufthansa auf dem Markt für Linienflüge im Inland und im grenzüberschreitenden Verkehr mit dem europäischen Ausland führt.

590. Die Argumentation des Bundeskartellamtes stützte sich wesentlich auf die Besonderheiten, die sich aus den *Regulierungen des Luftverkehrs* ergeben. Neben dem hohen Marktanteil, den Lufthansa hier mit annähernd 50 % hält, und dem Abstand zum Anteil des nächsten Wettbewerbers, war zu berücksichtigen, welche weiteren Möglichkeiten sich für die Lufthansa aus dem Vorhaben ergaben. Auf dem europäischen Markt für Linienflüge sind die den einzelnen Fluggesellschaften zugeteilten Start- und Landezeiten (slots) von besonderer Bedeutung, da sowohl der Luftraum als auch die Flughäfen stark überlastet sind. Diese Start- und Landezeiten werden nach dem Prinzip der „grandfather-rights" verteilt, so daß bei einer Neuverteilung immer der bisherige Inhaber eines slots bevorrechtigt ist. Daraus ergeben sich für Neuanbieter besondere Schwierigkeiten, in den Markt einzudringen. Die der Interflug zustehenden slots stellten daher ein erhebliches Wettbewerbspotential dar, auf das die Lufthansa Zugriff erhalten hätte.

Eine Freigabe kam nach Auffassung des Bundeskartellamtes nur in Betracht, sofern von der Treuhandanstalt nachgewiesen würde, daß neben der Lufthansa kein weiterer Interessent für einen Erwerb der Interflug bereitstünde. Zu einer abschließenden Verfügung des Amtes kam es nicht mehr, da die Interflug noch während des laufenden Verfahrens liquidiert werden mußte.

Das Zusammenschlußvorhaben weist die für Sanierungsfusionen typische Problemkonstellation auf. Wenn kein anderer Interessent für das sanierungsbedürftige Unternehmen vorhanden ist, kann sowohl der Zusammenschluß mit dem Marktbeherrscher als auch der Konkurs des Übernahmekandidaten zu gleichen Marktstrukturen führen. Die Marktanteile fallen dann jeweils dem Marktbeherrscher zu. Ob diese Konstellation im Einzelfall gegeben ist, stellt sich als schwierig zu treffende Prognoseentscheidung dar.[44])

591. Die Monopolkommission teilt die Ansicht, daß im Sanierungsfalle eine Übernahme durch den Marktbeherrscher wettbewerbskonform ist, sofern keine weiteren Erwerber vorhanden sind. Der Zusammenschluß ist dann nicht kausal für die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung. Ein Kausalzusammenhang kann allerdings bestehen, wenn durch die Übernahme Marktzutrittsschranken für potentielle Wettbewerber erhöht werden. Im Falle Lufthansa/Interflug wäre dies der Fall gewesen. Lufthansa hätte die slots der Interflug — das wesentliche Wettbewerbspotential der ehemaligen DDR-Fluggesellschaft — erworben. Wegen der bestehenden Regulierungen im Luftverkehr (grandfather-rights) wären die slots auf Dauer bei dem Übernehmer verblieben. Marktzutritte wären wesentlich erschwert worden.

Im konkreten Fall mußten die Start- und Landerechte mit der Einstellung des Flugbetriebes der Interflug an das Verkehrsministerium zurückgegeben werden. Im Ergebnis wirkte die Liquidation somit wie eine Untersagung des Zusammenschlusses durch die Kartellbehörde. Potentielle Wettbewerber konnten sich nun nach dem offiziellen Vergabeverfahren beim Ministerium um die Zuteilung der slots bewerben.

3.4 Bewertung des Wettbewerbspotentials ehemaliger DDR-Unternehmen

592. Bei der Prüfung von Zusammenschlußvorhaben, die ehemalige DDR-Betriebe betrafen, kam in der Praxis des Bundeskartellamtes der Frage der Bewertung des bei diesen Betrieben vorhandenen Wettbewerbspotentials besondere Bedeutung zu, wenn als Erwerber ein marktbeherrschendes Unternehmen aus den westlichen Bundesländern von der Treuhandanstalt favorisiert wurde. Nach der Auffassung des Bundeskartellamtes führten diese Zusammenschlüsse dann nicht zu der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, wenn dem übernommenen Unternehmen aus dem Bereich der östlichen Bundesländer *keinerlei Wettbewerbspotential* zukam. Diese Problemstellung trat in der Amtspraxis zum Beispiel in dem Vorhaben Daimler-Benz/Ifa Lichtenfelde auf.

593. Das Bundeskartellamt ging davon aus, daß Daimler-Benz im Gebiet der alten Bundesrepublik eine marktbeherrschende Position einnimmt. Das Unternehmen ist nach Ansicht des Amtes auf den Märkten für Lastkraftwagen marktbeherrschend.[45]) Auch Ifa Lichtenfelde war auf den von Daimler-Benz beherrschten Märkten tätig. Das Bundeskartellamt hat das Zusammenschlußvorhaben nicht untersagt, da es mangels eines feststellbaren Wettbewerbspotentials des ehemaligen DDR-Betriebs nicht zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Unternehmens aus der alten Bundesrepublik kommen könne. Die im Zuge der Wiedervereinigung stark angestiegenen Qualitätsanforderungen der Nachfrager, die durch die Unternehmen aus der ehemaligen DDR nicht mehr erfüllt werden konnten, und das fehlende technische und organisatorische Know-how hatten zu starken Absatzeinbußen des ostdeutschen Unternehmens geführt. Die *Marktanteile* entwickelten sich nach Ansicht des Amtes im Zeitraum seit 1990 kontinuierlich gegen „Null".

Weiterhin wurde berücksichtigt, daß das westdeutsche Unternehmen bereits vor dem Zusammenschluß in der Lage war, auch die ostdeutschen Bundesländer mit seinen Produkten zu versorgen. Eine Verbesse-

[43]) Vgl. Tz. 571 ff.

[44]) Vgl. Monopolkommission, Zur Entwicklung der Fusionskontrolle, Sondergutachten 5, Baden-Baden 1977, Tz. 3 ff.

[45]) Vgl. Tz. 548 ff., Fall Daimler-Benz/MAN/ENASA.

rung des Zugangs zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten entfalle damit ebenfalls. Ein Verkauf der früher hergestellten Produkte erschien sogar in den ehemaligen Hauptabsatzgebieten des Ostblocks nach Wegfall der staatlichen Subventionen ausgeschlossen. Das Bundeskartellamt stellte zusammenfassend fest, daß grundsätzlich nur *die Betriebsgrundstücke einen wesentlichen Vermögenswert* darstellten, da auch eine Nutzung der alten Produktionsanlagen ausgeschlossen erschien. Daimler-Benz war insofern gezwungen, neue Produktionsanlagen zu errichten.

594. Die Argumentation des Bundeskartellamts ist nach Ansicht der Monopolkommission zutreffend, da sie in vielen Fällen, für die das genannte Vorhaben nur exemplarisch ist, eine fehlende Wettbewerbsfähigkeit ehemaliger DDR-Unternehmen konstatiert. Das fehlende Know-how in technischer und organisatorischer Hinsicht sowie die nicht an den Bedürfnissen des Marktes orientierte Produktion von Gütern, die häufig nur unter Zuführung starker staatlicher Subventionen abgesetzt werden konnten, führen dazu, daß diese Betriebe unter den Bedingungen einer *freien Marktwirtschaft nicht überlebensfähig* sind. Ihr Wettbewerbspotential ist daher für die Beurteilung im Rahmen der Fusionskontrolle nach § 24 GWB grundsätzlich als minimal zu betrachten.

4. Europäische Fusionskontrolle

595. Seit dem Inkrafttreten der EG-Fusionskontrollverordnung (FusKontrVO) am 21. September 1990 sind im Berichtszeitraum 1990/1991 bis zum 31. Dezember 1991 in Brüssel 73 Vorhaben angemeldet worden. 61 Anmeldungen hiervon entfielen auf das Jahr 1991. Die Prognosen bezüglich des von der Merger Task Force jährlich zu bewältigenden Arbeitsanfalls haben sich damit bestätigt. Bei Erlaß der Verordnung wurden ca. 60 zu prüfende Vorhaben jährlich erwartet. Bis zum Ende des Berichtszeitraumes sind von der EG-Kommission 66 Verfahren abgeschlossen worden. Acht der abgeschlossenen Vorhaben fielen insgesamt oder teilweise nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. Diese Verfahren wurden durch eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 a FusKontrVO beendet. In 54 Fällen wurden die Vorhaben innerhalb der Monatsfrist des Artikels 10 Abs. 1 FusKontrVO nach Artikel 6 Abs. 1 b FusKontrVO mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt. Fünf Zusammenschlußvorhaben gaben nach Ansicht der EG-Kommission Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt im Sinne von Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO. In diesen Fällen wurde ein Verfahren eingeleitet. Eines der Vorhaben (Tetra Pak/Alfa Laval) wurde gemäß Artikel 8 Abs. 2 FusKontrVO nach Durchführung des förmlichen Verfahrens mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt. In drei Fällen (Alcatel/Telettra, Magneti Marelli/CEAc und Varta/ Bosch) wurden die Vorhaben nach Artikel 8 Abs. 2 zweiter Teil FusKontrVO unter Auflagen freigegeben. Nur das Vorhaben Aérospatiale-Alenia/de Havilland wurde nach Artikel 8 Abs. 3 FusKontrVO untersagt.[47])

In zwei Fällen wurde im Berichtszeitraum 1990/1991 ein Antrag nach Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO gestellt. Es handelte sich in beiden Fällen um Anträge der Bundesrepublik Deutschland. Betroffen waren die Zusammenschlußvorhaben Varta/Bosch und Alcatel/AEG Kabel. Die Anträge wurden jeweils zurückgewiesen,[48]) wobei insbesondere der Fall Alcatel/AEG Kabel Bedenken am Verfahren der EG-Kommission auftreten ließ.[49])

596. Die Untersagungsentscheidung betraf das Vorhaben des französischen Unternehmens Aérospatiale und des italienischen Unternehmens Alenia, alle Geschäftsanteile an de Havilland von Boeing zu erwerben. Das Vorhaben hatte Auswirkungen auf die Märkte für Turbo-Prop-Flugzeuge mit Sitzzahlen zwischen 20 und 70 Sitzen. Die Durchführung des Zusammenschlußvorhabens hätte sowohl bei den einzelnen Märkten für die unterschiedlichen Flugzeugtypen als auch im gesamten Markt für Turbo-Prop-Maschinen zwischen und 20 und 70 Sitzen zu erheblichen Marktanteilsadditionen für die beteiligten Unternehmen geführt. Im europäischen Bereich wurden insgesamt Marktanteilsadditionen auf 65 % erwartet. Die Entscheidung, die vom Vorliegen eines Weltmarktes für Turbo-Prop-Flugzeuge ausgeht, stellt darüber hinaus fest, daß die beteiligten Unternehmen nach Durchführung des Vorhabens insgesamt einen Marktanteil von 50 % weltweit innehaben würden. Der große Marktanteilsvorsprung im Verhältnis zu den Wettbewerbern sowie eine besonders starke Position gegenüber den Nachfragern von Turbo-Prop-Maschinen ließen nach Ansicht der EG-Kommission den Schluß zu, daß nach Durchführung des Zusammenschlußvorhabens den Unternehmen ein vom Wettbewerb nicht mehr kontrollierter Verhaltensspielraum zukomme. Der Zusammenschluß war daher nach Artikel 8 Abs. 3 FusKontrVO zu untersagen.

597. Die Monopolkommission teilt die insbesondere von der französischen Regierung geäußerte Kritik an dieser Entscheidung der EG-Kommission nicht. Selbst auf der Grundlage der Annahme eines Weltmarktes hätte der Zusammenschluß zu einer Veränderung der Wettbewerbsstrukturen geführt, die den beteiligten Unternehmen vom Wettbewerb nicht mehr kontrollierte Verhaltensspielräume eröffnet hätte. Die Feststellungen der EG-Kommission tragen die Untersagungsentscheidung. Nach den Ermittlungen handelt es sich bei dem Markt für Turbo-Prop-Flugzeuge um einen ausgereiften Markt, auf dem Marktzutritte wegen der hohen Entwicklungskosten für Flugzeuge unwahrscheinlich sind. Weder die Wettbewerber der beteiligten Unternehmen noch die Marktgegenseite wären in der Lage gewesen, ein Gegengewicht zu den durch den Zusammenschluß vereinigten wettbewerb-

[46]) Betroffen war das Vorhaben Renault/Volvo, das die Pkw- und Lkw-Produktion betraf, dort wurde nur im Bereich der Personenkraftwagen eine Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung abgelehnt.

[47]) Die Summe der abgeschlossenen Verfahren, aufgeschlüsselt nach der Art der Entscheidung, beträgt 67, da in dem Vorhaben Renault/Volvo sowohl eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1a als auch nach Abs. 1b FusKontrVO erlassen wurde; siehe Übersicht im Anhang (Abschnitt C).

[48]) Inzwischen wurde einem britischen Verweisungsantrag stattgegeben (Steetly/Tarmac); ABl. EG C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25.

[49]) Vgl. Abschnitt 4.5, Tz. 617ff.

lichen Ressourcen zu bilden. Die EG-Kommission hat in der Entscheidung ausdrücklich sämtliche Tatbestandsmerkmale des Artikel 2 Abs. 1b FusKontrVO geprüft. Andere, in der Fusionskontrollverordnung nicht vorgesehene Gesichtspunkte für eine Untersagung oder Freigabe des Zusammenschlusses durften von der EG-Kommission nicht berücksichtigt werden. Die Untersagung ist damit auf der Grundlage der Tatsachenfeststellungen der EG-Kommission zu Recht ergangen.

4.1 Aufgreifschwellen der Fusionskontrollverordnung

598. Durch Artikel 1 Abs. 3 FusKontrVO ist für 1993 die Überprüfung der in der Verordnung bisher festgesetzten Aufgreifschwellen vorgesehen. Nach einer fast zweijährigen Praxis in der Anwendung der Fusionskontrollverordnung stellt sich spätestens zu diesem Zeitpunkt die Frage nach der Angemessenheit der jetzigen Regelung. Im Hinblick auf die gegenwärtige sachliche und personelle Ausstattung der Merger Task Force wäre eine wesentliche Ausweitung des Anwendungsbereiches der Fusionskontrollverordnung durch eine Absenkung der Schwellenwerte nicht möglich, ohne entsprechende zusätzliche Kapazitäten zu schaffen. Die im Jahre 1991 angefallene Zahl von 61 Verfahren war unter der Geltung der 5 Mrd.-Grenze bzw. der Voraussetzung eines Mindestumsatzes der Unternehmen im Bereich der EG von 250 Mio. ECU erwartet worden. Bisher waren die Task Force und die EG-Kommission unter diesen Voraussetzungen in der Lage, alle Verfahren im Rahmen der vorgegebenen Fristen zu prüfen und abzuschließen.

Die EG-Kommission ist in Übereinstimmung mit ihren Erklärungen für das Ratsprotokoll vom 19. Dezember 1989[50]) der Auffassung, daß die derzeitigen Schwellenwerte zu hoch sind. Sie tritt dafür ein, den Wert des weltweit von den Unternehmen erzielten Mindestumsatzes auf 2 Mrd. ECU abzusenken. EG-weit soll ein Gesamtumsatz von 100 Mio. ECU genügen, um die Überprüfung eines Vorhabens nach der Fusionskontrollverordnung zu eröffnen. Zur Zeit würden, so die Kommission, nicht alle Vorgänge von der Fusionskontrollverordnung erfaßt, die erhebliche Auswirkungen in der Gemeinschaft insgesamt haben. Das Zusammenschlußvorhaben Arjomari Prioux/Wiggins Teape sei ein Beispiel. Der EG-Binnenmarkt erfordere die Prüfung solcher Zusammenschlußvorhaben nach einheitlichen Maßstäben.

599. Die Monopolkommission sieht aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit der europäischen Fusionskontrolle keine Notwendigkeit, die Aufgreifschwellen des Artikel 1 Abs. 2 FusKontrVO abzusenken.[51]) Die Erweiterung des Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung würde zu einem deutlichen Anstieg der Zahl der zu prüfenden Vorhaben bei der EG-Kommission führen. Angesichts der kurzen Fristen des Artikels 10 FusKontrVO ist zu erwarten, daß eine wesentliche Steigerung des Tätigkeitsumfanges im bisherigen Verfahrensablauf nicht bewältigt werden kann. Die schlechten Erfahrungen, die in der Entscheidungspraxis nach Artikel 85 Abs. 3 EWG-Vertrag gemacht wurden, sollten für die Fusionskontrollverordnung von vornherein vermieden werden. Eine deutliche Absenkung der Aufgreifschwelle könnte nur im Rahmen einer Umstrukturierung der gesamten Fusionskontrolle sachgerecht erfolgen.

4.2 Zusammenschlußtatbestand

600. Der Fusionskontrollverordnung liegt in Artikel 3 Abs. 1 FusKontrVO ein ausschließlich qualitativ definierter Zusammenschlußbegriff zugrunde. Anders als im deutschen GWB gibt es keine zahlenmäßigen Festsetzungen, die bestimmen, von welcher Größe an eine Beteiligung als Zusammenschluß im Sinne der Fusionskontrollvorschriften gilt. Minderheitsbeteiligungen fallen regelmäßig nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung, da sie ihrem Inhaber im Normalfall nicht die nach Artikel 3 Abs. 1 FusKontrVO erforderliche Kontrolle über ein anderes Unternehmen verschaffen. Die Existenz einer bloßen Sperrminorität ohne zusätzliche Befugnisse für den Anteilseigner stellt dementsprechend nach Ansicht der EG-Kommission und der Merger Task Force keinen Zusammenschluß im Sinne der Fusionskontrollverordnung dar. In der Prüfung des Vorhabens Volvo/ Renault, bei dem für den Pkw-Bereich der beiden Unternehmen ein wechselseitiger Erwerb von 25 % der Geschäftsanteile vereinbart wurde, kam die EG-Kommission daher zu dem Ergebnis, daß ein Zusammenschluß im Sinne der Fusionskontrollverordnung ausschied.

601. Bei Vorliegen zusätzlicher Vereinbarungen, die dem Minderheitsgesellschafter einen umfassenden Einfluß auf die wesentlichen Geschäftsentscheidungen eines Unternehmens geben, ändert sich diese Bewertung. Die EG-Kommission hat im Falle Conagra/Idea das Vorliegen eines Zusammenschlusses bei einem Erwerb von nur 20 % der Anteile bejaht. Im genannten Vorhaben war mit dem Erwerb von 20 % der Anteile zugleich die Inhaberschaft an 26 % der Stimmrechte verbunden. Zudem bedurften Entscheidungen mit Auswirkung auf die Geschäftsführung einer Mehrheit von 75 % der Stimmrechte. Diese Kombination von Anteilserwerb und zusätzlichen Vereinbarungen im Hinblick auf die Stimmrechtsausübung verschaffte Conagra nach Ansicht der EG-Kommission die nach Artikel 3 Abs. 1 FusKontrVO erforderliche Kontrolle über Idea-Industrie.

In der Praxis der EG-Fusionskontrolle zeigt sich, wie erwartet, daß der rein qualitative Zusammenschlußbegriff der Fusionskontrollverordnung weite Spielräume für die Beurteilung der individuellen Besonderheiten eines Sachverhaltes läßt. Die Rechtssicherheit wird durch die Anwendung des unbestimmten Rechtsbegriffes in Artikel 3 FusKontrVO nicht beeinträchtigt. Die EG-Kommission hat etwa für die Beurteilung von Minderheitsbeteiligungen bereits Kriterien entwickelt, die den Zusammenschlußbegriff prä-

[50]) WuW 1990, Seite 240.

[51]) Anders noch Monopolkommission, Konzeption einer Europäischen Fusionskontrolle, Sondergutachten 17, Baden-Baden 1989, Tz. 68, 70, 176.

zisieren und die Entscheidungen zu diesem Punkt vorhersehbar und berechenbar machen.

602. Bei Vorhaben, die auf die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens abzielen, ist gemäß Artikel 3 Abs. 2 FusKontrVO festzustellen, ob es sich um konzentrative Vorgänge im Sinne der Verordnung oder um kooperative Formen der Zusammenarbeit handelt. Die Frage erlangt ihre besondere Bedeutung durch das in Artikel 22 Abs. 2 FusKontrVO verankerte Prinzip des one stop shops, das eine zusätzliche Überprüfung von Vorhaben nach Artikel 85, 86 EWG-Vertrag neben einer Anwendung der Fusionskontrollverordnung ausschließen will. Ein Zusammenschluß liegt gemäß Artikel 3 Abs. 2 Satz 2 FusKontrVO vor, falls das Gemeinschaftsunternehmen auf Dauer als selbständiges Unternehmen am Markt auftritt und nicht zur bloßen Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der Gründerunternehmen dient. Die genannte Abgrenzung warf in der bisherigen Praxis der EG-Fusionskontrolle schwierige Rechtsfragen auf. Auch quantitativ ist das Problem erheblich. Nahezu die Hälfte der angemeldeten Vorhaben hatten Gemeinschaftsunternehmen zum Gegenstand.

Die Voraussetzungen eines Zusammenschlusses wurden immer dann als erfüllt angesehen, wenn sich — wie etwa bei dem Fall Aérospatiale/MBB — beide Gründerunternehmen aus dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens völlig zurückzogen. Aérospatiale und MBB hatten ihre gesamten Helikopteraktivitäten auf das Gemeinschaftsunternehmen Eurocopter übertragen. Die an dem Zusammenschluß beteiligten Unternehmen sind auf diesem Markt nicht mehr vertreten.

603. Verblieben die Gründerunternehmen hingegen als aktuelle oder potentielle Wettbewerber auf den Märkten des Gemeinschaftsunternehmens, war damit bereits nach Punkt 33 der Bekanntmachung der Kommission über Konzentrations- und Kooperationstatbestände nach der Verordnung Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen[52]) die Annahme eines kooperativen Vorhabens indiziert.

So wurde bei der Prüfung des Vorhabens Apollinaris/Schweppes ein kooperativer Tatbestand bejaht. Brau und Brunnen hatte zwar seine gesamten Apollinaris-Aktivitäten in das Gemeinschaftsunternehmen mit Schweppes eingebracht, vertrieb aber auf dem deutschen Markt seine regionalen Mineralwässer weiter. Schweppes war nach Ansicht der EG-Kommission wegen seines Know-how und der dem Unternehmen zur Verfügung stehenden finanziellen Ressourcen jederzeit in der Lage, wieder in den Markt für Mineralwässer einzutreten. Das Unternehmen sei als potentieller Wettbewerber des Gemeinschaftsunternehmens noch auf dem Markt vertreten. Die Fusionskontrollverordnung wurde nicht angewandt.

604. In einigen anderen Fällen hat die EG-Kommission Vorhaben nach der Fusionskontrollverordnung beurteilt, obwohl mindestens eines der Gründerunternehmen als aktueller oder potentieller Wettbewerber auf den Märkten des Gemeinschaftsunternehmens verblieb.

Im Zusammenschlußvorhaben Dräger/IBM/HMP planten die drei bezeichneten Unternehmen ein Gemeinschaftsunternehmen zur Entwicklung von Krankenhaus-Software. Die Gründerunternehmen zogen sich aus dem Markt für Krankenhaus-Software zunächst zurück. Mit IBM war mindestens ein Unternehmen an dem Vorhaben beteiligt, das sowohl vom technischen Know-how als auch von den finanziellen Ressourcen her in der Lage wäre, jederzeit wieder in den Markt des Gemeinschaftsunternehmens einzutreten. Die EG-Kommission ging dennoch vom Vorliegen eines konzentrativen Zusammenschlußvorhabens aus. Sie begründete ihre Auffassung damit, daß es für IBM wirtschaftlich uninteressant sei, auf diesen kleinen Markt zurückzukehren.

605. Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, die nationale und europäische Entscheidungspraxis durch die Anwendung einheitlicher Abgrenzungskriterien zu harmonisieren. Die Erfahrung hat gezeigt, daß insbesondere der potentielle Wettbewerb zwischen Gründer- und Gemeinschaftsunternehmen von den europäischen und deutschen Behörden unterschiedlich bewertet wird. Die EG-Kommission hatte in dem Vorhaben Apollinaris/Schweppes die Anwendbarkeit der EG-Fusionskontrollverordnung abgelehnt, da nach ihrer Ansicht ein kooperatives Unternehmen vorlag. Das Bundeskartellamt hatte demgegenüber angenommen, daß die konzentrativen Wettbewerbswirkungen überwiegen, den Fall unter dem Blickwinkel der Zusammenschlußkontrolle geprüft und freigegeben.

Die in einem Entwurf der EG-Kommission aufgestellten Kriterien zur Beurteilung des potentiellen Wettbewerbs zwischen Unternehmen, die ein Gemeinschaftsunternehmen gründen, können nach Ansicht der Monopolkommission die erforderliche Harmonisierung bewirken. Potentieller Wettbewerb ist danach anzunehmen, wenn den Gründerunternehmen die notwendigen Ressourcen und Kenntnisse zur Verfügung stehen, um die Produktion selbst aufzunehmen. Die Nachfragesituation muß außerdem eine zusätzliche Produktion durch die Gründerunternehmen ermöglichen. Diese müssen ferner in der Lage sein, die mit einem Markteintritt verbundenen finanziellen und technischen Risiken allein zu tragen. Schließlich dürfen auf den betroffenen Märkten keine Marktzutrittsschranken bestehen, die den Markteintritt der einzelnen Muttergesellschaften verhindern.

4.3 Räumliche Marktabgrenzung

606. Eines der Hauptprobleme in der Praxis der europäischen Fusionskontrolle ist die Abgrenzung der relevanten räumlichen Märkte. Die bisher ergangenen Entscheidungen lassen die Tendenz erkennen, die räumlichen Märkte im Zweifel weit abzugrenzen. Die Merger Task Force und die EG-Kommission gehen in ihren Prüfungen davon aus, daß die allmähliche Realisierung des EG-Binnenmarktes zu einer Öffnung der nationalen Märkte führen wird.

Die EG-Kommission muß, um eine zutreffende Abgrenzung der relevanten Märkte vornehmen zu können, häufig Prognose-Entscheidungen über die weitere Entwicklung einzelner Märkte treffen. Im

[52]) ABl. Nr. C 203 vom 14. August 1990.

Rahmen dieser Beurteilung wird eine umfassende Prüfung vorgenommen. Selbst bei Fehlen von regulierungsbedingten Marktzutrittsschranken werden weitere Umstände wie besondere technische Standards oder Verbraucherpräferenzen einbezogen, welche die Annahme eines nationalen Marktes nahelegen können. In ihren Entscheidungen zu den Zusammenschlußvorhaben Alcatel/Telettra und Renault/Volvo hat die EG-Kommission, obwohl sie vom Vorliegen eines nationalen Marktes (Alcatel/Telettra) ausgegangen ist bzw. eine Marktabgrenzung offengelassen hat (Renault/Volvo), die Vorhaben wegen der zukünftigen europäischen Entwicklungen freigegeben. Eine Untersagung kam nicht in Betracht, da zwar auf einzelnen nationalen Märkten hohe Marktanteilsadditionen (bis zu 80 % im Falle Alcatel/Telettra) zu erwarten waren, aber nach Ansicht der EG-Kommission eine Öffnung der Märkte in absehbarer Zeit eintreten würde.

607. Im Falle des Zusammenschlußvorhabens Alcatel/AEG-Kabel hatte Alcatel der EG-Kommission die Absicht angezeigt, von der AEG, einem Unternehmen des Daimler-Benz-Konzerns, 96,8 % der Anteile an der AEG-Kabel AG zu erwerben. Von dem Vorhaben werden eine Reihe von Märkten für Kabel und Leitungen betroffen. Probleme ergaben sich nach Ansicht des Bundeskartellamtes nur auf den Märkten für Telekommunikations- und für Starkstromkabel. Das Amt geht hier vom Vorliegen nationaler Märkte aus, welche die Voraussetzungen des Artikels 9 Abs. 7 FuskontrVO erfüllen. Dementsprechend wurde ein Antrag nach Artikel 9 Abs. 2 FuskontrVO bei der EG-Kommission gestellt, um eine Verweisung des Verfahrens an das Bundeskartellamt zu erreichen. Die EG-Kommission hat diesen Antrag zurückgewiesen und das Vorhaben nach Artikel 6 Abs. 1b FuskontrVO mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt.

608. Das Vorliegen eines gesonderten nationalen Referenzmarktes im Sinne von Artikel 9 Abs. 7 FuskontrVO lehnt die EG-Kommission für den Markt der Telekommunikationskabel ab. Der Hauptabnehmer dieser Kabel, die DBP Telekom, ist nach Ansicht der EG-Kommission bereits zu einem internationalen Beschaffungsverhalten übergegangen und wird dies auch in der Zukunft weiter verstärken. Insbesondere durch die 1993 erforderliche Umsetzung der Richtlinie des Rates 90/531/EWG über das öffentliche Auftragswesen[53]) sei mit der Beendigung einer rein nationalen Beschaffungspolitik, wie sie bisher üblich war, zu rechnen. Die bisher vorherrschende rein national orientierte Beschaffungspolitik ist, so die EG-Kommission, auf das Bestehen unterschiedlicher nationaler Standards und technischer Anforderungen an Telekommunikationskabel zurückzuführen. Die Beseitigung dieser Marktzutrittsschranken sei für die Zukunft zu erwarten, da verschiedene Organisationen auf europäischer Ebene um eine Harmonisierung der Kabelspezifikationen bemüht sind. Letztlich verwies die EG-Kommission darauf, daß schon bedeutende Kabelein- und -ausfuhren in der Bundesrepublik Deutschland festzustellen seien.

609. Nach Ansicht des Bundeskartellamtes berücksichtigte die Entscheidung die tatsächlichen Verhältnisse auf den Märkten für Telekommunikationskabel nicht ausreichend. Für einen überschaubaren Prognosezeitraum von zwei bis drei Jahren würden die Bemühungen um eine Harmonisierung der Kabelspezifikationen nicht zu einem unmittelbaren Erfolg führen. Die internationale Ausschreibungspraxis der Telekom bewirke im übrigen, wie die Praxis zeige, keine Öffnung der deutschen Märkte. Von einem Gesamtbedarf der Telekom an Telekommunikationskabeln in Höhe von ca. 580 000 km seien trotz internationaler Ausschreibung nur 10 000 km an ausländische Anbieter vergeben worden. Es liege daher ein nationaler Markt im Sinne von Artikel 9 Abs. 7 FusKontrVO vor.

610. Die Monopolkommission teilt die Auffassung, daß grundsätzlich die gegenwärtig bestehenden Wettbewerbsverhältnisse zur Grundlage für eine Beurteilung eines Zusammenschlußvorhabens gemacht werden müssen. Gerade im Hinblick auf die Errichtung eines gemeinsamen EG-Binnenmarktes aber wird es erforderlich, auch zukünftige europäische Entwicklungen in die Beurteilung einzubeziehen, soweit eine zuverlässige Prognose möglich ist. Die Harmonisierung nationaler technischer Standards auf europäischer Ebene, wie durch CENELEC[54]) und ETSI[55]), wird zu einem Wegfall tatsächlicher Marktzutrittsschranken durch nationale Kabelspezifikationen führen. Die fortschreitende Deregulierung im Telekommunikationsbereich veranlaßt die bislang öffentlichen Netzbetreiber künftig zu einer an wirtschaftlichen Kriterien orientierten Beschaffungspolitik. Dies führt zu einer zunehmenden Öffnung der nationalen Märkte für Anbieter aus dem gesamten EG-Bereich.

Selbst die derzeit praktizierte Form der Auftragsvergabe durch die Telekom beschränkt vor dem Hintergrund dieser europäischen Rahmenbedingungen den Kreis der möglichen Anbieter nicht auf den nationalen deutschen Markt. Durch die Harmonisierung der technischen Standards und die durch die Richtlinie 90/531/EWG erforderliche europaweite Ausschreibung von Aufträgen ist sichergestellt, daß für die Telekom eine größere Anzahl potentieller Anbieter zur Verfügung steht, die entsprechende Produktionskapazitäten besitzen.

4.4 Marktbeherrschung

4.4.1 Allgemeine Kriterien der Marktbeherrschung

611. Kritik wurde an Freigabeentscheidungen der EG-Kommission vor allem geübt, wenn die betroffenen Vorhaben hohe Marktanteilsadditionen auf Märkten erwarten ließen, auf denen Marktzutrittsschranken bestanden. Diese Situation lag beispielsweise bei den Freigabe-Entscheidungen in den Vorhaben Magneti Marelli/CEAc und Varta/Bosch vor. In beiden Fällen waren nationale Märkte für Pkw-Ersatzstarterbatterien betroffen. Im Falle Magneti Marelli/CEAc plante der Fiat-Konzern über eine 100 %ige Tochtergesellschaft den Erwerb des französischen Batterieherstellers CEAc. Auf dem französi-

[53]) ABl. Nr. L 297 vom 29. Oktober 1990, S. 1.

[54]) Europäisches Komitee für elektrotechnische Normung.
[55]) Europäisches Institut für Fernmeldestandards.

schen Markt für Ersatzstarterbatterien war zu diesem Zeitpunkt Fiat bereits über eine Beteiligung von Magneti Marelli an dem Batteriehersteller CFEC vertreten. Im Zusammenschlußvorhaben Varta/Bosch war ebenfalls der Markt für Ersatzstarterbatterien betroffen, wobei sich der räumliche Markt auf die Bundesrepublik Deutschland beschränkte. Nach Einleitung von Verfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO wurden beide Vorhaben von der EG-Kommission schließlich unter Auflagen freigegeben.

Die Entscheidungen waren durch drei Besonderheiten hinsichtlich der Marktsituation bei Ersatzstarterbatterien gekennzeichnet. Es lagen nach den Ermittlungen der EG-Kommission für den gesamten Bereich der EG rein national geprägte Märkte vor, da in den einzelnen Mitgliedstaaten die Marktanteile der Unternehmen, die Preisstrukturen und die Produktsortimente stark differieren. Ein homogener EG-weiter Markt lag nicht vor. Eine Veränderung dieser Situation kann nach Ansicht der EG-Kommission in absehbarer Zukunft nicht erwartet werden. Stark unterschiedliche nationale Verbraucherpräferenzen errichten, so die Kommission, auf den einzelnen Märkten der Mitgliedstaaten Marktzutrittsschranken, die einen Markteintritt von Unternehmen aus anderen Nationen unwahrscheinlich werden lassen.

Neben dieser Marktsituation waren die Vorhaben dadurch charakterisiert, daß ihre Durchführung erhebliche Marktanteilsadditionen erwarten ließ (Magneti Marelli/CEAc: 60 %; Bosch/Varta: über 44 %). Der Abstand zum Marktanteil des nächsten Wettbewerbers war mit 40 bzw. 30 % ebenfalls erheblich.

In beiden Zusammenschlußvorhaben verfügten die beteiligten Unternehmen Fiat und Varta durch Kapitalbeteiligungen, Lizenz- und Know-how-Verträge sowie personelle Verflechtungen über Verbindungen zu weiteren nicht an dem Zusammenschluß beteiligten nationalen Batterieherstellern. Deren Marktanteile beliefen sich auf jeweils ca. 10 %. Um eine Freigabe-Entscheidung zu ermöglichen, erließ die EG-Kommission in beiden Verfahren Auflagen, durch die Fiat bzw. Varta veranlaßt wurden, die bestehenden Verflechtungen weitgehend abzubauen. Danach mußte Fiat seine Kapitalbeteiligungen an dem französischen Batteriehersteller CFEC auf 10 % zurücknehmen und sich bis auf ein Mitglied aus dessen Entscheidungsorganen zurückziehen. Varta wurde aufgegeben, sämtliche personellen und vertraglichen Beziehungen zu dem deutschen Batteriehersteller Deta Mareg aufzugeben bzw. zum nächstmöglichen Termin zu kündigen. Da hierdurch jeweils ein weiterer unabhängiger Wettbewerber mit einem Marktanteil von ca. 10 % auf den Markt kam und in dem Fall Varta/Bosch durch den Kauf von Sonnenschein Fiat zusätzlich auf den deutschen Markt vorgedrungen war, entstanden nach Ansicht der EG-Kommission in beiden Fällen keine marktbeherrschenden Stellungen, die den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt behindern.

612. Die Monopolkommission beurteilt die Auswirkungen der Zusammenschlußvorhaben auf die Wettbewerbsverhältnisse in den betroffenen Märkten ähnlich wie die EG-Kommission. Die im Fall Varta/Bosch angeordnete Entflechtung von Varta und Deta Mareg auf allen Ebenen garantiert die Existenz eines weiteren zusätzlichen Batterieanbieters auf dem deutschen Markt. Zu Recht wird von der EG-Kommission auch berücksichtigt, daß mit dem Kauf von Sonnenschein durch Fiat ein weiteres ressourcenstarkes Unternehmen auf dem deutschen Markt präsent ist. Nach Ansicht der Monopolkommission wäre es auch im Zusammenschlußvorhaben Magneti Marelli/CEAc angeraten gewesen, in den Auflagen eine völlige Trennung der Unternehmen Fiat und CEAc anzuordnen. Die verbleibende 10 %ige Kapitalbeteiligung sowie der Sitz in den Führungsgremien von CEAc hält die bestehende Unternehmensverflechtung aufrecht. Obwohl Fiat personell nur mit einem Mitglied in den Gremien vertreten ist, besteht die Gefahr, daß die Stimme des ehemaligen Mehrheitsgesellschafters zumindest in der näheren Zukunft ein erhebliches Gewicht in der Unternehmensleitung haben wird.

613. In der Öffentlichkeit wurden die genannten Entscheidungen vielfach als Beispiele genannt, bei denen sachfremde politische Erwägungen eine Rolle gespielt haben. Die Monopolkommission verfügt in dieser Richtung über keine speziellen Erkenntnisse, sie betont nur, daß die Entscheidungen auch lege artis gut begründbar sind.

4.4.2 Marktbeherrschung durch Oligopole

614. Ungeklärt und umstritten ist die Frage, ob die EG-Kommission ein Zusammenschlußvorhaben untersagen kann, wenn dies zur marktbeherrschenden Stellung eines Oligopols führt, die den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt behindert. Vermutungstatbestände, wie sie in § 23 a Abs. 2 GWB formuliert sind, gibt es in der Fusionskontrollverordnung nicht. Die Frage wurde praktisch im Fall Alcatel/AEG-Kabel. Die EG-Kommission ging in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt davon aus, daß es sich dabei nicht um einen europäischen, sondern um einen nationalen deutschen Markt handele. Die Entscheidung betont, daß, auch wenn drei Unternehmen gemeinsam einen Marktanteil von über 50 % innehaben, nach der Fusionskontrollverordnung nicht ohne weitere Nachweise von dem Fehlen eines wesentlichen Wettbewerbs zwischen den beteiligten Unternehmen ausgegangen werden kann. Die EG-Kommission sah sich nicht in der Lage, diesen Nachweis zu erbringen.

Das Zusammenschlußvorhaben wurde bereits im Vorverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 b FuskontrVO mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt. Es wurde ausdrücklich offengelassen, ob auch Oligopole von der Fusionskontrollverordnung erfaßt werden. Dies war möglich, da nach Ansicht der EG-Kommission die Existenz eines marktbeherrschenden Oligopols ohnedies ausgeschlossen war. Für das Bestehen eines wesentlichen Wettbewerbs zwischen den Unternehmen spräche, daß in den letzten zehn Jahren die Kabelpreise in der Bundesrepublik um ca. 20 % gefallen seien. Hinzu komme eine starke Position der Marktgegenseite. Es würden im wesentlichen 20 öffentliche Unternehmen ca. 80 % des gesamten Bedarfs an Kabeln nachfragen. Schließlich werde eine zusätzliche Belebung des Wettbewerbs dadurch ein-

treten, daß in der Bundesrepublik Deutschland von 1993 an die EG-Richtlinie über öffentliche Ausschreibungen zur Anwendung komme. Dies gewährleiste die Zutrittsmöglichkeit weiterer Wettbewerber auf dem bundesdeutschen Markt.

615. Die besonderen Probleme, die der Nachweis eines fehlenden Innenwettbewerbs in einem Oligopol aufwirft, sind aus der wettbewerbsrechtlichen Diskussion in der Bundesrepublik bekannt.[56]) Die Frage, ob marktbeherrschende Oligopole von Artikel 2 Abs. 3 FuskontrVO erfaßt werden, konnte nicht offengelassen werden. Falls sich die EG-Kommission der Auffassung angeschlossen hätte, daß marktbeherrschende Oligopole nicht in den Anwendungsbereich des Artikel 2 Abs. 3 FusKontrVO fallen, hätte sie zu Recht eine Entscheidung gemäß Artikel 6 Abs. 1 b FuskontrVO gefällt. Eine etwa bestehende oligopolistische Struktur wäre einer Überprüfung nach der Fusionskontrollverordnung nicht unterworfen.

616. Werden hingegen Oligopole dem Anwendungsbereich des Artikels 2 Abs. 3 FuskontrVO unterstellt, sind wegen der in diesem Bereich auftretenden Beweisschwierigkeiten grundsätzlich eingehende Untersuchungen der Wettbewerbsverhältnisse erforderlich. Ob solche Nachforschungen bei den betroffenen Unternehmen und deren Wettbewerbern innerhalb der Einmonatsfrist des Artikels 10 Abs. 1 FuskontrVO möglich sind, ist zweifelhaft. Die EG-Kommission hat festgestellt, daß nach dem Zusammenschluß die drei größten Anbieter von Starkstromkabeln in der Bundesrepublik gemeinsam einen Marktanteil von weit über 50 % innehaben. In einem solchen Falle geht die Monopolkommission davon aus, daß weitere Untersuchungen im Hinblick auf das Bestehen einer marktbeherrschenden Stellung der Unternehmen angezeigt sind. Es sollte dann von der Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, das Verfahren gemäß Artikel 6 Abs.1 c FusKontrVO zu eröffnen. Diese Vorgehensweise erscheint bei der Anwendung der Fusionskontrollverordnung gerade deshalb geboten, weil Vermutungstatbestände fehlen, die die Beweisführung erleichtern können.

4.5 Verfahrens- und Zuständigkeitsfragen

617. Der verfahrensmäßigen Absicherung des Rechtes der nationalen Kartellbehörden, nach Artikel 19 Abs. 2 FusKontrVO zu einem Zusammenschlußvorhaben Stellung nehmen zu können, kommt besondere Bedeutung zu. Die Behörden der Mitgliedstaaten können von dem in Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO vorgesehenen Recht, einen Verweisungsantrag an die EG-Kommission zu stellen, nur sachgerecht Gebrauch machen, falls ihnen im Verfahren die Möglichkeit eingeräumt wird, sich in angemessener Weise über die Sachlage zu informieren.

618. In dem Verfahren Alcatel/AEG-Kabel hatte die EG-Kommission das Bundeskartellamt innerhalb der nach Artikel 19 Abs. 1 FusKontrVO vorgeschriebenen Dreitagesfrist über den Eingang der Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens am 5. November 1991 informiert und dem Amt die erforderlichen Unterlagen zugesandt. Am 28. November 1991 ging bei der EG-Kommission die Mitteilung des Bundeskartellamtes nach Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO ein. Das Bundeskartellamt erwartete im Falle des Vollzugs dieses Vorhabens die Verstärkung einer marktbeherrschenden Position auf den Märkten für Telekommunikations- und Starkstromkabel in der Bundesrepublik Deutschland. Die Verfahrensakten wurden dem Bundeskartellamt zum Zwecke der Akteneinsicht am Abend des 10. Dezember 1991 zugeleitet. Wegen der nach der Fusionskontrollverordnung vorgegebenen Fristen führte dies dazu, daß dem Bundeskartellamt zur Akteneinsicht und Formulierung einer Stellungnahme ein Zeitraum von insgesamt 48 Stunden zur Verfügung stand.

Die Entscheidungen der EG-Kommission vom 17. und 18. Dezember 1991, durch die zunächst der Verweisungsantrag zurückgewiesen und dann gemäß Art 6 Abs. 1 b FusKontrVO das Zusammenschlußvorhaben Alcatel/AEG-Kabel mit dem Gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt wurde, setzen sich in den Begründungen mit den Einwänden des Bundeskartellamtes auseinander. Das Amt ist dennoch der Ansicht, daß die EG-Kommission durch dieses Vorgehen gegen Verfahrensrecht verstoßen hat.

619. Eine aufgrund anderweitiger Erwägungen nicht eingereichte Klageschrift der Bundesrepublik rügte unter anderem die Verletzung von Beteiligungsrechten gemäß Artikel 19 Abs. 2 FusKontrVO. Es sei kein ausreichender Zeitraum für die Akteneinsicht nach Artikel 19 Abs. 1 FusKontrVO und die Abfassung einer entsprechenden Stellungnahme eingeräumt worden. Die Anhörung diene dem Zweck, die Auffassung der Mitgliedsstaaten in einer Entscheidung berücksichtigen zu können. Diese Funktion sei nicht erfüllt, falls den betroffenen Ländern keine Chance für eine ausreichende Meinungsbildung gelassen werde. Im Rahmen des Verfahrens nach Artikel 9 Abs. 2 und 3 FusKontrVO sei ein ausreichender Zeitraum für die Abfassung einer Stellungnahme zu gewähren. Dieser müsse so beschaffen sein, daß den nationalen Behörden zumindest die Zeit für eigene kurze Ermittlungen zur Überprüfung der tatsächlichen Entscheidungsgrundlagen der EG-Kommission verbleibe. Im vorliegenden Fall sei dies von besonderer Bedeutung gewesen, da bei der Akteneinsicht Zweifel an der Vollständigkeit der von der Merger Task Force ermittelten Tatsachen auftraten. Zwischen der Anzeige nach Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO und dem Fristablauf für eine Entscheidung der EG-Kommission lagen im gegebenen Fall 20 Tage. Das Bundeskartellamt geht davon aus, daß es in diesem Zeitraum möglich gewesen wäre, eine längere Frist zur Stellungnahme als die eingeräumten 24 bzw. 48 Stunden zu gewähren. Die gewählte Vorgehensweise der EG-Kommission verstoße daher gegen wesentliche Formvorschriften im Sinne von Artikel 173 Abs. 1 Satz 2 EWGV.

620. Im Grundsatz teilt die Monopolkommission die genannten Bedenken im Hinblick auf das von der EG-Kommission bei der Prüfung des Zusammenschlußvorhabens Alcatel/AEG-Kabel angewandte Verfahren. Die Ausschöpfung der Dreiwochenfrist des

[56]) Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 419ff.; dies., Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 619ff. und 623ff.

Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO durch das Bundeskartellamt kann nicht dazu führen, daß die Frist zur Abgabe seiner Stellungnahme im Verfahren nach Artikel 9 Abs. 2 und 3 FusKontrVO auf einen Zeitraum von 24 Stunden reduziert wird. Der Verordnungsgeber hat in Artikel 10 Abs. 1 FusKontrVO der Tatsache, daß dieses Verfahren notwendig Zeit beansprucht, zugunsten der EG-Kommission durch eine Fristverlängerung auf sechs Wochen in der Hauptsache Rechnung getragen.

621. Da auch das formelle Verfahrensrecht letztlich dazu dient, die Erreichung der wettbewerbspolitischen Ziele der Fusionskontrollverordnung abzusichern, ist die Einhaltung der vorgesehenen Verfahrensschritte unerläßlich. Verstöße gegen diese Vorschriften bedrohen unmittelbar die Verwirklichung materieller Ziele. Entsprechende Entscheidungen insbesondere des Europäischen Gerichtshofes schaffen für die Mitgliedsstaaten, die EG-Kommission und schließlich auch die betroffenen Unternehmen die erwünschte Rechtsklarheit. Die Monopolkommission bedauert die Entscheidung der Bundesregierung, die vorbereitete Klageschrift nicht einzureichen. Im Hinblick auf die zukünftige Praxis der europäischen Fusionskontrolle wäre eine gerichtliche Klärung der Verfahrensfragen und der materiellen Problemkreise marktbeherrschender Oligopole und der räumlichen Marktabgrenzung von Nutzen gewesen.

622. Ein wesentlicher Kritikpunkt des Bundeskartellamtes an der Freigabeentscheidung Alcatel/AEG-Kabel war die Tatsache, daß nach der Ansicht der Berliner Behörde der Sachverhalt nicht ausreichend ermittelt worden war. Diesem Vorwurf hätte von seiten der EG-Kommission begegnet werden können, falls auf den Antrag nach Artikel 9 Abs. 2 FusKontrVO im Wege einer Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO das Verfahren eröffnet und der Sachverhalt näher ermittelt worden wäre. Die Monopolkommission befürwortet, daß im Regelfalle dann eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1c FusKontrVO vorgesehen werden sollte, falls der von einem Mitgliedstaat gestellte Antrag nach Artikel 9 Abs. 2 FuskontrVO von der EG-Kommission abgelehnt wurde. Bedenken der nationalen Behörden wegen einer unzureichenden Ermittlung der tatsächlichen Entscheidungsgrundlagen der EG-Kommission können so in aller Regel ausgeschlossen werden.

4.6 Fortentwicklung der europäischen Fusionskontrolle

623. Die im Hinblick auf einige Entscheidungen der EG-Kommission (Magneti-Marelli/CEAc; Varta/Bosch; Aérospatiale-Alenia/de Havilland; Alcatel/Telettra) in der öffentlichen Diskussion aufgebrachte Kritik, die Freigabe der Vorhaben sei wesentlich von nicht wettbewerbsbezogenen Überlegungen beeinflußt worden, hat erneut zu der Forderung nach der Errichtung eines europäischen Kartellamtes geführt. Angesichts der komplexen Struktur der Entscheidung in der EG-Kommission wird bezweifelt,[57]) ob in diesem Gremium Unabhängigkeit von politischen Instanzen und deren Einflüssen gewährleistet werden kann.

Reformvorschläge sehen ein zweistufiges Verfahren in Anlehnung an das deutsche GWB vor. Ein Zusammenschlußvorhaben würde dann zunächst von der europäischen Kartellbehörde ausschließlich nach wettbewerblichen Gesichtspunkten beurteilt. Erst nachdem ein Vorhaben in dieser Prüfung untersagt wurde, sollen in einem zweiten Verfahrensabschnitt vor einem anderen Entscheidungsträger Aspekte überragender Gemeinschaftsinteressen wie z. B. erhebliche Rationalisierungsvorteile[58]) bei der Bewertung des konkreten Zusammenschlußvorhabens berücksichtigt werden. Dieser zweite Verfahrensabschnitt soll in die Kompetenz der EG-Kommission oder des Ministerrates eingeordnet werden.

624. Die Errichtung einer europäische Kartellbehörde würde im Vergleich zum derzeitigen Verfahren zu einer verbesserten Begründungstransparenz führen. Entscheidungen des Amtes blieben streng wettbewerbsbezogen. Nach Ansicht der Monopolkommission besteht zur Zeit allerdings kein konkreter Handlungsbedarf.[59]) Die bisherige Praxis weist keine Entscheidungen auf, die wesentliche wettbewerbliche Aspekte zugunsten anderer, nicht wettbewerbsbezogener Überlegungen unberücksichtigt lassen. Die Kritik, die an den oben genannten Beschlüssen der EG-Kommission geübt wird, ist im Kern auf Differenzen in der Beurteilung künftiger Entwicklungen auf einzelnen Märkten zurückzuführen. Die EG-Kommission bezieht in den Entscheidungen anders als etwa das Bundeskartellamt verstärkt die Einführung des EG-Binnenmarktes als Grundlage einer Prognoseentscheidung ein. Das sind keine Unterschiede in der wettbewerbspolitischen Konzeption, sondern in der Bewertung von Tatsachen. Dabei ist der Standpunkt der EG-Kommission gut begründbar. Die künftigen Entwicklungen auf den europäischen Märkten werden wesentlich durch die fortschreitende Realisierung des Binnenmarktes geprägt und strahlen damit auf die wettbewerbliche Prüfung eines Zusammenschlußvorhabens aus.

Die Monopolkommission sieht auch in der Änderung des Verfahrensablaufes, wonach der Kommissar der für Wettbewerbsfragen zuständigen Generaldirektion IV gehalten ist, die Direktion Binnenmarkt über die geplante Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO zu unterrichten und ihm eine Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben, keine wirkliche Verstärkung politischer Einflüsse in der Praxis der Fusionskontrolle. Dieses Konsultationsverfahren bestand seit Beginn der europäischen Fusionskontrolle. Die Befugnis des Wettbewerbskommissars, im Einvernehmen mit dem Präsidenten der EG-Kommission ein Verfahren nach Artikel 6 Abs. 1 c FusKontrVO einzuleiten, wird nicht beschränkt.

625. Die Errichtung eines europäischen Kartellamtes ist aus der Sicht der Monopolkommission zudem

[57]) Monopolkommission, Sondergutachten 17, a.a.O., Tz. 140.

[58]) Monopolkommission, Sondergutachten 17, a.a.O., Tz. 178.

[59]) Anders noch: Monopolkommission, Sondergutachten 17, a.a.O., Tz. 180.

mit Risiken behaftet. Sie resultieren zum einen aus der personellen Besetzung eines solchen Amtes. Die Verteilung der Stellen etwa nach einem politischen Proporzsystem würde im Ergebnis der Reformintention widersprechen und den Stellenwert politischer Erwägungen erhöhen. Zum anderen birgt das zweistufige Verfahren das Risiko einer nachhaltigen Politisierung der Entscheidungen auf der zweiten Ebene des Ministerrates oder der EG-Kommission. Es besteht die Gefahr, daß die Ergebnisse der wettbewerblichen Prüfung des Kartellamtes hier letztlich ausgehebelt werden.

626. Die weitere Entscheidungspraxis der EG-Kommission muß zeigen, ob das praktizierte Verfahren auch in Zukunft sachgerechte Entscheidungen gewährleistet. In der Vergangenheit ist es nicht zu echten Problemfällen gekommen. Ein Testfall für einen Konflikt zwischen Wettbewerbsrecht und diskretionär gestaltender Politik steht bisher noch aus. Die Errichtung eines europäischen Kartellamtes wird erforderlich, falls sich in einem solchen Fall zeigen sollte, daß die EG-Kommission als Fusionskontrollorgan nicht in der Lage wäre, wettbewerbliche Strukturen auch gegen politische Interessen durchzusetzen.

KAPITEL V

Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich

1. Einführung

627. Seit dem Zweiten Hauptgutachten berichtet die Monopolkommission über die *Entwicklung der Konzentration in der Pressewirtschaft.* Den Anstoß für diesen Bericht lieferte ein *Gutachtenersuchen der Bundesregierung* aus dem Jahre 1977. Darin wurde die Monopolkommission beauftragt, ein Gutachten über „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Presse unter besonderer Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse bei Presseunternehmen" zu erstatten und diesen Bericht in ihren Zweijahresgutachten fortzuschreiben. Eine systematische Auswertung des Beteiligungsbesitzes von und an Presseunternehmen ist nicht möglich, da hierüber weder amtliche Statistiken noch Ergebnisse eigener empirischer Erhebungen vorliegen. Die Fortschreibung der Untersuchungen zur Pressekonzentration erfolgt daher wiederum lediglich auf der Grundlage der vom Statistischen Bundesamt aus den jährlichen Erhebungen zur Pressestatistik errechneten Konzentrationsraten des Umsatzes von Presseunternehmen und der Auflage von Presseobjekten. Diese Berichterstattung zur Pressekonzentration wird in *Abschnitt 2* dieses Kapitels ohne konzeptionelle Veränderungen fortgesetzt.

628. Ebenfalls fortgesetzt wird die Berichterstattung der Monopolkommission über die Entwicklung der Wettbewerbsbedingungen in den neuen Medien. Im Vordergrund steht hierbei die Anwendung der Fusionskontrolle in der Presse und im Rundfunk durch das Bundeskartellamt und die Gerichte (*Abschnitt 3* dieses Kapitels). Darüber hinaus äußert sich die Kommission zur Entwicklung des Pressesektors in den neuen Bundesländern *(Abschnitt 4)* sowie den infrastrukturellen und legislativen Rahmenbedingungen im Bereich der elektronischen Massenmedien *(Abschnitt 5).*

629. Im Zuge der Vereinigung Deutschlands sind umwälzende Veränderungen im Mediensektor in Ostdeutschland in Gang gekommen. Die Herausbildung von Medien*märkten* und deren die weitere Entwicklung bestimmende Ausgangsbedingungen heben das wettbewerbs- und medienpolitische Interesse an diesem Teil der Medienwirtschaft außerordentlich hervor. Dementsprechend geht die Stellungnahme der Monopolkommission in diesem Kapitel besonders auf diese einmalige und von ihr erstmalig erfaßte Sondersituation im Mediensektor besonders ausführlich ein.

2. Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft

630. Der Berichtszeitraum der Pressestatistik,[1]) die seit 1975 jährlich erhoben wird, umfaßt inzwischen 15 Jahre. In einer Sonderauswertung dieser Erhebung von Strukturdaten durch das Statistische Bundesamt werden Konzentrationsraten der jeweils größten Unternehmen bzw. der größten Presseobjekte ermittelt. Hierbei sind nach Maßgabe des Gesetzes über eine Pressestatistik (vom 1. April 1975)[2]) alle Unternehmen einbezogen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen. Die Adressateneigenschaft verlangt jedoch nicht, daß diese Verlagstätigkeit den Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit darstellt.[3]) Das Abgehen vom Schwerpunktprinzip macht insofern die Pressestatistik-Berichterstattung zu einem Sonderfall, weil die Berichterstattung in anderen amtlichen Wirtschaftsstatistiken, wie z.B. der Statistik der Wirtschaftszweige, dem Schwerpunktprinzip folgt.

Als Unternehmen gilt die kleinste rechtliche Einheit, die aus handels- bzw. steuerrechtlichen Gründen Bücher führt. Die 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 systematisch untersucht und ausgewiesen werden. Auf diesen Mangel hat die Monopolkommission in ihren vergangenen Hauptgutachten regelmäßig hingewiesen.[4]) Nach den Erfahrungen der Kommission ist ohne Enquête-Recht eine auswertbare Erfassung von Besitz- und Beteiligungsverhältnissen nicht möglich. Insofern sollte die Bundesregierung eine entsprechende Ergänzung des Pressestatistik-Gesetzes um die Erhebung von Kapitalverflechtungen in Erwägung ziehen, wenn ein ernsthaftes Interesse an der Untersuchung derartiger Fragen vorhanden ist.

2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung des Pressebereichs

631. In der jüngsten amtlichen Pressestatistik für das Berichtsjahr 1989 werden zum Stichtag (31. Dezember) 295 *Zeitungsverlage* und 1 786 *Zeitschriftenverlage* ausgewiesen. Erneut ist damit für die Zeitungsverlage ein Tiefstand seit dem Beginn der amtlichen Erhebungen festzustellen, wie der *Tabelle 1* zu entnehmen ist. Diese Entwicklung, die — mit geringfügigen Schwankungen — eine hohe Kontinuität aufweist, steht ganz im Gegensatz zu dem Trend, dem die Zeitschriftenverlage folgen, deren Anzahl steigt von Jahr zu Jahr an.

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 11, Reihe 5, Presse, Stuttgart/Mainz.

[2]) BGBl. I S. 777.

[3]) Zur Abgrenzung der Unternehmen vgl. Fn. 1 zu Tz. 637.

[4]) Zu den unzureichenden Ergebnissen empirischer Erhebungen der Monopolkommission vgl. Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 514 ff.

Tabelle 1

Ausgewählte Strukturdaten der Pressewirtschaft für 1975 bis 1989

1. Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen

	Anzahl[1])							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Unternehmen insgesamt . .	1 881	2 265	2 386	2 493	2 562	2 647	2 992	2 970
davon:								
Verlagsunternehmen	1 538	1 828	1 943	2 043	2 100	2 176	2 463	2 481
— davon:								
Zeitungsverlage	312	311	307	311	310	304	299	295
— davon:								
Zeitschriftenverlage . . .	955	1 181	1 279	1 386	1 443	1 497	1 777	1 786

	Umsatz (Mio. DM)							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Unternehmen insgesamt . .	16 374	20 346	23 452	25 608	28 207	31 032	35 120	38 425
davon:								
Verlagsunternehmen	13 604	17 153	20 261	22 682	25 155	27 175	29 817	32 797
— davon:								
Zeitungsverlage	6 590	8 277	9 688	10 894	12 314	13 115	14 127	15 431
— davon:								
Zeitschriftenverlage . . .	4 861	6 350	7 704	8 513	9 429	10 530	11 532	12 645

	Beschäftigte[1])							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Unternehmen insgesamt . .	202 043	209 647	219 684	219 169	226 336	238 422	257 263	278 188
davon:								
Verlagsunternehmen	173 088	177 840	187 077	192 800	203 705	210 952	226 845	248.177
— davon:								
Zeitungsverlage	119 741	119 670	122 967	124 297	130 484	134 308	134 185	147 772
— davon:								
Zeitschriftenverlage . . .	35 245	40 340	45 356	49 793	56 050	60 330	75 287	83 847

2. Verlegte Zeitungen und Zeitschriften

	Anzahl[1])							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Hauptausgaben von Zeitungen	375	372	370	365	359	357	354	350
(zugeordnete Nebenausgaben)	(811)	(830)	(847)	(851)	(867)	(896)	(902)	(867)
davon:								
— Abonnementszeitungen	356	354	352	348	343	341	336	336
— Straßenverkaufs-zeitungen	19	18	18	17	16	16	18	14
Zeitschriften insgesamt . . .	3 838	5 087	6 042	6 486	6 702	6 893	7 642	7 831
davon:								
— Publikumszeitschriften .	590	850	1 020	1 284	1 348	1 282	1 440	1 480

	Auflage[2] (1000 Stück)							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Hauptausgaben von Zeitungen	22 702	23 983	25 016	25 094	25 834	25 439	25 470	25 088
davon:								
— Abonnementszeitungen	14 235	14 573	15 339	15 969	16 035	16 101	16 394	16 594
— Straßenverkaufszeitungen	8 467	9 409	9 677	9 125	9 798	9 338	9 076	8 494
Zeitschriften insgesamt	194 352	207 561	237 425	251 900	260 158	268 332	295 327	309 041
davon:								
— Publikumszeitschriften	69 451	79 055	82 513	99 066	104 916	104 477	111 884	112 435

	Redaktionelle Einheiten[1][3]							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Hauptausgaben von Zeitungen	120	121	126	128	129	130	135	133
davon:								
— Abonnementszeitungen	107	109	114	116	118	119	123	122
— Straßenverkaufszeitungen	13	12	12	12	11	11	12	11
Zeitschriften insgesamt	2 548	3 301	3 686	4 170	4 368	4 627	3 998	3 855
davon:								
— Publikumszeitschriften	513	681	814	994	1 022	1 028	808	805

	Objektbezogener Umsatz (Mio. DM)							
	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Hauptausgaben von Zeitungen	5 393	6 714	8 034	8 723	9 765	10 387	11 145	12 240
davon:								
— Abonnementszeitungen	4 676	5 782	6 961	7 609	8 419	9 034	9 674	10 777
— Straßenverkaufszeitungen	717	933	1 073	1 114	1 346	1 352	1 471	1 463
Zeitschriften insgesamt	4 766	6 312	7 535	8 495	9 383	10 294	11 500	12 565
davon:								
— Publikumszeitschriften	2 790	3 742	4 340	4 947	5 403	5 621	6 097	6 498

[1]) Angaben für den 31. Dezember.
[2]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag im 4. Quartal (bei Zeitungen: verkaufte Auflage; bei Zeitschriften: verkaufte und unentgeltlich abgegebene Auflage). Angaben für die Gesamtauflage.
[3]) Bei Zeitungen: Herstellung des Zeitungsmantels vollständig in eigener Redaktion.
Bei Zeitschriften: Herstellung vollständig in eigener Redaktion.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Von den Zeitungsverlagen werden nach den Angaben der Pressestatistik 318 *Zeitungen* und von anderen Unternehmen[5]) weitere 32 Zeitungen herausgegeben. Diese 350 Zeitungen — 336 Abonnements- und 14 Straßenverkaufszeitungen — bilden in einer geradlinien Entwicklung den tiefsten Stand der Ausgaben seit 1975. Erstmalig hat sich aber auch kein Zuwachs bei den *Nebenausgaben* ergeben; diese sind mit 867 auf den Stand von 1983 zurückgekehrt. Das gleiche gilt für die *redaktionellen Einheiten* von Zeitungen, die — bei dem Rückgang von jeweils einer Einheit bei den Abonnements- und den Straßenverkaufszeitungen — nunmehr auf 133 zurückgegangen sind. Der Auflagenrückgang von knapp 400 000

[5]) Das sind Unternehmen mit den Tätigkeitsschwerpunkten Zeitschriftenverlage bzw. Unternehmen außerhalb des Verlagsgewerbes.

gegenüber 1987 erklärt sich aus dem hohen Rückgang bei den nunmehr 14 (1987: 18) Straßenverkaufszeitungen, der die Zunahme bei den Abonnementszeitungen (um 200 000 Exemplare) überkompensiert.

632. Die 1 786 Zeitschriftenverlage gaben die neue Rekordzahl von 7 831 Zeitschriften (davon 1 480 *Publikumszeitschriften*) heraus. Wie es scheint, ist diese Entwicklung mit stetigen Zuwächsen[6]) noch nicht an ihrem Ende angelangt. Dies gilt in gleicher Weise auch für die Zeitschriftenauflagen,[7]) die inzwischen bei fast 310 Mio. Exemplaren (davon über 112 Mio. Exemplare bei den Publikumszeitschriften) angelangt sind. Bei der durchschnittlichen Auflage pro Objekt haben die Zeitschriften mit einem Wert von ca. 39 500 gegenüber 1987 leicht zugelegt; dagegen ist die Durchschnittsauflage der Publikumszeitschriften von 78 000 auf 76 000 merklich zurückgegangen. Bei den Zeitungen liegt der entsprechende Wert bei knapp 73 000, wobei aber zwischen den Abonnementszeitungen (49 000) und den Straßenverkaufszeitungen (607 000) eine sehr große Divergenz besteht.

633. Die *Umsatzentwicklung* folgt einem Trend des stetigen Zuwachses. Dies gilt einerseits für die Umsätze der Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen, zum anderen aber auch für die objektbezogenen Umsätze, für die alle — unabhängig von der Entwicklung der Anzahl von Unternehmen oder Objekten — keine Einbrüche beim Umsatzwachstum zu verzeichnen sind. Die einzige Ausnahme hiervon bilden die Straßenverkaufszeitungen, wo ein Rückgang von vier Ausgaben zwischen 1987 und 1989 zugleich einen leichten Umsatzrückgang herbeigeführt hat. Wie bereits im vorigen Berichtszeitraum haben auch diesmal wieder alle Umsätze pro Objekt durchgehend zugenommen. Bei Zeitungen erreichen sie einen Wert von 35 Mio. DM (Abonnementszeitungen: 32 Mio. DM; Straßenverkaufszeitungen: 105 Mio. DM) und bei Zeitschriften von 1,6 Mio. DM (Publikumszeitschriften: 4,4 Mio. DM).

634. Die *Beschäftigtenzahlen* haben bei allen Unternehmenstypen gegenüber dem vorigen Berichtszeitraum erheblich zugenommen. Die stärksten Steigerungsraten liegen mit 9,4 % bei den Zeitungsverlagen (146 772 Beschäftigte) und mit 11,4 % bei den Zeitschriftenverlagen (83 847 Beschäftigte) vor. Sowohl bei den Zeitungs- wie auch bei Zeitschriftenunternehmen weist die Statistik einen Trend zunehmender Betriebsgrößen auf, wenn man die Beschäftigtenzahl zugrunde legt. Dabei ist bei den Zeitungsverlagen mit knapp 500 Beschäftigten pro Unternehmen der Durchschnittswert allerdings mehr als zehnmal so groß wie bei den Zeitschriftenverlagen (47 Beschäftigte pro Unternehmen). Die Monopolkommission hat bereits in der Vergangenheit auf die Ursache für diese Diskrepanz hingewiesen, die vor allem aus dem höheren Anteil der Zeitungshersteller an eigener Druckleistung sowie aus ihrer personalintensiveren Zustellung zu erklären ist.

[6]) Der Trend stetiger Zunahme bei der Objektanzahl wurde im Falle der Publikumszeitschriften nur einmal im Berichtsjahr 1985 unterbrochen. Gleiches gilt auch für die Auflage bei den Publikumszeitschriften in diesem Jahr.

[7]) Vgl. die vorhergehende Fn.

2.2 Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage im Pressebereich

2.2.1 Methodische Vorbemerkungen

635. Die Monopolkommission hat wiederholt auf die *Einschränkungen der Aussagekraft* von Sonderaufbereitungen aus amtlichen Statistiken hingewiesen, denen auch die Darstellung der Pressekonzentration in Form der Konzentrationsraten unterliegt. 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 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.

636. Neben den Problemen der sachlichen Zuordnung von Presseobjekten bestehen außerdem *Grenzen der Aussagefähigkeit durch systematische Mängel* die auch bei anderen Wirtschaftsstatistiken vorliegen. Hierzu kann ganz allgemein auf die methodischen Vorbemerkungen im Zusammenhang mit Sonderaufbereitungen der Industriestatistik in den bisherigen Hauptgutachten verwiesen werden. Für den Pressebereich besonders hervorzuheben ist:

— Die *räumliche Abgrenzung der Erhebung* ist so weit, daß sie vielfach keinen Bezug zur räumlichen Marktabgrenzung (der Unternehmen bzw. der von ihnen verlegten Objekte) aufweist. Dies gilt insbesondere für die in der Mehrzahl lokal oder höchstens regional verbreiteten Tageszeitungen. Die in der Konzentrationsrate enthaltene Messung bezieht somit häufig viele getrennte 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 intermediäre und die konglomerate Konzentration der Presseunternehmen statistisch ausgewiesen werden.

2.2.2 Die Umsatzkonzentration in der Presse

637. Ungeachtet der Einschränkungen, die in den methodischen Vorbemerkungen behandelt sind, kann man die Umsatzkonzentration als *Grobindikator für die wirtschaftliche Konzentration* auffassen. Es muß aber darauf verwiesen werden, daß wegen der erwähnten Abgrenzungsprobleme eine erhebliche

Unterschätzung des Konzentrationsstands anzunehmen ist. Die Betrachtung der Umsatzkonzentration aus den Daten der Pressestatistik läßt dagegen eher Aussagen in bezug auf die Konzentrationsentwicklung zu.

Tabelle 2 weist die Umsatzanteile der jeweils größten, nach den verschiedenen Tätigkeitsschwerpunkten typisierten[8]) und nach Ranggröße gegliederten Unternehmensgruppen in ihrer Entwicklung seit 1975 aus.

638. Seit 1975 hat die Anzahl der statistisch *erfaßten Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen* im Berichtsjahr zum erstenmal abgenommen. Die Abnahme von 2 992 (1987) auf nunmehr 2 970 ist aber gering und kann noch nicht als Trendumkehr aufgefaßt werden. Innerhalb der *Unternehmen des Verlagsgewerbes* ist eine geringfügige Zunahme zu verzeichnen; diese entsteht, weil der leichten Abnahme der *Zeitungsverlage* eine etwas höhere Zunahme bei den *Zeitschriftenverlagen* gegenüber steht.

Die Umsätze sind in allen ausgewiesenen Unternehmensgruppen gestiegen. In allen Fällen hat sich in dieser Hinsicht seit 1975 kein Einbruch ergeben. Bei den Zeitungsverlagen ist — trotz rückläufiger Unternehmenszahl — der Umsatz gegenüber 1987 mit 1,3 Mrd. DM (9,23 %) in vergleichbarer Größenordnung angestiegen wie bei den Zeitschriftenverlagen (1,1 Mrd. DM bzw. 9,65 %).

639. Die Konzentrationsraten des Umsatzes sind bei den Zeitungs- und Zeitschriftenverlagen — mit zwei Ausnahmen[9]) — im Berichtszeitraum durchgängig gefallen oder zumindest gleichgeblieben. Im Falle der Zeitschriftenverlage gilt dies seit 1975 für alle ausgewiesenen Konzentrationsraten (mit Ausnahme des Wertes für die zehn größten im Jahre 1987). Für die Zeitungsverlage ist eine ähnlich konstante Entwicklung nicht vorhanden. Hier gab es Phasen mit Konzentrationszu- oder -abnahmen. Die Tatsache, daß die jeweiligen Zu- oder Abnahmen in den verschiedenen Jahren zumeist durchgängig (bei den Konzentrationsraten der jeweils 3, 6, 10, 25 oder 50 Unternehmen) war, läßt vermuten, daß die Konzentrations- und Dekonzentrationseffekte hauptsächlich von der Entwicklung der großen Unternehmen ausgegangen ist. Dies gilt jedoch nicht für das Jahr 1989, in dem die Konzentration der größten drei Unternehmen abgenommen hat, die Raten für die größten zehn und 50 Unternehmen — wie erwähnt — jedoch gestiegen sind.

640. Die ausgewiesenen Konzentrationsraten bewegen sich bei den jeweils drei größten Unternehmen in allen Gruppen außer den Zeitschriftenverlagen zwischen 14,4 und 23,5 % und damit im Bereich mäßiger Konzentration. Die Zeitschriftenverlage fallen aus diesem Rahmen heraus. Sie sind mit einer Rate von 31,4 % für die drei größten Unternehmen als hoch konzentriert anzusehen. An dieser Stelle ist aber erneut darauf hinzuweisen, daß das Erhebungsgebiet der Pressestatistik vielfach nicht dem Einzugsgebiet der erfaßten Unternehmen entspricht. Die Zeitschriften sind in der Mehrzahl überregional verbreitet. Die Pressestatistik weist aus, daß seit 1989 über 44 % der Zeitschriften (33 % der Publikumszeitschriften) lediglich regional oder lokal verbreitet sind; unter den fast ausschließlich örtlich verbreiteten Zeitschriften nehmen vor allem die amtlichen Blätter und die Anzeigenblätter eine herausragende Stellung ein. Anders als die Zeitschriften/Publikumszeitschriften dürften die Zeitungen weit überwiegend — eine Angabe aus der Pressestatistik liegt nicht vor — lokal verbreitet sein. Insofern bestehen unterschiedliche Konkurrenzverhältnisse nicht nur für die verschiedenen Presseobjekte, sondern auch für die sie herausgebenden Verlage, was in den Konzentrationsraten nicht zum Ausdruck kommt. Gerade bei den Zeitungen ist in großer Zahl von einer örtlichen Alleinanbieterposition der Verlage auszugehen. Dies relativiert den Vergleich der Konzentrationsraten von Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen.

641. *In Tabelle 3* werden die in der Tabelle 2 ausgewiesenen statistischen Ergebnisse für das Jahr 1989 weiter differenziert und auf einzelne Umsatzarten bezogen. Wie bei der vorigen Berichterstattung im Achten Hauptgutachten ist auch diesmal die Zahl der geheimzuhaltenden Positionen relativ hoch; insbesondere die Mehrzahl der Konzentrationsraten der größten drei Unternehmen fällt in allen Unternehmensgruppen unter die Geheimhaltungsvorschriften.

[8]) Innerhalb der amtlichen Pressestatistik und der darauf aufbauenden Sonderauswertung für die Monopolkommission werden Unternehmen aufgrund ihrer Umsatzstruktur klassifiziert und bestimmten Unternehmenstypen zugeordnet, deren Differenzierung (fünf Gruppen) sich im einzelnen aus den Tabellen 2 bzw. 3 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); des handelt sich dabei um eine Zuordnung, nach der solche Unternehmen einbezogen werden, die mindestens die Hälfte ihres gesamten Umsatzes aus dem Verlag von Presseerzeugnissen (Bücher, Zeitungen, Zeitschriften) erwirtschaften. Von dieser Kategorie werden als Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen (3) solche Verlage bezeichnet, bei denen innerhalb des Umsatzschwerpunktes „Verlagstätigkeit" der Zeitungs- und/oder Zeitschriftenumsatz überwiegt; dies gilt aber nicht notwendigerweise im Verhältnis zum gesamten Unternehmensumsatz. Diese Unternehmen sind entweder solche mit überwiegendem Umsatz im Zeitungsbereich (4) oder 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 (gegebenenfalls nur vorübergehend) wechselt, wie dies insbesondere bei Unternehmen mit mehreren Tätigkeitsbereichen von annähernd gleicher Größenordnung leicht möglich ist. In diesen Fällen würde — bei ansonsten gleichbleibenden Bedingungen — ein Unternehmen beispielsweise in einem Berichtsjahr statistisch als „Druckerei" (mit Herausgabe einer Zeitung) nur innerhalb der Gesamtheit der Adressaten (1) und innerhalb der Unternehmen des Verlagsgewerbes (2) erfaßt; in einem anderen Jahr würde das Unternehmen (bei Überwiegen des Zeitungsumsatzes) zusätzlich in den Kategorien der Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen (3) sowie der Zeitungsunternehmen (4) ausgewiesen.

[9]) Anstieg der Konzentrationsrate bei den zehn größten Zeitungsunternehmen von 37,3 auf 37,7 und bei den 50 größten Zeitungsunternehmen von 72,0 auf 72,3 %.

Tabelle 2

Gesamtumsatz, Konzentrationsraten und Unternehmen von 1975 bis 1989

Jahr	Gesamtumsatz (Mio. DM)	Anteil der 3 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)	Anteil der 6 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)	Anteil der 10 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)	Anteil der 25 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)	Anteil der 50 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)	Anzahl der Unternehmen
1. Alle Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen							
1975	16 374	*16,0*	*22,9*	*26,9*	*39,0*	*51,0*	1 881
1977	20 346	*16,6*	*23,2*	*26,9*	*38,6*	*50,2*	2 265
1979	23 452	*16,6*	*21,9*	*25,7*	*36,9*	*48,3*	2 386
1981	25 608	*16,0*	*21,2*	*25,0*	*35,9*	*47,2*	2 493
1983	28 207	*16,4*	*21,7*	*25,5*	*35,9*	*46,8*	2 562
1985	31 032	*15,5*	*21,1*	*24,7*	*34,7*	*45,0*	2 647
1987	35 120	*14,8*	*22,4*	*26,4*	*36,4*	*46,7*	2 992
1989	38 425	*14,4*	*21,7*	*25,9*	*36,3*	*46,8*	2 970
2. Unternehmen des Verlagsgewerbes							
1975	13 604	*19,3*	*25,1*	*29,6*	*42,0*	*54,4*	1 538
1977	17 153	*19,7*	*25,6*	*29,9*	*42,3*	*54,4*	1 828
1979	20 261	*19,2*	*25,3*	*29,7*	*42,0*	*53,6*	1 943
1981	22 682	*18,1*	*24,0*	*28,2*	*40,2*	*52,3*	2 043
1983	25 155	*18,4*	*24,3*	*28,6*	*40,2*	*51,9*	2 100
1985	27 175	*17,7*	*24,0*	*28,2*	*39,5*	*50,8*	2 176
1987	29 817	*17,5*	*23,7*	*27,9*	*39,1*	*50,6*	2 463
1989	32 797	*16,9*	*23,2*	*27,5*	*39,1*	*50,6*	2 481
3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen							
1975	11 451	*22,9*	*29,9*	*35,2*	*48,6*	*61,0*	1 267
1977	14 627	*23,2*	*30,1*	*35,1*	*48,4*	*60,3*	1 492
1979	17 392	*22,4*	*29,5*	*34,6*	*47,7*	*59,7*	1 586
1981	19 407	*21,1*	*28,0*	*32,9*	*45,9*	*58,1*	1 697
1983	21 743	*21,3*	*28,1*	*33,0*	*45,4*	*57,5*	1 753
1985	23 645	*20,3*	*27,6*	*32,4*	*44,6*	*56,1*	1 801
1987	25 659	*20,3*	*27,6*	*32,3*	*44,6*	*56,4*	2 076
1989	28 076	*19,7*	*27,1*	*32,1*	*44,5*	*56,5*	2 081
4. Zeitungsunternehmen							
1975	6 590	*22,8*	*29,7*	*37,7*	*55,5*	*72,2*	312
1977	8 277	*23,4*	*30,0*	*37,7*	*55,3*	*71,7*	311
1979	9 688	*23,8*	*30,5*	*38,8*	*56,0*	*72,6*	307
1981	10 894	*22,7*	*29,1*	*37,0*	*54,4*	*71,1*	311
1983	12 314	*23,3*	*29,6*	*37,1*	*54,5*	*71,4*	310
1985	13 115	*23,7*	*29,8*	*37,3*	*54,5*	*71,5*	304
1987	14 127	*23,8*	*30,0*	*37,3*	*54,4*	*72,0*	299
1989	15 431	*23,5*	*30,0*	*37,7*	*54,4*	*72,3*	295
5. Zeitschriftenunternehmen							
1975	4 861	*39,5*	*47,2*	*52,6*	*63,8*	*72,0*	955
1977	6 350	*38,7*	*46,8*	*52,1*	*61,7*	*69,2*	1 181
1979	7 704	*36,5*	*44,0*	*49,6*	*60,3*	*68,3*	1 279
1981	8 513	*34,7*	*41,9*	*48,1*	*58,2*	*66,3*	1 386
1983	9 429	*34,4*	*41,1*	*46,5*	*56,7*	*65,1*	1 443
1985	10 530	*32,5*	*38,9*	*44,1*	*54,6*	*63,4*	1 497
1987	11 532	*32,2*	*38,9*	*44,6*	*54,2*	*62,2*	1 777
1989	12 645	*31,4*	*38,4*	*44,5*	*53,5*	*61,0*	1 786

Quelle: Statistisches Bundesamt

Gesamtumsatz und Konzentrationsraten[1]) der Unternehmen nach Umsatzarten

(Stand 31. Dezember 1989)

Umsatzart	Gesamtumsatz (Mio. DM)	Anteil der 3 größten Unternehmen am Gesamtumsatz (%)					Anzahl der Unternehmen
		3	6	10	25	50	
1. Alle Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen							
Gesamtumsatz	38 425	*14,4*	*21,7*	*25,9*	*36,3*	*46,8*	2 970
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	12 240	—[2])	*15,5*	*21,2*	*37,5*	*53,0*	
Zeitschriften	12 515	—[2])	*30,8*	*34,1*	*41,0*	*46,8*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	24 754	*18,8*	*23,2*	*27,7*	*39,2*	*49,9*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	4 568	—[2])	*1,9*	*9,4*	*16,0*	*28,5*	
2. Unternehmen des Verlagsgewerbes							
Gesamtumsatz	32 797	*16,9*	*23,2*	*27,5*	*39,1*	*50,6*	2 481
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	11 946	—[2])	*19,3*	*24,4*	*38,8*	*57,5*	
Zeitschriften	12 231	—[2])	*31,5*	*34,9*	*43,1*	*48,8*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	24 177	*19,3*	*25,5*	*29,7*	*41,0*	*53,1*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	4 366	—[2])	*2,0*	*9,8*	*19,5*	*28,7*	
3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	28 076	*19,7*	*27,1*	*32,1*	*44,5*	*56,5*	2 081
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	11 946	—[2])	*19,3*	*26,7*	*42,3*	*63,3*	
Zeitschriften	11 350	—[2])	*34,0*	*37,4*	*46,0*	*49,9*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	23 295	*20,0*	*26,5*	*31,9*	*44,1*	*56,7*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	1 039	—[2])	*8,3*	*8,4*	*15,7*	*29,0*	
4. Zeitungsunternehmen							
Gesamtumsatz	15 431	*23,5*	*30,0*	*37,7*	*54,4*	*73,2*	295
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	11 911	—[2])	—[2])	—[2])	*51,5*	*71,5*	
Zeitschriften	1 220	—[2])	—[2])	—[2])	*82,3*	*88,3*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	13 131	—[2])	*30,3*	*37,7*	*54,4*	*73,0*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	80	—[2])	—[2])	—[2])	*16,5*	*41,8*	
5. Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	12 645	*31,4*	*38,4*	*44,5*	*53,5*	*61,0*	1 786
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	34	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	
Zeitschriften	10 130	—[2])	—[2])	—[2])	*52,5*	*59,6*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	10 164	*30,2*	*38,4*	*43,7*	*52,5*	*59,7*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	959	*8,7*	*9,0*	*20,7*	*41,6*	*53,0*	

[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 Geheimhaltungsvorschriften.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Wie in den vergangenen Berichtsjahren gilt auch diesmal unverändert, daß — wie schon aus Tabelle 2 zu entnehmen ist — die Konzentration in der Unternehmensspitze (Konzentration der 3, 6 und 10 größten Unternehmen) bezogen auf die Gesamtumsätze bei den Zeitschriftenunternehmen höher ist als bei den Zeitungsverlagen; für die Konzentrationsraten der größeren Ranggruppen (der 25 und 50 größten Unternehmen) gilt das Umgekehrte. Das gleiche Bild ergibt sich auch für die gemeinsamen Umsätze aus dem Zeitungs- und Zeitschriftenvertrieb in beiden Verlagsarten. Bei den übrigen Unternehmen liegen in dieser Kategorie die Konzentrationsraten der größten drei Unternehmen nicht oberhalb von 20 %.

Der Anteil des Zeitungsgeschäfts am Umsatz der Zeitschriftenverlage ist mit unter 0,3 % wiederum sehr gering. Dagegen erwirtschafteten umgekehrt die Zeitungsverlage mit fast 8 % ihrer Umsätze absolut und relativ höhere Beträge aus dem Vertrieb von Zeitschriften. Die Umsätze aus den sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen sind bei den Zeitschriftenunternehmen relativ gering konzentriert (für Zeitungsverlage fehlen die entsprechenden Vergleichszahlen für die 3, 6 und 10 größten Unternehmen). Es handelt sich dabei um Umsätze aus Verlagsobjekten, die nicht periodisch erscheinen oder die nicht als Zeitung/Zeitschrift im Sinne der Pressestatistik gelten (z.B. Bücher, Kalender, Kunstdrucke).

642. Vergleicht man die Umsatzkonzentration der größten mit den nächstgrößten Unternehmen (bzw. mit der Gesamtheit aller Unternehmen) so erhält man einen Hinweis auf die *relative Umsatzkonzentration* der Presseunternehmen. Die Ergebnisse der entsprechenden Berechnungen können näherungsweise als Kennziffer für den Oligopolgrad der verschiedenen Unternehmenskategorien herangezogen werden.

Der durchschnittliche Umsatz der drei größten Unternehmen ist bei den Zeitungsverlagen 3,6mal und bei den Zeitschriftenverlagen 4,5mal so groß wie bei den drei nächstgrößeren. Bei den übrigen erfaßten Unternehmensgruppen liegt die Relation zwischen 2,0 und 2,7. Gegenüber der nächsten Schicht in der Rangfolge (Rang 7 bis 10) steigt das Verhältnis der Durchschnittsumsätze bei den Zeitungsverlagen auf das 4,1fache, bei den Zeitschriftenverlagen auf das 6,9fache und liegt damit in der Nähe der übrigen Unternehmensgruppen. Bei dem Verhältnis der drei größten zu allen übrigen Unternehmen gibt es die größten Unterschiede. Während die drei größten Zeitungsverlage im Mittel 30mal größer sind als der Durchschnitt aller übrigen, liegt diese Relation bei den Zeitschriftenverlagen beim etwa 272fachen und ist damit gegenüber 1987 leicht zurückgegangen. Bei den übrigen Unternehmensgruppen fallen die Werte enger zusammen; dort liegen die entsprechenden Relationen beim 166- bis 170fachen.

2.2.3 Die Auflagenkonzentration in der Presse

643. Die Auflagenhöhe bei Presseobjekten kann als grobe Annäherung für die *publizistische Konzentration* in der Presse herangezogen werden. Publizistische Verflechtungen (Gemeinschaftsredaktionen, Maternlieferungen) werden in der Pressekonzentrationsstatistik der Monopolkommission aber ebensowenig erfaßt, wie wirtschaftliche Verflechtungen (z.B. Zugehörigkeiten mehrerer Publikationen zum gleichen Konzern) oder redaktionelle Verbindungen (z.B. bei Herausgabe mehrerer Publikationen durch den gleichen Verlag).

In *Tabelle 4* werden die Auflagenanteile der jeweils größten Zeitungen seit Beginn der amtlichen Pressestatistik ausgewiesen. Die Zeitungen werden weiter differenziert und in Abonnements- oder Straßenverkaufszeitungen unterschieden, je nachdem, welcher Vertriebsweg vorherrscht.

644. Die Auflagen sowohl der Abonnements- wie auch der Straßenverkaufszeitungen sind im Berichtsjahr in allen Ranggruppen der Konzentrationsraten durchgängig höher konzentriert als 1987. Dagegen haben die Konzentrationsraten — mit Ausnahme des Wertes für die 50 auflagenstärksten Objekte — bei den Zeitungen insgesamt abgenommen.

Die Auflagenkonzentration der Straßenverkaufszeitungen ist außerordentlich hoch. Die drei größten Objekte vereinigen einen Anteil von 82,9 % der Auflage auf sich. Bei den Abonnementszeitungen ist dieser Wert mit 10,6 % sehr viel niedriger.

Beim Vergleich der Konzentrationsraten darf aber nicht übersehen werden, daß die Straßenverkaufszeitungen im allgemeinen regional weiter verbreitet sind als die Abonnementszeitungen. Das läßt sich auch aus dem — bereits erwähnten — Unterschied der Durchschnittsauflage pro Objekt ablesen: Bei den Abonnementszeitungen beträgt sie unter 50 000, während sie bei den Straßenverkaufszeitungen oberhalb von 600 000 liegt.

645. Die nach *Vertriebsarten* getrennten Konzentrationsraten in *Tabelle 5* weisen — wie bisher — ausnahmslos eine höhere Konzentration bei den Einzelverkaufs- gegenüber den Abonnentenexemplaren sowie der Gesamtauflage aus. Die drei größten Abonnementszeitungen setzen — wie bereits 1987 — 20,4 % des Einzelverkaufs ihrer Gruppe ab. Gegenüber dem für sie wesentlich bedeutsameren Abonnementsvertrieb ist der Konzentrationsgrad fast 2,2mal so hoch. Bei den Straßenverkaufszeitungen ist der Konzentrationsgrad des Einzelverkaufs mit 83,6 % wesentlich höher.

Gegenüber dem vorigen Berichtszeitraum sind die für die Abonnementszeitungen ausgewiesenen Konzentrationsraten leicht angestiegen bzw. — im Falle der Einzelverkaufsauflage der 3, 6, 10 und 25 Objekte — gleichgeblieben. Die Konzentrationsraten der Auflage von Straßenverkaufszeitungen haben sich — soweit die Geheimhaltungsvorschriften einen Vergleich zulassen — gegenüber 1987 allesamt erhöht.

646. Die *relative Konzentration der Verkaufsauflage insgesamt* ist gegenüber dem vorigen Berichtszeitraum bei den Abonnementszeitungen in etwa gleichgeblieben, bei den Straßenverkaufszeitungen dagegen leicht gesunken. Die drei größten Straßenverkaufszeitungen weisen durchschnittlich eine 8,2fach höhere Gesamtauflage aus als die drei nächstgrößeren; bei den Abonnementszeitungen liegt die entspre-

Tabelle 4

Verkaufsauflagen[1]), Konzentrationsraten und Anzahl der Zeitungen (Hauptausgaben) im 4. Quartal von 1975 bis 1989

Jahr	Verkaufs-auflage (1000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitungen an der Verkaufsauflage (%)					Anzahl der Zeitungen
		3	6	10	25	50	
1. Alle Zeitungen							
1975	22 702	30,1	34,6	39,8	54,8	71,3	375
1977	23 983	31,8	36,1	41,2	55,5	71,6	372
1979	25 016	31,4	35,7	40,8	55,0	70,9	370
1981	25 094	31,9	36,2	41,3	55,3	71,4	365
1983	25 834	33,8	38,0	43,0	56,6	72,1	359
1985	25 439	32,4	36,9	42,0	55,9	71,4	357
1987	25 470	31,4	36,1	41,2	55,2	70,7	354
1989	25 088	30,1	35,1	40,4	54,8	70,8	350
2. Abonnementszeitungen							
1975	14 235	7,6	13,7	20,8	41,2	63,2	356
1977	14 573	7,1	13,2	19,9	39,9	61,9	354
1979	15 339	7,5	13,7	20,4	40,1	61,9	352
1981	15 969	9,9	16,1	22,6	41,5	62,9	348
1983	16 035	10,0	16,2	22,8	41,7	63,0	343
1985	16 101	10,2	16,5	23,0	41,8	62,6	341
1987	16 394	10,4	16,6	23,1	41,8	62,6	336
1989	16 594	10,6	16,8	23,3	42,1	62,8	336
3. Straßenverkaufszeitungen							
1975	8 467	80,0	89,6	96,9	—	—	19
1977	9 409	81,1	90,5	97,6	—	—	18
1979	9 677	80,3	89,6	96,6	—	—	18
1981	9 125	82,0	91,5	98,3	—	—	17
1983	9 798	83,7	92,4	98,4	—	—	16
1985	9 338	82,6	92,0	98,4	—	—	16
1987	9 076	82,3	91,7	97,9	—	—	18
1989	8 494	82,9	93,0	99,2	—	—	14

[1]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag bei Hauptausgaben mit zugeordneten Nebenausgaben.
Quelle: Statistisches Bundesamt

chende Relation beim 1,7fachen. Die Gesamtauflage der drei größten Abonnementszeitungen (Straßenverkaufszeitungen) ist durchschnittlich 13,2mal (17,8mal) so hoch wie der Durchschnitt aller übrigen Zeitungen ihres Typs.

647. Bei den *Zeitschriften*[10]) 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; insbesondere kann dies für Fachzeitschriften unterstellt werden. Diese unentgeltlich abgegebene Auflage von Zeitschriften kann daher mit den Freiexemplaren der Zeitungen, die z.B. zu Werbezwecken verteilt werden, nicht verglichen werden. Darüber hinaus werden mit sehr hoher Auflage auch Kundenzeitschriften und Anzeigenblätter kostenlos abgegeben, wie sich der amtlichen Pressestatistik entnehmen läßt.

[10]) 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 Verbandszeitschriften sowie Anzeigen-, Amts- und sonstige (überregionale, regionale oder lokale) Blätter, auch wenn sie die Bezeichnung „Zeitung" führen.

Tabelle 5

Verkaufsauflagen[1]), Konzentrationsraten und Anzahl der Zeitungen (Hauptausgaben) im 4. Quartal 1989

	Verkaufs-auflage (1000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitungen an der Verkaufsauflage (%)	6	10	25	50	Anzahl der Zeitungen (Hauptausgaben)
1. Alle Zeitungen							
Abonnentenexemplare	15 008	—[2])	*9,8*	*15,7*	*34,3*	*55,7*	
Einzelverkauf	10 080	—[2])	*72,6*	*77,3*	*85,4*	*93,3*	
Verkaufsauflage insgesamt	25 088	*30,1*	*35,1*	*40,4*	*54,8*	*70,8*	350
darunter: Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	20 677	—[2])	—[2])	*29,3*	*46,8*	*66,1*	315
— Abonnentenexemplare	13 579	—[2])	—[2])	*8,7*	*29,3*	*52,9*	
2. Abonnementszeitungen							
Abonnentenexemplare	14 842	*9,4*	*15,3*	*21,6*	*40,3*	*61,4*	
Einzelverkauf	1 753	*20,4*	*29,3*	*38,1*	*57,2*	*74,7*	
Verkaufsauflage insgesamt	16 594	*10,6*	*16,8*	*23,3*	*42,1*	*62,8*	336
darunter: Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	14 927	—[2])	*9,5*	*16,7*	*37,6*	*59,9*	305
— Abonnentenexemplare	13 494	—[2])	*8,7*	*15,6*	*36,2*	*58,8*	
3. Straßenverkaufszeitungen							
Abonnentenexemplare	166	—[2])	*79,7*	*94,1*	—	—	
Einzelverkauf	8 328	—[2])	*93,2*	*99,3*	—	—	
Verkaufsauflage insgesamt	8 494	*82,9*	*93,0*	*99,2*	—	—	14
darunter: Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	5 749	—[2])	*90,1*	*99,4*	—	—	10
— Abonnentenexemplare	85	—	—[2])	*92,7*	—	—	

[1]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag bei Hauptausgaben mit zugeordneten Nebenausgaben.
[2]) Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.
Quelle: Statistisches Bundesamt

648. In *Tabelle 6* wird die Auflagenkonzentration der Zeitschriften, untergliedert nach der Erscheinungshäufigkeit, ausgewiesen.

Anzahl und Auflage der Zeitschriften insgesamt sind auch im vorliegenden Berichtszeitraum erneut angestiegen. Dieser von Anbeginn der Pressestatistik zu beobachtende Trend gilt auch — mit Ausnahme der 14täglich/halbmonatlich erscheinenden Zeitschriften — für die nach Erscheinungsweise aufgegliederten Objekte. Die Konzentrationsraten der Zeitschriften insgesamt haben im Berichtszeitraum durchgängig zugenommen. Für die nach Erscheinungsweise aufgegliederten Teilmengen ergibt sich ein uneinheitliches Bild. Dort findet man sowohl Gruppen, bei denen alle Konzentrationsraten abgenommen haben (vierteljährlich bzw. zweimal wöchentlich und mehr erscheinende Zeitschriften) als auch eine mit entsprechender Zunahme aller Konzentrationsraten (monatlich erscheinende Zeitschriften). Die wöchentlich erscheinenden Zeitschriften weisen überwiegend zunehmende, die beiden restlichen Gruppen dagegen überwiegend abnehmende Konzentrationsraten auf.

Die Konzentrationsraten der drei auflagenstärksten Objekte bewegen sich — mit Ausnahme der niedrig konzentrierten wöchentlich erscheinenden Zeitschriften — zwischen 14,4 und 37,5 %. Das Konzentrationsniveau kann danach als mittel bis hoch eingestuft werden. Die Entwicklung der Konzentration der Zeitschriften seit 1975 ist uneinheitlich. Insgesamt scheint der Trend eher in Richtung einer Abnahme zu gehen.

649. Seit dem Fünften Hauptgutachten unterzieht die Monopolkommission die *Publikumszeitschriften* einer gesonderten Betrachtung. Die Beschränkung

Auflagen [1]), Konzentrationsraten und Anzahl der Zeitschriften im 4. Quartal von 1979 bis 1989

Jahr	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitschriften an der Auflage (%)					Anzahl der Zeitschriften
		3	6	10	25	50	
1. Vierteljährlich erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	23 888	32,4	45,9	56,8	73,1	83,5	785
1981	26 087	31,9	44,4	53,1	69,8	81,2	855
1983	24 446	35,5	46,6	54,8	70,7	79,7	910
1985	25 069	36,7	48,0	55,7	69,0	79,0	934
1987	27 911	35,8	48,1	54,3	64,4	73,1	1 114
1989	29 168	33,8	46,8	52,6	63,9	73,0	1 159
2. 6- bis 8mal jährlich erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	28 087	44,9	56,2	62,7	74,1	82,2	764
1981	30 061	48,3	55,5	62,2	74,7	82,2	807
1983	33 945	44,1	55,4	63,1	73,8	80,9	863
1985	36 439	41,4	53,7	61,3	73,3	80,9	911
1987	38 339	40,1	48,8	56,4	69,4	77,3	1 039
1989	44 770	37,5	47,6	55,8	69,2	77,4	1 101
3. Monatlich erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	76 289	14,2	20,6	26,0	38,5	50,5	2 109
1981	81 291	13,9	20,0	25,2	36,8	48,7	2 240
1983	83 746	14,0	19,9	25,6	36,6	48,2	2 289
1985	84 332	14,9	20,7	25,4	36,0	47,6	2 326
1987	96 635	14,1	19,2	24,4	34,8	45,8	2 568
1989	100 405	14,4	20,9	26,6	36,3	46,2	2 634
4. 14täglich/halbmonatlich erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	20 426	18,1	33,1	44,9	60,5	72,7	518
1981	19 250	20,5	34,0	45,9	64,4	73,9	542
1983	20 868	21,1	32,9	43,6	59,5	69,7	581
1985	16 166	21,5	34,2	45,9	61,7	72,3	522
1987	16 991	20,7	32,5	43,5	58,1	69,4	558
1989	16 559	18,2	31,2	43,2	59,9	70,9	546
5. Wöchentlich erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	87 995	10,4	17,6	25,4	45,9	60,0	1 790
1981	94 448	9,7	16,8	24,3	43,7	57,8	1 965
1983	96 247	9,3	16,4	24,0	43,1	58,1	1 983
1985	104 808	7,9	14,4	21,8	39,9	55,3	2 125
1987	113 238	7,8	14,1	21,0	37,3	52,3	2 279
1989	115 786	8,4	14,9	21,4	37,3	52,1	2 302
6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Zeitschriften [2])							
1979	740	41,5	52,3	63,3	84,1	95,6	76
1981	764	46,1	56,2	66,6	84,7	95,7	77
1983	907	43,9	56,9	67,9	87,6	96,6	76
1985	1 518	53,0	68,3	78,3	92,7	98,1	75
1987	2 213	40,0	58,9	71,7	91,5	98,1	84
1989	2 353	36,7	51,1	63,4	86,8	97,4	89
7. Zeitschriften insgesamt							
1975	194 352	6,5	12,2	17,7	31,1	44,0	3 838
1977	207 561	7,0	11,4	16,1	28,0	40,7	5 087
1979	237 425	7,6	11,5	15,8	26,6	38,5	6 042
1981	251 900	8,1	11,9	16,1	26,4	37,6	6 486
1983	260 158	8,3	12,0	16,0	26,4	37,7	6 702
1985	268 332	9,0	12,3	15,8	25,9	36,8	6 893
1987	295 327	8,5	11,5	15,1	24,5	34,4	7 642
1989	309 041	8,6	11,8	15,3	25,1	35,1	7 831

[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

Tabelle 7

Auflagen[1]), Konzentrationsraten und Anzahl der Publikumszeitschriften im 4. Quartal 1989

	Auflage (1000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitschriften an der Auflage (%)					Anzahl der Zeitschriften
		3	6	10	25	50	
1. Vierteljährlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	7 036	27,0	35,8	44,1	61,2	75,9	307
— verkaufte Auflage	4 381	—[2])	19,7	29,6	50,9	69,7	
Illustrierte, Magazine u. ä.	2 084	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	81,8	43
Motor, Reise u. ä.	1 364	—	—[2])	—[2])	59,6	70,1	59
Frauen, Familie u. ä.	1 329	—[2])	—[2])	55,6	84,5	93,6	17
2. 6- bis 8mal jährlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	8 855	25,5	34,7	44,5	61,2	76,4	281
— verkaufte Auflage	6 209	—[2])	19,7	29,5	51,1	70,5	
Illustrierte, Magazine u. ä.	1 026	—	—[2])	—[2])	44,5	64,0	26
Motor, Reise u. ä.	2 185	—	—	—[2])	48,6	62,4	79
Frauen, Familie u. ä.	863	—	—	—[2])	52,3	92,5	14
3. Monatlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	45 799	28,6	34,8	39,7	51,8	63,5	697
— verkaufte Auflage	42 292	30,9	37,7	42,9	55,1	66,0	
Illustrierte, Magazine u. ä.	8 531	—	—[2])	—[2])	32,4	53,2	155
Motor, Reise u. ä.	17 010	—[2])	—[2])	—[2])	60,5	70,7	150
Frauen, Familie u. ä.	11 762	—[2])	47,2	57,0	83,4	87,0	36
4. 14täglich/halbmonatlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	7 123	37,0	58,9	69,6	87,9	98,0	92
— verkaufte Auflage	6 813	38,3	60,9	71,9	90,9	98,6	
Illustrierte, Magazine u. ä.	765	—	—	—[2])	74,5	96,0	23
Motor, Reise u. ä.	1 321	—	—[2])	59,9	91,3	98,9	14
Frauen, Familie u. ä.	3 388	77,9	91,7	96,4	100,0	—	6
5. Wöchentlich erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	43 600	18,8	33,2	46,8	81,3	99,0	96
— verkaufte Auflage	38 658	21,1	37,3	45,4	80,6	99,0	
Illustrierte, Magazine u. ä.	30 756	26,7	40,7	50,4	82,3	99,6	40
Motor, Reise u. ä.	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
Frauen, Familie u. ä.	6 384	—	—[2])	—[2])	88,7	99,4	7
6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Publikumszeitschriften							
— verbreitete Auflage	21	70,0	95,5	—	—	—	7
— verkaufte Auflage	20	69,9	95,3	—	—	—	
Illustrierte, Magazine u. ä.	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—
Motor, Reise u. ä.	—	—	—	—	—	—	—
Frauen, Familie u. ä.	—	—	—	—	—	—	—
7. Publikumszeitschriften insgesamt							
— verbreitete Auflage	112 435	13,1	19,7	25,9	42,2	57,3	1 480
— verkaufte Auflage	98 373	15,0	22,5	29,6	41,5	58,2	
Illustrierte, Magazine u. ä.	43 164	—[2])	24,6	32,7	57,4	70,2	288
Motor, Reise u. ä.	25 417	—[2])	—[2])	—[2])	46,5	53,6	305
Frauen, Familie u. ä.	23 675	—	—[2])	25,2	41,9	65,3	80

[1]) Durchschnittlich verkaufte und/oder unentgeltlich abgegebene Auflage je Erscheinungstag.
[2]) Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.
Quelle: Statistisches Bundesamt

auf die Publikumszeitschriften ist aussagefähiger, weil man davon ausgehen kann, daß dieser Zeitschriftentyp von hervorgehobenem gesellschaftspolitischem Interesse ist und sich durch eine höhere Universalität von den übrigen Zeitschriftentypen abhebt.

650. Gegenüber 1987 hat sowohl die Anzahl als auch die verbreitete Auflage der Publikumszeitschriften insgesamt zugenommen; die Verkaufsauflage hat dagegen um fast 1,8 Mio. Exemplare abgenommen und ist auf den Stand von 98,4 Mio. Exemplaren abgesunken *(Tabelle 7)*. Die Objektzahl der Publikumszeitschriften hat in allen nach Erscheinungsweise aufgegliederten Arten — mit Ausnahme der wöchentlich erscheinenden Zeitschriften — angestiegen. Die wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften folgen damit einem seit 1983 anhaltenden Trend, der seit 1986 durch eine zusätzliche Abnahme (infolge veränderter Erfassung) überlagert wird.[11]) Ihre verbreitete Auflage hat zugenommen, die Verkaufsauflage dagegen abgenommen. Die Auflagenhöhe (verbreitete und verkaufte Auflage) der übrigen Publikumszeitschriften hat gegenüber 1987 generell zugenommen mit Ausnahme derjenigen bei den vierteljährlich und den monatlich erscheinenden Zeitschriften.

651. Die Konzentrationsraten der verbreiteten Auflage der drei größten Objekte liegen zwischen 18,8 und 70 % (bei der Verkaufsauflage, die nicht für alle Kategorien ausgewiesen wird, liegt sie zwischen 21,1 und 69,9 %). Die Konzentration könnte demnach als mittel bis sehr hoch eingestuft werden. Bei der Gesamtheit der Publikumszeitschriften schlägt die gegenüber den Untergruppen wesentlich höhere Zahl zu Buche. Die Auflagenkonzentration der drei größten Zeitschriften liegt hier bei 13,1 % (Verkaufsauflage: 15,1 %).

Die Entwicklung der Konzentrationsraten gegenüber dem vorigen Berichtszeitraum folgt keinem einheitlichen Trend; die Veränderungen der Auflagenkonzentration der drei größten Objekte sind teilweise deutlich signifikant; die bemerkenswerteste Abweichung gegenüber 1987 liegt bei den vierteljährlich erscheinenden Publikumszeitschriften vor, wo eine Abnahme der Konzentration der verbreiteten Auflage bei den drei größten Objekten von 36,4 auf 27,0 % stattgefunden hat.

652. Die *relative Konzentration der verbreiteten Auflage* der drei größten gegenüber den nächstgrößeren Objekten schwankt zwischen dem 1,3fachen (bei den wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften) und dem 4,6fachen (bei den monatlich erscheinenden Publikumszeitschriften. Herausragend bei der Auflagenkonzentration der drei größten gegenüber allen übrigen Objekten sind die monatlich erscheinenden und die Publikumszeitschriften insgesamt mit dem 92,7 bzw. 74,2fachen der durchschnittlichen Auflage. Die entsprechende Zahl ist für die überdurchschnittlich gering besetzten zweimal wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften insoweit nicht vergleichbar. Bei den übrigen Kategorien liegt das Verhältnis der Durchschnittsauflage der drei größten zu den restlichen Objekten bei 17,4 bis 37,5fachen.

653. Innerhalb des Pressesektors hat sich seit dem Beginn der amtlichen Erhebungen im Jahre 1975 im Bereich der Zeitungen eine stetige Entwicklung mit relativ hoher Strukturkonstanz ergeben. Die Zahl der Zeitungsverlage und der Hauptausgaben von Zeitungen hat sich mit kleinen Schritten aber sehr beständig verringert. Die anfangs steigenden Auflagen haben — ebenso wie die Zahl der Nebenausgaben und der redaktionellen Einheiten — in der letzten Zeit nicht mehr zugenommen. Die Umsätze und die Beschäftigtenzahl der Zeitungsunternehmen haben sich stetig und in einigen Berichtsjahren beträchtlich erhöht.

Der Zeitschriftenbereich ist wegen der unterschiedlichen Eigenarten von Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen sowie wegen objekttypischer Abweichungen nur bedingt mit den Zeitungsbereich vergleichbar. Es liegen unterschiedliche Erlös- und Kostenstrukturen vor, die im Ergebnis zu Unterschieden in der Betriebsgröße und beim Personaleinsatz führen.

Die Zeitschriftenverlage weisen seit 1975 eine in jedem Berichtsjahr zunehmende Zahl der Unternehmen, der Objekte und der Erlöse auf. Das gleiche gilt für die Anzahl und Auflage der Zeitschriften, und zwar sowohl für die Zeitschriften insgesamt als auch — mit kleineren Einschränkungen — für die Publikumszeitschriften. Dagegen hat entgegen der bis dahin geltenden Entwicklung in den letzten beiden Berichtszeiträumen die Zahl der redaktionellen Einheiten (sowohl bei den Zeitschriften insgesamt als auch bei den Publikumszeitschriften) abgenommen.

Die bisherigen Trends haben sich — mit geringen Ausnahmen — auch im Berichtszeitraum fortgesetzt. Insofern hat sich an den strukturellen Gegebenheiten im Pressesektor gegenüber den Bedingungen der früheren Berichterstattung wenig Gravierendes geändert. In der Zukunft werden diese Entwicklungslinien allerdings eine deutliche Zäsur erfahren, wenn auch die Presseunternehmen der neuen Bundesländer in der amtlichen Statistik erfaßt werden. Durch die Hinzunahme des ostdeutschen Pressesektors, dessen Struktur sich in stärkerer Bewegung befindet, dürfte die Monotonie der bisherigen Entwicklung der Pressestrukturdaten unterbrochen werden.

3. Anwendung des Kartellrechts im Medienbereich

654. Die Konzentrationsbeobachtung der rechtlichen Unternehmenseinheiten auf der Grundlage der amtlichen Pressestatistik ist in den letzten Hauptgut-

[11]) Bei den wöchentlich erscheinenden Zeitschriften hat sich zwischen 1985 und 1986 ein Strukturbruch ergeben, der auf eine genauere Zuordnung der erhobenen Objekte zurückzuführen ist. Eine größere Anzahl von Romanserien werden seit dem Berichtsjahr 1986 in der amtlichen Pressestatistik nicht mehr bei den Zeitschriften ausgewiesen. Nach einer Auswertung der vorliegenden Jahresdaten zeigte sich, daß sich der Effekt dieser Veränderung stark bei der Objektanzahl der wöchentlich erscheinenden Publikumszeitschriften, nicht so stark dagegen bei der verbreiteten bzw. verkauften Auflage auswirkt. Bei der Gesamtheit der Zeitschriften wird die Reduzierung der ausgewiesenen Romanserien von anderen Entwicklungen des übrigen Zeitschriftenbereichs überlagert und schlägt sich nicht in einem derart sichtbaren Bruch nieder.

achten ergänzt worden durch eine Berichterstattung über Zusammenschlußfälle im Mediensektor. Mit der nachfolgenden Fortschreibung sollen wiederum auch solche Aspekte der Konzentration berücksichtigt werden, die der amtlichen Statistik aus methodischen Gründen aus nicht zu entnehmen sind.[12]) Dazu gehört die Konzentrationszunahme in der Presse durch Besitz- und Beteiligungserwerb, der sich — sofern die rechtlichen Einheiten erhalten bleiben — nicht auf die ausgewiesenen Konzentrationsraten auswirkt. Daneben lassen sich aber auch presseübergreifende Konzentrationsbewegungen erfassen, die — vor allem im Zusammenhang mit den Verflechtungen zwischen Presse und Rundfunk — eine besondere wettbewerbs- und medienpolitische Bedeutung haben.

Die Monopolkommission hat wiederholt darauf verwiesen, daß sich die Konzentration der Massenmedien Presse und Rundfunk auf Märkten vollzieht, die für sich genommen hoch konzentriert sind. Bei den Zeitungen sind es überwiegend wirtschaftliche Gründe, die den hohen Konzentrationsgrad verursachen, während bei den elektronischen Medien die technischen Rahmenbedingungen ausschlaggebend sind. Aus der jüngsten Entwicklung ist zudem eine Zunahme von intermediären Verflechtungen festzustellen, die im Hinblick auf den bereits bestehenden hohen horizontalen Konzentrationsgrad besondere Bedenken hervorruft.

Entsprechend dem früheren Vorgehen geht die Monopolkommission auf die wichtigsten Zusammenschlußfälle insbesondere mit Beteiligung von Zeitungen, aber auch auf solche von Zeitschriften oder Rundfunkveranstaltern ein, soweit sie vom Bundeskartellamt, vom Kammergericht oder vom Bundesgerichtshof entschieden worden sind. Zusammenschlüsse, die sich auf Buch-, Film- und Tonträgermärkte oder den Pressevertrieb[13]) auswirken, werden aufgrund ihrer nachrangigen wettbewerbs- und medienpolitischen Bedeutung vernachlässigt. Wegen der grundsätzlichen Unterschiede bei den strukturellen Voraussetzungen in den alten und neuen Bundesländern wird die Entscheidungspraxis für beide Gebiete getrennt dargestellt.

3.1 Pressefusionskontrolle in den alten Bundesländern

3.1.1 Entscheidungen des Bundeskartellamtes

655. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum *mehrere Zusammenschlüsse zwischen Zeitungsverlagen untersagt.* In anderen Fällen war nach Auffassung des Amtes der *Zusammenschluß nicht kausal* für die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, weil die Überlebensfähigkeit beteiligter Zeitungsverlage ohne Zusammenschluß nicht gegeben war. Die Verschlechterung der Marktbedingungen wäre insoweit nicht dem Zusammenschluß zuzurechnen sondern bereits vorher durch die akute Gefährdung der übernommenen Verlage entstanden. In anderen Fällen ging das Amt von einer *Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen* aus, wenn Zeitungen mit nachrangiger Marktstellung durch einen Zusammenschluß gestärkt würden. Gegen weitere Zusammenschlüsse hatte das Bundeskartellamt *keine Bedenken*, weil sie sich nicht oder nur geringfügig auf die Wettbewerbsverhältnisse auswirkten.

656. Das Bundeskartellamt hatte im April 1990 den bereits 1986 vollzogenen Erwerb von 23,44 % sowie den 1989 angemeldeten Erwerb weiterer 25 % des Kommanditkapitals der *A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co.* durch die *Axel Springer Verlag AG* (ASV AG) untersagt.[14]) Die Unternehmen haben Beschwerde beim Kammergericht eingelegt, die jedoch — mit Ausnahme des Widerspruchs gegen die Untersagung des 1986 vollzogenen Erwerbs — zurückgewiesen wurde.[15])

657. Ebenfalls untersagt wurde der 1989 vollzogene Erwerb von 24,9 % des Stammkapitals der *Erich Lezinsky Verlag und Buchdruckerei GmbH* durch die *ASV AG*[16]). Die Lezinsky GmbH gibt neben der drittgrößten Abonnements-Tageszeitung in West-Berlin, dem „Volksblatt", drei Anzeigenblätter heraus.

Die Untersagungsverfügung erging, weil die ASV AG durch den Anteilserwerb und zusätzliche Vereinbarungen weitgehenden Einfluß auf das wettbewerbliche Verhalten der Lezinsky GmbH nehmen kann (beherrschender Einfluß i.S. d. § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB). Das Bundeskartellamt ging davon aus, daß die überragenden Marktstellungen der ASV AG auf dem Leser- und Anzeigenmarkt durch diesen Zusammenschluß verstärkt würden. Die ASV AG verfügt in West-Berlin auf dem Lesermarkt für regionale Abonnements-Tageszeitungen über einen Marktanteil von ca. 50 % und auf dem Anzeigenmarkt von ca. 80 %.

658. Gegen den Beschluß des Bundeskartellamts haben die Unternehmen am 15. Juni 1990 Beschwerde eingelegt. Auf übereinstimmenden Antrag der Verfahrensbeteiligten wurde am 28. September 1990 das Ruhen des Verfahrens für ein Jahr angeordnet. Anlaß hierfür war die Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten und der Erwerb der *Berliner Verlags GmbH* durch die zu Maxwell gehörende *Mirror Group plc. und Gruner + Jahr AG & Co.*[17]) Die Berliner Verlags GmbH *(nunmehr MGJ-Berliner-Zeitung Verlags GmbH & Co.)* gibt die regionale Abonnementszeitung Berliner Zeitung" sowie die Straßenverkaufszeitungen Kurier am Morgen" und Kurier am Abend" heraus. Es sollte geprüft werden, ob sich die Berliner Zeitung" zu einem bedeutenden Wettbewerber ent-

[12]) Vgl. ausführlicher Tz. 636.

[13]) Auf das Pressevertriebssystem, das sich in den neuen Bundesländern herausgebildet hat, geht die Monopolkommission weiter unten (in Abschnitt 4.3) ausführlicher ein.

[14]) Vgl. dazu bereits die Berichterstattung über diesen Fall in Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 589; Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1989/90 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (BKartA TB 1989/90), BT-Drucksache 12/847 vom 26. Juni 1991, S. 105.

[15]) Vgl. unten Tz. 681.

[16]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 590 sowie BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 104.

[17]) Vgl. unten Tz. 734.

wickelte mit der Folge, daß die marktbeherrschende Stellung der ASV AG entfiele.

659. Das Bundeskartellamt stellte Anfang 1992 fest, daß die geänderten Marktverhältnisse in Berlin dazu geführt hätten, daß die ASV AG auf dem Leser- und Anzeigenmarkt nicht mehr eine überragende Marktstellung innehatte, wie sie zur Zeit der Untersagung bestand. Insofern liegen die Untersagungsvoraussetzungen nicht mehr vor. Das Bundeskartellamt teilte den beteiligten Unternehmen daraufhin verbindlich mit, daß die 6. Beschlußabteilung wegen der Änderungen der Sachlage darauf verzichtet, Rechte gegen die Unternehmen hinsichtlich der Auflösung des Zusammenschlusses geltend zu machen.

660. Eine weitere Untersagung erfolgte im Zusammenschlußfall der *Mainpresse Richter Druck und Verlag GmbH,* die von der *Rudolf Schunk KG* die Verlagsrechte, die Titelrechte und die Rechte am Abonnentenstamm für die Zeitung „Bote vom Grabfeld" erwerben wollte.[18]) Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes besteht im Altlandkreis Bad Königshofen eine marktbeherrschende Stellung auf dem Leser- und Anzeigenmarkt; diese würde infolge des Marktanteilszuwachses der von der Mainpresse herausgegebenen „Mainpost" verstärkt. Darüber hinaus nahm das Amt die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der von der Mainpresse herausgegebenen Tageszeitungen und Anzeigenblätter auf dem Anzeigenmarkt im Kreis Rhön-Grabfeld an.

Maßgeblich für die Untersagung war auch, daß die Unternehmen nicht nachgewiesen hätten, daß der „Bote vom Grabfeld" allein nicht lebensfähig ist und daß ausschließlich die Mainpresse als Erwerber in Frage kommt. Dem Bundeskartellamt sind weitere interessierte Bewerber bekannt, die im Kreis Rhön-Grabfeld bisher nicht vertreten sind; deren Markteintritt über einen Kauf des „Boten vom Grabfeld" wäre insofern kartellrechtlich unbedenklich. Die Unternehmen haben gegen die Entscheidung des Bundeskartellamts Beschwerde eingelegt, die aber vom Kammergericht zurückgewiesen wurde.[19])

Im Anschluß an die Entscheidung des Kammergerichts hat die Mainpresse 24,8 % am Verlag des „Boten vom Grabfeld" erworben. Zusätzlich schlossen die Unternehmen einen umfassenden Kooperationsvertrag ab. Dieser bestand aus einem Mantellieferungsvertrag, einem Anzeigenringvertrag und einem Druckvertrag. Das Bundeskartellamt hat den Vorgang nach § 24 GWB geprüft. Es stellte fest, daß die Minderheitsbeteiligung auch in Verbindung mit dem Kooperationsvertrag keinen Zusammenschlußtatbestand erfüllte, nachdem einige Klauseln des Mantellieferungsvertrages ersatzlos gestrichen wurden.

661. Weitere *Konzentrationsfälle mit Beteiligung der Mainpresse* wurden *nicht untersagt.* Das Bundeskartellamt hatte gegenüber dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung am Verlag Bote vom Haßgau durch die Mainpresse keine Bedenken; trotz der Addition der Marktanteile von „Main-Post" und „Bote vom Haßgau" bleiben zwei andere Zeitungen führend auf dem betroffenen Lokalmarkt.

[18]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 104.

[19]) Vgl. unten Tz. 680.

Das Bundeskartellamt hatte schließlich das Vorhaben des Erwerbs sämtlicher Geschäftsanteile an der Mainpresse durch die *Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck GmbH* zu prüfen. Obwohl die „Main-Post" in ihrem Hauptverbreitungsgebiet (zwei Drittel ihrer Verkaufsauflage von 150 000 Exemplaren) mit Marktanteilen von 93,3 bzw. 100 % eine Monopolstellung innehatte, untersagte das Amt den Zusammenschluß nicht. Einerseits wurde davon ausgegangen, daß in einzelnen Landkreisen, in denen die „Main-Post" Zweit- oder Drittzeitung ist, eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen eintritt. Zum anderen unterstellte das Bundeskartellamt, daß in den Kreisen, in denen die „Main-Post" eine Monopolstellung innehat, *diese marktbeherrschende Stellung nicht mehr verstärkt werden kann;* ein Abschreckungseffekt auf mögliche Wettbewerber bestehe ohnehin schon, wie aus dem Fehlen nennenswerter Konkurrenz zu ersehen sei.

662. Die Monopolkommission nimmt nicht Stellung zu der Frage, ob die abwägende Entscheidung des Bundeskartellamts im Ergebnis zu beanstanden ist. Die Kommission würde aber einer Entscheidungspraxis entgegentreten, die eine Verstärkung marktbeherrschender Stellungen allein schon mit der Begründung ablehnt, eines der beteiligten Unternehmen verfüge bereits über einen besonders hohen Grad von Marktmacht oder Finanzkraft.[20]) Der Schutz des Restwettbewerbs ist gerade bei solchen Marktverhältnissen wichtig.

663. Schließlich hat das Bundeskartellamt der *GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz mbH & Co. KG* (GfB) untersagt, eine Beteiligung in Höhe von 24,8 % an der *Zeitungsverlag Iserlohn Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung Wichelhoven Verlags-GmbH & Co. KG* (IKZ) zu erwerben.[21]) Veräußerer ist die *Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsgesellschaft E. Brost & J. Funke GmbH & Co.* (WAZ). Den Zusammenschlußtatbestand sah das Amt als erfüllt an, weil der WAZ durch die gleichzeitig vorgenommenen gesellschaftsvertraglichen Änderungen eine Rechtsstellung eingeräumt würde, wie sie ein Aktionär mit einem Anteil von mehr als 25 % des stimmberechtigten Kapitals habe. WAZ und GfB gelten als unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt und bilden als verbundene Unternehmen im Sinne des § 18 Abs. 2 Aktiengesetz einen Gleichordnungskonzern.

Das Bundeskartellamt erwartet die Entstehung einer überragenden Marktstellung der IKZ auf dem Lesermarkt für regionale Abonnements-Tageszeitungen und dem Anzeigenmarkt in Iserlohn, Hemer und Letmathe. Diese Marktstellung ergibt sich, weil nach Auffassung des Amtes die WAZ mit ihrem Wettbewerbspotential als Konkurrent von IKZ wegfällt und weil vertraglich vereinbart wurde, daß die WAZ die Ausgaben Iserlohn, Hemer und Letmathe ihrer „Westfalenpost" gegen Zahlung eines Entgelts einstellt. Die Unternehmen haben Beschwerde beim

[20]) Vgl. bereits Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 916 sowie dies., Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 418.

[21]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 104 f.

Kammergericht eingelegt, die jedoch zurückgewiesen wurde.[22])

664. Das Bundeskartellamt hat die Kooperation zwischen der *Handelsdruckerei Arzberg Johann Weber KG* und der *Frankenpost Verlag GmbH* nicht untersagt. Die Unternehmen geben gemeinsam die Tageszeitung Frankenpost — „Sechsämter Neueste Nachrichten" heraus; die redaktionelle und technische Herstellung sowie die Verbreitung der Zeitung soll die Frankenpost GmbH übernehmen. Das Amt sah in dem Vorgang den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 3 c GWB (Betriebsüberlassungsvertrag) erfüllt. Mit dem Zusammenschluß würde zwar die marktbeherrschende Stellung der Frankenpost im Kreis Wunsiedel verstärkt; der Zusammenschluß wurde aber hierfür *nicht als ursächlich* angesehen. Die Verstärkung der Marktbeherrschung wird begründet durch die fehlende Überlebensfähigkeit des Heimatblatts „Sechsämter Neueste Nachrichten". Auch bei einer Untersagung würde daher der gleiche Verstärkungseffekt auftreten, denn zu dem Zusammenschluß besteht keine realistische Alternative; außer dem Erwerber hat niemand ein wirtschaftliches Interesse an einer Übernahme der Heimatzeitung und dem damit verbundenen Vorstoß in das Gebiet der führenden „Frankenpost".

665. Die gleichen Bedingungen lagen vor beim Erwerb der Verlags- und Titelrechte sowie der Abonnentenstämme der „Harzburger Zeitung" und der „Wernigeroder Allgemeine" durch die *Krause KG*. Veräußerer war die *Verlagsgesellschaft Madsack GmbH & Co.* Die Krause KG gibt die „Goslarsche Zeitung" sowie ein Anzeigenblatt heraus, die beide in den Verbreitungsgebieten der erworbenen Zeitungen erscheinen.

Das Bundeskartellamt sieht den Zusammenschluß nicht als ursächlich für die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung in Bad-Harzburg an. Die „Harzburger Zeitung" kann auf Dauer nicht selbständig fortbestehen, so daß die Wirkungen ihres Wegfalls nicht dem Zusammenschluß zugeschrieben werden können. Die Verbindung mit der „Wernigeröder Allgemeinen", die als Neugründung im Beitrittsgebiet erscheint, verbessert darüber hinaus nach Meinung des Bundeskartellamts die Wettbewerbsbedingungen im Kreis Wernigerode. Dort steht dem mittelständischen Verlag der „Goslarschen Zeitung" der Heinrich Bauer Verlag als ressourcenstarkes Großunternehmen gegenüber. Dessen „Volksstimme Wernigerode" erzielt zwar nicht annähernd den gleichen Umsatz wie die „Goslarsche Zeitung". Das Bundeskartellamt unterstellt jedoch, daß sich die Relationen im Zuge der Angleichung der Lebensverhältnisse und der wirtschaftlichen Bedingungen in den neuen und alten Bundesländern zugunsten von Bauer verschieben werden.

666. Auch der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der *Gelnhäuser Tageblatt Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG* (GT) sowie an deren Komplementär-GmbH durch die *Fuldaer Verlagsanstalt GmbH* (FVA) wurde aus den gleichen Gründen nicht untersagt. Veräußerer waren *Brühl* (Herausgeber des „Gießener Anzeigers") und die *Kalbfleisch KG*, die weiterhin Anteile an GT halten. Im Zuge des Anteilserwerbs hat die FVA ihre Zeitungstitel „Kinzigtal-Nachrichten" und „Oberhessische Volkszeitung", die bislang an die Frankfurter Neue Presse verpachtet waren, in die GT eingebracht. Die Pachtverträge waren ausgelaufen und nicht wieder verlängert worden. Die marktbeherrschende Stellung des „Gießener Anzeigers" wird durch den Zusammenschluß mit der „Oberhessischen Volkszeitung" verstärkt. Da letztere jedoch allein nicht überlebensfähig ist, dürften die Marktanteile auch im Falle einer Einstellung der „Oberhessischen Volkszeitung" an den „Gießener Anzeiger" fallen. Ursächlich ist insofern nicht der Zusammenschluß sondern das Auslaufen des Pachtvertrages mit der „Frankfurter Neuen Presse".

667. Von einer Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen war im Falle des Erwerbs der *Schwäbischen Neue Presse GmbH & Co. KG* durch *DIE ABENDZEITUNG GmbH & Co.* auszugehen. Einerseits wird die Abendzeitung" auf dem Lesermarkt für Straßenverkaufszeitungen gegenüber der wesentlich stärkeren „Bild-Zeitung" gestärkt. Zum anderen werden auch auf dem Anzeigenmarkt, wo die „Augsburger Allgemeine" Marktbeherrscher ist, die Wettbewerbsbedingungen verbessert.

668. Infolge des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der *Generalanzeiger KG Verlag Hugo Welge GmbH & Co. KG* („General-Anzeiger für den Landkreis Schaumburg und Umgebung") durch den *Verleger Dr. Ippen* wird der Wettbewerb ebenfalls belebt. Marktbeherrscher ist in diesem Falle die von *Madsack* herausgegebene „Hannoversche Allgemeine Zeitung".

Auch in einem anderen Zusammenschlußfall mit Beteiligung des *Verlegers Dr. Ippen* verbessern sich die Wettbewerbsbedingungen. Die mit der Ippen-Gruppe verbundene *C. Beckers Buchdruckerei GmbH & Co. KG* erwarb den *Verlag des „Isenhagener Kreisblattes"* und des *„Wittinger Anzeigers"*. Durch den Ressourcenzuwachs kann das „Isenhagener Kreisblatt" der Erst- bzw. Zweitzeitung in ihrem Verbreitungsgebiet stärkeren Wettbewerb machen.

669. Die *Schwäbische Verlag KG* („Schwäbische Zeitung" sowie mehrere Anzeigenblätter) erwirbt 50 % der *Druckhaus Ulm GmbH* (technische Herstellung der „Südwest-Presse" und anderer Periodica). Hier steht einem etwaigen Gruppeneffekt, der durch eine Kooperation im Druckbereich verursacht sein könnte, eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen durch die Stärkung des Schwäbischen Verlags gegenüber, der seine Erzeugnisse in besserer Druckqualität anbieten und zwei defizitäre Lokalausgaben erhalten kann.

670. Das Bundeskartellamt hat in einer Reihe von Zusammenschlußfällen wegen deren geringer Marktwirkung *keine Bedenken* erhoben. Es handelt sich dabei um den Erwerb des „Groß-Zimmerner Lokal-Anzeigers" durch die *Dieburger Anzeiger GmbH & Co. KG*. Dieses Unternehmen, dessen Kommanditistin zur Ippen-Gruppe gehört, steht mit seiner Tageszeitung „Offenbach Post" dem sehr viel größeren „Darmstädter Echo" gegenüber. Auch beim Erwerb des

[22]) Vgl. unten Tz. 682.

„Schaafheimer Anzeigers" durch den Verlag des „Dieburger Anzeiger" waren die Marktwirkungen im Ergebnis zu vernachlässigen.

Die gleichen Bedingungen lagen vor beim Zusammenschluß der *Ruhr-Nachrichten Verlagsgesellschaft mbH & Co.* mit der *Druckerei und Fachverlag Dr. Helmut Arnold GmbH* vor (Erwerb der „Dortmunder Nord-West-Zeitung" und „Huckarder Zeitung"). Die Wettbewerbsposition der „Ruhr-Nachrichten" verbessert sich zwar durch den Zusammenschluß, ohne daß jedoch gegenüber den Zeitungen der WAZ-Gruppe eine marktbeherrschende Stellung entsteht.

Im Falle der *Braunschweiger Zeitungsverlag GmbH & Co. KG/Giebel & Oehlschlägel GmbH & Co. Verlags KG* (Erwerb sämtlicher Anteile) wurde der Zusammenschluß nicht untersagt trotz Bestehens einer marktbeherrschenden Stellung der erworbenen Heimatzeitung „Osteroder Kreis-Anzeiger" in Osterode. Das Bundeskartellamt ging davon aus, daß der Ressourcenzuwachs sich nicht konkret auf die Marktstruktur auswirkt, weil die äußeren Wettbewerbsbedingungen durch den Zusammenschluß zunächst nicht verändert werden.[23])

671. Der Zusammenschluß *Neue Presse Verlags-GmbH/Walter Pustet GmbH & Co. Druckerei- und Verlags KG* änderte nichts an der nachrangigen Stellung der beiden zusammengeschlossenen Zeitungen („Passauer Neue Presse" und „Südostbayerische Rundschau") in ihren jeweiligen Verbreitungsgebieten.

Im Falle *Georg von Holtzbrinck GmbH/Dow Jones & Company, Inc.* sollte ein Gemeinschaftsunternehmen die Erzeugnisse der Muttergesellschaften (insbesondere „Handelsblatt" und „Wall Street Journal") im internationalen Geschäft unterstützen, redaktionelle Zusammenarbeitsmöglichkeiten der Muttergesellschaften prüfen und organisieren sowie gegebenenfalls englischsprachige Wirtschaftspublikationen verlegen und Dienstleistungen im Bereich elektronischer Medien erbringen. Da in Deutschland keine oder allenfalls geringe mittelbare Auswirkungen bestehen, lagen die Untersagungsvoraussetzungen nicht vor.

672. In mehreren Fällen hat das Bundeskartellamt den *Erwerb von Anzeigenblättern durch Tageszeitungen* (bzw. in einem Fall einen Zusammenschluß zwischen mehreren *Anzeigenblättern/Offertenblättern*) geprüft und nicht untersagt. In der Regel verbesserte der Zuwachs des Werbevolumens dieser Anzeigenblätter auf dem jeweiligen Regionalmarkt die Marktstellung einer Zeitung mit nachrangiger Wettbewerbsposition und wirkte daher wettbewerbsbelebend. Beim Erwerb eines Offertenblattverlags durch drei andere gleichartige Verlage stellte sich die Frage, ob in diesem Falle der Markt weit (Offertenblätter, Zeitungen und Anzeigenblätter) oder eng (kostenlose private Kleinanzeigen) abzugrenzen sei. Das Bundeskartellamt ließ diese Frage letztlich offen, weil wegen der niedrigen Marktzutrittsschranken und des Substitutionswettbewerbs durch die Regionalzeitungen auch bei enger Marktabgrenzung nicht vom Vorliegen der Untersagungsvoraussetzungen auszugehen war.

[23]) Vgl. auch oben Tz. 662.

673. Das Bundeskartellamt hat eine größere Zahl von Zusammenschlüssen zwischen Zeitschriftenunternehmen geprüft und nicht untersagt.

Drei Zusammenschlüsse betrafen den Markt für *Kundenzeitschriften,* die kostenlos an die Verbraucher abgegeben werden. Das Bundeskartellamt hält in diesen Fällen nur den *Vertriebsmarkt* (Belieferung der Einzelhändler) für relevant: einerseits entfallen auf den Anzeigenbereich dieser Objekte nur Restposten der Etats von Werbeagenturen; zum anderen gibt es eine Vielzahl anderer Veröffentlichungen (z.B. die aktuellen Illustrierten oder die Zeitschriften der Verbände) bzw. andere Werbeträger, die als Werbekonkurrenten zu berücksichtigen sind.[24]) Im Vertriebsmarkt herrschen wegen der kostenlosen Abgabe an die Verbraucher niedrige Vertriebspreise, die zu qualitativ bescheidenen Zeitschriften führen. Daraus folgt, daß die Marktzutrittsschranken sehr niedrig sind, so daß praktisch alle Zeitschriftenverlage kurzfristig in diesen Markt eintreten könnten. Das Bundeskartellamt verneint daher regelmäßig das Vorliegen marktbeherrschender Stellungen bzw. die Möglichkeit einer Entstehung derselben durch einen Zusammenschluß.

674. Mehrfach hatte das Bundeskartellamt den *Erwerb der Verlagsrechte von Zeitschriftentiteln* oder den *Erwerb einer entsprechenden Kundenkartei* zu prüfen. Es handelte sich dabei in der Regel um special-interest-Zeitschriften oder um Fachzeitschriften. In einigen Fällen beabsichtigten die Erwerber, den Titel — gegebenenfalls im Anschluß an eine Sanierung — fortzuführen. Zum Teil wurden aber auch Zeitschriftentitel erworben, deren Erscheinen bereits eingestellt war. Dem Erwerber ging es in diesen Fällen regelmäßig nur darum, sich den Kundenstamm zu sichern und ihn zu bewerben. Nach den Erfahrungen des Bundeskartellamts hat die Überleitung der Abonnenten auf die bei den Erwerbern vorhandenen vergleichbaren Titel aber nur bei einem Bruchteil der Abonnenten Erfolg.

675. Bei Zusammenschlüssen auf dem Zeitschriftenmarkt ging das Bundeskartellamt häufig von funktionsfähigem Wettbewerb aus, weil die Anbieter bereits in starkem Maße vom *potentiellen Wettbewerb* kontrolliert werden. Wegen der — im Verhältnis zur industriellen Produktion — relativ geringen Marktzutrittsschranken spielte auch das Argument eines möglichen Ressourcenzuflusses selten eine Rolle. In vielen Fällen waren die (addierten) Marktanteile zu gering, um eine wettbewerbsbeschränkende Marktstellung zu begründen. Die starke Bewegung der Märkte zeigte sich auch in einer Reihe von Neugründungen, die sämtlich die Untersagungsvoraussetzungen nicht erfüllten und von denen teilweise auch eine wesentliche Wettbewerbsbelebung erwartet wurde.

676. Die *Abgrenzung der Lesermärkte* war insbesondere bei den special-interest-Zeitschriften in einigen Fällen schwierig, weil sich in einzelnen Bereichen die Leserinteressen bzw. die Zielgruppen überschnei-

[24]) Dieses Argument war auch entscheidungserheblich für die Nichtuntersagung eines Zusammenschlusses, der den Erwerb eines Supplements durch die *Deutsche Fachverlag GmbH* betraf.

den und nicht klar voneinander abzugrenzen sind. Die Anzeigenwerbung ist insbesondere bei Fachzeitschriften, Kundenzeitschriften oder special-interest-Zeitschriften nicht auf eine spezifische Zielgruppe eines einzelnen Titels ausgerichtet, sondern wendet sich — oftmals als Markenartikelwerbung — an ein breiteres Publikum. Insofern sind die *Anzeigenmärkte* dieser Publikationen auch regelmäßig *weiter abzugrenzen* als ihre einzelnen Lesermärkte.

3.1.2 Entscheidungen des Kammergerichts und des Bundesgerichtshofs

677. Im Berichtszeitraum hatte das Kammergericht in vier Pressekonzentrationsfällen und der Bundesgerichtshof in einem Fall entschieden, in denen Beschwerde gegen die Entscheidung des Bundeskartellamts bzw. Rechtsbeschwerde gegen das Urteil des Kammergerichts eingelegt worden war.

Das *Bundeskartellamt* hatte den Zusammenschluß zwischen der *Lübecker Nachrichten GmbH* und der *Stormarner Tageblattverlag und Druckerei J. Schüthe GmbH & Co.* im Jahre 1988 untersagt.[25]) Das Amt nahm eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der „Lübecker Nachrichten" auf dem Leser- und Anzeigenmarkt im Landkreis Stormarn durch den Erwerb des letzten noch selbständigen Wettbewerbers an. Zwar hatte das von der Axel Springer Verlags AG (ASV AG) herausgegebene „Hamburger Abendblatt" einen höheren Marktanteil; die ASV AG ist aber mit dem Verlag der „Lübecker Nachrichten" verflochten und beide Unternehmen wurden im Fusionskontrollverfahren als wirtschaftliche Einheit angesehen. Der Gesellschaftsvertrag sah vor, daß alle wichtigen Geschäftsvorfälle der Zustimmung der Gesellschafterversammlung bedürfen, die ihre Beschlüsse mit Zweidrittelmehrheit faßt. Infolge des dadurch eröffneten mitbeherrschenden Einflusses der ASV AG auf den Verlag der „Lübecker Nachrichten" ging das Bundeskartellamt vom Fehlen wesentlichen Wettbewerbs zwischen beiden Unternehmen aus.

Die beteiligten Unternehmen haben gegen die Untersagung Beschwerde eingelegt. Sie vertreten die Auffassung, daß die „Lübecker Nachrichten" nicht der ASV AG zugerechnet werden dürfen und die zusammengeschlossenen Unternehmen insofern dem Marktführer ASV AG als Wettbewerber gegenüberstehen. Außerdem kritisieren sie die nach ihrer Meinung unzutreffende Marktabgrenzung und tragen vor, daß der Zusammenschluß zu überwiegenden Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen führt.

678. Nach dem Urteil des Kammergerichts, das die Untersagung aufgehoben hat, sind die Beschwerden der Unternehmen begründet:[26]) zum Zeitpunkt der Untersagung habe kein marktbeherrschender Einfluß der ASV AG auf die Lübecker Nachrichten GmbH bestanden. Ein solcher Einfluß sei erst durch die Erhöhung ihrer Beteiligung an der Lübecker Nachrichten GmbH entstanden und nicht durch deren Zusammenschluß mit dem Verlag des „Stormarner Tageblatts".

679. Nachdem das Bundeskartellamt Rechtsbeschwerde eingelegt hatte, hat der *Bundesgerichtshof* den Beschluß des Kammergerichts aufgehoben und die Beschwerden gegen die Untersagungsverfügung zurückgewiesen. Der BGH sah die erforderliche Kausalität zwischen dem Zusammenschluß und der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung als erfüllt an, weil die Marktbeherrschung in ihrer konkreten Gestalt ohne den Zusammenschluß nicht entstanden wäre. Der BGH entschied, daß im Rahmen der Fusionskontrolle auch solche Veränderungen der Wettbewerbsverhältnisse zu berücksichtigen sind, die nach dem Zusammenschluß aber vor der Untersagungsverfügung eingetreten sind.[27])

680. Das *Kammergericht* hat die Beschwerde gegen die Untersagung des Zusammenschlusses *Main-presse/Bote vom Grabfeld*[28]) zurückgewiesen und die Rechtsbeschwerde nicht zugelassen. Das Kammergericht folgte nicht dem Vortrag der Unternehmen, daß wegen der Unterschiedlichkeit der Leserschichten und der Anzeigen-Belegungseinheiten zwischen beiden Zeitungen kein Wettbewerbsverhältnis bestehe.

681. Im Falle *ASV AG/Beig*[29]) entschied das Kammergericht, daß hinsichtlich des 1986 erfolgten Beteiligungserwerbs von 23,44 % das Bundeskartellamt sein Recht zur Untersagung wegen des Fristablaufs verwirkt habe. Das Amt hatte seine Untersagung dieses Zusammenschlusses darauf gestützt, daß die Anzeige des Erwerbers bisher nicht vollständig eingegangen sei und insofern eine Untersagung auch 1990 noch möglich gewesen sei.

Die Beschwerde gegen die Untersagung des 1989 angemeldeten Erwerbs (Erhöhung der Beteiligung um weitere 25 %) wurde dagegen vom Kammergericht zurückgewiesen. Das Gericht wandte sich gegen die Auffassung der beteiligten Unternehmen, daß das angemeldete Vorhaben den Einfluß der ASV AG auf die A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co. nicht vergrößere, sondern lediglich zu einem größeren Anteil am Vermögen und zu einer höheren Beteiligung am Ergebnis des Unternehmens führe.

682. Der im Berichtszeitraum untersagte Zusammenschluß *WAZ/IKZ*[30]) war ebenfalls Gegenstand eines Verfahrens vor dem Kammergericht. Das Gericht wies die Beschwerden zurück. Mit dem Bundeskartellamt und entgegen der Auffassung der Unternehmen sah es den Veräußerer — die *WAZ*-

---

[25]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Tz. 497 sowie dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 607.

[26]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 105.

[27]) In einer vergleichbaren Frage hatte sich die Monopolkommission bereits früher zum maßgeblichen Zeitpunkt für eine Ministererlaubnisentscheidung geäußert (vgl. Monopolkommission, Zusammenschluß der IBH Holding AG mit der WIBAU AG, Sondergutachten 12, Baden-Baden 1982, Tz. 39 ff.). Die Kommission hatte damals ausgeführt, daß während des Untersagungsverfahrens noch kein Anspruch auf Genehmigung durch den BMWi bestehen kann. Nach ihrer Auffassung müssen die Voraussetzungen zur Erlaubniserteilung im Zeitpunkt der Entscheidung des Ministers gegeben sein.

[28]) Vgl. oben Tz. 660.

[29]) Vgl. oben Tz. 656.

[30]) Vgl. oben Tz. 663.

Gruppe — und den Anteilserwerber — die *GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz* — als unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt an, weil eine gemeinsame Beherrschung durch die Familienstämme Brost und Funke vorliege. Das Kammergericht wandte sich zugleich auch gegen die in der kartellrechtlichen Literatur vertretene Auffassung, daß konzerninterne Veränderungen der Beteiligungsverhältnisse keinen Zusammenschluß nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB darstellten und deswegen auch nicht der Anzeigepflicht unterlägen. Das Gericht vertritt die Rechtsauffassung, daß sich insoweit die Zugehörigkeit des erwerbenden Unternehmens und des veräußernden Unternehmens zu demselben Konzern nicht auswirke, solange es sich um rechtlich selbständige Unternehmen handelt. Im vorliegenden Falle sah es das Kammergericht als erwiesen an, daß durch den konzerninternen Anteilsübergang die bestehende Unternehmensverbindung verstärkt worden ist.

3.2 Kartellrechtspraxis im Rundfunkbereich

3.2.1 Entscheidungen des Bundeskartellamtes

683. Die meisten Konzentrationsvorgänge des Berichtszeitraumes, die sich auf Rundfunkmärkte auswirkten, hatten eine *Verflechtung zwischen Presse und lokalem Hörfunk* zur Folge. Darüber hinaus gab es mehrere Zusammenschlußfälle, die die *regionalen Hörfunkmärkte* sowie die Märkte der *Auftragsproduktionen*, der *Fernsehwerbung* oder des *Pay-TV* betrafen. In keinem dieser Fälle kam es zu einer Untersagung.

684. In *Nordrhein-Westfalen* haben in mehreren Zusammenschlüssen solche Zeitungsverlage Anteile an *lokalen Hörfunkunternehmen* erworben, die ihr Verbreitungsgebiet im Ausstrahlungsbereich des jeweiligen Lokalsenders haben. Verursacht wurde diese Entwicklung durch das Beteiligungsprivileg von § 29 Abs. 4 des Landesrundfunkgesetzes Nordrhein-Westfalen (LRG NW)[31]. Das Bundeskartellamt mußte wegen der jeweiligen Alleinstellung des lokalen Hörfunkanbieters vom Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung im lokalen Hörfunkwerbemarkt ausgehen. Der lokale Gewerbetreibende kann mit Hörfunkwerbung nicht auf überregionale Wettbewerber (WDR oder RTL) ausweichen, da deren Werbespots erheblich teurer sind und für ihn das verhältnismäßig große Ausstrahlungsgebiet nicht von besonderem Nutzen ist. Regelmäßig waren die Zusammenschlüsse jedoch nicht kausal für die Marktbeherrschung, sondern die Lizenz- und Frequenzvergabe durch die Landesanstalt für Rundfunk NRW. Jeder Lokalsender, dem eine terrestrische Frequenz für ein bestimmtes Verbreitungsgebiet zugeteilt wird, erlangt auf dem lokalen Hörfunkwerbemarkt eine beherrschende Stellung, da weitere Frequenzen nicht vergeben werden. Diese Bedingungen der Frequenzknappheit waren auch in vielen gleichartigen Zusammenschlußfällen außerhalb Nordrhein-Westfalens gegeben.

685. In den Zusammenschlüssen zwischen Zeitungsverlagen und lokalen Hörfunkanbietern geht das Bundeskartellamt von *Feststellungen* aus, die es bei dieser Fallkonstellation nicht nur in den nordrhein-westfälischen Fällen, *sondern ganz allgemein für typisch* hält. Im Rahmen der Prüfung von Rückwirkungen der Zusammenschlüsse auf die Marktstellung der Erwerber im Zeitungsbereich nimmt das Amt *Substitutionswettbewerb* zwischen lokaler Anzeigenwerbung in regionalen Abonnements-Tageszeitungen und lokaler Hörfunkwerbung an, von dem vor allem die Zweitzeitung betroffen ist. Diese Substitutionsbeziehungen erreichen aber nicht ein solches Ausmaß, daß man von einem einheitlichen sachlich relevanten Markt sprechen kann. Der Anzeigen- und der Hörfunkwerbemarkt sind demnach unterschiedliche Märkte, zwischen denen Substitutionsbeziehungen — insbesondere bei der Markenartikelwerbung — bestehen. Die Intensität dieses Substitutionswettbewerbs ist dann am stärksten, wenn das Verbreitungsgebiet der Zeitungen weitgehend deckungsgleich mit dem Sendegebiet des Rundfunkbetreibers ist.

Nach den Darlegungen des Bundeskartellamts belegt der lokale Werbungtreibende nach wie vor vorrangig die Erstzeitung und dann anschließend — möglicherweise in reduziertem Umfang — die Zweitzeitung. Bei noch ausreichendem Werbeetat ziehe er alternativ die (nochmalige) Belegung der regionalen Tageszeitung oder des lokalen Werbefunks in Erwägung (sog. „budget-splitting"); unter besonderen Bedingungen sei der lokale Werbungtreibende aber auch bereit, anstelle der regionalen Tageszeitungen den lokalen Werbefunk zu belegen. Nach Untersuchungen, auf die sich das Bundeskartellamt in diesen Fällen bezieht, werden über 80 % der Werbeumsätze des lokalen Hörfunks von anderen Werbeträgern abgezogen. Da auf lokaler Ebene als Werbeträger ganz eindeutig die Tageszeitung dominiert, geht die Umverteilung des Werbeaufkommens im wesentlichen zu lasten der Lokalpresse.

Bei solchen Zusammenschlüssen ist das Vorliegen der Untersagungsvoraussetzungen nur denkbar, wenn die *Erstzeitung sowohl im Anzeigenmarkt als auch im Hörfunkwerbemarkt über marktbeherrschende Stellungen* verfügt. Dann könnte die Erstzeitung — z.B. bei sehr hohen Marktanteilen oder sogar einer Alleinstellung — ihren Anzeigenumsatz durch hohe Werbespotpreise vor dem Substitutionswettbewerb der Hörfunkwerbung schützen. Umgekehrt wäre bei niedrigen Hörfunkwerbepreisen auch die Umleitung

[31] § 29 Abs. 4 LRG NW vom 11. Januar 1988 hat folgenden Wortlaut:
(4) Die Veranstaltergemeinschaft muß nachweisen, daß sie die vertragliche Vereinbarung mit einer Betriebsgesellschaft abgeschlossen hat, die erwarten läßt, daß sie zur Gewährleistung einer freien und vielfältigen Presse den Belangen aller im Verbreitungsgebiet (§ 31) erscheinenden Tageszeitungen mit Lokalausgaben angemessen Rechnung trägt. Unternehmen mit einer oder mehreren Tageszeitungen dürfen insgesamt nicht mehr als 75 vom Hundert der Kapital- und Stimmrechtsanteile an der Betriebsgesellschaft besitzen; erscheinen im Verbreitungsgebiet (§ 31) mehrere Tageszeitungen mit Lokalausgaben, so müssen sie im Zweifel entsprechend ihren Marktanteilen beteiligt sein. Handelt es sich um ein abhängiges oder herrschendes Unternehmen oder um ein Konzernunternehmen im Sinne des Aktiengesetzes, so sind ihm die Anteile zuzurechnen, die von den mit ihm verbundenen Unternehmen gehalten werden.

von Anzeigenwerbevolumen auf den Hörfunk möglich; dies würde sich insbesondere auf die nachrangigen Wettbewerber im Anzeigengeschäft nachteilig auswirken und damit die marktbeherrschende Stellung einer Erstzeitung verstärken können. Voraussetzung wäre dazu aber, daß die Erstzeitung über die gesellschaftsrechtlichen Mittel verfügt, um in entsprechender Weise auf die Preisgestaltung der Hörfunkwerbung Einfluß zu nehmen. Diese außergewöhnlichen Bedingungen, in denen ein Beteiligter seine wirtschaftlichen Interessen gegenüber anderen Gesellschaftern durchsetzen kann, lagen in keinem der über 20 Zusammenschlußfälle mit Beteiligung von Presseunternehmen am lokalen Hörfunk vor.

686. Für die Beteiligungsverhältnisse bei lokalen Hörfunksendern speziell in Nordrhein-Westfalen ist kennzeichnend, daß oftmals *mehrere* im Verbreitungsgebiet eines lokalen Hörfunksenders erscheinende Tageszeitungen, die im Wettbewerb miteinander stehen, gemeinsame Anteile von bis zu 75 % an Hörfunk-Betriebsgesellschaften halten. Dies ist vom Landesgesetzgeber gewollt und folgt dem erwähnten Beteiligungsprivileg des § 29 Abs. 4 LRG NW. Bei der materiellen Prüfung der Zusammenschlüsse wurde wegen des im *Tageszeitungsbereich natürlichen Wettbewerbs zwischen Erst- und Zweitzeitung* in keinem dieser Fälle auf dem Anzeigenmarkt ein marktbeherrschendes Oligopol angenommen, das durch den Zusammenschluß mit dem Hörfunk-Unternehmen verstärkt würde. Die starken verlegerischen Einzelinteressen verhinderten gleichfalls einen Gruppeneffekt (aus dem Interesse einer gemeinsamen Abwehr des „Branchenfeindes" Hörfunk) als Folge des Zusammenschlusses.

687. In einigen dieser Zusammenschlußfälle in Nordrhein-Westfalen wurde die Errichtung der Holdinggesellschaften, die mit 75 % an den lokalen Hörfunk-Betriebsgesellschaften beteiligt sind, und der entsprechenden Betriebsgesellschaften durch die Erstzeitung im betreffenden Hörfunk-Verbreitungsgebiet vorgenommen.[32]) Diese Unternehmensgründung unterliegt nicht der Fusionskontrolle. Der nachfolgende Beteiligungserwerb an den Vorschaltgesellschaften (und zugleich mittelbar an den Betriebsgesellschaften) durch die Zweit- bzw. Drittzeitung im Sendegebiet erfüllt dagegen den Zusammenschlußtatbestand. Diese Zusammenschlüsse führten aber nicht zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen der nachrangigen Zeitungen und waren daher nach geltendem Recht nicht zu untersagen. Eine andere Sachlage könnte sich für solche Fallkonstellationen nur ergeben, wenn man dem mehrfach vorgetragenen Gesetzesvorschlag der Monopolkommission folgen und den Lizenzerwerb zum eigenständigen Zusammenschlußtatbestand erheben würde. Dann wäre auch die 100 %ige Eigengründung eines Rundfunkbetreibers ein kontrollpflichtiger Vorgang, der — bei Vorliegen der Untersagungsvoraussetzungen und zugleich der Existenz anderer potentieller Hörfunkbetreiber — untersagt werden könnte.

In elf Zusammenschlußfällen haben Gemeinden und Gemeindeverbände oder Unternehmen, an denen sie beteiligt sind, Anteile an nordrhein-westfälischen lokalen Hörfunk-Betriebsgesellschaften erworben. Damit wird § 29 Abs. 6 LRG NW entsprochen, der einen Beteiligungserwerb durch Kommunen, kommunale Verbände oder Unternehmen in kommunaler Trägerschaft von bis zu 25 % zuläßt. Diese Zusammenschlüsse waren sämtlich ohne wettbewerbliche Auswirkungen, da die jeweiligen Erwerber nicht im Presse- oder Hörfunkbereich aktiv sind.

688. Der *Bavaria Funk + Werbung Programmanbietergesellschaft mbH & Co. Lokalradio KG* (Bavaria), die über mittelbare Beteiligungen der *Zeitungsgruppe Münchener Merkur* zuzurechnen ist, wurde ein Anteilserwerb an vier privaten lokalen Rundfunkunternehmen[33]) nicht untersagt.[34]) Ebenfalls beteiligt — wenn auch nicht in fusionskontrollrechtlich relevantem Umfang — war die *Süddeutsche Verlag GmbH*, welche die „Süddeutsche Zeitung" verlegt. Der „Münchener Merkur" ist im Sendegebiet marktbeherrschend auf dem Anzeigenmarkt. Das Bundeskartellamt ging dennoch nicht von einer durch den Zusammenschluß herbeigeführten Verstärkung dieser Marktstellung aus. Das Amt schloß die Möglichkeit für den „Münchener Merkur" aus, den Substitutionswettbewerb zwischen der Hörfunk- und der Zeitungswerbung zu beschränken, weil einer entsprechenden Interessendurchsetzung gegen die übrigen Gesellschafter (mit teils gegenläufigen Interessen) die Gesellschaftsverträge entgegenstehen.

689. In mehreren Fällen entstand auf dem *Hörfunkwerbemarkt* keine marktbeherrschende Stellung durch einen Zusammenschluß mit einem Presseunternehmen.

Der Lokalsender „Stadtradio 107,7" ist gegenüber „Antenne 1" und „Bürgerradio" nachrangiger Anbieter, weil er als leistungsschwacher lokaler Sender mit geringer Reichweite einen schwierigen Zugang zur Markenartikelwerbung hat. „Antenne 1" ist zwar ein regionaler Sender; die Zielgruppe seiner Werbekunden liegt aber ebenfalls in Stuttgart. Wesentlicher Wettbewerbsdruck geht auch von den landesweiten Programmen des öffentlich-rechtlichen Rundfunks (SDR 1 und SDR 3 des Süddeutschen Rundfunks) aus. Aufgrund landesgesetzlicher Vorschriften dürfen SDR 1 und SDR 3 zwar keine regional bzw. lokal verbreitete Werbung veranstalten. Ein Großteil der Werbekunden nimmt aber Streuverluste in Kauf und belegt die auf den Großraum Stuttgart abstellende Werbung in den landesweiten Programmen. Ursächlich dafür ist die für überregionale Werbeschaltungen günstige Relation zwischen Einschaltkosten und Hörerreichweite. Nach den Erfahrungen des Bundeskartellamts — auch aus anderen Fällen — haben private Lokalsender ohne Zugang zu regionaler/überregionaler Werbung grundsätzlich Schwierigkeiten, im Wettbewerb mit regionalen Hörfunksendern erfolgreich zu bestehen.

Auf den gleichen Märkten wirkte sich der Zusammenschluß der *Südwestdeutschen Mediengesellschaft mbH* („Stuttgarter Zeitung"/„Stuttgarter Nachrich-

[32]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 109.

[33]) In einem dieser Fälle war der Zusammenschlußtatbestand nicht erfüllt.

[34]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 108.

ten") mit der *Städte-Radio Produktions-GmbH* aus. Er wurde wegen der erwähnten Marktbedingungen ebenfalls nicht untersagt.

690. Ähnliche Umstände lagen bei Zusammenschlüssen vor, die den *regionalen/überregionalen privaten Rundfunk* betrafen. Zum Teil standen den Unternehmen andere private Anbieter, in allen Fällen aber die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten als marktstärkere oder marktbeherrschende Konkurrenten gegenüber. Das gilt selbst für die Gründung von *RTL Radio Rheinland-Pfalz GmbH & Co. KG* (landesweiter Hörfunk) an der mit der *Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion, der Heinrich Bauer Verlag KG* und der *Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. KG Zeitschriften-und Beteiligungs-KG* Gründungsunternehmen auftreten, die in den verschiedenen Mediensparten (privater Rundfunk, Zeitungen, Zeitschriften) jeweils zu den größten deutschen bzw. europäischen Unternehmen gehören.

691. Auch in einigen Zusammenschlußfällen, die sich auf die *Märkte für Fernsehwerbung* auswirkten, war dieses Argumentationsmuster entscheidungserheblich. In Bayern sind aufgrund des dortigen Mediengesetzes alle nationalen Fernsehanbieter, die eine terrestrische Fernsehfrequenz seitens der Bayerischen Landeszentrale für neue Medien zugeteilt bekommen, verpflichtet, in ihr bundesweites Programm lokale und regionale Fernsehfenster einzuschalten. Um dieser Auflage nachzukommen, haben die *RTL plus Deutschland Fernsehen GmbH & Co. Betriebs KG* (RTL plus) und die *SV-Teleradio Produktions- und Beteiligungsgesellschaft für elektronische Medien GmbH* (Gruppe Süddeutscher Verlag) die *BFF Bayernfenster Fernsehprogramm Produktions- und Vermarktungs GmbH & Co KG* gegründet. Jeweils 1% halten vier kleine Gesellschaften, die jedoch die Option haben, ihre Anteile auf bis zu 10% aufzustocken. Das ohnehin begrenzte Nachfragepotential wird in starkem Maße vom bisher einzigen Anbieter, dem Bayerischen Rundfunk, angezogen.

692. Das Zusammenschlußvorhaben der zur *Kirch-Gruppe* gehörenden *Taurus GmbH* (Teleclub) und *Canal Plus Deutschland* (100%ige Tochter des französischen Pay-TV-Veranstalters Canal Plus S.A.) ist nicht untersagt worden. Das Bundeskartellamt ließ dabei die Frage offen, ob eine Spartenprogramm gegen Entgelt mit Schwerpunkt auf Spielfilmen einen eigenen Markt darstellt. In jedem Falle besteht eine erhebliche, den Verhaltensspielraum von Pay-TV-Anbietern kontrollierende *Substitutionskonkurrenz* durch das (gebühren- und werbefinanzierte) Fernsehen, durch die Kinos sowie durch die Videoauswertung von Filmen. Für Pay-TV ist es schwierig, auf dem Markt Fuß zu fassen, angesichts der Zunahme des Sendeanteils von Spielfilmen in den bundesweit ausgestrahlten Fernsehprogrammen der öffentlich-rechtlichen und der privaten Anbieter.

693. Dieser Aspekt war vom Bundeskartellamt auch im Falle des Erwerbs einer 30%tigen Beteiligung an der *Sportkanal GmbH* durch die *Canal Plus S.A.* zu prüfen. Ebensowenig wie im Pay-TV-Bereich war beim Markt für Fernsehwerbung von einer beherrschenden Stellung auszugehen; dort besteht ein Oligopol aus ARD, ZDF, RTL plus und SAT 1, das aber wesentlichen Wettbewerb im Innenverhältnis aufweist. Das gleiche gilt bei Betrachtung des Marktes für Rechte an Sportereignissen. Wegen der geringen Reichweite (2 Mio. erreichbare Haushalte im Bundesgebiet mit einer Einschaltquote von 1%) kommt dem Unternehmen nur eine Außenseiterstellung zu.

694. Ebenfalls auf dem Markt für die Verwertung von Sportrechten wirkte sich der Zusammenschluß *ASV AG/„Ferri" „ Vermögensverwaltung Beteiligungsgesellschaft mbH & Co.* aus (Erwerb von 50% an der *ISPR mbH*). Es handelt sich dabei um einen offenen Markt mit (außer finanziellen Ressourcen) geringen Marktzutrittsschranken und einer Vielzahl aktueller oder potentieller Konkurrenten; auch nach dem Marktzutritt von ASV kann die ISPR mbH daher keine Nachfragemacht beim Erwerb von Fernsehrechten an Sportveranstaltungen ausüben.

695. Zu einer Verflechtung mit einem Oligopolaußenseiter der Fernsehveranstalter kam es durch den Anteilserwerb der *Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co.* in Höhe von 29% an der *KMP Kabel Media Programmgesellschaft mbH* (KMP), die das Fernsehprogramm Tele 5 ausstrahlt. Damit wird neben der *Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion,* die am Fernsehsender RTL plus beteiligt ist, auch ein Beteiligter am TV-Veranstalter SAT 1 Gesellschafter der KMP. An dem wesentlichen Wettbewerb im Innenverhältnis des Oligopols ändert sich durch den Zusammenschluß nichts. Auch ein Gruppeneffekt zwischen SAT 1 und RTL plus wird — insbesondere wegen der unterschiedlichen Interessen ihrer jeweiligen Hauptgesellschafter — ausgeschlossen.

In einem späteren Zusammenschluß veräußerte ASV AG 4% seines KMP-Anteils an die zur *Berlusconi-Gruppe* gehörende *Reteitalia S.p.A.,* die damit ihren Anteil auf 25% erhöhte. Auch dies führte nach Ansicht des Bundeskartellamts nicht zu einer Verschlechterung der Marktstruktur, zumal Unternehmen der Berlusconi-Gruppe nicht an anderen TV-Veranstaltern in Deutschland beteiligt sind.

696. Die Länder Bremen, Hessen, Nordrhein-Westfalen und Saarland vergeben aufgrund eines Teilstaatsvertrages eine Sendelizenz für ein privates TV-Vollprogramm (Westschienenkanal) auf einem Kanal des Rundfunksatelliten TV-SAT 2. Bewerberin um diese Lizenz war die *Westschienenkanal Film- und Fernseh-GmbH & Co. KG,* die von den folgenden Unternehmen mit den angegebenen Beteiligungshöhen gegründet werden sollte:

— *Westdeutsche Medien-Beteiligungsgesellschaft mbH (WMB)*	25,1%
— *UfA*	24,9%
— *Georg von Holtzbrinck GmbH & Co.*	14,5%
— *Time Warner, Inc.*	14,5%
— *DCTP Entwicklungsgesellschaft für TV Programme mbH*	11,0%
— *MUK Mittelständische Unternehmensbeteiligungsgesellschaft Köln mbH*	10,0%

Die WMB, deren Gründung beim Bundeskartellamt als weiterer Zusammenschluß ebenfalls angemeldet worden ist, soll die Funktion einer Holding für Finanzinvestitionen im Medienbereich haben. An ihr sollen beteiligt sein: *Westdeutsche Landesbank Girozentrale* (49 %), *Stadtsparkasse Köln und Stadtwerke Köln* (zusammen 32,66 %), *Stadtsparkasse Düsseldorf* (16 %) sowie weitere Unternehmen, insbesondere aus dem öffentlich-rechtlichen Bereich.

Das Bundeskartellamt sah Anhaltspunkte dafür, daß neben der Beteiligung von WMB auch der Erwerb von 24,9 % durch die Ufa in Verbindung mit gesellschaftsvertraglichen Regelungen den Zusammenschlußtatbestand erfüllte. Bei der materiellen Prüfung ging das Amt davon aus, daß der „strukturbedingt wesentliche Wettbewerb" auf dem Markt für Fernsehwerbung durch den Zusammenschluß nicht beschränkt wird.

3.2.2 Entscheidungen des Kammergerichts und des Bundesgerichtshofs

697. Die Beteiligung des Westdeutschen Rundfunks (WDR) in Höhe von 30 % an der *Radio NRW GmbH* war vom Bundeskartellamt untersagt worden, weil durch ihn der WDR, der auf dem Hörfunkwerbemarkt Nordrhein-Westfalens keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist, seine marktbeherrschende Stellung verstärken würde.[35]) Im Beschwerdeverfahren schloß sich das Kammergericht dieser Auffassung an. Es widersprach damit den Beschwerdeführern, die daß GWB nicht für anwendbar halten, weil das Landesrundfunkgesetz Nordrhein-Westfalen (LRG NRW) sowohl die medienrechtliche als auch die wirtschaftliche und wettbewerbliche Seite des privaten Rundfunks regele und diese Ordnung in die ausschließliche Rundfunkkompetenz des Landes Nordrhein-Westfalen falle. Das Kammergericht stellte klar, daß ein Ausschluß der Anwendbarkeit des GWB durch das Landesrundfunkgesetz weder bezweckt noch überhaupt möglich wäre, weil der Landesgesetzgeber geltendes Bundesrecht nicht außer Kraft setzen könne. Konflikte seien nach Maßgabe des Artikel 31 GG zu lösen, der dem Bundesrecht Vorrang einräumt. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz gelte nur für solche landesrechtlichen Regelungen, die unerläßlich sind, weil sie zwingende grundgesetzliche Erfordernisse nach Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG konkretisieren. Um einen Vorrang des Landesrechts zu begründen, reiche es nicht aus, die Vereinbarkeit des § 6 Abs. 2 LRG NW mit Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG festzustellen; entscheidend sei vielmehr, ob die Beteiligung des WDR in der die Fusionskontrolle auslösenden Höhe notwendig sei, um die beabsichtigte Steigerung der Medienvielfalt zu gewährleisten. Daran fehle es jedoch.

Das Kammergericht bestätigte darüber hinaus, daß die Einbeziehung des Gebührenaufkommens bei der Berechnung der Umsatzerlöse geboten ist im Hinblick auf den im Rahmen der Fusionskontrolle verfolgten Regelungszweck. Hinsichtlich der Wettbewerbsbeziehungen zwischen den einzelnen Werbeträgern nimmt das Gericht keinen umfassenden Medienmarkt sondern eine Beschränkung auf Randbereiche an. Da auch die räumliche Beschränkung des Marktes auf das Gebiet Nordrhein-Westfalen vom Kammergericht nicht beanstandet wird, ist die Annahme gerechtfertigt, daß der WDR als einziger Sender, der das gesamte Gebiet des Landes abdeckt, den so abgegrenzten Markt beherrscht. Eine Verstärkung der Stellung des WDR ergibt sich aus seinem maßgeblichen Einfluß auf Radio NRW, mit der die eigene Position abgesichert werden könne. Da die Verbesserung der Marktstruktur durch den Zutritt von Radio NRW nicht auf dem untersagten Zusammenschluß beruht, kann auch die Abwägungsklausel nicht angewendet werden.

698. In den Berichtszeitraum fiel auch die Entscheidung des Bundesgerichtshofs zum *Globalvertrag des Deutschen Sportbundes* sowie einer Reihe von Sportverbänden mit *ARD* und *ZDF*. Das Bundeskartellamt hatte den Vertrag im Jahre 1987 nach § 18 GWB für unwirksam erklärt.[36]) Das Kammergericht und anschließend der Bundesgerichtshof haben die Entscheidung des Bundeskartellamts bestätigt.[37]) ARD und ZDF konnten sich damit letztlich nicht mit ihrer Auffassung durchsetzen, daß die angefochtene Untersagungsverfügung auf einen Bereich (Programmbeschaffung und -gestaltung) abstellt, der hoheitlicher Natur und damit der Beurteilung durch das Kartellrecht entzogen sei.

4. Pressefusionskontrolle und Presselandschaft in den neuen Bundesländern

699. Die Pressemärkte in den alten und neuen Bundesländern *wachsen nur langsam zusammen*. Der ostdeutsche Pressemarkt präsentierte sich zu Beginn des Berichtszeitraums in einer Vielfalt,[38]) die insbesondere im Marktsegment Tageszeitungen in den alten Bundesländern längst der Vergangenheit angehört. Doch nach der anfänglichen Kauf-Euphorie in der ehemaligen DDR, von der auch die westlichen Presseerzeugnisse nicht ausgenommen waren, sind die Leser nunmehr zu einem eher selektiven Kaufverhalten übergegangen. Bestimmt wird dieses Kaufverhalten durch eine enge Leser-Blatt-Bindung im Falle der Tageszeitungen sowie durch den Preis als entscheidendes Auswahlkriterium vor allem bei Zeitschriften und Straßenverkaufszeitungen. Dies ist eine Folge des geringeren Lebensstandards und — damit verbunden — des geringeren Medienbudgets der östlichen Haushalte.

700. Über den Pressemarkt in der DDR lagen bisher nur wenige Informationen vor.[39]) Die Situation im

---

[35]) Vgl. ausführlicher dazu Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 622 ff. sowie BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 107 f.

[36]) Vgl. dazu ausführlicher Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 515.

[37]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 635.

[38]) Bei dieser „äußerlichen" Vielfalt kommt nicht zum Ausdruck, inwieweit das Pressewesen in der DDR staatlicherseits organisiert und kontrolliert wurde.

[39]) Inzwischen ist eine umfassende Studie im Auftrag des Bundesinnenministeriums erstellt worden. Vgl. B. Schneider (unter Mitarbeit von J. Grubitzsch, M. Kramp, D. Stürzebe-

Umbruch war gekennzeichnet von Einstellungen einzelner Blätter aber auch durch zahlreiche Neugründungen und Neuerscheinungen. Über die weiteren Tendenzen der Konzentrationsentwicklung lassen sich nur wenige Aussagen treffen. Es ist zu erwarten, daß Fusionen und Einstellungen von Tageszeitungen zu ähnlichen Marktstrukturen wie in den alten Bundesländern führen werden.

701. Der *Markt für Tageszeitungen* in der ehemaligen DDR wurde dominiert von den SED-Bezirkszeitungen, die durch besonders hohe Auflagen gekennzeichnet waren. Ihre Stellung als Erstzeitungen wurde dadurch untermauert, daß sie eine Vielzahl von Lokalredaktionen unterhielten und eine große Zahl unterschiedlicher Lokalteile veröffentlichten. Die weniger auflagenstarken Tageszeitungen der Blockparteien nahmen in den Bezirken hingegen die Stellung von Zweit- und Drittzeitungen ein. Ihre Marktposition wurde dadurch verschlechtert, daß sie nur selten in der Lage waren, eigene Lokalteile zu veröffentlichen. Die ehemaligen Zeitungen der Blockparteien befinden sich (wenn sie nicht bereits eingestellt wurden) auch heute in nachrangiger Wettbewerbsposition.

Bei der Erschließung des Zeitungsmarktes in den neuen Bundesländern verfolgten die westdeutschen Verlage unterschiedliche Marktstrategien: Einige überregionale Zeitungsverlage boten ihre westdeutschen Ausgaben an, weitere — insbesondere grenznahe — Verlage gründeten zusätzliche (Lokal-) Ausgaben. Demgegenüber zogen andere Verlage zur Erschließung des Marktes Neugründungen vor. Die größeren westdeutschen Verlage versuchten sich zumeist über Kooperationen, Beteiligungen und Übernahmen am Markt zu etablieren.

702. Die *Auflagenzahlen der Tageszeitungen* in den neuen Bundesländern sind trotz der unsicheren Situation seit der Einheit auf diesem Marktsektor weniger stark rückläufig als anfänglich angenommen. Dies gilt in besonderem Maße für die ehemaligen SED-Bezirkszeitungen. Eklatante Auflagenrückgänge haben lediglich die Zeitungen der ehemaligen Massenorganisationen zu verzeichnen: Das „Neue Deutschland" (seit der Wende im Besitz der PDS), das vor der Wende eine Auflage von 1,1 Mio. Exemplare hatte, rutschte auf unter 200 000 Stück ab. Die frühere FDJ-Zeitung „Junge Welt", mit 1,5 Mio. Exemplaren das ehemals auflagenstärkste Blatt der DDR, hat noch eine Restauflage von 152 000 Stück. Auch die frühere Gewerkschaftszeitung „Tribüne" verzeichnet mit 72 000 Exemplaren nur noch ein Sechstel ihrer früheren Auflage.

cher), Strukturen, Anpassungsprobleme und Entwicklungschancen der Presse auf dem Gebiet der neuen Bundesländer (einschließlich des Gebiets des früheren Berlin-Ost), Hannover und Leipzig, im Oktober 1991 und Februar 1992. Dort werden — als Ergebnis einer Literaturauswertung — für 1988 folgende Angaben ausgewiesen: Von den insgesamt 1812 Presseerzeugnissen waren 39 Tageszeitungen (Gesamtauflage ca. 9,7 Mio.), 30 Wochen- und Monatszeitungen (ca. 9,5 Mio. Exemplare), 667 Betriebszeitungen der SED, 508 Zeitschriften (davon 321 Fachzeitschriften; Gesamtauflage aller Zeitschriften: ca. 21, 4 Mio), 176 zentrale Mitteilungsblätter, 4 Kreiszeitungen, 354 regionale Mitteilungsblätter, 34 Wochenzeitungen und Zeitschriften der Kirchen und Religionsgemeinschaften (ebenda, Band I, S. 9).

703. Der *Zeitschriften-Markt* in den ostdeutschen Bundesländern wurde durch einige wenige auflagenstarke und massenorientierte Titel dominiert. Ob sich diese Titel jedoch gegen die Publikationen der Westverlage durchsetzen können, bleibt abzuwarten. Aber auch der Absatz der führenden westdeutschen aktuellen Illustrierten gestaltet sich schwieriger als erwartet. Der Grund liegt neben finanziellen Einschränkungen auch bei den unterschiedlichen Lesegewohnheiten der Haushalte. Während der westdeutsche Durchschnittshaushalt vier verschiedene Zeitschriften hält, sind es in den neuen Bundesländern durchschnittlich zwei Zeitschriften. Speziell für den ostdeutschen Markt zugeschnittene Titel, die in Kooperation mit ehemaligen DDR-Verlagen hergestellt werden, stoßen auf größere Publikumsakzeptanz als reine westliche Publikationen.

704. Die instabilen Verhältnisse auf dem ostdeutschen Pressemarkt zeichnen sich besonders deutlich bei den *Boulevard-Blättern* ab. Dieser Zeitungstyp war in der DDR nahezu unbekannt. Auf dem Markt der Straßenverkaufszeitungen in den östlichen Bundesländern lassen sich zwei unterschiedliche Konzepte der Verlage unterscheiden. Der ASV ist in den östlichen Bundesländern mit der „Bild" mit regionalen Ostausgaben vertreten und mußte abnehmende Verkaufsauflagen — trotz Preisdifferenzierung hinnehmen. Der harte Wettbewerb in dieser Zeitungssparte führte zu einem allgemeinen Preisverfall. Der Verlag *M. DuMont Schauberg* (der zunächst mit dem *Verlag Madsack* kooperiert hatte), *Gruner + Jahr* sowie *Burda* sind mit eigens auf den ostdeutschen Leser zugeschnittenen Blättern in den östlichen Bundesländern vertreten. Diese Blätter unterscheiden sich von für den westdeutschen Markt produzierten Publikationen sowohl redaktionell als auch im Preisniveau.

4.1 Treuhand-Entscheidungen über Tageszeitungen

705. Die sich herausbildenenden Strukturen des Zeitungsmarktes in den neuen Bundesländern sind weniger Ergebnis marktwirtschaftlicher Prozesse, sondern werden wesentlich durch die Treuhandanstalt bestimmt. Zwei der ehemaligen *SED-Regionalzeitungen* wurden bereits 1990 von der Treuhandanstalt an westdeutsche Erwerber veräußert: Der Kölner *Verlag M. DuMont Schauberg* („Kölner Stadt-Anzeiger", „Express") erwarb im Dezember 1990 die „Mitteldeutsche Zeitung"[40]), Halle. Der Verlag der „Rheinpfalz", Ludwigshafen, erwarb — ebenfalls bereits 1990 — die „Freie Presse", Chemnitz. Die „Freie Presse" war die auflagenstärkste Regionalzeitung der ehemaligen DDR. Das überregionale Blatt „Berliner Zeitung" dagegen wurde direkt aus dem PDS-Parteivermögen an *Gruner + Jahr* und den britischen Verleger *Robert Maxwell* veräußert. Die Treuhand stimmte diesem Joint-Venture im März 1991 nachträglich zu.

706. In einem Ausschreibungsverfahren entschied die Treuhandanstalt über die *Privatisierung von 10*

[40]) Um die „Mitteldeutsche Zeitung" hatten sich ebenfalls die ASV AG, sowie die Verlage der „Süddeutschen Zeitung" und der „Allgemeinen Zeitung" (Mainz) beworden.

Tabelle 8

Die führenden östlichen regionalen Abonnements-Tageszeitungen nach der Einigung von SPD und Treuhand[1])

(Stand: April 1992)

Zeitung	Erscheinungsort	Auflage 1990[2])	Erwerber
Sächsiche Zeitung	Dresden	517 000	Gruner+Jahr 60 % und SPD 40 %
Das Freie Wort	Suhl	149 000	Coburger Neue Presse (Süddeutscher Verlag — Anteil: 70 %)
Lausitzer Rundschau	Cottbus	240 000	Saarbrücker Zeitung (Holtzbrinck-Gruppe)
Leipziger Volkszeitung	Leipzig	379 000	Madsack/ASV (gemeinschaftlich)
Märkische Allgemeine (vormals: Märkische Volksstimme)	Potsdam	280 000	Frankfurter Allgemeine Zeitung
Märkische Oderzeitung (vormals: Neuer Tag)	Frankfurt/Oder	175 000	Südwest Presse, Ulm 50 % Stuttgarter Zeitung 50 %
Magdeburger Volksstimme	Magdeburg	374 000	Heinrich Bauer Verlag
Nordkurier (vormals: Freie Erde)	Neubranden-burg	175 000	Augsburger Allgemeine, Schwäbische Zeitung und Kieler Nachrichten zu gleichen Teilen
Ostsee-Zeitung	Rostock	243 000	Lübecker Nachrichten (ASV-Anteil: 49 %)
Schweriner Volkszeitung	Schwerin	180 000	Burda
Ostthüringer Zeitung (vormals: Ostthüringer Nachrichten; ursprünglich: Volkswacht)	Gera	k. A.	WAZ-Gruppe 40 %, Mainzer Allgemeine 40 % (davon 20 % Unterbeteiligung Sebaldus) und 20 % Beschäftigte der OZ
Thüringer Allgemeine (vormals: Das Volk)	Erfurt	k. A.	WAZ-Gruppe
Freie Presse	Chemnitz	600 000	Medien-Union GmbH, Ludwigshafen
Mitteldeutsche Zeitung (vormals: Freiheit)	Halle	530 000	DuMont Schauberg, Köln
Berliner Zeitung	Berlin	350 000	Gruner+Jahr

[1]) 14 ehemalige SED-Bezirkszeitungen sowie die vormals überregionale Berliner Zeitung des SED-eigenen Berliner Verlags.
[2]) Nach Angaben in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 16. April 1991.
Quelle: Zusammenstellung aus Pressemeldungen sowie Unterlagen des Bundeskartellamtes

der 14 ehemaligen SED-Regionalzeitungen (vgl. *Tabelle 8)* am 15. April 1991.[41])

Alle Zeitungen gingen an westdeutsche Interessenten. Insgesamt hatten sich 37 Verlage mit 84 Angeboten beworben. Kleinere westdeutsche Verlage kamen bei der Vergabe ebensowenig zum Zug wie ausländische Bewerber oder vereinzelt mitbietende Privatpersonen (ehemalige DDR-Bürger). Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen flossen in die Entscheidungen bereits bestehende Kooperationsverfahren nur am Rande ein. So wurde dem *Heinrich Bauer Verlag* trotz vier bestehender Kooperationsverträge nur die *Magdeburger Volksstimme* zum Erwerb angeboten. Der Heinrich Bauer Verlag hatte nach früherem DDR-Recht bei vier ehemaligen SED-Verlagen 19%-Beteiligungen erworben, die von der Treuhand nicht (da sie nicht auf den Joint-Venture-Regelungen der Treuhand beruhten) akzeptiert wurden. In anderen Fällen wurden Interessenten zu Kooperationen aufgefordert (z.B. „Leipziger Volkszeitung"). In einem Fall ist es zu einer Ablehnung des Kaufangebots durch den Interessenten gekommen.[42])

707. Über Monate war der Verkauf der SED-Bezirkszeitungen durch einen *Rechtsstreit zwischen der SPD und der Treuhandanstalt* blockiert. Die SPD hatte Restitutionsansprüche bei 13 der 14 zu veräußernden Zeitungsverlage geltend gemacht.

Begründet wurde der Anspruch durch eine Bestimmung im Anhang des Einigungsvertrages, nach der enteignetes, von der SED und anderen Blockparteien übernommenes Vermögen den „früher Berechtigten" zusteht. Das Verwaltungsgericht Berlin attestierte der Treuhand zunächst die Berechtigung zum Verkauf.[43]) Nach dem zwischen Treuhandanstalt und SPD ausgehandelten Vergleich verzichtete die SPD auf alle weiteren Restitutionsansprüche zugunsten einer Barabfindung von 75 Mio. DM. Die SPD hat sich mit 40 % an der *Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH* („Sächsische Zeitung", Auflage: etwa 500.000 Exemplare) beteiligt. Die restlichen 60 % werden von der *Gruner + Jahr AG & Co. Druck- und Verlagshaus* gehalten.

708. Mittlerweile ist es auch zu einem gerichtlichen Vergleich zwischen Treuhand und *PDS* über die Geschäftsführung der *Zentrag GmbH* gekommen, die als Holdinggesellschaft für einen wesentlichen Vermögensteil der SED-Nachfolgepartei fungiert. Die Zentrag hält u.a. alle Anteile der überregionalen Tageszeitung *Neues Deutschland*, dem *Dietz Verlag* und 15 weiteren Verlags- und Druckereiunternehmen. Das Neue Deutschland befindet sich aufgrund sinkender Verkaufsauflage in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Die Treuhand versucht daher, die PDS zur Aufgabe eines wesentlichen Anteils an der Zeitung zu bewegen.

4.2 Fallpraxis des Bundeskartellamtes

709. Als Erwerber der ehemaligen SED-Bezirkszeitungen traten nicht nur Zeitungsverlage auf, sondern auch andere Presseunternehmen wie *Heinrich Bauer Verlag, Burda und Gruner + Jahr,* die bislang nicht oder nur am Rande mit Tageszeitungen auf dem deutschen Zeitungsmarkt vertreten waren. Diese Auflockerung der Anbieterstruktur bei Tageszeitungen ist aus wettbewerblicher Sicht zu begrüßen. Die hiervon ausgehende dekonzentrative Wirkung wurde jedoch oft aufgehoben durch die Tatsache, daß die meisten dieser für westdeutsche Verhältnisse großen regionalen *Abonnements-Tageszeitungen* von auflagenstarken westdeutschen Zeitungsverlagen erworben wurden. Es ist nach Abschluß der derzeitigen Welle von Aufkäufen, Übernahmen und Neugründungen letztlich damit zu rechnen, daß der Konzentrationsgrad in diesem Marktsegment *weiter ansteigen wird.*[44])

Bei der fusionskontrollrechtlichen Prüfung der Zusammenschlußvorhaben stellte das Bundeskartellamt insbesondere darauf ab, daß nicht ein Verlag mehrere mit ihren Verbreitungsgebieten aneinander angrenzende Tageszeitungen oder Erst-, Zweit- und Drittzeitungen eines Gebietes erwarb und dadurch eine marktbeherrschende Stellung erlangte oder verstärkte. Dies galt gleichermaßen für traditionelle Zeitungsverlage wie auch für andere Presseunternehmen. In mehreren Fällen haben daher die Zusammenschlußbeteiligten die Anmeldung des Vorhabens zurückgezogen oder geändert. In zwei Fällen verfügte das Bundeskartellamt eine Untersagung.[45])

4.2.1 Untersagungen

710. *Untersagt* wurde der beabsichtigte mittelbare Erwerb von 40% der Anteile durch die *Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH % Co. Zeitschriften- und Beteiligungs KG (WAZ)*[46]), Essen, an der Ostthüringer Verlag GmbH[47]), die im ehemaligen

[41]) Die „Ostthüringer Zeitung" (Gera) und die „Thüringer Allgemeine" (Erfurt) waren wegen des laufenden kartellrechtlichen Verfahrens nicht Teil des Ausschreibungsverfahrens.

[42]) Der Verleger Dr. Ippen (Münchener-Merkur-Gruppe; verschiedene westfälische Tageszeitungen) hat aufgrund zu hoher Investitionskosten die Übernahme des ihm von der Treuhand-Anstalt zugesprochenen „Nordkurier" (Neubrandenburg) nicht wahrgenommen.

[43]) Die SPD wollte mit ihrem Antrag die Altbesitzrechte geklärt sehen. Nur nach Feststellung dieser Altbesitzverhältnisse könnte sie auf Rückgabe bzw. Entschädigung klagen. Nach diesem Urteil waren die Altbesitzrechte jedoch weiterhin ungeklärt. Es besagte lediglich, daß die Zeitungen nicht zum Parteivermögen, sondern zum Volksvermögen der ehemaligen DDR zu rechnen sind.

[44]) Vgl. BKartA TB 1989/90, a.a.O., S. 16, S. 103.

[45]) Ebenda, S. 105; die zweite Untersagung erging Anfang 1992.

[46]) Sowohl der geplante Erwerb der „Märkischen Allgemeinen" als auch der „Magdeburger Volksstimme" durch den WAZ-Konzern waren vom Bundeskartellamt wegen ihrer wettbewerblichen Unbedenklichkeit freigegeben worden. Beide wurden jedoch wegen der anderslautenden Verkaufsentscheidung der Treuhandanstalt nicht realisiert (vgl. Tabelle 8).

[47]) Die Ostthüringer Verlag GmbH ist die Nachfolgerin des SED-Regionalzeitungsverlages, der die „Volkswacht" herausgab. Die Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH % Co. Zeitschriften- und Beteiligungs KG plante den jeweils 40%igen Anteilserwerb an der Ostthüringer Nachrichten Verlag GmbH & Co. KG (OTN KG) und deren

Bezirk Gera die „Ostthüringer Nachrichten" herausgab. Auf diese Zeitung entfiel in ihrem Verbreitungsgebiet ein Marktanteil von ca. 70% auf dem Lesermarkt für Abonnements-Tageszeitungen. Die „Ostthüringer Nachrichten" überschritten damit bei weitem die Grenze der Marktbeherrschungsvermutung des § 22 Abs. 2 Nr. 1 GWB. Zudem war die Zeitung wegen der Zersplitterung des restlichen Angebots keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt. Ein weiteres die marktbeherrschende Stellung begründendes Merkmal war ihr Zugang zu dem eingespielten Vertriebssystem über die Postzustellung. Die Erstzeitungsposition bedingt wegen der Wechselbeziehungen der Auflagen/Anzeigenspirale auch eine starke Stellung auf dem Anzeigenmarkt. Die marktbeherrschenden Stellungen der „Ostthüringer Nachrichten" auf dem Lesermarkt und dem Anzeigenmarkt werden durch die mittelbare Beteiligung des WAZ-Konzerns verstärkt. Wegen getrennter Verbreitungsgebiete der WAZ-Zeitungen und der „Ostthüringer Nachrichten" kommt es zwar nicht zu einer Marktanteilsaddition. Dennoch ermöglichen die finanziellen und technologischen Ressourcen des WAZ-Konzerns eine qualitative Absicherung des Wettbewerbsvorsprungs, der bislang nur durch die Marktanteile gegeben war. Potentielle Wettbewerber können so vom Markteintritt abgeschreckt werden, bzw. sich vorzeitig zur Aufgabe von bereits erfolgten Neugründungen gezwungen sehen.

Ein möglicher Wettbewerb mit der großen benachbarten Zeitung der angrenzenden Region Erfurt, der nach Auflösung der künstlichen Vertriebsgrenzen der alten Parteizeitungen wahrscheinlich wäre, wird durch die Doppel-Beteiligung des WAZ-Konzerns an der dort erscheinenden Erstzeitung „Thüringer Allgemeinen" *(Thüringer Allgemeine Verlag GmbH & Co.)* von vornherein verhindert. Entscheidend für die Untersagung war deshalb, daß das Amt für Wettbewerbsschutz der ehemaligen DDR bereits die 50%ige WAZ-Beteiligung an der „Thüringer Allgemeinen" [48]) nicht beanstandet hatte. Die Beteiligung an zwei benachbarten Erstzeitungen ermöglicht die Nutzung vielfältiger Synergieeffekte (technischer, logistischer und redaktioneller Art). Insbesondere im Anzeigenbereich ergibt sich aus einer solchen Doppel-Beteiligung eine flexiblere Tarifgestaltung, da die Anzeigenbelegung in Thüringen als flächendeckende, konzerneigene Leistung angeboten und somit als Mittel zum Verdrängungswettbewerb genutzt werden kann.

711. Da die Treuhandanstalt nach der Untersagungsverfügung des Bundeskartellamt von einer Veräußerung der „Ostthüringer Nachrichten" an WAZ Abstand genommen hatte, versuchte WAZ Ende Juni 1991 seine Investitionen auf anderem Wege zu retten. Mit Unterstützung der ehemaligen Mitarbeiter der „Ostthüringer Nachrichten" wurde durch die *WAZ Investitionsgesellschaft mbH & Co. Betriebs KG* (WAZ-Invest, 100%ige Tochter des WAZ-Konzerns) der neue Titel „Ostthüringer Zeitung" lanciert. Die strategische Grundlage für die Herausgabe der neuen Zeitung bildete die bereits vorab gegründete *Zeitungsgruppe Thüringen Verwaltungsgesellschaft mbH* (ZTG), Erfurt. Aufgabe dieser Dienstleistungsgesellschaft ist es, den Vertrieb, das Anzeigengeschäft und die Verlagsverwaltung zu organisieren. Partnerverlage sind bei der Gründung neben den „Ostthüringer Nachrichten" die „Thüringer Allgemeine" und die „Thüringer Landeszeitung" [49]) gewesen. Daher verfügt die ZTG über eine umfangreiche Abonnentenkartei.

712. Daraufhin untersuchte das Bundeskartellamt, inwieweit die Vorgänge um die Herausgabe der „Ostthüringer Zeitung" durch WAZ-Invest von fusionsrechtlicher Relevanz sind und ob sie einen Zusammenschlußtatbestand darstellen, der die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 GWB erfüllt. Grundlage der Prüfung war die Tatsache, daß die „Ostthüringer Zeitung", die seit Juli 1991 erscheint, in Stil und Aufmachung mit den „Ostthüringer Nachrichten" identisch ist. Der Abonnentenstamm, der bei Tageszeitungen einen wesentlichen Vermögensteil darstellt, wurde weitgehend auf die „Ostthüringer Zeitung" übergeleitet. Der Abonnentenstamm bestimmt sowohl den wirtschaftlichen Wert als auch die Marktstellung; daher trat mit der Überleitung auf die „Ostthüringer Zeitung" diese automatisch in die Marktposition des Vorbesitzers ein. Sollten die unternehmerischen Ressourcen der Ostthüringer Nachrichten endgültig auf die WAZ-Invest übergehen, so ist der Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 3 c GWB (Betriebsüberlassung) oder des § 23 Abs. 2 Nr. 1 GWB (Vermögenserwerb) erfüllt.

Aber der Austausch beider Zeitungen bedeutet nicht lediglich eine wettbewerbsneutrale Auswechslung marktbeherrschender Positionen. Auch jetzt muß davon ausgegangen werden, daß durch die Verbindung mit WAZ die marktbeherrschende Stellung verstärkt wird. Dabei ist wiederum von entscheidender Bedeutung, daß WAZ bereits mit 50% an der Thüringer Allgemeinen" beteiligt ist und so potentieller Wettbewerb verhindert wird. Deshalb ist sowohl für den Leser- wie auch für den Anzeigenmarkt eine gleiche Beurteilung angebracht wie in dem oben geschilderten Erwerbsvorhaben. Wegen einer Einigung der Beteiligten über die Anteilsübernahmen bei der WAZ-Invest erübrigte sich aber eine weitergehende Prüfung.

713. Man einigte sich dahingehend, daß die *Mainzer Verlagsanstalt und Druckerei Will und Rothe GmbH & Co. KG* (MVA) 40% der Anteile der WAZ-Invest übernehmen wird. Darüber hinaus wird die MVA der *Sebaldus Druck- und Verlag GmbH*, Nürnberg, eine Unterbeteiligung von 20% einräumen. Die Ausübung

---

Komplementärin, der Ostthüringer Nachrichten Verlag Verwaltungs GmbH (Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB), die restlichen 60% der jeweiligen Anteile sollten von der in Gründung befindlichen Ostthüringer Nachrichten Mitarbeiter Betriebs GmbH erworben werden, so daß das Gemeinschaftsunternehmen den Zusammenschlußtatbestand von § 23 Abs. 2 Nr. 2 S. 3 GWB erfüllt. Der beabsichtigte Erwerb der Anteile der Ostthüringer Verlag GmbH durch die OTN KG erfüllt den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. c GWB.

[48]) Die restlichen 50% werden von einer Mitarbeiter-Gesellschaft gehalten.

[49]) Ursprünglich war auch ein Erwerb der „Thüringer Landeszeitung" angestrebt worden. Dieses Vorhaben wurde jedoch nicht realisiert, eigentumsrechtliche Bindungen durch frühere Kooperationsverträge wurden gelöst.

der Stimmrechte soll jeweils durch MVA erfolgen. Daneben wird eine Mitarbeitergesellschaft eine 20%ige Beteiligung erhalten, so daß der WAZ-Konzern nunmehr lediglich mit 40% an der die „Ostthüringer Zeitung" herausgebenden WAZ-Invest beteiligt ist. Das Engagement von MVA und Sebaldus ist als wettbewerblich unproblematisch zu bewerten, da hierdurch die marktbeherrschende Stellung der „Ostthüringer Zeitung" nicht verstärkt wird. Zudem ist Sebaldus bislang im Tageszeitungsgeschäft nicht tätig, und die Verbreitungsgebiete der von MVA verlegten Tageszeitungen erscheinen auf einem anderen räumlichen Markt sowohl der „Ostthüringer Zeitung" wie auch der sonstigen WAZ-Publikationen. Das Zusammenschlußvorhaben wurde daher nicht untersagt.

714. Eine weitere Untersagung vom 26. Februar 1992 betraf den Zusammenschluß zwischen der *Wandsbek Kurier Verlag GmbH*, einer 100%igen Tochtergesellschaft von ASV und der *Stadt-Anzeiger Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH*, Leipzig. Das zu erwerbende Unternehmen ist der einzige noch erwähnenswerte Wettbewerber der *Zeitungsdruckerei Leipzig GmbH & Co. KG* (ZDL), deren Anteile je zur Hälfte von ASV und Madsack gehalten werden. Durch den Zusammenschluß würden kleine Anzeigenblattverlage und potentielle Wettbewerber abgeschreckt werden. Die erhebliche Erweiterung des Verhaltensspielraums von ZDL würde nach Auffassung des Amtes zu „einer nahezu wettbewerbslosen Marktstruktur" führen.

4.2.2 Aufgegebene Vorhaben wegen erheblicher Bedenken des Bundeskartellamtes

715. Um den Erwerb der „Thüringer Allgemeinen" und der „Thüringischen Landeszeitung" hatten sich neben der WAZ die *Dr. Hubert Burda Gesellschaft für Medien mbH & Co. KG*, die *Gong Verlag GmbH* und die *Süddeutsche Verlag GmbH* bemüht. In diesem — noch beim ehemaligen Amt für Wettbewerbsschutz der DDR angemeldeten Vorhaben — war beabsichtigt, daß jeder der drei Partner ein Drittel der Anteile am *Verlag der Thüringer Allgemeinen*, Erfurt, an der *Druckerei Fortschritt* und am *Verlag der Thüringischen Landeszeitung*, Weimar, übernehmen sollte. Die Beschlußabteilung hatte Bedenken gegen den Anteilserwerb des Süddeutschen Verlages an der Thüringer Allgemeinen", da der Verlag der „Coburger Neue Presse" (Anteil Süddeutscher Verlag 70%) bereits eine Freigabe des Erwerbs des „Freien Wortes" (Suhl) erwirkt hatte und die Verbreitungsgebiete dieser beiden Zeitungen aneinander grenzen. Weiterhin wurde als bedenklich angesehen, daß die „Thüringer Landeszeitung" in einem Teil des Verbreitungsgebietes der „Thüringer Allgemeinen" als Zweitzeitung deren Wettbewerber ist. Das Zusammenschlußvorhaben wurde daher nur noch von Burda und dem Gong Verlag bezüglich des Erwerbs der „Thüringer Allgemeinen" aufrechterhalten. Durch das Verkaufsangebot der Treuhandanstalt an die WAZ erübrigte sich auch hierfür die weitere Prüfung.

716. Die *Axel Springer Verlag AG* (ASV), Berlin, meldete beim Bundeskartellamt ein Zusammenschlußvorhaben mit der *Dresdner Druck- und Verlagsgesellschaft mbH* (DDV) an. DDV gibt die regionale Abonnements-Tageszeitung „Sächsische Zeitung" heraus. Im Druckbetrieb werden neben der „Sächsischen Zeitung" auch die Kaufzeitungen „Dresdner Morgenpost" und „Chemnitzer Morgenpost" (Gruner + Jahr), sowie die kleineren regionalen Abonnements-Tageszeitungen „Die Union" und die „Dresdner Neueste Nachrichten" (ASV) erstellt. Bereits in der Anmeldung ging ASV davon aus, daß das Zusammenschlußvorhaben auf Bedenken seitens des Bundeskartellamt stoßen könnte. Man bot daher an, sich unter Umständen teilweise oder völlig von der Beteiligung an der regionalen Abonnements-Tageszeitung „Dresdner Neueste Nachrichten" (früher: „Sächsische Neueste Nachrichten") zu trennen, als auch Druckgarantien für die Konkurrenzzeitungen im Verbreitungsgebiet (Dritt- und Kaufzeitungen) zu geben. Auch erging ein Angebot, die Ausgabe „Bild Dresden" einzustellen und nur noch eine überregionale „Bild Sachsen", ohne Dresdner Lokalteil, zu vertreiben.

Der Erwerb der „Sächsischen Zeitung" durch ASV scheiterte schließlich am Veto des Bundeskartellamtes wegen der zu erwartenden Rückwirkungen auf den Markt für Kaufzeitungen in der betroffenen Region: Die marktbeherrschende Stellung der ebenfalls von ASV herausgegebenen „Bild-Zeitung" auf dem deutschen Lesermarkt für Kaufzeitungen (Marktanteil 77%) ließ aus wettbewerblichen Gründen nicht den Erwerb der Abonnements-Tageszeitung „Sächsische Zeitung" zu. Der Erwerb hätte zu einer Absicherung und damit zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von ASV auf dem Lesermarkt für Kaufzeitungen geführt. Zusätzlich zu einer sehr starken Stellung auf dem Markt für Abonnements-Tageszeitungen durch den Erwerb der regionalen Erstzeitung bei gleichzeitigem Wegfall des Substitutionswettbewerbs zwischen „Bild" und „Sächsischer Zeitung" und zu erwartenden Synergieeffekten auf dem Anzeigensektor, wäre der Bestand der „Dresdner Morgenpost" als einzige weitere Kaufzeitung der Region stark gefährdet gewesen. Zu einer Untersagung kam es in diesem Fall nur wegen der Rücknahme der Anmeldung nicht. Die „Sächsische Zeitung"[50]) ging mit Vertrag vom 13. September an den bisherigen Kooperationspartner Gruner + Jahr und die SPD.

717. Das Zusammenschlußvorhaben des zu ASV gehörenden *Ullstein-Verlages*, sowie der *Kieler Nachrichten GmbH*[51]), sich gemeinsam mit der *Nordwest-Zeitung* (NWZ), Oldenburg, an der *Märkischen Ver-*

[50]) Für den Erwerb der „Sächsischen Zeitung" hatte auch die Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften- und Beteiligung KG (WAZ) eine Freigabe erhalten. Das Zusammenschlußvorhaben sollte gemeinsam mit der Rheinisch-Bergische Druckerei- und Verlagsgesellschaft („Rheinische Post") bei jeweils 50%iger Beteiligung realisiert werden.

[51]) Die Kieler Nachrichten GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Kieler Zeitung Verlags- und Druckerei KG-GmbH & Co., Kiel, an der die ASV AG mit 24,5% beteiligt ist. Darüberhinaus hat die ASV AG einen gesellschaftsvertraglich abgesicherten Einfluß auf die Geschäftspolitik der Kieler Zeitung Verlags- und Druckerei KG-GmbH & Co. sowie deren Tochtergesellschaften.

lags- und Druckhaus GmbH & Co. KG („Märkische Oderzeitung"), Frankfurt/Oder, zu beteiligen, scheiterte an erheblichen Bedenken des Bundeskartellamtes. Daraufhin wurde das Vorhaben von den Beteiligten aufgegeben. Auch das Vorhaben des Erwerbs sämtlicher Anteile an der *Landesverlags- und Druckgesellschaft Mecklenburg GmbH & Co. KG*, die die „Schweriner Volkszeitung" herausgibt, wurde von den Kieler Nachrichten ebenfalls aufgrund erheblicher Bedenken des Bundeskartellamtes zurückgenommen. Später wurde jedoch eine gemeinsame Anmeldung mit der *Presse-Druck und Verlags-GmbH*, Augsburg, die sowohl 51% der „Märkischen Oderzeitung" wie auch der „Schweriner Volkszeitung" übernehmen wollte, jeweils nicht untersagt. Dies war jedoch ohne praktische Relevanz, da die „Märkische Oderzeitung" an die *Südwest-Presse* und die „Schweriner Volkszeitung" an Burda veräußert wurde.

4.2.3 Zusagenpraxis

718. Das Bundeskartellamt prüfte den gemeinschaftlichen Erwerb der *Leipziger Verlags- und Druckerei GmbH* („Leipziger Volkszeitung") durch die *ASV AG* und die *Verlagsgesellschaft Madsack GmbH & Co.* Es erging eine Zusage über den Verkauf des „Leipziger Tageblattes", das im ehemaligen Bezirk Leipzig die Stellung der Zweitzeitung einnahm und von ASV bereits früher erworben wurde. Da die Auflagenhöhe jedoch im Vergleich zur „Leipziger Volkszeitung" sehr gering ist, wird es als schwierig angesehen, für das „Leipziger Tageblatt" einen Erwerber zu finden. Sollte der *Süddeutsche Verlag*, für den sich der Kauf wegen eines Verbunds mit der im benachbarten Dresden herausgegebenen „Die Union" noch am ehesten lohnen würde, hiervon Abstand nehmen, so war mit der Einstellung der Zeitung zu rechnen. Daher war nicht mehr davon auszugehen, daß das „Leipziger Tageblatt" dem ASV einen wettbewerblich relevanten Vorteil verschafft.[52])

Der hohe Marktanteil ist im Zusammenwirken mit der starken Zersplitterung des restlichen Angebots an Abonnements-Tageszeitungen im Verbreitungsgebiet Ursache für die marktbeherrschende Stellung der „Leipziger Volkszeitung". Diese könnte bei einem Erwerb durch ASV/Madsack zumindest abgesichert, wenn nicht verstärkt werden. Ohne eine Verbindung mit einem Großverlag wäre jedoch der Fortbestand der „Leipziger Volkszeitung" nicht gesichert, da sämtliche Erstzeitungen der umliegenden Gebiete ebenfalls ressourcenstarke westliche Kooperationspartner haben und somit in das Verbreitungsgebiet Leipzig eindringen könnten. Hieraus würde eine erhebliche Konzentration auf dem regionalen Tageszeitungsmarkt resultieren.

Außerdem soll nach dem Gesellschaftsvertrag die publizistische und unternehmerische Führung in dem Gemeinschaftsunternehmen bei Madsack liegen. Daher werden ASV nur sehr begrenzte Möglichkeiten offenstehen, die Geschäftspolitik der „Leipziger Volkszeitung" im Sinne einer Rücksichtnahme auf die in Leipzig erscheinende Regionalausgabe von „Bild" zu beeinflussen. Der eventuell zu erwartende Gruppeneffekt kann daher im Hinblick auf eine mögliche Minderung der Wettbewerbsintensität auf dem Anzeigenmarkt zwischen der Kaufzeitung und der regionalen Abonnements-Tageszeitung vernachlässigt werden. Dies gilt wegen des Wettbewerbs mit anderen Kaufzeitungen, sowie insbesondere auch wegen des sehr hohen Anteils überregionaler Anzeigen in „Bild Leipzig". Damit erweist sich in der Gesamtbewertung der Zusammenschluß als die wettbewerblich bessere Lösung.

719. In weiteren Zusammenschlußvorhaben, die von der *Zeitungsdruckerei Leipzig GmbH & Co. KG* (ZDL) — die 100 % der Anteile an der *Leipziger Verlags- und Druckerei GmbH* hält — angemeldet wurden, sah das Bundeskartellamt keinen Anlaß für eine Untersagung. Die ZDL, an der *ASV* und *Madsack* je zur Hälfte beteiligt sind, beabsichtigt, vom ASV sämtliche Geschäftsanteile an der *Sächsischen Neueste Nachrichten Verlags GmbH Dresden* (SNNV) und an der *Verlagsgesellschaft Liberal Demokratische Zeitung GmbH i.G.*, Halle (LDZ) zu erwerben. SNNV gibt die regionalen Abonnements-Tageszeitungen „Dresdner Neueste Nachrichten" und — neuerdings — „Chemnitzer Tageblatt" heraus; die LDZ verlegt die regionalen Abonnements-Tageszeitung „Hallesches Tageblatt" (einschließlich der Kreisausgaben „Naumburger Tageblatt" und „Dessauer Tageblatt"). Das Bundeskartellamt sah in dieser Neuordnung der Zweit- und Drittzeitungsaktivitäten von ASV eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im ehemaligen Bezirk Dresden, sowie im ehemaligen Bezirk Halle und in Dessau; eine denkbare Verstärkung der Erstzeitung „Naumburger Tageblatt" würde davon überwogen.

720. Die *ZDL* und die *Süddeutscher Verlag GmbH* (SV) meldeten später die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens an, in das die Titel- und Verlagsrechte der Dresdner „Neueste Nachrichten" (ZDL) und der Union" (SV) eingebracht werden sollten. Diese beiden Zeitungen sind mit großem Abstand Zweit- und Drittzeitung hinter der „Sächsischen Zeitung" (Gruner + Jahr/SPD). Das Bundeskartellamt sah in dem Zusammenschluß insofern eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen.

721. Zur Vermeidung einer Untersagungsverfügung im Falle des Erwerbs sämtlicher Geschäftsanteile an der *Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH* („Sächsische Zeitung") hatte die *Gruner + Jahr AG & Co. Druck- und Verlagshaus* dem Bundeskartellamt folgende Zusage angeboten: Gruner + Jahr wollte sich für den Zeitraum von fünf Jahren zu einem *Druckangebot* an die „Dresdner Neueste Nachrichten" und „Die Union" verpflichten, die bislang im Druckbetrieb der Sächsischen Zeitung erstellt wurden, um deren weitere Präsenz auf dem Markt für regionale Abonnements-Tageszeitungen im ehemaligen Bezirk Dresden bis zur Beseitigung der Druckengpässe sicherzustellen.[53]) Dadurch könnte einer mit der Schwächung

[52]) Inzwischen ist die Zeitung eingestellt.

[53]) Das Bundeskartellamt hielt im weiteren Verfahren die Entgegennahme dieser Zusage nicht mehr für entscheidungserheblich, insbesondere weil Gruner + Jahr gegenüber der Zweit- und Drittzeitung ein bindendes Druckangebot zu angemessenen Bedingungen abgegeben hatte.

der Wettbewerbsmöglichkeiten für die Zweit- und Drittzeitung begründeten Untersagung entgegengetreten werden. Eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der „Sächsischen Zeitung" auf dem Lesermarkt für regionale Abonnements-Tageszeitungen wäre dann lediglich noch aufgrund der Minderung des Substitutionswettbewerbs durch die ebenfalls von Gruner + Jahr herausgegebene Kaufzeitung „Dresdner Morgenpost" anzunehmen. Diese Verstärkung ist jedoch als relativ gering anzusehen, da die „Dresdner Morgenpost" als Kaufzeitung einem anderen sachlichen Markt zuzurechnen ist. Der von Kaufzeitungen ausgehende Substitutionswettbewerb hat nur eine begrenzte Auswirkung auf die Marktstellung von regionalen Abonnements-Tageszeitungen. Aufgrund unterschiedlicher Berichterstattung, Aufmachung und Vertriebswege ist eine stärker ins Gewicht fallende Substitutierbarkeit auszuschließen.

722. Weiterhin ist die „Sächsische Zeitung" auf dem regionalen Anzeigenmarkt als marktbeherrschend anzusehen. Diesem sind nach ständiger Rechtsprechung auch Kaufzeitungen zuzurechnen, sofern sie eine vergleichbare Belegungseinheit anbieten. Da sich nach dem Zusammenschluß eine Marktanteilsaddition durch den Wegfall des Wettbewerbs zwischen „Dresdner Morgenpost" und „Sächsischer Zeitung" ergäbe, wird die marktbeherrschende Stellung auf dem Anzeigenmarkt verstärkt.[54]) Da jedoch die Zweit- und Drittzeitung jeweils bedeutenden westdeutschen Verlagen gehören, erscheint ihr Fortbestand als Wettbewerber um Anzeigenkunden nicht unmittelbar gefährdet. Die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur wird zudem durch die zusammenschlußbedingt auftretenden Wettbewerbsverbesserungen auf dem Lesermarkt für Kaufzeitungen überwogen, wo die ASV AG auf dem bundesweiten Markt für Kaufzeitungen mit der „Bild Zeitung" eine marktbeherrschende Stellung einnimmt. Wegen der besonders hohen Marktzutrittsschranken auf dem Markt für Kaufzeitungen kommt dem Schutz des verbleibenden bzw. neu entstehenden Wettbewerbs besonderes Gewicht zu. Da die Marktstellung von „Bild" in den neuen Bundesländern noch nicht so gefestigt ist, kann es hier durch den Verbund von „Dresdner Morgenpost" und „Sächsischer Zeitung" gelingen, einen neuen Wettbewerber besser im Markt einzuführen. Da die „Dresdner Morgenpost" hinsichtlich ihrer Berichterstattung und ihrer lokalen Bezüge zwischen der „Sächsischen Zeitung" und „Bild Dresden" einzuordnen ist, wäre sie ohne den Verbundvorteil besonders angreifbar. Wie die bisherige Marktentwicklung zeigt, ist es ohne den Verbund mit einer regionalen Abonnements-Tageszeitung schwer möglich, eine Kaufzeitung erfolgreich im Markt neu zu etablieren. Durch den Zusammenschluß eröffnen sich der „Dresdner Morgenpost" gewichtige Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten, während der bisherige Vorsprung vor „Bild Dresden" nur temporärer Natur ist, da er lediglich durch einen drucktechnischen Aktualitätsvorsprung begründet ist. Synergieeffekte beim Verbund von Kaufzeitung und regionaler Abonnements-Tageszeitung ergeben sich insbesondere im Druckbereich, bei den Gemeinkosten und aus marktstrategischen Vorteilen, z.B. im Anzeigenbereich.

Abschließend gelangte das Bundeskartellamt in Verbindung mit der abgegebenen Zusage zu dem Ergebnis, daß die von dem Zusammenschlußvorhaben ausgehenden Nachteile der Marktbeherrschung auf dem Anzeigenmarkt und die Verstärkung der überragenden Marktstellung der „Sächsischen Zeitung" in deren Verbreitungsgebiet auf dem Lesermarkt für regionale Abonnements-Tageszeitungen durch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf dem Lesermarkt für Kaufzeitungen aufgewogen werden.

723. In einem späteren Zusammenschlußvorhaben meldeten die Unternehmen *Gruner + Jahr AG & Co. Druck- und Verlagshaus* und *Kommanditgesellschaft Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft & Co. mbH* (SPD-Verlagsgesellschaft) die Gründung einer Holdinggesellschaft an. In diese sollten alle Geschäftsanteile des Verlags der „Sächsischen Zeitung", der *Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH* (DDV), eingebracht werden. Bei seiner Beurteilung bezog sich das Amt auf die Prüfung der bereits geschilderten Anmeldung eines 100 %igen Erwerbs der DDV durch Gruner + Jahr. Da durch den Zusammenschluß weder eine Addition von Marktanteilen noch ein Ressourcenzuwachs erwartet wurde und auch die Herausgabe der SPD-Mitgliederzeitschrift „Vorwärts" keinen Einfluß auf die Marktverhältnisse haben würde, lagen die Untersagungsvoraussetzungen nicht vor.

4.2.4 Mehrheitsbeteiligungen bzw. Beteiligungen über 25 %

724. Die *Medien Union GmbH*, Ludwigshafen, erwarb bereits vor der allgemeinen Ausschreibung der SED-Regionalzeitungen mit Zustimmung des Bundeskartellamtes den *Verlag „Freie Presse" GmbH*, Chemnitz von der Treuhandanstalt. In seiner Beurteilung ging das Bundeskartellamt davon aus, daß die „Freie Presse" in ihrem Kernverbreitungsgebiet im ehemaligen Bezirk Chemnitz eine marktbeherrschende Stellung erlangt. Ohne die Übernahme durch die „Medien Union" würden die benachbarten, ebenfalls im jeweiligen Verbreitungsgebiet marktbeherrschenden bzw. führenden Tageszeitungen „Sächsische Zeitung" (Gruner + Jahr/SPD), „Leipziger Volkszeitung" (ASV/Madsack) und „Ostthüringische Nachrichten" (WAZ) in das Verbreitungsgebiet der „Freien Presse" vordringen und dann die Leserschaft übernehmen. Dies würde eine erhebliche Konzentration auf dem Tageszeitungsmarkt der Region bewirken. Die mit dem Zusammenschluß verbundenen Nachteile werden daher aufgewogen durch die Vorteile des Erhalts eines weiteren selbständigen Verlages im Großraum Sachsen/Ostthüringen.

725. Die von der *Lausitzer Rundschau Verlag* und *Druckerei GmbH* herausgegebene „Lausitzer Rundschau"[55]) wurde — nach erfolgter Freigabe des

[54]) Zwar gibt Gruner + Jahr im Raum Dresden noch ein Anzeigenblatt („Dresdner Stadtkurier") mit geringer Auflage heraus; dies ist jedoch nicht ursächlich für die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung auf dem Anzeigenmarkt.

[55]) Die zu WAZ gehörende „Media Print", Wien, hatte gleichfalls ein Zusammmenschlußvorhaben mit der „Lausitzer

Zusammenschlußvorhabens — der zum *Holtzbrinck-Konzern* gehörenden „Saarbrücker Zeitung" angeboten. Die „Saarbrücker Zeitung" war auch der bisherige Kooperationspartner der „Lausitzer Rundschau", die die regionale Erstzeitung im ehemaligen Bezirk Cottbus ist.

726. Der beabsichtigte Erwerb der *Märkische Verlags- und Druckhaus GmbH & Co. KG* („Märkische Oderzeitung"), Frankfurt/Oder, durch eine in Gründung befindliche 100%ige Tochtergesellschaft der *Neuen Pressegesellschaft mbH & Co. KG* (NPG), Ulm, wurde vom Bundeskartellamt nicht untersagt. Keine der von der NPG herausgegebenen („Südwest-Presse") bzw. der mit ihr verbundenen regionalen Abonnements-Tageszeitungen steht mit der Neuerwerbung im Wettbewerb. Es existieren zwar im ehemaligen Bezirk Frankfurt/Oder keine weiteren das gesamte Gebiet abdeckende Abonnements-Tageszeitungen, so daß die „Märkische Oderzeitung" eine mit Abstand führende Marktposition einnimmt. Sie ist jedoch potentiellem Wettbewerb der benachbarten regionalen Erstzeitungen ausgesetzt. Inzwischen sind 50 % der Anteile an der „Märkischen Oderzeitung" auf die *Stuttgarter Zeitung Verlagsgesellschaft Eberle GmbH & Co.* (Stuttgarter Zeitung Verlags-Gruppe) übergegangen.

727. Die *Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH* (FAZ) hat den Erwerb der *Märkischen Verlags- und Druck-GmbH*, Potsdam (MVD) angemeldet. Der vom MVD herausgegebenen „Märkischen Allgemeinen" kann wegen ihres hohen Auflagenvorsprungs eine marktbeherrschende Stellung im ehemaligen Bezirk Potsdam unterstellt werden. Dennoch untersagte das Bundeskartellamt den Zusammenschluß nicht, weil ohne ihn die MVD — wegen des großen Bedarfs an bisher fehlenden Investitionsmitteln zur Modernisierung der Produktionsstätten — nicht fortbestehen könnte. Bei einer Untersagung würden die großen benachbarten Zeitungen, die alle eine enge Verbindung zu westdeutschen Verlagen aufweisen, sowie die ressourcenstarken großen Verlage der Zeitungen im Berliner Raum weitgehend die Leser der „Märkischen Allgemeinen" übernehmen. Insofern wäre der Zusammenschluß die für die Region wettbewerbliche bessere Lösung.

728. Die *Kieler Nachrichten GmbH* beabsichtigte 49 % und die *Presse-Druck und Verlags-GmbH* (PDV), Augsburg, beabsichtigte 51 % der *Kurierverlag und Druck GmbH & Co. KG*, Neubrandenburg, von der Treuhand zu erwerben. Die mit keinem Pressegroßunternehmen verbundene oder verflochtene PDV gibt die regionale Abonnements-Tageszeitung „Augsburger Allgemeine" heraus. Der Kurierverlag verbreitet im ehemaligen Bezirk Neubrandenburg die regionalen Abonnements-Tageszeitungen „Nordkurier" (Erstzeitung des Gebietes) und „Uckermark Kurier". Das Zusammenschlußvorhaben wurde vom Bundeskartellamt nicht untersagt. Es ließ keine Strukturverschlechterung erwarten, obwohl davon auszugehen ist, daß die im ehemaligen Nachbarbezirk führende „Ostsee-Zeitung" langfristig auch in das Vertriebsgebiet des „Nordkuriers" eindringen wird. Die „Ostsee-Zeitung" wurde von der Treuhand an die ebenfalls zum Springer-Konzern gehörende „Lübecker Nachrichten GmbH" veräußert. Aufgrund von gesellschaftsvertraglichen Regelungen konnte jedoch eine Einflußmöglickeit der ASV AG über ihre mittelbare Beteiligung bei den „Kieler Nachrichten" auf das Wettbewerbsverhalten des Kurierverlages sowie ein wettbewerbsbeschränkender Gruppeneffekt zwischen Kurierverlag und dem Verlag der „Ostsee-Zeitung" ausgeschlossen werden. Durch das endgültige Verkaufsangebot der Treuhandanstalt, das eine Drittelung der Anteile zwischen „Kieler Nachrichten", „Augsburger Allgemeinen" und „Schwäbischer Zeitung" vorsieht, sind die Möglichkeiten zur Einflußnahme des ASV noch verringert worden.

729. Der Anteilserwerb an der *Ostsee-Zeitung Verlag und Druck GmbH*, Rostock, durch die *Lübecker Nachrichten GmbH* wurde vom Bundeskartellamt ebenfalls nicht untersagt. Die „Ostsee Zeitung" hat in ihrem Verbreitungsgebiet zur Zeit eine überragende Marktstellung. Veränderungen der Verbreitungsgebiete sind jedoch in den neuen Bundesländern nach der Aufhebung der strengen Abschottung von Bezirken zu erwarten, insbesondere dann, wenn die Bezirksgrenzen nicht mit den natürlichen Grenzen der Wirtschaftsräume übereinstimmen, wie dies im Bereich Rostock der Fall ist. Daher wird die „Ostsee-Zeitung" in Zukunft dem wesentlichen Wettbewerbsdruck der anderen benachbarten regionalen Abonnements-Tageszeitungen ausgesetzt sein, die ebenfalls mit westdeutschen Verlagshäusern kooperierten und später zum Teil von diesen Presseunternehmen übernommen wurden.

730. Der *Heinrich Bauer Verlag* hatte beim Bundeskartellamt mehrere Zusammenschlußvorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet, von denen jedoch nur das im folgenden geschilderte Vorhaben von der Treuhandanstalt mit einem Verkaufsangebot beschieden wurde. Die *Magdeburger Verlags- und Druckhaus GmbH & Co. KG*, die im Bereich Magdeburg die regionale Abonnements-Tageszeitung „Volksstimme" herausgibt,[56]) ist in ihrem Verbreitungsgebiet aktuellem und potentiellem Wettbewerb durch die Madsack-Guppe und die „Braunschweiger Zeitung" ausgesetzt. Das Bundeskartellamt erteilte die Freigabe, da trotz der Stellung der „Volksstimme" als Erstzeitung in diesem Gebiet der Erwerb durch Bauer nicht zum Entstehen oder zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt. Da Bauer bislang nicht im Tageszeitungsmarkt vertreten war, nahm es durch den Zusammenschluß eine Auflockerung der Anbieterstruktur an.

731. Über die Erstzeitungen hinaus stehen noch einige Zeitungen der ehemaligen Blockparteien zum Verkauf, die die Stellung von Zweit- und Drittzeitungen in den Bezirken einnahmen. Die Entscheidungen über diese Verkäufe werden allerdings durch die Parteien — nach Maßgabe der unabhängigen Treu-

Rundschau" angemeldet, die Anmeldung nach dem Verkaufsangebot der Treuhand an die „Saarbrücker Zeitung" jedoch zurückgezogen.

[56]) Neben Bauer hatten auch die Axel Springer AG und die WAZ Zeitschriften- und Beteiligungs-KG das Erwerbsvorhaben an der „Volksstimme" beim BKartA angemeldet. Die Prüfung ergab in beiden Fällen, daß die Untersagungsvoraussetzungen auch hier nicht erfüllt gewesen wären.

handkommission — und nicht durch die Treuhandanstalt gefällt. Etliche dieser wesentlich auflagenschwächeren Zeitungen sind bereits 1990 — in relevanten Fällen mit Zustimmung des damaligen Amtes für Wettbewerbsschutz — an westdeutsche Pressehäuser veräußert worden. In den nachfolgend erwähnten Fällen war wegen der damals noch zu berücksichtigenden Inlandswirkung auch eine Anmeldung beim Bundeskartellamt erforderlich. Es ist damit zu rechnen, daß sich in einzelnen Bezirken wettbewerbsrechtliche Probleme ergeben werden. Dies gilt insbesondere dann, wenn auch bei diesen Blättern, die die einzige wirksame Konkurrenz zu den großen Regionalzeitungen bilden, wiederum nur die größeren westdeutschen Verlage berücksichtigt werden.

732. Die von Bauer bereits 1990 erworbene Norddeutsche Neueste Nachrichten", eine frühere LPD-Zeitung im ehemaligen Bezirk Rostock, wurde mit Zustimmung des Bundeskartellamts im Mai 1991 an die *Burda GmbH*, Hamburg, veräußert. Die Burda Unternehmensgruppe ist in den alten Bundesländern im wesentlichen in den Bereichen Zeitschriften und Druckbetriebe tätig. In den neuen Bundesländern gibt sie neben dieser Abonnements-Tageszeitung seit Mai 1991 auch die neugegründete Kaufzeitung „Super" heraus. Für den Erhalt der „Norddeutschen Neuesten Nachrichten" war der Erwerb durch einen neuen, ressourcenstarken Partner existenznotwendig, da die Auflage ständig rückläufig war und zudem das Erscheinen in einigen Teilverbreitungsgebieten eingestellt werden mußte.

733. Der *Heinrich Bauer Verlag* veräußerte den Verlag der „Brandenburgischen Neuesten Nachrichten", Potsdam, an den Verlag der *Tagesspiegel GmbH*, Berlin. Der vom Bundeskartellamt freigegebene mittelbare Erwerb erfolgte über die Tochtergesellschaft des Tagesspiegel Verlags, die *Potsdamer Zeitungsverlagsgesellschaft mbH & Co. KG*, Berlin. Eine Überschneidung der Verbreitungsgebiete von „Tagesspiegel" und „Brandenburgische Neueste Nachrichten" ist zwar im Bereich Potsdam gegeben. Da aber hier ein erheblicher Abstand zur Erstzeitung des Gebietes, der „Märkischen Allgemeinen" besteht, begründet der Zusammenschluß weder eine marktbeherrschende Stellung noch verstärkt er eine solche. Zudem ist auch der Tagesspiegel in seinem Kernverbreitungsgebiet nur Zweitzeitung nach der „Berliner Morgenpost".

734. Dem Markt für überregionale Tageszeitungen war in der ehemaligen DDR die „Berliner Zeitung" zurechnen.[57]) Der Erwerb der *Berliner Verlag GmbH*, Berlin-Ost, durch *Gruner + Jahr AG & Co.* (Gruner + Jahr; Bertelsmann-Gruppe) und die britische *Mirror Group plc.*[58]) wurde nicht untersagt. Gruner + Jahr gibt nur eine Tageszeitung („Morgenpost"; Kaufzeitung mit Regionalausgaben für Hamburg, Dresden und Rostock) heraus. Die Mirror Group plc. ist bislang im deutschen Pressemarkt noch nicht tätig gewesen. Im Berliner Verlag erscheinen neben der „Berliner Zeitung" mehrere Zeitschriften und die Boulevard-Zeitung „BZ am Abend". Von dem Zusammenschluß sind wettbewerbsbelebende Auswirkungen auf den Markt für Tageszeitungen zu erwarten, in dem ASV im westlichen Teil Berlins eine marktbeherrschende Stellung einnimmt.

735. Die *Frankenpost Verlag GmbH*,[59]) Hof, erwarb mit Zustimmung des Bundeskartellamtes 50 % der *Vogtländischen Verlagshaus GmbH*, Plauen, und 66 % der *Westsachsen GmbH*, Zwickau. In den Verbreitungsgebieten der von ihnen herausgegebenen Abonnements-Tageszeitungen „Vogtland-Anzeiger" und „Sachsenpost" nehmen diese die Stellung von Dritt- bzw. Viertzeitung ein neben der „Freien Presse" und den „Ostthüringer Nachrichten". Die beiden Anteilserwerbe sorgen daher für eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen, auch wenn die „Frankenpost" in einem an das Verbreitungsgebiet des „Vogtland-Anzeigers" angrenzendem Gebiet vertrieben wird.

736. Nicht untersagt wurde der Erwerb der „Gothaer Neue Zeitung" (von der *Verlagsgesellschaft Gotha mbH*) durch die *Verlag Dierichs GmbH & Co. KG*, Kassel, die im Raum Gotha bereits die „Mitteldeutsche Allgemeine" herausgibt. Der lokale Abonnementszeitungsmarkt ist stark zersplittert, so daß der Zusammenschluß den Wettbewerb in diesem Verbreitungsgebiet belebt. Marktführer ist im Raum Gotha die „Gothaer Allgemeine", eine Unterausgabe der „Thüringer Allgemeinen".

737. Auch das vom *Deutschen Bauernverlag GmbH*, Berlin, herausgegebene „Deutsche Landblatt" war dem Markt für überregionale Tageszeitungen zuzurechnen, nahm dort aber bereits vor der Wende nur eine nachrangige Marktposition ein. Die Übernahme durch die *Deutsche Zeitungsverlag GmbH*, Berlin, an der auch die FAZ mehrheitlich beteiligt ist, ist daher als wettbewerblich unbedenklich zu werten. Mit der „Neuen Deutschen Bauernzeitung" wurde die führende landwirtschaftliche Wochenzeitung der ehemaligen DDR, die ebenfalls von der Deutschen Bauernverlag GmbH herausgegeben wurde, von der Treuhand mit Zustimmung des Bundeskartellamt an vier westdeutsche Verlage für landwirtschaftliche Publikationen[60]) veräußert.

738. Die *Sebaldus-Gruppe ist ebenso wie der von ihr erworbene Verlag für die Frau GmbH i.A.* (vormals VEB Verlag für die Frau), Leipzig, hauptsächlich im Zeitschriften- und Druckbereich tätig. Vom Zusammenschlußvorhaben betroffen ist der Markt für Frauenzeitschriften, in dem Sebaldus bisher nicht mit eigenen Titeln vertreten war. Auch wenn der Markt für Frauenzeitschriften als hart umkämpft gilt, war das Hinzutreten eines neuen ressourcenstarken Anbieters aus wettbewerblicher Sicht zu begrüßen.

---

[57]) Neben der „Berliner Zeitung" waren diesem Markt Der „Morgen", „Junge Welt", „Neues Deutschland", „Tribüne" und „Deutsches Landblatt" zuzuordnen. Die „Berliner Zeitung" ist heute eine regionale Abonnements-Tageszeitung.

[58]) Inzwischen hat die Mirror Group ihre Anteile an Gruner + Jahr veräußert, die damit zur alleinigen Anteilseignerin geworden ist.

[59]) Der Süddeutsche Verlag hält 70 % der Geschäftsanteile am Frankenpost Verlag.

[60]) Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster-Hiltrup, BLV-Verlagsgesellschaft mbH, München, Landbuchverlag GmbH, Hannover und Landwirtschaftsverlag Weser-Ems GmbH, Oldenburg.

739. Von dem *Verlag Junge Welt* beabsichtigt die *Verlagsunion E. Pabel — A. Moewig KG* (Heinrich Bauer Verlag), Rastatt, vier Jugendzeitschriften-Titel zu erwerben. Der Verlag Junge Welt hatte in der ehemaligen DDR ein Monopol für die Kinder- und Jugendpresse inne. Auf dem gesamtdeutschen Jugendpressemarkt herrscht jedoch wirksamer Wettbewerb. Außerdem liegen die relevanten Marktanteile der zu erwerbenden Jugendzeitschriften zum Teil erheblich unter der Vermutungsgrenze.

4.2.5 Intermediäre Zusammenschlüsse

740. Das Bundeskartellamt hatte über die Minderheitsbeteiligungen von jeweils 24,5 % der *ASV AG* und *Ufa-Film und Fernseh GmbH* an der neu gegründeten *Ostsee Radio Mecklenburg GmbH* (Ostsee-Radio), Rostock, entschieden. Ostsee Radio ist gegründet worden, um sich zu einem späteren Zeitpunkt um eine Lizenz für landesweite private Rundfunkanstalten im Rahmen eines noch zu erlassenden Landesrundfunkgesetzes in Mecklenburg-Vorpommern zu bewerben. Weitere 2 % der Geschäftsanteile wurden von der Mecklenburg-Vorpommerschen Verlags GmbH übernommen, an der die Lübecker Nachrichten GmbH mit 80 % beteiligt ist. Auch die Tochtergesellschaft der Ufa-Film, die Ufa Radio Beteiligungsgesellschaft in Bayern mbH, erwarb 6 % von einem Treuhänder. Die ebenfalls mit 24,5 % an Ostsee Radio beteiligte *Ostsee Zeitung GmbH*, Rostock, wurde mittlerweile von der Treuhandanstalt an die „Lübekker Nachrichten" verkauft.

Da es den an Ostsee Radio beteiligten Zeitungsverlegern aufgrund des von der künftigen öffentlich-rechtlichen Sendeanstalt Mecklenburg-Vorpommern (evtl. im Verbund mit anderen Landesanstalten) ausgehenden Wettbewerbsdrucks nicht möglich sein wird, Strategien zum Schutz ihrer Zeitungstitel über relativ hohe Hörfunk-Werbespotpreise zu entwickeln, wurde der Zusammenschluß nicht untersagt.

4.2.6 Mißbrauchsaufsicht

741. Das Bundeskartellamt befaßte sich mit der *Preispolitik der westdeutschen Zeitschriftenverlage* aufgrund einer Beschwerde von Zeitschriften- und Tabakwarenhändlern aus West-Berlin und dem ehemaligen Grenzgebiet wegen *mißbräuchlicher Handhabung der Preisbindung bei Verlagserzeugnissen*. Die Beschwerde richtet sich gegen niedrigere Preise im Ostteil Berlins und in den neuen Bundesländern für Fernseh- und Rundfunkzeitschriften (Programmzeitschriften) der ASV AG (Funkuhr / Bildwoche) und des Heinrich Bauer Verlags (Fernsehwoche/auf einen Blick). Die Händler beklagen erhebliche Umsatzeinbußen. Es war zu untersuchen, inwieweit die Ost- und Westausgaben oben genannter Programmzeitschriften — trotz unterschiedlich hoher gebundener Einzelverkaufspreise in den westlichen und östlichen Bundesländern — als *inhaltlich identisch* angesehen werden müssen. Die Beschlußabteilung geht in ihrer Beurteilung davon aus, daß rein stoffliche Unterschiede (z. B. Papierqualität, Verwendung von Schmuckfarben in Teilen der Zeitschrift) sowie Unterschiede der Titelblattgestaltung in Verbindung mit vereinzelten redaktionellen Beiträgen und Anzeigen nicht ausreichen, eine Identität der Ost- und Westausgaben zu verneinen.

Die Festsetzung unterschiedlich hoher, gebundener Einzelverkaufspreise für ein und dasselbe Verlagserzeugnis stellt dann, wenn dieses Verlagserzeugnis zu unterschiedlich gebundenen Preisen auf demselben Markt angeboten wird, eine mißbräuchliche Handhabung der Preisbindung im Sinne von § 17 Abs. 1 Satz 1 GWB dar. Da sich der Gebundene durch die Preisbindung des wichtigsten Wettbewerbsparameters — des Preises — begibt, ist er nicht in der Lage auf das Marktverhalten seiner Wettbewerber mit dem Preis zu reagieren. Um für alle Wettbewerber die gleiche Wettbewerbslage zu gewährleisten, müssen alle gleichermaßen an Einzelverkaufspreise gebunden sein. Umsatzeinbußen durch Kundenabwanderung sind sonst unvermeidbar; unter solchen Umständen ist das Festhalten an Preisbindung für den Gebundenen nicht mehr zumutbar. Eine solche unterschiedliche Preisbindung ist nach § 17 Abs. 1 Satz 1 GWB mißbräuchlich, da sie ihrer Freistellung vom Preisbindungsverbot des § 15 GWB zuwiderläuft. Darüber hinaus verstößt der Preisbinder gegen das Behinderungsverbot des § 26 Abs. 2 GWB, da den die ursprüngliche Preisbindung unterbietenden Wettbewerbern ein Wettbewerbsvorsprung ermöglicht wird. Zudem werden Verbraucher über die Verbindlichkeit des höheren Preises getäuscht.[61])

4.3 Das Pressevertriebssystem

742. In den alten Bundesländern hat sich ein dreistufiges Pressevertriebsystem herausgebildet, gegliedert in Verlage, Presse-Grosso und Einzelhandel. Es bestehen verschiedene Arten von Vertriebswegen für Zeitungen und Zeitschriften (Absatz über Grossisten an den Einzelhandel, Direktvertrieb an den Endabnehmer über das verlagseigene Abonnement, Vertrieb über Abonnements des werbenden Buch- und Zeitschriftenhandels, Vertrieb über Lesezirkel bis hin zu direktem Absatz an den Bahnhofsbuchhandel).

Der wichtigste Absatzweg (über 50 % Umsatzanteil) für die etwa 3.000 Presseerzeugnisse in den alten Bundesländern ist der Vertrieb durch 75 mittelständische, verlagsunabhängige Grossisten. Außerdem gibt es weitere fünf Presse-Grossisten, die sich ganz im Besitz von Verlagen befinden. Hier besteht auf dem gleichen Grosso-Gebiet (Berlin, Hamburg, Dortmund, Saarbrücken und Darmstadt) noch eine zweite, ebenfalls verlagseigene Grosso-Firma. Zwischen diesen beiden Firmen herrscht Objektrennung, d.h. sie führen ein unterschiedliches Sortiment. Eine weitere Grosso-Firma befindet sich zu 75 % im Besitz mehre-

[61]) Die Einzelhändler haben inzwischen ihre Beschwerde zurückgenommen. Unter diesen Umständen und im Hinblick auf die zu erwartende Preisangleichung im Zuge der Angleichung der Lebensverhältnisse in den alten und den neuen Bundesländern sieht das Bundeskartellamt derzeit kein öffentliches Interesse an der Fortführung des Verfahrens. Es läßt das Verfahren daher ruhen und beobachtet die weitere Entwicklung.

rer Verlage und zu 25 % im Besitz des geschäftsführenden Gesellschafters („Mannheimer Modell")[62]).

743. Das Vertriebssystem der alten Bundesländer ist gekennzeichnet durch die folgenden Systemmerkmale:

— Alleingebietsgrossisten (Zwischen Verlag und Grossist wird vertraglich eine Bindung an ein bestimmtes Vertriebsgebiet vereinbart mit dem Verbot, andere Grossisten oder Einzelhändler außerhalb dieses Gebietes zu beliefern.)

— Preisbindung (Die Verlage binden Grossisten an Preise, zu denen sie den Einzelhandel beliefern und an Preise, zu denen der Einzelhandel die Endverbraucher beliefern soll. Die Preisbindung für Endverkaufspreise wird von den Grossisten an den Einzelhandel weitergegeben. Diese Vorgehensweise schließt den Preiswettbewerb auf der Grosso-Stufe und auf der Einzelhandelsstufe aus.)

— Dispositionsrecht (Die Wahl des Vertriebsweges sowie alle sonstigen den Vertrieb betreffenden Fragen obliegen dem Verlag. Der Grossist ist verpflichtet nach Vorgabe des Verlages die Objekte in marktgerechten Teilmengen an den Einzelhandel weiterzuleiten. Aus dieser Verwendungsbindung leitet sich das Sortiments- und Mengendispositionsrecht des Grossisten gegenüber dem Einzelhändler ab.)

— Remissionsrecht (Recht des Grossisten und des Einzelhändlers auf Rückvergütung und Rücknahme unverkaufter Exemplare.)

Die Tätigkeit der Presse-Grossisten fällt nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts in den Schutzbereich des Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 des Grundgesetzes.[63]) Pressegroßvertriebe haben als Gebietsmonopolisten eine marktbeherrschende Stellung inne. Sie unterliegen somit sowohl der Mißbrauchsaufsicht nach § 22 GWB als auch dem Diskriminierungsverbot des § 26 Abs. 2 GWB. Kartellrechtliche Probleme mit dem Presse-Grosso ergeben sich zumeist aufgrund der Verletzung des Diskriminierungsverbots.[64])

744. Die Deutsche Post hatte vor dem Beitritt der früheren DDR zur Bundesrepublik Deutschland, faktisch aber nur bis zum November 1989, das staatliche Monopol für den Pressevertrieb in der DDR. In diesem Vertriebssystem kaufte die Deutsche Post zunächst die gesamte Auflage aller parteieigenen DDR-Presseerzeugnisse. Diese wurden dann entweder an die von ihr betriebenen ca. 1 200 Kioske und ca. 4 500 sonstigen Verkaufsstellen (Schalterverkauf, Postausgabestellen etc.) oder an HO-Läden bzw. an Abonnenten direkt ausgeliefert. Eventuelle Remittenden wurden der Deutschen Post von den Pressehäusern rückvergütet.

745. Westdeutsche Großverlage waren bereits kurz nach der Wende 1989 bemüht, eigene Vertriebswege in der DDR aufzubauen. Darüberhinaus erfolgte eine räumliche Aufteilung des Gebietes durch *Axel Springer Verlag AG, Heinrich Bauer Verlag, Gruner + Jahr* und *Burda*. Dabei mußte mit Rückwirkungen auf das Vertriebsystem in den westlichen Bundesländern gerechnet werden. Dies resultierte nicht zuletzt daraus, daß die vier Großverlage auf dem westdeutschen Zeitschriftenmarkt einen Vertriebsmarktanteil von 70 % aufweisen. Im Januar 1990 veröffentlichten die vier westdeutschen Großverlage ihre Joint-Venture-Absichten, gemeinsam mit der Deutschen Post ein an dem westdeutschen Vertriebsmodell orientiertes System in der DDR zu etablieren. Dieses Vorhaben wurde jedoch vom „Runden Tisch" bereits Ende Januar nach Intervention kleinerer und mittelständischer Verlage gestoppt. Die *Großverlage* entwickelten daraufhin ein Vertriebsmodell für die DDR, dessen Verlagsbeteiligung sich an dem *Mannheimer Modell* orientieren sollte. Im Gegensatz dazu versuchten *westdeutsche Presse-Grossisten* über sogenannte *Patenschaften* ein unabhängiges Vertriebssystem in der DDR aufzubauen. Beliefert wurden die diesem Patenschaftssystem angeschlossenen Grossisten mit westlicher Remissionsware und den Publikationen kleinerer DDR-Verlage, daneben aber auch mit Objekten westdeutscher Verlage, die für den Ostmarkt konzipiert waren.

746. Der Beschluß der DDR-Volkskammer über die Gewährleistung der Meinungs-, Informations- und Medienfreiheit vom 5. Februar 1990 enthielt auch einen Passus zum Postzeitungsvertrieb. Dieser verpflichtete die Deutsche Post, ab 500 Exemplaren den Vertrieb von DDR-Presseerzeugnissen zu übernehmen. Für DDR-Verlage wurde jedoch auch der Eigenvertrieb für zulässig erklärt. Im Mai 1990 erließ der DDR-Ministerrat eine Pressevertriebsverordnung, nach der neben der DDR-Post nur private Presse-Grossisten mit Firmensitz in der DDR sowie von diesen belieferte Handelseinrichtungen und Gewerbetreibende Presseerzeugnisse vertreiben durften. Das von den vier westdeutschen Großverlagen und weiteren Zeitschriften- und Zeitungsverlagen dem Medienministerium vorgestellte verlagsgebundene Vertriebsmodell (12 Gebietsgrossisten) wurde am 30. Juli 1990 endgültig abgelehnt. ASV AG, Bauer Verlag, Gruner + Jahr und Burda vertrieben jedoch weiterhin in vier voneinander abgegrenzten Vertriebsgebieten jeweils ausgewählte Publikationen. Da sie von den Großverlagen nicht beliefert wurden, vertrieben 16 unabhängige Presse-Grossisten vorwiegend die Publikationen kleinerer ehemaliger DDR-Verlage.

747. Das Zusammenwirken von ASV, Bauer, Gruner + Jahr und Burda beim Aufbau des ostdeutschen

---

[62]) Das „Mannheimer Modell" bezeichnet eine Unternehmensform des Presse-Grossos, die bis auf das Gebiet Mannheim in der alten Bundesrepublik einmalig war: Im Zuge der Neuregelung der Eigentumsverhältnisse an einem Grosso-Gebiet haben sich mehrere Zeitschriftenverlage (75 % der GmbH-Anteile) und ein unabhängiger geschäftsführender Gesellschafter in einer Grosso-Firma engagiert. Beteiligungsverhältnisse (Stand 1989) GmbH: ASV 25 %, HBV 24,9 %, G + J 10 %, Burda GmbH 8 %, Bastei Lübbe 4 %, Gong 4 %; Kügler (Geschäftsführer) 25 %; KG: Springer 32 %, Bauer 24 %, G + J 8 %, Burda 5 %, Bastei 2 %, Gong 2 %, Ehapa 1 %, Klambt 1 %, Spiegel 1 %, Vereinigte Motor-Verlage 1 %, Verlag Welt am Sonnabend 1 %, Offene Anteile 2 %, Kügler (Geschäftsführer) 20 %.

[63]) BVerfGE 77, 346 I, 355.

[64]) Westdeutsche Einzelhändler beklagen bei den Landeskartellbehörden sowohl Fälle der unbilligen Behinderung bei der Belieferung mit Presseerzeugnissen als auch Fälle der Nichtbelieferung mit Zeitschriften und Zeitungen; vgl. MWMT, NRW-Kartellbericht 88/89, S. 101.

Pressevertriebssystems wurde vom Bundeskartellamt nach § 37 a Abs. 1 GWB in Verbindung mit § 1 GWB geprüft. Auf der Grundlage der geschlossenen Gesellschaftsverträge[65]) sah das Bundeskartellamt das Zusammenwirken der Großverlage in den ursprünglich geplanten 15, später 12 Pressegrosso-Unternehmen, die das gesamte Gebiet der DDR flächendekkend beliefern sollten, als wettbewerbsbeschränkend im Sinne von § 1 GWB an. Zum einen würde der mögliche Wettbewerb der beteiligten Verlage bei der Nachfrage von Grosso-Vertriebsleistungen beschränkt. Zum anderen würde der bereits stattfindende Wettbewerb der Verlage als Anbieter von Presseerzeugnissen auf dem Vertriebsmarkt beschränkt, da die Gesellschaftsverträge die Belieferung anderer, nicht verlagsgebundener Pressegrossisten ausschließen. Wettbewerbsbeschränkende Wirkung hätte ein solches Zusammenwirken aber auch auf der Verlagsstufe beim Angebot von Presseerzeugnissen gehabt. Kleinere Verlage wären durch eine ausschließlich an den Interessen größerer Verlage ausgerichtete flächendeckende Grossostruktur im Marktzutritt zum Einzelhandel und damit ihren Wettbewerbsmöglichkeiten beschränkt.

Im Sinne von § 37 a Abs. 1 in Verbindung mit § 26 Abs. 2 GWB war das verlagsgebundene Vertriebsmodell zudem wegen der Nichtbelieferung der verlagsunabhängigen Pressegrossisten angreifbar. Das Bundeskartellamt bemängelte auch die ungenügende gesellschaftsvertragliche Absicherung und damit die fehlende strukturelle Absicherung der Neutralität des Grosso. Grundsätzliche Einwände gegen eine Differenzierung zwischen ost- und westdeutschem Pressegrosso, wenn es dafür sachliche Gründe gäbe und wenn diese Differenzierung lediglich dazu diene, eine ungerechtfertigte Gewinnabschöpfung durch die Gebietsmonopolstellung zu vermeiden, bestanden dagegen nicht.

748. Die vier westdeutschen Großverlage haben sich mit dem Bundeskartellamt im November 1990 auf einen Kompromiß über den Aufbau und die Organisation des Pressevertriebs in den fünf neuen Bundesländern geeinigt. Es wurde ein *Mischsystem von unabhängigen Gebietsgrossisten und solchen mit Verlagsbeteiligung etabliert:*[66]) Von den kurz nach der Wende gegründeten 16 unabhängigen Grossisten blieben zehn unabhängige Pressegrossisten erhalten,[67]) zusätzlich entstanden neun Grosso-Firmen mit Verlagsbeteiligung. Die unabhängigen Presse-Grossisten beliefern 41 % der Bevölkerung in vorwiegend ländlichen Gebieten. Die Ballungszentren, in denen ca. 59 % der Bevölkerung leben, werden von den neun verlagsgebundenen Grossisten beliefert.[68]) Basis dieses Kompromisses war eine Gebietsaufteilung für die unabhängigen Grossisten, die diesen aufgrund der Gebietsstruktur und -größe einen dauerhaften und wirtschaftlichen Pressegrossovertrieb ermöglichen sollte. Im Gegenzug sicherte das Bundeskartellamt den Beteiligten für den Fall der Erfüllung dieser Voraussetzungen zu, daß wegen des Zusammenwirkens der Verlage auf der Basis der eingereichten Gesellschaftsverträge keine neuen Verfahren nach § 37 a Abs.1 in Verbindung mit § 1 GWB oder nach § 37 a Abs. 2 in Verbindung mit § 24 Abs. 1 oder § 26 Abs. 2 GWB eingeleitet werden.[69])

749. Die Kompromißlösung erwies sich als problematisch. Bei der Neuverteilung der Vertriebsgebiete mußten neun der unabhängigen Grossisten ihre etablierten Gebiete gegen andere eintauschen, so daß erst seit April 1991 der Vertrieb des Vollsortiments flächendeckend erfolgen konnte. Beim Zuschnitt der Gebiete wurde von ähnlichen Handelsspannen ausgegangen wie sie in den alten Bundesländern üblich sind. Diese fielen jedoch — ebenso wie das Rabattniveau[70]) — erheblich niedriger aus als veranschlagt. Der insbesondere unter den Boulevard-Zeitungen ausgetragene Verdrängungswettbewerb allein über die Preispolitik schmälert die Umsatzentwicklung des Groß- und Einzelhandels zusätzlich. Die Zahlen der verkauften Auflagen entwickeln sich gleichfalls nicht in dem antizipierten Maße. Das Preisniveau der dort am häufigsten vertriebenen Titel ist erheblich niedriger als in den westlichen Bundesländern. Die Zeitungs- und Zeitschriftenkäufer präferieren Billigtitel. Zudem wurde der Abonnementsvertrieb in erhöhtem Maße ausgebaut. Ein weiteres Problem stellt die allgemein schlechte wirtschaftliche Lage in den neuen Bundesländern dar, aus der eine geringere Kaufkraft resultiert. Die Nachfrage nach Presseerzeugnissen, die in den Monaten nach der Wende boomte, ist inzwischen erheblich abgeflacht.

750. Die neu gegründete *Post-Service-Gesellschaft (PSG)* der Deutschen Bundespost hat seit dem 1. April 1991 die Kioske der früheren DDR-Post und damit auch den *Zeitschriftenverkauf* an den Endverbrau-

---

[65]) Im Laufe des Einigungsprozesses wurden die Beteiligungsverhältnisse innerhalb der Gesellschaften mehrfach geändert, wobei die Gesellschaftsanteile und damit Einflußmöglichkeiten der vier Großverlage zugunsten kleinerer und mittlerer westdeutscher Verlage immer weiter reduziert wurden. Kern der Vereinbarungen war eine insgesamt 50%ige Beteiligung westdeutscher Verlage im wesentlichen gestaffelt nach Umsatzanteilen, eine 25%ige Beteiligung von verschiedenen DDR-Verlagen, sowie eine 25%ige Beteiligung eines geschäftsführenden Gesellschafters.

[66]) Es wäre durchaus denkbar gewesen, daß einzelne Großverlage selbst Vertriebstöchter gründen. Zur Selbstauslieferung wären allenfalls Springer (Aufbau eines eigenständigen Tageszeitungsvertriebs) und Bauer (Zeitschriftenvertrieb) in der Lage gewesen, wobei beide jeweils ausgewählten anderen Publikationen (zur Programmergänzung) die Mitauslieferung angeboten hätten. Gruner+Jahr hätte allenfalls mit anderen Zeitschriftenverlagen eine nicht flächendeckende Eigenauslieferung aufbauen können.

[67]) Drei kleinere Vertriebsgebiete wurden westdeutschen unabhängigen Pressegrossisten angegliedert. Diese Gebiete liegen ausnahmslos im ehemaligen Grenzgebiet.

[68]) Angaben des Bundesverbandes Pressegrosso.

[69]) Inzwischen sind beim Bundeskartellamt jedoch Zweifel aufgetreten, ob die genannten Voraussetzungen des Kompromisses erfüllt sind. Das Amt hält Maßnahmen von seiten der Verlage für erforderlich, um die Existenz der Ost-Grossisten ohne Verlagsbeteiligung zu sichern.

[70]) Hinsichtlich der Rabattstaffelung werden Grossounternehmen mit und ohne Verlagsbeteiligung gleichgestellt. Das Rabattniveau ist jedoch im Vergleich zu dem westdeutscher Grossisten niedriger. Begründet wird dies von den Verlagen mit der Tatsache, daß in den östlichen Bundesländern der Anteil an der Aufbauleistung seitens der Grossounternehmer geringer sei als im Westen. Diese sachliche Begründung führte auch dazu, daß gegen die Rabattdifferenzierung vom BKartA nicht nach § 26 Abs. 2 GWB vorgegangen wurde.

cher übernommen. Beliefert wird die PSG durch ostdeutsche Grossisten.

Auch der *Postzustelldienst von Tageszeitungen* soll in den neuen Bundesländern bis spätestens zum 30. Juni 1992 nicht mehr durch die Deutsche Bundespost wahrgenommen werden. Die *Frühzustellung* von Tageszeitungen sollte zum 31. Dezember 1991 ganz eingestellt werden.[71]) Bis vor kurzem besaß die DBP das Vertriebsmonopol für Tageszeitungen und übernahm auch das Inkasso. Ein Drittel der Abonnenten-Kartei der ehemaligen DDR-Post wurde im August 1991 an die Verlage übergeben. Die kleineren und mittleren Tageszeitungsverlage stehen vor erheblichen Problemen beim Aufbau eines eigenständigen Vertriebsnetzes. Dagegen werden die größeren regionalen Tageszeitungen schon länger durch verlagseigene Vertriebsgesellschaften ausgeliefert. Sollten die kleineren Verlage nicht Zustellkooperationen gründen bzw. von den Zustelldiensten der Erstzeitungen mit ausgeliefert werden, so ist die normale postalische Briefzustellung für sie mit erheblichen wettbewerblichen Nachteilen aufgrund der späteren Zustellung verbunden.

751. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte das gesamtdeutsche Pressevertriebsystem

— den Aufbau und Erhalt einer eigenständigen und vielfältigen Presselandschaft unterstützen,

— den Marktzugang für jeden Wettbewerber und alle Publikationen gewährleisten sowie

— den wettbewerbsneutralen Absatz von Presseerzeugnissen sicherstellen und daher im Idealfall frei von Verlagsbeteiligungen sein.

Fraglich ist, ob dazu die *Beibehaltung des Modells der Gebietsmonopolisten* erforderlich ist, auch wenn das bestehende System von den Beteiligten weitgehend akzeptiert wird. Das bestehende Vertriebsystem bietet eine pünktliche, umfassende und flächendeckende Versorgung mit allen Objekten der Verlage. Dieses für einen Monopolmarkt ungewöhnliche Marktergebnis kommt zustande, da wegen der allgemein praktizierten Preisbindung dem Alleingebietsgrossisten ein wesentliches Instrument für monopolistisches Verhalten, der Preis, fehlt. Mehr Wettbewerb im Pressegrosso wäre über den Wegfall des Gebietsmonopols bzw. des Sortimentsmonopols bei Objekttrennung erreichbar. Die Monopolkommission verkennt jedoch nicht die *dem Wettbewerbsgrosso inhärenten Probleme*. Bei der Aufhebung des im wesentlichen auf Alleingebietsgrossisten basierenden Vertriebssystems könnte es zu einer Vorwärtsintegration der großen Verlage in den Pressevertrieb kommen, eine Entwicklung, die sich auch beim Aufbau des Pressevertriebs in den neuen Bundesländern zeigte. Als problematisch könnte sich auch die Erhaltung des Marktzutritts kleinerer Verlage im gesamten nationalen Verbreitungsgebiet erweisen, was sich nachteilig auf die Titelvielfalt auswirken würde. Unter diesen Aspekten erscheint der Monopolkommission das derzeitige System der Gebietsmonopolisten nach gegenwärtigem Erkenntnisstand hinnehmbar.

[71]) Da die Hauptpostämter in dieser Frage selbständig arbeiten, ist die Frühzustellung vielerorts bereits vorher eingestellt worden.

5. Rahmenbedingungen des Wettbewerbs im Rundfunkbereich

5.1 Entwicklung der technischen Rahmenbedingungen

5.1.1 Übertragungskapazitäten und technische Reichweiten

752. Zur technischen Versorgung mit Hörfunk- und Fernsehprogrammen stehen drei unterschiedliche Distributionswege zur Verfügung:

— terrestrische Frequenzen (Antennen-Empfang),

— Breitbandverteilnetze (Kabelanschluß),

— DBS (direkt empfangbare Satelliten).

Die Wettbewerbsposition eines Rundfunkunternehmens hängt ganz wesentlich ab von der *technischen Reichweite* des Programmangebots, die wiederum von den *Distributionskapazitäten* bestimmt wird. Bei diesen infrastrukturellen Voraussetzungen sind nach wie vor die privaten Anbieter gegenüber den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten in starkem Maße benachteiligt.

753. Ursprünglich war man davon ausgegangen, daß das als Folge des dritten Rundfunk-Urteils von 1981[72]) mögliche *zusätzliche private Programmangebot* nur über Kabel oder Satellit verbreitet werden könnte. Als Ursache für das Fehlen weiterer terrestrischer Frequenzen und damit die im Vergleich zu anderen Ländern geringere Kapazität wurde angegeben:

— militärische Frequenznutzung (NATO-Frequenzen),

— besondere geographische und topographische Situation (mit einer hohen Zahl einstrahlender Programme aus Nachbarländern sowie dem Zwang zur Nutzung vieler Frequenzumsetzer in den gebirgigen Regionen) und

— zusätzlicher Frequenzbedarf aus der Regionalisierung im ersten Programm der ARD (fünf dritte Programme).

754. Die Deutsche Bundespost begann seit 1983[73]) mit dem systematischen Aufbau und Ausbau von *Breitbandverteilnetzen in Kupfer-Koaxialtechnik*, die eine Übertragung von 24 TV-Programmen erlaubt und 1987 um das sogenannte „Hyperband" erweitert wurde. Gegenwärtig sind 10,2 Mio. Haushalte (37,9 %) in den alten Bundesländern an Breitbandkabelnetze angeschlossen (vgl. *Tabellen 9 und 10*).

Für den Ausbau der *Breitbandverteilnetze in den neuen Bundesländern* sieht die DBP Telekom ein Investitionsvolumen von 3,5 Mrd. DM bis 1997 vor. Es sollen zunächst solche Gebiete verkabelt werden, in denen unter der Voraussetzung einer hohen An-

[72]) BVerfGE 57, 295.

[73]) Bereits Mitte der 70er Jahre war damit begonnen worden, einzelne ursprünglich isolierte Inselnetze in „Baumstruktur", die zur besseren Rundfunkversorgung von abgeschatteten Gebieten und zur Vermeidung von Einzelantennen in Neubaugebieten dienten, auszubauen und ihre Funktion damit nachträglich zu erweitern.

fangsakzeptanz auch ein kostengünstiger Ausbau zusammen mit dem Telefonortsnetz möglich ist. Diese Ausbaustrategie bietet den Vorteil, daß auch weniger dicht besiedelte Wohngebiete Kabelanschlüsse erhalten. Für die Endphase ist ein gleiches Angebot von Breitbandnetzen angestrebt wie in den alten Bundesländern.

755. Zusätzlich wurden ab 1986 *freie terrestrische Frequenzen* gesucht, die von Sendern mit geringer Sendeleistung (low power) genutzt werden können. In fast allen Gebieten kann heute über mindestens eine zusätzliche Sendefrequenz, in einzelnen Gebieten sogar über vier zusätzliche Frequenzen verfügt werden. In Westdeutschland wird der dem Fernsehen zugewiesene Bereich des Frequenzspektrums mittlerweile fast vollständig genutzt. Eine zusätzliche Nutzung der bisher überwiegend vom Militär benutzten Frequenzen für die Verbreitung von Fernsehprogrammen würde erhebliche organisatorische Veränderungen durch das Bundesverteidigungsministerium voraussetzen.[74]) Angesichts der damit verbundenen erheblichen Umstellungskosten kann man eine solche Entwicklung nicht erwarten. In Ostdeutschland, wo die Frequenzlücken für Sender mit geringer Reichweite nicht gezielt gesucht worden sind, ist dagegen die Erschließung eines bedeutenden zusätzlichen Frequenzpotentials noch möglich. Bis 1995 ist ein Gleichziehen mit dem Stand der terrestrischen Versorgung in den alten Bundesländern angestrebt, wobei mit einem Investitionsvolumen von insgesamt einer Mrd. DM zur Modernisierung veralterter Anlagen gerechnet wird. Die für das Jahr 2000 erwarteten terrestrischen Reichweitenpotentiale sind in *Tabelle 11* ausgewiesen.

---

[74]) Vgl. BMPT (Hrsg.), Frequenzregulierung in der Bundesrepublik Deutschland, Gutachten der „Gutachterkommission für Grundsatzfragen der Frequenzregulierung im zivilen Fernmeldewesen", Bonn 1991, S. 24 ff.

Tabelle 9

Statistik der Kabelanschlüsse

Bundesland	Wohnungen insgesamt	Wohnungen		Versorgungsgrad[1]) (%)	Anschlußdichte[2]) (%)
		anschließbar	angeschlossen		
Baden-Württemberg	3 855 000	2 362 000	1 484 000	61,3	62,8
Bayern	4 589 000	2 909 000	1 740 000	63,4	59,8
Berlin[3])	1 714 000	1 092 000	736 000	63,7	67,4
Bremen	325 000	321 000	183 000	98,8	57,0
Hamburg	792 000	776 000	349 000	98,0	45,0
Hessen	2 363 000	1 412 000	905 000	59,8	64,1
Niedersachsen	2 961 000	2 071 000	1 135 000	69,9	54,8
Nordrhein-Westfalen	7 229 000	4 875 000	2 590 000	67,4	53,1
Rheinland-Pfalz	1 516 000	885 000	530 000	58,4	59,9
Saarland	438 000	242 000	143 000	55,3	59,1
Schleswig-Holstein	1 128 000	829 000	432 000	73,5	52,1
Alte Bundesländer	ca. 27,0 Mio.	17 774 000	10 227 000	65,8	57,5
Brandenburg	1 098 000	68 000	62 000	6,2	91,2
Mecklenburg-Vorpommern	816 000	51 000	45 500	6,3	89,2
Sachsen	2 191 000	56 000	500	2,6	0,9
Sachsen-Anhalt	1 249 000	8 000	3 000	0,6	37,5
Thüringen	1 017 000	26 000	15 000	2,6	57,7
Neue Bundesländer	6 371 000	209 000[4])	126 000[5])	3,3	60,3

[1]) Versorgungsgrad = $\frac{\text{anschließbare Wohnung}}{\text{Gesamtzahl der Wohnungen}}$

[2]) Anschlußdichte = $\frac{\text{angeschlossene Wohnungen}}{\text{anschließbare Wohnungen}}$

[3]) Einschließlich Berlin-Ost
[4]) 256 000 einschließlich Berlin-Ost
[5]) 130 000 einschließlich Berlin-Ost

Quelle: Deutsche Bundespost Telekom

Tabelle 10

Entwicklung der Kabelanschlüsse seit 1982[1]) Stand: 31. Dezember 1992

	Jahr	Anschließbare	Angeschlossene	Versorgungsgrad[2])[3])	Anschlußdichte[4])
		Haushalte (in 1000)		(%)	(%)
Bestandsdaten	1982	639[5])	300	2	47
	1983	1 733	600	7	34
	1984	2 896	1 000	11	35
	1985	4 710	1 540	18	33
	1986	6 752	2 310	26	34
	1987	8 859	3 210	34	36
	1988	11 700	4 600	45	39
	1989	14 100	6 300	53	45
	1990	15 956	8 140	61	51
	1991	17 509	9 787	65	56
Prognose	1992	18 700	11 200	69[6])	60
	1993	19 500	12 500	72[6])	64

[1]) Angaben für Ende Dezember des jeweiligen Jahres.

[2]) Versorgungsgrad = $\frac{\text{anschließbare Wohnungen}}{\text{Gesamtzahl der Wohnungen.}}$

[3]) Nach Berechnungen durch die Deutsche Bundespost.

[4]) Anschlußdichte = $\frac{\text{angeschlossene Wohnungen}}{\text{anschließbare Wohnungen.}}$

[5]) Hochgerechnete Daten; alle Auswertungen früherer Jahre bezogen sich auf Übergabepunkte.

[6]) Eigene Berechnung auf der Basis von 27 Mio. Haushalten (alte Bundesländer einschließlich Berlin-Ost).

Quelle: Deutsche Bundespost Telekom

Tabelle 11

Terrestrische Reichweitenpotentiale im Jahre 2000

	Erreichbarer Bevölkerungsanteil (%)		
	Westdeutschland	Ostdeutschland	Gesamtdeutschland
Erstfrequenz	55	73	57
Zweitfrequenz	35	52	38
Drittfrequenz	20	20	20
Viertfrequenz	20	20	20
Fünftfrequenz	5	20	5
Zusammen	135	185	140

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

756. Der im Auftrag der Deutschen Bundespost gebaute und 1987 gestartete *Rundfunksatellit TV-SAT 1* kann wegen technischer Probleme nicht für den Rundfunkbetrieb verwendet werden.[75]) Der Fortschritt in der Antennentechnik erlaubt es aber, mit relativ kleinen Parabolantennen (90 bis 120 cm Durchmesser) auch die von *Fernmeldesatelliten* übertragenen Programme direkt zu empfangen. Für den Empfang der von den mit höherer Leistung sendenden Rundfunksatelliten oder vom *Medium-power-Satellitensystem ASTRA* übertragenen Programme reichen sogar Parabolantennen mit 60 cm Durchmesser aus. Derzeit können in Deutschland 63 Fernsehprogramme über Satellit empfangen werden *(Tabelle 12)*.

757. Nimmt man alle drei Übertragungswege zusammen, die den privaten Anbietern zur Verfügung stehen, so erhält man für Mitte 1991 folgende Reichweitenpotentiale *(Tabelle 13)*:

— 32 Prozent aller privaten Haushalte sind an Kabelnetze angeschlossen,

— 5 Prozent aller privaten Haushalte verfügten über eine Parabolantenne zum direkten Satellitenempfang,

— 46 Prozent der Bevölkerung können von mindestens einer zusätzlichen terrestrischen Frequenz erreicht werden.

Der zeitliche Vergleich zeigt, daß das Reichweitenpotential des Empfangs von Kabel- und Satellitenprogrammen in Ostdeutschland relativ stärker zugenommen hat. Dort sind Breitbandkabelnetze entsprechend der westdeutschen Technik nicht vorhanden. Es liegt dagegen eine große Zahl von Gemeinschaftsantennenanlagen (mit allerdings vergleichsweise geringer Übertragungskapazität von teilweise nur sechs Programmen) vor. In grenznahen Gebieten können westdeutsche Privatprogramme auch mit herkömmlichen Antennen empfangen werden. Darüber hinaus gibt es dort einen hohen Anteil von Haushalten mit Parabolantennen zum Satellitendirektempfang.

Während beim Kabel- und Satellitenempfang von annähernd gleichen Reichweitenpotentialen für alle Anbieter eines privaten Vollprogramms ausgegangen werden kann, ist die Verteilung im Falle der terrestrischen Frequenzen sehr ungleichmäßig. RTL plus und SAT 1 erreichen mit fast 10 Mio. Haushalten ein Vielfaches gegenüber Tele 5 und Pro 7 (knapp 2 Mio. Haushalte).

758. *Hörfunkprogramme* werden ebenfalls zum Teil über Satellit bzw. über die Breitbandkabelnetze verbreitet. Überwiegend werden die privaten Programme jedoch über terrestrische Frequenzen übertragen. Hierbei ist nur das UKW-Frequenzspektrum von Interesse, weil Frequenzen außerhalb dieses Bereichs insbesondere wegen der schlechten Qualität der Musikübertragungen nicht gleichwertig sind.

In Ostdeutschland sind bis Ende 1991 noch keine Frequenzen an private Hörfunkanbieter vergeben worden. Für die westdeutschen Programmveranstalter ergeben sich aufgrund der topographischen Unterschiede sowie der unterschiedlichen Hörfunkkonzepte in den verschiedenen Landesmedien- und -rundfunkgesetzen regional stark voneinander abweichende Bedingungen. Bei landesweiten Programmen geht das Reichweitenpotential von 1 Mio. bis zu 8,5 Mio. Erwachsenen; bei den lokalen Hörfunkprogrammen reicht es von 0,1 bis über 1,5 Mio. Erwachsenen.

[75]) Vgl. dazu Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Tz. 521 ff.

Tabelle 12

Empfangbare Satellitenprogramme in Deutschland

Stand: Dezember 1991

System (Orbitposition) / Empfangbare Programme[1])	Fernmeldesatelliten							Rundfunksatelliten				Alle Satellitensysteme
	ASTRA	DFS	Telecom	Eu I-F4	Eu II-F1	Eu II-F2	Int VI-F4	TV-SAT	TDF	Tele X	Marco Polo	
	19°0	23,5°W	5°W	7°0	13°0	10°0	27,5°W	19°W	19°W	5°0	31°0	
Deutschspr. Programme ..	14	10	—	—	1	—	—	4	—	—	—	14
Öffentlich-rechtliche ...	6	4	—	—	—	—	—	2	—	—	—	6
Private	8	6	—	—	1	—	—	2	—	—	—	8
(darunter verschlüsselt) .	(2)	(1)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(2)
Sonstige Programme	15	—	7	4	11	5	6	—	4	1	5	49
(darunter verschlüsselt) .	(9)	—	(1)	(2)	(1)	(2)	(2)	—	(1)	—	(5)	(17)
davon: Übertragung in D2-MAC-Norm[2])	3	—	—	—	—	1	—	4	4	1	5	18

[1]) Mit Parabol-Einzelantennen ≤ 90 cm Durchmesser.
[2]) Zum Teil auch B-MAC bzw. D-MAC.

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

Reichweitenpotentiale (Haushaltsabdeckung) der verschiedenen Distributionsmedien für TV-Programme 1991

	31. Dezember 1990						30. Juni 1991					
	Westdeutschland		Ostdeutschland		Bundesrepublik Deutschland insgesamt		Westdeutschland		Ostdeutschland		Bundesrepublik Deutschland insgesamt	
	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%
Private Haushalte	27,6	*100*	6,3	*100*	33,9	*100*	27,8	*100*	6,3	*100*	34,1	*100*
Anschlüsse an BK-Netzen[1]	8,14	*29*	1,26	*20*	9,40	*28*	8,95	*32*	2,10	*33*	11,05	*32*
Satellitendirektempfang	0,73	*3*	0,49	*8*	1,22	*4*	1,00	*4*	0,80	*13*	1,80	*5*
zusammen	8,87	*32*	1,75	*28*	10,62	*31*	9,95	*36*	2,90	*46*	12,85	*38*
Reichweitenpotential zusätzlicher terrestrischer Frequenzen[2]			2,1	*33*					1,6	*25*		
nach Sendestärke:												
Erstfrequenz	12,8	*46*					13,1	*47*				
Zweitfrequenz	6,5	*24*					7,5	*27*				
Drittfrequenz	2,1	*8*					2,2	*8*				
Viertfrequenz	1,3	*5*					1,7	*6*				
nach Frequenzzuteilung:												
SAT 1	9,1	*33*					9,7	*35*				
RTL plus	9,4	*34*					10,3	*37*				
TELE 5[3]	1,9	*7*					2,5	*9*				
Pro 7[3]	1,9	*7*					2,2	*8*				
Sonstige[4]	0,3	*1*					0,3	*1*				
nachrichtlich:												
TV-Besitz		*97*		*99*		*97*		*97*		*99*		*97*
Farb-TV-Besitz		*92*		*81*		*90*		*93*		*86*		*92*
Videorecorder-Besitz		*45*		*19*		*40*		*49*		*29*		*45*

[1]) Ostdeutschland: Großgemeinschaftsantennenanlagen mit Satellitenempfang.
[2]) Ostdeutschland: Spill-over Empfang mit Dachantenne, mindestens ein privates Programm.
[3]) Nur Frequenzen mit 24-Std.-Nutzung.
[4]) ARD 1 plus, 3 SAT usw.

5.1.2 Technischer Fortschritt bei der Übertragung von Rundfunkprogrammen

759. Seit den 70er Jahren wird an einer Verbesserung der Bildqualität für die Übertragung von Fernsehprogrammen gearbeitet mit dem Ziel, den Qualitätsstandard des 35 mm-Films zu erreichen. Dieses hochauflösende Fernsehen (HDTV-System) soll die bisherigen TV-Systeme ersetzen.[76]) Der Ausgangspunkt für die Forschung lag in Japan, wo seit Ende 1991 bereit ein achtstündiges HDTV-Programm ausgestrahlt wird. In Europa wird die Entwicklung einer eigenen HDTV-Produktionsnorm und eines eigenen HDTV-Übertragungsstandards (einschließlich der notwendigen Empfangs- und Wiedergabegeräte) seit 1986 im Rahmen des EUREKA-Projekts „EU 95" gefördert.

760. Beim *Hörfunk* soll die Klangqualität von Compact Disc (CD) und Digital Audio Tape (DAT) durch ein neues *digitales Übertragungsverfahren* (DAB) auch bei terrestrisch verbreiteten Hörfunkprogrammen erreicht werden. Die erste Phase dieses im Rahmen des EUREKA-Projekts „EU 147" entwickelten Verfahrens ist Ende 1991 abgeschlossen worden; bis 1995 sollen die entsprechenden Sender und Empfänger entwickelt werden. Mit dieser Technik ist es (theoretisch) möglich, daß alle zur Zeit ausgestrahlten UKW-Programme in nur einem Fernsehkanal (7 MHz Bandbreite) übertragen werden können; das entspricht etwa einem Drittel des heute für Hörfunkprogramme genutzten Frequenzspektrums.

[76]) Vgl. dazu ausführlicher Abschnitt 4.3 in Kapitel VI dieses Gutachtens.

761. Die Übertragung von Rundfunkprogrammen in verbesserter Qualität wird — sowohl im Hörfunk als auch im Fernsehen — zusätzliche Investitionen (insbesondere in die Studiotechnik) und bei den Haushalten den Neukauf oder die Nachrüstung von Endgeräten erforderlich machen. Das Diffusionstempo der neuen Techniken wird letztlich auch von den Kosten abhängen, die die Haushalte für die Qualitätssteigerung aufzuwenden bereit sind. In jedem Falle wird für eine mehr oder weniger lange Übergangszeit der Zwang zur Parallelausstrahlung entstehen, der die verfügbaren Übertragungskapazitäten in erheblichem Maße bindet, ohne daß zusätzliche Programminhalte übertragen werden. Die durch Veränderungen der Technik ansteigenden Kosten erhöhen die Marktzutrittsschranken insbesondere für die kleineren Anbieter mit höherem Übertragungsanteil bei geringerem Zuschaueranteil.

5.2 Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zur dualen Rundfunkordnung (Sechstes Rundfunk-Urteil)

762. Die CDU/CSU-Bundestagsfraktion hatte Anfang 1988 eine *Normenkontrollklage gegen das nordrhein-westfälische Landesrundfunkgesetz* eingereicht, weil es nach ihrer Ansicht die durch Artikel 5 Grundgesetz geschützte Rundfunkfreiheit behindert. Zugleich wurden Bestimmungen des *WDR-Gesetzes* angegriffen, insbesondere weil das Gesetz gegen das Verbot der verfassungsrechtlichen Legitimation und Begrenzung wirtschaftlich-unternehmerischer Betätigung einer öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalt verstoße und das die — grundgesetzlich geforderte — Abgrenzung der Kompetenzen des WDR vermissen lasse. In der fehlenden Eingrenzung bei der Bestimmung des WDR-Gesetzes, welche die Herausgabe einer Programmzeitschrift gestattet, liege zugleich ein Verstoß gegen die Pressefreiheit vor. Darüber hinaus sehen die Antragsteller in der Ausgestaltung des dualen Rundfunksystems in Nordrhein-Westfalen eine verfassungswidrige Modellinkonsistenz. Die dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk angenäherten Anforderungen an den privaten Rundfunk brächten diesen um das Grundelement der privatautonomen Gestaltung und seien geeignet, die Veranstaltung privaten Rundfunks im Ergebnis zu verhindern. Außerdem gehen die Antragsteller davon aus, daß lokaler Rundfunk in Form des privaten Rundfunks vorgesehen sei. Dann müßte aber jedermann das Recht haben, Rundfunk zu veranstalten, und dieses Recht dürfte nicht um seine privatautonome Substanz gebracht werden. Das Zwei-Säulen-Modell lasse sich mit diesen Anforderungen nicht vereinbaren. Weitere Beschwerden der Klage richten sich gegen die Zusammensetzung von WDR-Rundfunkrat und Rundfunkkommission der Landesanstalt für Rundfunk sowie die Regelung des Schulrundfunks.

763. Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat in seinem *Sechsten Rundfunk-Urteil* am 5. Februar 1991 erkannt, daß die angegriffenen Vorschriften des Landesrundfunkgesetzes Nordrhein-Westfalen (LRG NW) sowie des Gesetzes über den Westdeutschen Rundfunk (WDR-Gesetz) im wesentlichen mit dem Grundgesetz vereinbar sind (zum Teil allerdings nur bei verfassungskonformer Auslegung). Im Gegensatz zu anderen Bundesländern wurde in Nordrhein-Westfalen dem öffentlich-rechtlichen System durch diese Gesetze eine starke Wettbewerbsposition gesichert und zugleich wurden den privaten Rundfunkveranstaltern erhebliche Anforderungen auferlegt. Lediglich § 3 Abs. 1 LRG NW verstößt nach dem Bundesverfassungsgericht-Urteil gegen Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG; mit dieser Regelung der Zuordnung von Übertragungskapazitäten werde die Staatsfreiheit des Rundfunks verletzt.

764. Nach dem Urteil des Bundesverfassungsgericht ist mit der *Verfassung nicht zu vereinbaren,* daß die Landesregierung wie in § 3 Abs. 1 Satz 1 LRG NW vorgesehen, *Frequenzen nach gesetzlich nahezu ungebundenem Ermessen* zuteilt. Diese Vorschrift stellt zumindest mittelbar eine unzulässige Beschränkung der Rundfunkfreiheit nach Artikel 5 Abs. 1 GG durch den Staat dar. Vom Bundesverfassungsgericht gefordert ist eine „allgemeine Festlegung der Kriterien", nach denen die Frequenzentscheidungen von der Landesregierung oder der Landesanstalt für Rundfunk getroffen werden können.

765. Das im Landesrundfunkgesetz konzipierte *Zwei-Säulen-Modell"* für lokalen Rundfunk wurde verfassungsrechtlich nicht beanstandet. Das Bundesverfassungsgericht sieht keinen verfassungsrechtlichen Zwang zur Modellkonsistenz innerhalb der dualen Rundfunkordnung; das Konstrukt des „Zwei-Säulen-Modells" liege in der Gestaltungsfreiheit des Gesetzgebers. Dem Bundesverfassungsgericht ist aber eine abschließende Beurteilung des Modells nicht möglich. Das Gericht verpflichtet daher für den Fall, daß das Modell unter den gegebenen rechtlichen Bedingungen nicht funktionieren oder wirtschaftlich aufrecht erhalten werden kann, den Gesetzgeber insoweit zur Nachbesserung.

766. Die *Kooperation des WDR mit privaten Veranstaltern* (ermöglicht sowohl durch das Landesrundfunkgesetz als auch durch das WDR-Gesetz) ist vom Bundesverfassungsgericht gleichfalls gebilligt worden. Das Gericht sieht es als hinreichend an, daß die wirtschaftliche Betätigung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks gesetzlich durch den Rundfunkauftrag bedingt ist und insofern nicht zum Selbstzweck werden kann. Dabei müßte der Gesetzgeber, wenn er sich für ein duales System entscheidet, die beiden Sektoren (des öffentlich-rechtlichen und des privaten Rundfunks) nicht strikt voneinander trennen. Ebensowenig lasse sich dem Grundgesetz ein Gebot strikter Trennung von Rundfunk und Presse entnehmen; der Grundsatz „publizistischer Gewaltenteilung" habe keinen Verfassungsrang. Mischformen zwischen öffentlich-rechtlichem und privatem Rundfunk sind also insoweit zulässig.

Das Bundesverfassungsgericht sieht zwar die Gefahr, daß der Programmauftrag des öffentlich-rechtlichen Rundfunks auf dem Wege der Kooperation von anderen, insbesondere tendenziösen oder kommerziellen Orientierungen überlagert und schließlich ausgehöhlt werden könnte. Dieser Gefahr werde jedoch hinreichend entgegengetreten. Durch gesetzliche Verpflichtung darf der WDR seine Kooperations- und

Beteiligungsmöglichkeiten nur nutzen, wenn sichergestellt ist, daß die für ihn geltenden Programmgrundsätze unberührt bleiben.

Aus wettbewerbspolitischer Sicht erscheint diese Entscheidung bedenklich. In Übereinstimmung mit der Auffassung des Bundeskartellamts hatte die Monopolkommission bereits im letzten Hauptgutachten darauf hingewiesen, daß insbesondere die Eröffnung dieser Kooperationsmöglichkeiten für den WDR nicht ohne wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen sowohl auf dem Programm- als auch im Werbemarkt bleiben dürften.[77])

767. Für die künftige Gestaltung der Rundfunkordnung in der Bundesrepublik Deutschland lassen sich aus dem Urteil und seiner Begründung keine wesentlichen Neuerungen herauslesen. Nur geringfügig verschoben haben sich die Akzente bezüglich des Nebeneinanders von öffentlich-rechtlichem und privatem Rundfunk im dualen System. Die Bestands- und Entwicklungsgarantie des öffentlich-rechtlichen Rundfunks ist im dualen System nach dem Urteil des Bundesverfassungsgericht verfassungsrechtlich geboten, solange die privaten Veranstalter den klassischen Rundfunkauftrag nicht in vollem Umfang erfüllen. Dabei soll sich die Wahrnehmung der Grundversorgungsaufgabe nicht auf die herkömmliche terrestrische Übertragungstechnik beschränken. Auch das Programmangebot muß für neue Publikumsinteressen oder neue Formen und Inhalte offen bleiben. Gegenständlich und zeitlich offen und dynamisch ist der Begriff der *Grundversorgung* nach den Ausführungen des Bundesverfassungsgerichts allein an die Funktion gebunden, die der Rundfunk im Rahmen des Kommunikationsprozesses zu erfüllen hat.

768. Das Bundesverfassungsgericht hat erneut bekräftigt, daß die öffentlich-rechtlichen Anstalten das Recht zur teilweisen *Finanzierung durch Werbung* haben. Es hält die Mischfinanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks für geeignet, einseitige Abhängigkeiten zu lockern. Die Gestaltungsfreiheit des Gesetzgebers endet bei der Rundfunkfinanzierung erst dort, wo entweder der öffentlich-rechtliche Rundfunk an der Erfüllung seiner Grundversorgungsaufgabe gehindert wird, oder der private Rundfunk Bedingungen unterworfen wäre, die ihn erschwerten oder gar unmöglich machten. Insoweit bestimmt das Urteil keine exakte Grenze für den Anteil der Werbefinanzierung. Nach Auffassung des Gerichts begründen auch die Rückwirkungen, die die Werbung im öffentlich-rechtlichen Rundfunk auf die wirtschaftliche Situation der Presse haben, keinen Verstoß gegen Artikel 5 Abs. 1 GG. Wenn gewährleistet sei, daß die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten von ihren finanziellen Mitteln ausschließlich zur Erfüllung der Anstaltsaufgaben Gebrauch machten, so verlange das Grundgesetz keine weiteren Einschränkungen zum Schutze anderer Meinungsträger.

769. Das Sechste Rundfunk-Urteil führt weiterhin aus, daß sich eine öffentlich-rechtliche Rundfunkanstalt bei der Veröffentlichung programmbezogener Druckwerke zwar nicht auf das Grundrecht der Pressefreiheit stützen kann. Die Befugnis dazu findet ihre verfassungsrechtliche Grundlage aber in der Rundfunkfreiheit. Die Grenze dieser neuen Betätigung der Rundfunkanstalten bilden auch hier wiederum die ihnen gesetzlich übertragenen Aufgaben. Dies bedeutet, daß die Rundfunkanstalten lediglich solche Zeitschriften herausgeben dürfen, die durchgängig einen Programmbezug aufweisen. Ein davon gelöster redaktioneller Teil mit pressemäßiger Berichterstattung oder allgemein unterhaltenden Beiträgen finde in der Rundfunkfreiheit keine verfassungsrechtliche Grundlage. Rundfunkeigene Druckwerke dürfen zudem keine vorrangigen oder alleinigen Finanzierungszwecke aufweisen. Infolge dieses Ausschlusses der wirtschaftlichen Zielsetzung ist nach Meinung des Bundesverfassungsgericht eine Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz der Presse nicht ersichtlich.

5.3 Novellierung der landesgesetzlichen Regelungen in den alten Bundesländern

770. In den alten Bundesländern[78]) sind im Berichtszeitraum eine Reihe von Gesetzen erlassen worden (bzw. der Erlaß derartiger Gesetze ist im Laufe des Jahres 1992 noch zu erwarten), die für die Medienordnung bestimmend sind. Diese Gesetze tragen der Weiterentwicklung des Rundfunks durch eine Novellierung der Landesmedien- oder -rundfunkgesetze Rechnung. Einige dieser Änderungen standen im Zusammenhang mit den 1991 geschlossenen *Staatsverträgen im Rundfunkbereich,* die ihrerseits von den Länderparlamenten ratifiziert werden mußten und zugleich eine Novellierung einzelner landesgesetzlicher Vorschriften notwendig machten.

771. Gegenstand des Ersten Staatsvertrags zur *Änderung des Rundfunkstaatsvertrages* war die *Fernsehkurzberichterstattung.* Damit wurde gesetzlich festgeschrieben, daß jedem in Europa zugelassenen Fernsehveranstalter das Recht auf eine unentgeltliche Kurzberichterstattung zusteht über die Veranstaltungen und Ereignisse, die öffentlich zugänglich und von allgemeinem Informationsinteresse sind (mit Ausnahme der Veranstaltungen von Kirchen und anderen Religionsgemeinschaften). Als Obergrenze für die zulässige Dauer einer solchen Berichterstattung werden eineinhalb Minuten veranschlagt. Dieser Staatsvertrag ist Teil des novellierten *Rundfunkstaatsvertrags* („Staatsvertrag über den Rundfunk im vereinten Deutschland")[79]), mit dessen Gültigkeit er außer Kraft trat.

772. Die alten Bundesländer schlossen zusammen mit Frankreich einen *Vertrag zum europäischen Kulturkanal* (EKK); Artikel 4 sieht vor, daß weitere deutsche Länder dem Vertrag beitreten können. Der EKK, eine Gemeinschaftsgründung von La Sept sowie ARD und ZDF mit Sitz in Straßburg, soll den Bürgern Europas ein gemeinsames Fernsehprogramm anbieten, „welches der Darstellung des kulturellen Erbes und des künstlerischen Lebens in den Staaten, Regionen und der Völker Europas und der Welt dienen soll".

---

[77]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 657.

[78]) Zu den landesgesetzlichen Änderungen in den neuen Bundesländern vgl. unten Tz. 782 ff.

[79]) Vgl. dazu unten Abschnitt 5.5.1 dieses Kapitels.

Das Programm wird über den Rundfunksatelliten TDF abgestrahlt. Darüber hinaus ist eine Bereitstellung zusätzlicher Übertragungswege angestrebt, „um eine möglichst gleichgewichtige Versorgungsreichweite zu erreichen".

773. Das *europäische Übereinkommen über das grenzüberschreitende Fernsehen*[80]) (Europaratskonvention) enthält neben allgemeinen und Verfahrensregeln Bestimmungen zur Programmgestaltung, zur Werbung und zum Sponsern von Fernsehsendungen. Bemerkenswert ist vor allem, daß die Regelungen des Übereinkommens für private Rundfunkanbieter partiell eine Schlechterstellung gegenüber den Bestimmungen des Rundfunkstaatsvertrages (von 1987) enthalten, weil als Werbedauer (anstatt 20 %) nur noch 15 % der täglichen Sendezeit (Spotwerbung)[81]) gestattet sind. Andererseits können mit der neueren Rechtslage zum Ausgleich auch vergleichsweise günstigere Werberegelungen genutzt werden (z.B. soweit die Bestimmungen zur Unterbrecherwerbung betroffen sind). Für die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten ergeben sich keine Änderungen, da die Konvention höherer Werbezeitgrenzen vorsieht, zugleich aber — wie in Deutschland — strengere nationale Regelungen zuläßt.

774. Ein weiterer *Staatsvertrag* — und damit entsprechende Gesetzgebungsverfahren in den Bundesländern — wird erforderlich, wenn die Länder Regelungen zum *bundesweiten Hörfunk* beabsichtigen.

775. Durch den *Beitritt der neuen Bundesländer* ergeben sich organisatorische Veränderungen der Medienordnung, die durch Staatsverträge geregelt werden. Betroffen sind die Länder im Norden der Bundesrepublik Deutschland.

Die Bundesländer Berlin und Brandenburg haben einen *Staatsvertrag über die Zusammenarbeit im Bereich des Rundfunks* geschlossen. Ziel des Vertrags ist die Schaffung eines leistungsfähigen öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunkwesens. Dabei sollen die beiden Landesrundfunkanstalten SFB und ORB durch gegenseitige Absprachen und Kooperationen alle verfügbaren Ressourcen so effizient wie möglich nutzen: Das Zusammenwachsen der Region darf nicht durch den Aufbau unnötiger Doppelstrukturen im Rundfunk behindert werden" (Präambel). Für beide Bundesländer ist in rundfunkrechtlichen Belangen die Medienanstalt Berlin-Brandenburg" zuständig.

Mitte Dezember 1991 ist die *novellierte Fassung des Staatsvertrages über den Norddeutschen Rundfunk* (NDR-Staatsvertrag) von den Ländern Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein unterzeichnet worden. Die vorher geltende Fassung von 1980 war vor der Einführung des dualen Rundfunksystems geschlossen worden. Aus der sich anschließenden Medienentwicklung ergab sich ebenso ein Regelungsbedarf wie auch aus der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts sowie aus der Novellierung des Rundfunkstaatsvertrages. Durch die Ausdehnung des Sendegebietes auf Mecklenburg-Vorpommern wird die Stellung des NDR als zweitgrößte Rundfunkanstalt innerhalb der ARD gefestigt.

Die Bundesländer Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein haben darüber hinaus eine Vereinbarung getroffen, die sich auf die *Dauer und Struktur der Hörfunkwerbung des NDR* bezieht. Danach ist dem NDR eine Erhöhung der Gesamtdauer der Hörfunkwerbung auf 60 Minuten gestattet.

5.4 Die Rundfunkordnung in den neuen Bundesländern

776. Artikel 36 des Vertrags zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik über die Herstellung der Einheit Deutschlands *(Einigungsvertrag)* regelte das *Fortbestehen des DDR-Rundfunks* nach dem Beitritt der DDR zur Bundesrepublik Deutschland. Der Rundfunk der DDR und der Deutsche Fernsehfunk sollten als gemeinschaftliche staatsunabhängige, rechtsfähige Einrichtung der fünf neuen Bundesländer bis längstens zum 31. Dezember 1991 weitergeführt werden. Aufgabe der Einrichtung, die ihre Arbeit inzwischen eingestellt hat, war es, die Bevölkerung im Beitrittsgebiet nach den allgemeinen Grundsätzen des öffentlich-rechtlichen Rundfunks mit Hörfunk und Fernsehen zu versorgen. In den Ost-Berliner Produktionsstätten wurden ein Fernsehvollprogramm (DFF-Länderkette) sowie vier Hörfunkprogramme (Berliner Rundfunk, DS Kultur, DT 64 und Radio aktuell) produziert, die in allen östlichen Bundesländern über terrestrische Frequenzen verbreitet waren. Die in den neuen Bundesländern errichteten bzw. ausgebauten Landesrundfunkhäuser und Regionalstudios, in denen landesweite Hörfunksendungen und TV-Regionalprogramme für die DFF-Länderkette produziert wurden, sind der Einrichtung zugeordnet worden. Finanzierungsgrundlage waren die auf dem Gebiet der ehemaligen DDR erhobenen Rundfunkgebühren sowie Werbeeinnahmen.[82]) Die Organe der Einrichtung waren der Rundfunkbeauftragte und der Rundfunkbeirat. Bis zum 31. Dezember 1991 war die Einrichtung nach Maßgabe der föderalen Struktur des Rundfunks durch gemeinsamen Staatsvertrag der neuen Bundesländer aufzulösen oder in Anstalten des öffentlichen Rechts einzelner oder mehrerer Länder zu überführen. Ein solcher Staatsvertrag ist bis zu diesem Termin nicht zustandegekommen. Der Pflicht der Länder des Beitrittsgebietes zur Fortführung der Rundfunkversorgung nach 1991 wurde durch Neugründung öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten genügt.

777. Die klar begrenzte Aufgabe des Artikel 36 auf die *Verwaltung der bestehenden Rundfunkanstalten* der ehemaligen DDR erlaubte dem Rundfunkbeauftragten und dem Rundfunkbeirat nur für einen Übergangszeitraum (solange die Länder noch keine

[80]) Vgl. Europarat, Europäisches Übereinkommen über das grenzüberschreitende Fernsehen — Erläuternder Bericht, DH-MM (89) 2 (vom 28. April 1989).

[81]) Bei Einbeziehung besonderer Werbeformen, wie z.B. Teleshopping, darf die Werbedauer auf 20 % der täglichen Sendezeit angehoben werden.

[82]) Das einzige werbefreie Programm der Einrichtung war das Hörfunkprogramm DS Kultur.

gemeinschaftlichen Entscheidungen für die Übernahme der bestehenden Hörfunk- und Fernseheinrichtungen trafen) die Regelung der Grundstrukturen des Rundfunks. Die Zuordnung von Übertragungsmöglichkeiten an Dritte, besonders von terrestrischen Frequenzen, die von ausschlaggebender Bedeutung für die Erfolgschancen von Veranstaltern sind, gehörte nicht zur Kompetenz des Rundfunkbeauftragten; sie ist grundsätzlich ein Kernbereich der Länderzuständigkeit im Rundfunkwesen. Von Artikel 36 war jedoch nur eine Programmübernahme des DFF von anderen Anstalten im Rahmen seiner Programmverantwortung abgedeckt, soweit der DFF aus finanziellen Gründen nicht selbst in der Lage war, die Fernsehversorgung sicherzustellen.[83]) Gleiches galt für den Hörfunkbereich.

778. Die neu zu gründenden Landesrundfunkanstalten sollten bereits ab dem 1. Januar 1992 die *Grundversorgung der neuen Bundesländer* aufnehmen und dann auch die auf ihr Einzugsgebiet entfallenden Rundfunkgebühren erhalten. Über die künftige Nutzung der Produktionsstandorte in Ost-Berlin hatten die östlichen Bundesländer in einem Staatsvertrag zu entscheiden. Nach dem Einigungsvertrag besteht aber in den neuen Bundesländern weder der Zwang gleichfalls ein duales Rundfunksystem zu errichten, noch müssen die Rundfunkordnungen der fünf neuen Bundesländer den in den alten Bundesländern realisierten Modellen entsprechen. Die neuen Bundesländer sind in ihrer Entscheidung über die jeweiligen Ordnungssysteme des Rundfunks autonom.

779. Die Ministerpräsidenten der Bundesländer *Sachsen, Thüringen* und *Sachsen-Anhalt* haben am 30. Mai 1991 den *Staatsvertrag über den Mitteldeutschen Rundfunk* (MDR) unterzeichnet. Die Drei-Länderanstalt orientiert sich am binnenpluralistischen Modell westdeutscher öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten. Der MDR hat am 1. Januar 1992 den Sendebetrieb von Fernseh- und Hörfunkprogrammen in den Vertragsländern aufgenommen. Gesetzlich vorgesehen ist die Veranstaltung von drei UKW-Hörfunkprogrammen, wovon eines aus drei unterschiedlichen Landesprogrammen für die drei beteiligten Bundesländer besteht, sowie eines gemeinsamen Fernsehvollprogramms (Mitteldeutsches Fernsehen), in dem auch Beiträge der drei Landesfunkhäuser enthalten sein sollen, die jeweils ein landesspezifisches Erscheinungsbild aufweisen. Für das Fernsehprogramm ist die Möglichkeit einer Auseinanderschaltung in die Länder offen zu halten (Landesprogramme). Entsprechend einer Vereinbarung mit den anderen ARD-Anstalten beteiligt sich der MDR auch an dem Fernsehgemeinschaftsprogramm der ARD.

780. *Mecklenburg-Vorpommern* ist im Dezember 1991 dem NDR beigetreten, der damit zu einer Vier-Länderanstalt wird.[84]) Damit scheiterten die Planungen für eine Nordostdeutsche Rundfunkanstalt (NORA) unter Einbeziehung von Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Berlin. Mecklenburg-Vorpommern erhält nun — wie die anderen NDR-Staatsvertragsländer auch — jeweils ein eigenständiges Hörfunk- und Fernsehregionalprogramm. Das dortige Landesfunkhaus liefert weiterhin als gleichberechtigter Partner für das Dritte NDR-Programm und für das ARD-Gemeinschaftsprogramm zu.

781. Das Sendegebiet des Senders Freies Berlin (SFB) umfaßte nach gängiger Rechtsauffassung immer *Gesamt-Berlin*, so daß der SFB seit 1. Januar 1992 auch das Gebührenaufkommen aus Ost-Berlin erhält. Der SFB und eine brandenburgische Landesrundfunkanstalt wären je für sich allein wegen des zu geringen Gebührenaufkommens mit hoher Wahrscheinlichkeit auf den ARD-Finanzausgleich angewiesen. Insofern wäre es aus ökonomischen und rundfunkpolitischen Überlegungen heraus sinnvoll gewesen, daß sich Berlin und Brandenburg zu einer Zwei-Länderanstalt zusammenschließen, nachdem das NORA-Konzept gescheitert war. Entsprechende Verhandlungen sind jedoch ebenfalls gescheitert. In Brandenburg wurde am 6. November 1991 mit dem Gesetz über den „Rundfunk Brandenburg" der Ostdeutsche Rundfunk Brandenburg (ORB) als eigene Landesrundfunkanstalt gegründet. Er ist mittlerweile ebenfalls der ARD beigetreten.[85])

5.4.1 Landesmediengesetze

782. Die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgericht verpflichtet die Bundesländer zur gesetzlichen Regelung des Rundfunkwesens. Inzwischen haben alle fünf neuen Bundesländer Rundfunkgesetze erlassen, die den jeweiligen Ordnungsrahmen für die Veranstaltung privater Hörfunk- und Fernsehprogramme bilden.

Als erstes der fünf neuen Bundesländer hat *Sachsen-Anhalt ein Gesetz über privaten Rundfunk*[86]) verabschiedet. Zwei private Hörfunk- und Fernsehfrequenzketten sollen zunächst vergeben werden. Eine dritte landesweite Hörfunkkette soll zu einem späteren Zeitpunkt vergeben werden. Im April 1992 wurden für die beiden ersten privaten Hörfunkprogramme die Lizenzen erteilt. Das Privatrundfunkgesetz Sachsen-Anhalts regelt u. a. die Zuständigkeiten bei der Zulassung privater Rundfunkveranstalter, die durch den Landesrundfunkausschuß erfolgt. Bei der Zuordnung von Frequenzen zu öffentlich-rechtlichen oder privaten Sendern hat der Medienausschuß des Landtages ein Mitspracherecht, er muß den Entscheidungen der Landesbehörde zustimmen.

783. Der Landtag von *Sachsen* hat am 20. Juni 1991 das *Sächsische Privatrundfunkgesetz*[87]) verabschiedet. Damit wurden die rechtlichen Voraussetzungen zur Vergabe von terrestrischen Frequenzen für zwei

[83]) Ab Dezember 1990 wurde auf den ehemaligen DFF-1-Frquenzen als Rahmenprogramm für die TV-Regionalprogramme der Landesfunkhäuser des DFF das Erste Programm der ARD übernommen.

[84]) Vgl. oben Tz. 775.

[85]) Der im Februar 1992 geschlossene Staatsvertrag zwischen Berlin und Brandenburg verpflichtet den SFB und ORB jedoch zu einer umfangreichen Kooperation.

[86]) Gesetz über privaten Rundfunk in Sachsen-Anhalt vom 22. Mai 1991, abgedruckt im Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Sachsen-Anhalt 1991 (2. Jg., Nr. 10 vom 24. Mai 1991), S. 87 ff.

[87]) Gesetz über privaten Rundfunk und neue Medien in Sachsen, abgedruckt im Sächsischen Gesetz- und Verordnungsblatt 1991 (Nr. 13/1991 vom 29. Juni 1991), S. 178 ff.

private TV-Vollprogramme und für bis zu drei private Hörfunkprogramme geschaffen. Die Lizenzvergabe erfolgt durch die Sächsische Landesanstalt für privaten Rundfunk und neue Medien. Die Werberegelungen des Sächsischen Privatrundfunkgesetzes orientieren sich weitgehend am Rundfunkstaatsvertrag von 1987.

784. Das am 9. Juli 1991 verabschiedete *Rundfunkgesetz für das Land Mecklenburg-Vorpommern*[88]) enthält gleichfalls Regelungen zur Zulassung privater Rundfunkveranstalter. Hier wurden die Werberegelungen der EG-Fernsehrichtlinie bereits berücksichtigt. Im Februar 1992 wurde die Lizenz für eine Hörfunkkette vergeben. Außerdem sind zwei TV-Frequenzketten ausgeschrieben. Die für die Lizenzierung und Kontrolle des Privatrundfunks zuständige Landesrundfunkzentrale Mecklenburg-Vorpommern (LRZ) wird durch das Gesetz ermächtigt, einen Nutzungsplan für alle Frequenzen des Bundeslandes zu erstellen. Von besonderer Bedeutung ist dies, da die LRZ die Zuweisung der terrestrischen Übertragungswege unter gleichgewichtiger Berücksichtigung des öffentlich-rechtlichen und des privaten Rundfunks vornehmen soll.

785. Am 31. Juli 1991 wurde das *Thüringer Privatrundfunkgesetz*[89]) verabschiedet. Es sichert neben dem Mitteldeutschen Rundfunk und dem ZDF auch privaten Veranstaltern den Zugang zu Hörfunk- und Fernsehfrequenzen. Grundlage für Privatrundfunk in Thüringen sind landesweite Programme. Anbietergemeinschaften wird bei der Zulassung der Vorrang vor Einzelanbietern eingeräumt. Das Gesetz läßt zudem eine außenplurale Organisation des privaten Rundfunks zu. Die Sicherung der Meinungsvielfalt ergibt sich daher aus der Gesamtheit aller angebotenen privaten Programme. Die Werberegelungen des thüringischen Privatfunkgesetzes sind an den Bestimmungen der EG-Rundfunkrichtlinie orientiert. Für einen Zeitraum von zwei Jahren nach Inkrafttreten des Gesetzes darf Werbung nur im gesamten Verbreitungsgebiet des jeweiligen Programms ausgestrahlt werden, regionale oder lokale Werbung (auch in Fensterprogrammen) bleibt vorerst ausgeschlossen.

786. Die Zulassung privater Rundfunkanbieter in Brandenburg erfolgt in Zukunft aufgrund des Staatsvertrages zwischen Berlin und Brandenburg vom Februar 1992 durch eine gemeinsame Medienanstalt Berlin/Brandenburg. Das Gesetz über den „Rundfunk Brandenburg",[90]) welches das Vorschaltgesetz[91]) vom 27. August 1991 ablöste, verpflichtet außerdem den ORB — soweit programmlich und wirtschaftlich sinnvoll — auf privatwirtschaftliche Anbieter und Dienstleistungen zurückzugreifen.

5.4.2 Hörfunk

787. Die Programmverantwortung der Einrichtung für die bisherigen Hörfunkprogramme (Berliner Rundfunk, DS Kultur, Radio aktuell und DT 64) endete mit ihrer Auflösung am 31. Dezember 1991. Die fünf neuen Bundesländer hatten über den Fortbestand der Programme und die Verteilung der Produktionsstätten zu entscheiden. Im Hörfunk resultierten außerdem aus dem besonderen Status der Deutschen Welle (DW), dem Deutschlandfunk (DLF) und dem Radio im amerikanischen Sektor (RIAS) Probleme, die eine länderübergreifende Regelung verlangten.

788. Das *Gesetz über die Errichtung von Rundfunkanstalten des Bundesrechts* wurde am 30. April 1990 novelliert. Allerdings waren von dieser Änderung nur Bestimmungen bezüglich der Zusammensetzung und Neubildung von Rundfunkrat und Verwaltungsrat der vom Gesetz betroffenen bundesrechtlichen Rundfunkanstalten Deutsche Welle und Deutschlandfunk erfaßt. Mit den im Zusammenhang mit dem Rundfunkstaatsvertrag stehenden Neuordnungen von DW, DLF, RIAS und des ostdeutschen Hörfunks wurde eine neuerliche Novellierung des Bundesrunkfunkrechts erforderlich.

789. Die Deutsche Welle ist der *Auslandsrundfunksender* der Bundesrepublik Deutschland. Auch die elf Kurzwellensender von Radio Berlin International (RBI), dem Auslandsrundfunk der ehemaligen DDR, sind seit dem 3. Oktober 1990 der Deutschen Welle angeschlossen. Diese öffentlich-rechtliche Rundfunkanstalt ist ebenso wie der Deutschlandfunk eine Bundesrundfunkanstalt. Die Kompetenz des Bundes ergibt sich hier aus der Zuständigkeit für auswärtige Angelegenheiten. Neben dem Tätigkeitsschwerpunkt Hörfunk engagierte sich die Deutsche Welle auch im Fernsehbereich; der Deutschlandfunk ist hingegen nur im Hörfunkbereich tätig.

Der ursprüngliche Programmauftrag des DLF bestand in der Produktion eines Informationsprogramms für die Menschen in der ehemaligen DDR. Während sich das Sendegebiet des DLF damit auf die Bundesrepublik und das europäische Ausland erstreckt, sendet die DW nur für das Ausland. Unterschiede bestehen weiterhin in der Finanzierungsart der beiden Bundesrundfunkanstalten. Die DW finanziert sich im wesentlichen aus Zuwendungen des Staates, der DLF erhält demgegenüber zusätzlich Anteile der monatlichen Grundgebühren, die die Landesrundfunkanstalten an ihn abzuführen haben.

RIAS Berlin ist eine Einrichtung des United States Information Service, bei dem die Programm- und Sendehoheit liegt und der früher die volle, heute nur noch eine teilweise Finanzierung über Zuwendungen trägt. Die eigentliche Finanzierung erfolgt über den Bundeshaushalt. Der RIAS ist dem Status nach eine Rundfunkanstalt. Das Sendegebiet des RIAS ist Berlin und Deutschland. Seit einigen Jahren besteht neben

---

[88]) Rundfunkgesetz für das Land Mecklenburg-Vorpommern, abgedruckt im Gesetz- und Verordnungsblatt für Mecklenburg-Vorpommern 1991 (Nr. 13/1991 vom 12. Juli 1991), S. 194 ff.

[89]) Thüringer Privatrundfunkgesetz, abgedruckt im Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Thüringen 1991 (Nr. 16/1991 vom 5. August 1991), S. 255 ff.

[90]) Gesetz über den „Rundfunk Brandenburg", abgedruckt im Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Brandenburg 1991 (2. Jg., Nr. 35 vom 19. November 1991), S. 472 ff.

[91]) Vorschaltgesetz zur Neuordnung des Rundfunks in Brandenburg, abgedruckt im Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Brandenburg 1991 (2. Jg., Nr. 25 vom 6. September 1991), S. 384 ff. Das Gesetz enthielt lediglich die Bestimmungen zur Konstituierung des Rundfunkunternehmens „Rundfunk Brandenburg" — einer gemeinnützigen Anstalt des öffentlichen Rechts — und seiner Organe (Rundfunkrat, Verwaltungsrat, Intendant, Gründungsbeauftragter).

den Hörfunkprogrammen RIAS 1 und RIAS 2 auch eine Fernseh-Sparte (RIAS-TV).

790. Seit der Wende wurden verschiedene Modelle zur Neuordnung der vier ostdeutschen Hörfunkprogramme von DLF, DW und RIAS diskutiert. Die Bundesländer einigten sich vorläufig im Beschluß der Ministerpräsidenten am 4./5. Juli 1991 auf die Zusammenlegung von RIAS 1 und DLF (die als bundesweite gebührenfinanzierte Informationsprogramme weitergeführt werden sollen) sowie dem Ost-Berliner Sender DS-Kultur zu einer Einrichtung, die unter die gemeinsame Leitung von ARD und ZDF gestellt werden soll. Bis zur endgültigen Klärung der Organisation des nationalen Hörfunks hat das ZDF zunächst DS-Kultur unter seine Verantwortung genommen. Die Gebührenerhöhungen des Rundfunkstaatsvertrags sehen einen Betrag von 0,75 DM für den künftigen nationalen Hörfunk vor. Die Ministerpräsidenten konnten sich jedoch bislang noch nicht über die Struktur des nationalen Hörfunks verständigen. Zunächst veranstalten alle drei Sender weiterhin ein eigenständiges Programm. Zur bundesweiten Verbreitung dieser Programme sind allerdings die derzeit genutzten terrestrischen Frequenzen im UKW-Bereich nicht ausreichend. Eine weitere Ausdehnung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks erscheint der Monopolkommission angesichts des knappen Frequenzspektrums und insbesondere im Hinblick auf die föderale Struktur des Rundfunks in der Bundesrepublik als bedenklich.

Die DW soll weiterhin aus dem Bundeshaushalt finanziert und im Ausland verbreitet werden. Der DW werden auch die Fremdsprachenredaktionen des DLF zugeordnet. Das Programm von Radio aktuell wurde Anfang 1992 eingestellt, die Frequenzen werden von NDR, ORB und MDR genutzt. Auch das Programm von DT 64 sollte eingestellt werden. Es wurde jedoch zunächst unter dem Dach des MDR weitergeführt. Der Berliner Rundfunk wurde privatisiert und erhielt für Berlin eine Sendelizenz. Das gleiche gilt für das Programm RIAS 2, das unter neuem Namen (R.S. 2) auf alter Frequenz weitersendet.

5.4.3 Fernsehen

791. ARD und ZDF sind seit Dezember 1990 in den neuen Bundesländern zu empfangen. Das neue Programm DFF-Länderkette (vergleichbar den westdeutschen Dritten Programmen) startete ebenfalls im Dezember 1990. Dieses Programm faßte viele der beliebten alten Sendungen des DFF zusammen und wurde mit neuen Programmelementen und Beiträgen aus den Landesstudios ergänzt. Die DFF-Länderkette stellte damit einen ersten Schritt hin zur dezentralen und föderalen Organisationsstruktur des Fernsehens in den östlichen Bundesländern dar. Da die Einrichtung seit dem 31. Dezember 1991 nicht mehr existiert, müssen die neuen Landesrundfunkanstalten über eine Form der Weiterführung einzelner Programmelemente innerhalb der Dritten Programme von MDR und ORB entscheiden.

792. RIAS-TV, das sein Programm zur Zeit in Berlin terrestrisch verbreitet (25 Wochenstunden), wird als deutsches Auslands-Informations-Fernsehen unter der Rechtsträgerschaft der DW fortbestehen. Die Finanzierung wird zum Teil aus umgewidmeten Mitteln der RIAS-TV-Finanzierung des Bundeshaushaltes erfolgen. Standort des Auslandsfernsehens wird Berlin sein.

793. Das Privatfernsehen konnte sich in den neuen Bundesländern noch nicht etablieren. Allerdings sind bei den neu errichteten Landesmedienanstalten bereits Anträge auf Zuteilung terrestrischer Frequenzen gestellt worden. Die privaten westdeutschen Fernsehprogramme haben jedoch trotzdem hohe Marktanteile in den neuen Bundesländern, da sie teilweise durch terrestrische Abstrahlung westlicher Sendestationen und andererseits über Satelliten auch in den östlichen Bundesländern zu empfangen sind.

5.5 Novellierungen im gesamtdeutschen Rundfunkrecht durch den Beitritt der neuen Bundesländer

794. Wie das Bundesverfassungsgericht in seinem 6. Rundfunkurteil vom 5. Februar 1991 bestätigt hat, schreibt das Grundgesetz weder ein bestimmtes Modell der Rundfunkordnung vor noch zwingt es zur Modellkonsistenz.[92]) Allerdings muß der Gesetzgeber — anders als im Printmedienbereich — eine positive Rahmenordnung vorsehen. Er darf die Rundfunkmärkte also nicht völlig dem freien Spiel der Kräfte überlassen.

Im Zusammenhang mit dem Beitritt der fünf neuen Bundesländer sind vielfältige Novellierungen im Rundfunkrecht notwendig geworden. Die Monopolkommission bedauert, daß der Gesetzgeber diese Gelegenheit nicht genutzt hat, eine stärker marktwirtschaftlich ausgerichtete Rundfunkordnung festzulegen. Hier ist eine wichtige Chance auch im Hinblick auf den nach 1992 entstehenden Binnenmarkt verpaßt worden.

795. Am 31. August 1991 verabschiedeten die Ministerpräsidenten aller 16 Bundesländer den *Staatsvertrag über den Rundfunk im vereinten Deutschland*[93]) (Artikel-Staatsvertrag). Darin regeln die Bundesländer einheitliche Mindestgrundsätze für den Hörfunk- und Fernsehbereich mit bundesweiter Verbindlichkeit. Der Staatsvertrag, der wesentliche Teile aus den früheren Staatsverträgen übernommen hat, bildet den rechtlichen Ordnungsrahmen für bundesweit ausgestrahlte private Rundfunkprogramme und enthält Werberegelungen sowie Grundsätze der Finanzierung der öffentlich-rechtlichen Landesrundfunkanstalten und des privaten Rundfunks. Das Vertragswerk umfaßt insgesamt sechs Einzel-Staatsverträge:

— Artikel 1: Rundfunkstaatsvertrag,

— Artikel 2: ARD-Staatsvertrag,

— Artikel 3: ZDF-Staatsvertrag,

— Artikel 4: Rundfunkgebührenstaatsvertrag,

---

[92]) Vgl. oben Tz. 765.

[93]) Abgedruckt in den Gesetzes- und Verordnungsblättern der Bundesländer sowie in: Media Perspektiven, Dokumentation IIIa/1991, S. 105 ff.; Media Perspektiven, Dokumentation IIIb/1991, S. 173 ff. (Begründung zum Staatsvertrag).

— Artikel 5: Rundfunkfinanzierungsstaatsvertrag,

— Artikel 6: Bildschirmtext-Staatsvertrag.

Artikel 7 enthält eine Übergangsbestimmung sowie die Vorschriften für Kündigung und Inkrafttreten (1. Januar 1992); in Artikel 8 sind die Staatsverträge aufgeführt, die mit Gültigkeit des Staatsvertrages über den Rundfunk im vereinten Deutschland außer Kraft treten.

5.5.1 Rundfunkstaatsvertrag

796. Mit dem neuen Rundfunkstaatsvertrag (RStV) wurde das Rundfunkrecht in der Bundesrepublik an die Erfordernisse der Wiedervereinigung, der europäischen Rechtsentwicklung und an die neuere Rechtssprechung des Bundesverfassungsgericht angepaßt und es wurden gleichzeitig die im Laufe der Jahre gewonnenen praktischen Erfahrungen eingearbeitet bzw. umgesetzt. Bei dieser Novellierung standen noch stärker als bei den Verhandlungen über den vorher geltenden Rundfunkstaatsvertrag von 1987 die Zuordnung technischer Ressourcen und Finanzierungsfragen im Mittelpunkt. Durch die Übernahme der liberaleren Regelungen der Unterbrecherwerbung in der Europaratskonvention[94]) schafft der RStV für die deutschen Privatrundfunkunternehmen Bedingungen, die Benachteiligungen gegenüber europäischen Konkurrenten reduzieren. TV-Sendungen dürfen nunmehr bereits bei einer Dauer von 45 Minuten (bisher 60 Minuten) mit Werbung unterbrochen werden. Im Privatfernsehen dürfen Filme über eine bestimmte Gesamtspieldauer mehrere Werbeblöcke enthalten. Auch gesponserte Sendungen dürfen zukünftig durch Werbeeinschaltungen unterbrochen werden. Die öffentlich-rechtlichen Anstalten konnten sich mit ihrer Forderung nach Aufhebung der 20-Uhr-Werbegrenze nicht durchsetzen. Dies ist aus Sicht der Monopolkommission zu begrüßen, da sonst die Entwicklungschancen des privaten Rundfunks weiter eingeschränkt worden wären.

797. Die Dominanz der öffentlich-rechtlichen Anstalten im Rundfunksektor wurde von den Bundesländern zementiert, da man ARD und ZDF eine über den europäischen Kulturkanal hinausgehende Beteiligung an weiteren europäischen Programmen (z. B. Euronews) offen gehalten hat. Werbefinanzierte europäische Satellitenprogramme unterliegen allerdings nicht den für öffentlich-rechtliche Fernsehanstalten in der Bundesrepublik geltenden Werbebeschränkungen. Andererseits wird der feste Wille bekundet, der Chancengleichheit für die privaten Anbieter wenigsten ein Stück näher zu kommen durch eine Überprüfung der bisherigen Frequenzaufteilung und -nutzung: „Alle Länder erklären ihre Absicht, festgestellte Doppel- oder Mehrfachversorgungen abzubauen, um zusätzliche Übertragungsmöglichkeiten für private Veranstalter, auch für den Westschienenveranstalter, zu gewinnen" (Präambel).

798. Im RStV sind wiederum keine Regelungen zur Machtkonzentration von Multimediaunternehmen enthalten. Zur Sicherung der Meinungsvielfalt privater Fernsehveranstalter wurden jedoch detailliertere Regelungen als bisher ausformuliert. § 21 RStV enthält zusätzliche Bestimmungen zur Sicherung der Meinungsvielfalt in bundesweit verbreiteten Fernsehvollprogrammen bzw. Spartenprogrammen mit dem Schwerpunkt Information. Für bundesweit verbreitete Programme gilt das Verbot der mehrfachen Programmträgerschaft. Die Zulassung wird für ein bundesweit verbreitetes Fernsehvollprogramm bzw. Fernsehspartenprogramm mit Schwerpunkt Information künftig nur solchen Veranstaltern erteilt, an denen keiner der Beteiligten mehr als 50 % der Kapital- oder Stimmrechtsanteile innehat oder sonst einen vergleichbaren Einfluß ausübt.[95]) Geplante Veränderungen der Beteiligungsverhältnisse und der sonstigen Einflüsse müssen der zuständigen Landesmedienanstalt vor ihrem Vollzug angemeldet werden. Die Landesmedienanstalten werden außerdem verpflichtet, gemeinsam regelmäßig (spätestens alle drei Jahre) einen von einem unabhängigen Institut zu erstellenden Bericht über die Entwicklung der Meinungsvielfalt und der Konzentration im privaten Rundfunk zu veröffentlichen. Darin sind intermediäre Verflechtungen (Hörfunk/Fernsehen, Rundfunk/Presse) ebenso zu berücksichtigen wie horizontale Verflechtungen zwischen Rundfunkveranstaltern in verschiedenen Sendegebieten und internationale Medienverflechtungen.

5.5.2 ARD-Staatsvertrag/ZDF-Staatsvertrag

799. Bei den beiden Staatsverträgen, die die öffentlich-rechtlichen Rundfunkveranstalter betreffen, ist es zu Änderungen im Vergleich zu dem Abkommen über die Koordinierung des ersten Fernsehprogramms vom 17. April 1959 und dem Staatsvertrag über die Errichtung der Anstalt des öffentlichen Rechts „Zweites Deutsches Fernsehen" vom 6. Juni 1961 gekommen. In beiden Staatsverträgen wird u. a. die Pflicht zur Koordination des Programmschemas zwischen ARD und ZDF festgeschrieben. Entsprechend der neuesten Rechtsprechung durch das Bundesverfassungsgericht[96]) wird den Sendern die Herausgabe von Druckwerken (Programmzeitschriften u. ä.) gestattet. Während die Anzahl der Landesrundfunkanstalten, die sich der ARD anschließen werden, zur Zeit noch nicht feststeht, wird das ZDF künftig ein Sender aller 16 Bundesländer sein. Daher mußte im ZDF-Staatsvertrag die Zusammensetzung und Größe der Aufsichtsratsgremien neu geregelt werden.[97]) Der neue ZDF-Staatsvertrag sieht außerdem vor, daß auch 30 % der Fernsehgebühr aus den neuen Bundesländern an das ZDF abgetreten wird.

[94]) Vgl. oben Tz. 773.

[95]) Veranstaltern, die dieser Vorschrift in § 21 Abs. 2 RStV nicht entsprechen, wird eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 1992 eingeräumt. Als Einfluß wird nach dem RStV bereits gewertet, wenn ein Anbieter regelmäßig einen wesentlichen Teil der Sendezeit eines anderen Veranstalters mit von ihm zugelieferten Programmteilen gestaltet oder eine Stellung inne hat, die wesentliche Entscheidungen eines anderen Veranstalters über Programmgestaltung, Programmeinkauf oder Programmproduktion von seiner Zustimmung abhängig macht. Durch Gründung von Tochterunternehmen können diese Bestimmungen nicht umgangen werden.

[96]) Vgl. oben Tz. 769.

[97]) Der ZDF-Fernsehrat hat zukünftig 77 statt 66 Mitglieder, der Verwaltungsrat wurde von 9 auf 14 Mitglieder erhöht. Zusätzlich werden nun auch Vertreter der Umweltorganisationen in den Fernsehrat aufgenommen. In beiden Gremien sollen Frauen stärker als bisher vertreten sein.

5.5.3 Rundfunkgebühren- und -finanzierungsstaatsvertrag

800. Mit den Staatsverträgen zur Regelung der Rundfunkgebühren und -finanzierung erstreckt sich das Rundfunkgebührenrecht auch auf die neuen Bundesländer. Der *Rundfunkgebührenstaatsvertrag* regelt die Gebührenpflicht und die technischen Fragen der Abwicklung von Gebührenzahlungen. Die Höhe der Rundfunkgebühr wird durch den *Rundfunkfinanzierungsstaatsvertrag* festgelegt, der auch den Verwendungszweck, die Finanzierung der Landesmedienanstalten und den ARD-Finanzausgleich regelt.

Die Rundfunkgebühren sind in den alten Bundesländern ab 1. Januar 1992 von 19,00 DM auf 23,80 DM[98]) pro Monat und Teilnehmer gestiegen. Dem Ausgleich von Finanzierungslücken bei ARD und ZDF dienen 2,30 DM der Erhöhung. Ein Teil der Gebührenerhöhung ist an Projekte gebunden. 1,00 DM[99]) fließt bis Ende 1994 in die auf drei Jahre befristete Anschubfinanzierung für die Landesrundfunkanstalten in den neuen Bundesländern,[100]) jeweils 0,75 DM sind für den europäischen Kulturkanal und zur Neuordnung des Bundesrundfunks vorgesehen. Über eine erneute Gebührenerhöhung kann erst ab 1995 wieder verhandelt werden.

In den neuen Bundesländern war die Rundfunkgebühr nach der Vereinigung erst von 10,00 DM auf 19,00 DM erhöht worden. Deshalb werden dort die Gebühren in drei Stufen bis 1995 dem ab 1. Januar 1992 in den alten Bundesländern gültigen Satz angeglichen.

6. Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen für das private Rundfunkangebot

801. Eine nachhaltige Stärkung der Konkurrenzfähigkeit privater Rundfunkanbieter gegenüber den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten ist vor allem im Werbebereich zu erzielen. Die Wettbewerbsbedingungen werden darüber hinaus auch durch Verbesserung der *Zugangsmöglichkeiten zu Rundfunkübertragungsnetzen* erhöht. Die Wettbewerbschancen innerhalb des gesamten Rundfunksektors, aber auch innerhalb des privatwirtschaftlichen Teilbereichs könnten sich darüber hinaus auch durch *Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen* verbessern.

6.1 Werberegulierung

802. Werberegelungen zur Besserstellung des privaten Rundfunkangebots können einerseits ansetzen an der Werbung im öffentlich-rechtlichen Rundfunk. In diesem Zusammenhang hatte die Monopolkommission in den vergangenen Hauptgutachten die *Werbung der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten* als nicht ordnungskonform abgelehnt und eine Gebührenfinanzierung befürwortet. Die Monopolkommission hält dies nach wie vor für richtig. Das gilt selbst dann, wenn man davon ausgeht, daß die Werbeerlöse der öffentlich-rechtlichen Anstalten nicht vollständig den privaten Anbietern zugute kämen, sondern auch — bei Umschichtungen der Werbebudgets — anderen Werbeträgern zuflössen.

Tatsächlich tendiert die Entwicklung vielfach aber in die entgegengesetzte Richtung. Die öffentlich-rechtlichen Anstalten versuchen, ihre Werbeeinnahmen, die — anders als die Rundfunkgebühren — nicht der politischen Finanzkontrolle unterliegen, durch verstärkte Werbetätigkeit zu erhöhen. Das geschah in der Vergangenheit durch Ausschöpfung von bisher nicht genutzten Werbezeiten oder durch Einrichtung neuer Programme, in denen auch Werbebeiträge gesendet wurden. Gelegentlich bewegen sich die öffentlich-rechtlichen Anstalten dabei auch in einer rechtlichen „Grauzone" wie sich z.B. bei der Verbreitung von Werbung nach Mitternacht gezeigt hat.[101]) Unter diesen Voraussetzungen muß es fast schon als Erfolg angesehen werden, wenn den Forderungen der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten nach einer Expansion der Rundfunkwerbung nicht stattgegeben wird.

803. Auf der anderen Seite können die Finanzierungsbedingungen des privaten Rundfunks auch verbessert werden, wenn man die für *private Anbieter bestehenden Werbebeschränkungen* abbaut. Damit ist weniger die aus Gründen des Verbraucherschutzes für einzelne Produktgruppen bestehende oder von den Europäischen Gemeinschaften vorgesehene Werbebeschränkung gemeint. Kritisch zu betrachten ist vielmehr das in einigen Bundesländern existierende Verbot für überregional verbreitete Hörfunk- und Fernsehprogramme, durch eine technisch denkbare regionale Auseinanderschaltung des Programms Lokalwerbemöglichkeiten ohne Streuverluste anzubieten. Die Monopolkommission hält den Einwand, daß dies zum Schutze der Tageszeitungen erforderlich sei, für nicht stichhaltig. Der Stellenwert von Hörfunk und Fernsehen für die lokalen Werbungtreibenden ist nicht von einem Umfang, der die Existenz der Presse infrage stellt. Auch das Bundeskartellamt geht in seiner Entscheidungspraxis davon aus, daß im lokalen Werbewettbewerb der Rundfunk- und der Printmedien Substitutionsbeziehungen bestehen, die aber nicht ein solches Ausmaß erreichen, daß man von einem eigenständigen sachlich relevanten Markt sprechen kann.[102])

804. Denkbar wäre darüber hinaus, daß eine Aufhebung der auf 15 % der Sendezeit festgelegten Obergrenze der Werbung in privaten Rundfunkprogrammen zu einer wesentlichen Steigerung der Werbeerlöse führen könnte. Die Monopolkommission hält eine solche Einschätzung jedoch nicht für zwingend. Sie geht davon aus, daß ab einer gewissen Höhe ein Zuwachs des Werbeanteils am gesendeten Programm an die Grenzen der Akzeptanz des Publikums stoßen kann. Ausweichreaktionen von Rundfunkteilnehmern, die einen Anstieg der Tausender-Preise und damit eine Verringerung der Nachfrage bewirken, wären die Folge.

---

[98]) Grundgebühr: 8,25 DM; Fernsehgebühr: 15,55 DM.

[99]) Davon werden 0,30 DM von der Grundgebühr und 0,70 DM von der Fernsehgebühr herangezogen.

[100]) Danach geht der Betrag an ARD und ZDF als indirekte Gebührenerhöhung für 1995.

[101]) Dies wird von den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten nicht als Verstoß gegen das Werbeverbot für die Zeit nach 20.00 Uhr angesehen, da nach Mitternacht ein neuer Kalendertag angefangen habe und es sich somit um *Werbung vor 20.00 Uhr* handele.

[102]) Vgl. oben Tz. 685.

6.2 Zugang zu Übertragungskapazitäten

805. Die Ungleichheit im *Zugang zu den terrestrischen Frequenzen* ist einerseits die Hauptursache für die überlegene Wettbewerbsposition der öffentlich-rechtlichen Anbieter. Zum anderen führt sie auch zu Unterschieden in den Wettbewerbschancen zwischen den privaten Anbietern. Wenn die vom Umfang des Werbefinanzierungspotentials mögliche Anzahl von vier privaten TV-Vollprogrammen abgesichert werden soll, müßte eine *Neuverteilung der terrestrischen TV-Frequenzen* ins Auge gefaßt werden.[103]) Damit könnten vier privaten Anbietern technische Reichweiten in der gleichen Größenordnung bereitgestellt werden. Dazu wäre allerdings eine Abstimmung der verschiedenen Bundesländer bzw. ihrer für die Frequenzzuteilung zuständigen Landesanstalten erforderlich.

806. Der *Zuschnitt der Sendegebiete* bei den terrestrisch verbreiteten TV-Fensterprogrammen sowie den privaten Hörfunkprogrammen hält nach Expertenmeinung deren Zahl geringer, als nach den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen notwendig wäre. Das gilt sowohl für zu kleine Sendegebiete, die keinen rentablen Betrieb erlauben, wie auch — beim überregionalen Hörfunk — für Sendegebiete, die sich an Landesgrenzen orientieren und eigentlich Erlösmöglichkeiten für mehr als ein Programm bieten würden. Auch in solchen Fällen müßte die Frequenzvergabe länderübergreifend geordnet werden. Die Monopolkommission hält es in diesem Zusammenhang für vorrangig, die Sendegebiete so zuzuschneiden, daß möglichst weder auf der regionalen noch auf der lokalen Ebene private Monopolstellungen entstehen.

807. Die *Einspeisung in Breitbandkabelnetze* sollte zumindest für alle deutschsprachigen Programme unabhängig von dem jeweils genutzten Satellitensystem zu gleichen Bedingungen erfolgen. Dies würde auch ökonomische Zwänge zu einer Parallelausstrahlung über mehrere Satelliten vermeiden. Kabelhaushalte und private Haushalte mit Satellitendirektempfang wären damit über den gleichen Satelliten-Transponder erreichbar. Bei einem Abbau von Doppel- oder Mehrfachversorgung könnten insbesondere — wie bereits im Rundfunkstaatsvertrag angelegt — die vom öffentlich-rechtlichen Rundfunk dann nicht mehr benötigten Frequenzen von privaten Rundfunkanbietern genutzt werden.

6.3 Legislative Rahmenbedingungen

808. Die Monopolkommission hatte in ihren letzten Hauptgutachten ihren Vorschlag wiederholt, die Erteilung einer *landesrechtlichen Rundfunklizenz als Zusammenschlußtatbestand* zu fassen und so der Kontrolle des Bundeskartellamts zu unterwerfen. Diese Empfehlung ist — auch im Hinblick auf die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes[104]) — weiter aktuell. Der Bundesgesetzgeber wäre verfassungsrechtlich legitimiert, eine solche Entscheidung zu treffen; dies steht im Einklang mit der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgericht.[105]) Die Entwicklung des Medienrechts geht allerdings in die entgegengesetzte Richtung, da auch die Landesgesetzgeber die wettbewerbspolitische Problematik einer Verflechtung zwischen Rundfunk- und Printmedien nicht hinreichend aufgreifen.

809. In einzelnen Landesgesetzen werden an die Vergabe von terrestrischen TV- und UKW-Hörfunkfrequenzen von einzelnen Landesgesetzgebern für private Anbieter *Auflagen über Programminhalte und zur Programmproduktion* verbunden. Die dadurch erhöhten Kosten können im Einzelfall dazu führen, daß vorhandene terrestrische Frequenzen aus wirtschaftlichen Gründen nicht genutzt werden. Voraussetzung für Auflagen an die Programminhalte, die sich an dem übergeordneten Ziel der Sicherung der Meinungsvielfalt orientieren, müßte in jedem Fall eine hinreichend große Bevölkerungszahl im Sendegebiet sein, die trotz der Auflagen einen rentablen Sendebetrieb ermöglicht.

810. Dagegen sind nach Auffassung der Monopolkommission solche *Auflagen abzulehnen,* die sich auf den *Produktionsstandort* beziehen oder bestimmte *Quoten* zur Eigen- und Auftragsproduktion bzw. zur Herkunft gekaufter Programme fordern. Das betrifft insbesondere vorgegebene Eigenproduktionsquoten für lokale Hörfunkprogramme und die Einschränkung der Bezugsmöglichkeiten für Mantelprogramme. Ordnungspolitisch verfehlt ist aber auch die Verknüpfung der Vergabe von terrestrischen TV-Frequenzen an die Anbieter von bundesweiten Programmen mit Produktionsauflagen, die über eine Pflicht zur regionalen Berichterstattung hinausgehen. Erhebliche Bedenken hat die Monopolkommission auch — wie bereits im letzten Hauptgutachten ausgeführt[106]) — gegenüber der in der EG-Fernsehrichtlinie vorgesehenen 50 %-Quote für Fiction-Programme europäischer Herkunft.[107])

---

[103]) Eine entsprechende Überprüfung der bisherigen Frequenzaufteilung und -nutzung sieht der neue Rundfunkstaatsvertrag in seiner Präambel bereits vor.

[104]) Vgl. oben Tz. 687.

[105]) Das BVerfG läßt in seinem Vierten Rundfunk-Urteil die Frage offen, ob „der Bundesgesetzgeber *verfassungsrechtlich verpflichtet ist,* ... daß er das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen um eine kartellrechtliche Prüfung vor Erteilung der Lizenz ergänzt, wie die Monopolkommission das empfohlen hat" (BVerfGE 73, 118 I, 175 f. — Hervorhebung durch die Monopolkommission).

[106]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 643 ff.

[107]) Artikel 4 Abs. 1 der „Richtlinie des Rates vom 3. Oktober 1989 zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Ausübung der Fernsehtätigkeit" hat folgenden Wortlaut:
(1) Die Mitgliedstaaten tragen im Rahmen des praktisch Durchführbaren und mit angemessenen Mitteln dafür Sorge, daß die Fernsehveranstalter den Hauptteil ihrer Sendezeit, die nicht aus Nachrichten, Sportberichten, Spielshows oder Werbe- und Teletextleistungen besteht, der Sendung von europäischen Werken im Sinne des Artikels 6 vorbehalten. Dieser Anteil ist unter Berücksichtigung der Verantwortung der Rundfunkveranstalter gegenüber ihrem Publikum in den Bereichen Information, Bildung, Kultur und Unterhaltung schrittweise anhand geeigneter Kriterien zu erreichen.

KAPITEL VI

Wettbewerbswirkungen von Standards in der Telekommunikation

1. Einleitung

1.1 Standardisierung als wettbewerbspolitisches Problem

811. Die *Wirkungen von Standards auf den Wettbewerb* sind ambivalent. Einerseits können Standards Märkte konstituieren und Marktentwicklungsprozesse beschleunigen. Über die Verkürzung der Phasen technologischer und kommerzieller Risiken setzen sie Neuerungsanreize und begünstigen Markteintritte neuer Anbieter. Andererseits gehen von Standards Wettbewerbsrisiken aus. Zu frühzeitige Standardisierung kann Innovationen verhindern. Bestehende Marktmacht kann verfestigt, Konzentration ausgelöst werden. Wettbewerbsbeschränkende Rückwirkungen auf angrenzende Märkte sind möglich. Ob es zu *wettbewerbsfördernden oder -mindernden Effekten* kommt, hängt unter anderem von der Art der Entstehung von Standards, den betroffenen Märkten, dem Zeitpunkt der Standardisierung und den Standardisierungsinhalten ab.

812. Für die *Telekommunikation* als Netzwerktechnologie mit *ausgeprägtem Kompatibilitätserfordernis* sind Standards von besonderer Bedeutung. Ihre Einhaltung garantiert den Teilnehmern an einem offenen Netz, daß sie miteinander kommunizieren können und daß weder sie noch das Netz durch die Nutzung bestimmter Endgeräte Schaden nehmen. Kompatibilität steigert die Attraktivität eines Netzes und ist folglich eine Voraussetzung für dessen Wachstum. Die Frage nach *effizienten Mechanismen für die Festlegung und Umsetzung von Standards* ist insbesondere vor dem Hintergrund der sich rasch ändernden technologischen und ordnungspolitischen Bedingungen in der Telekommunikation von Bedeutung. Wurde in der Vergangenheit das Entstehen und die Entwicklungsdynamik der Telekommunikationsmärkte durch die Standardisierungspolitik der nationalen — zumeist staatlichen — Fernmeldemonopole entscheidend beeinflußt, nimmt heute im Zuge der Deregulierungspolitik die wettbewerbliche Steuerung zu. Hinzu kommt eine ausgeprägte Entwicklungsdynamik der Telekommunikationstechnologien. Die Zahl der Netzwerke steigt, es entsteht eine Vielzahl neuer Dienste, und es gibt neue Verknüpfungsmöglichkeiten mit anderen Netzwerktechnologien wie z. B. mit Computernetzen. Hier bedarf es effizienter, die Innovationsdynamik fördernder Koordination.

813. Neben der Frage nach den Entstehungsbedingungen effizienter Standards sind vor allem die *Wettbewerbswirkungen* Gegenstand der Untersuchung. Auf einzelwirtschaftlicher Ebene versuchen Unternehmen ihre Marktposition durch strategische Standardisierungsentscheidungen zu verbessern. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene werden Standardisierungsprozesse als Instrumente der Handels- und der Industriepolitik mißbraucht. Im Ergebnis gehen diese Verhaltensweisen immer zu Lasten der Verbraucher.

814. In Abschnitt 2 der Untersuchung werden zunächst die Ergebnisse der noch vergleichsweise jungen ökonomischen Theorie der Standardisierung diskutiert. In den folgenden Abschnitten 3 und 4 wird die Praxis der Standardisierung in der Telekommunikation behandelt. Gliederungspunkt 3 umfaßt die institutionelle Seite der nationalen, europäischen und weltweiten Standardisierungsanstrengungen. In Abschnitt 4 werden der Stand und die wettbewerbspolitischen Implikationen aktueller Standardisierungsprozesse untersucht. In dem abschließenden 5. Gliederungspunkt werden die Ergebnisse der theoretischen und empirischen Analyse zusammengefaßt und Folgerungen für eine Standardisierungspolitik in der Telekommunikation gezogen.

1.2 Definitionen und Abgrenzungen

815. Der Begriff des Standards umfaßt in seiner weitesten Auslegung Regeln über die Beschaffenheit von Dingen und Prozeduren. Gegenstand von Festlegungen sind meßbare funktionale, quantitative und qualitative Eigenschaften. Dementsprechend ist unter Standardisierung das Festlegen einer einheitlichen Regel (Standard) oder das Angleichen bestehender Regeln an eine neue, einheitliche Vorschrift zu verstehen. Der Begriff der *Standardisierung* wird gleichbedeutend mit dem Terminus *Normierung* verwendet. Normenorganisationen arbeiten nach einem eingeschränkteren, eher gemeinwohlorientierten Normenbegriff. Nach der von der Internationalen Standardisierungsorganisation ISO (International Organization for Standardization) anerkannten Definition ist eine Norm eine „technische Spezifikation bzw. ein anderes, der Öffentlichkeit zugängliches Dokument, das in Zusammenarbeit mit allen interessierten Kreisen und mit deren Konsens oder allgemeiner Billigung aufgestellt wird, sich auf die vereinten Ergebnisse von Wissenschaft, Technik und Erfahrung stützt, den größten Nutzen der Allgemeinheit zum Ziel hat und von einem qualifizierten Gremium auf nationaler, regionaler oder internationaler Ebene angenommen wurde".

816. Nach dem Regelungszweck können Referenz-, Qualitäts- oder Kompatibilitätsstandards unterschieden werden. *Referenzstandards* liefern Informationen über die Eigenschaften komplexer Produkte oder Verfahren. Sie helfen den Beteiligten verschiedene Ausprägungen einer Technologie miteinander ver-

gleichbar zu machen. *Qualitätsstandards* — eingeschlossen sind Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltschutznormen — beschreiben ein Mindestmaß an Leistungsfähigkeit und liefern Konsumenten damit Informationen über die Anwendbarkeit der Produkte und Verfahren. Bei beiden Standardtypen steht der *Informationsaspekt* im Vordergrund. Ihre ökonomische Funktion besteht in der *Minimierung von Transaktionskosten,* die entstehen würden, wenn jeder Verbraucher oder Nutzer die Existenz dieser Eigenschaften jeweils selbst überprüfen müßte. *Kompatibilitätsstandards* stellen sicher, daß Komponenten oder Systeme verschiedener Produzenten im Hinblick auf eine spezifische Funktion miteinander vereinbar, d. h. interoperabel sind. Interoperabilität wird in der Regel über die Normierung von Schnittstellen gewährleistet, so daß die Termini „Kompatibilitätsstandard" und „Schnittstellenstandard" weitgehend synonym verwendet werden. Typische Beispiele für das Zusammenwirken kompatibler Elemente sind die elektronische Datenverarbeitung (Hardware, Software, Drucker, Modem usw.) oder Produkte der Unterhaltungselektronik (Radio, Verstärker, Cassettendeck, CD-Spieler, Lautsprecher). Die Kompatibilitätserfordernisse nehmen mit der Komplexität der Systeme zu. Netzwerktechnologien wie Telekommunikations- oder Computernetze sind typische Beispiele für hochkomplexe Systeme mit einem großen Bedarf an Schnittstellenkompatibilität.

817. Das Untersuchungsobjekt dieser Arbeit sind *Kompatibilitätsstandards.* Sie entstehen entweder im Wettbewerb auf Märkten, durch Verhandlungen in Standardisierungsorganisationen oder werden in Form von Regulierungen hoheitlich verordnet. In der ökonomischen Theorie der Standardisierung werden Standards nach dem Grad ihrer Verbindlichkeit in de facto- und de jure-Standards unterschieden.

De facto-Standards sind freiwillige Standards. Sie entstehen auf Märkten, indem eine vorhandene Technologie entweder auf eine breite Akzeptanz der Marktteilnehmer trifft oder im Wettbewerb mit alternativen technischen Spezifikationen dominiert. Somit können Standards sowohl das Ergebnis von Wettbewerb als auch eine Voraussetzung für Wettbewerb sein. In der Literatur werden zwei Arten von de facto-Standards unterschieden:

(1) Nicht-geförderte (unsponsored) Standards. Sie lassen sich auf keinen identifizierbaren Verursacher zurückführen und werden auch nachträglich von keinem Marktteilnehmer explizit unterstützt, d. h. sie sind mit keinen früheren oder aktuellen Eigentumsinteressen verknüpft. Die Märkte, auf denen sie entstehen, sind in aller Regel polypolistisch strukturiert und zeichnen sich durch niedrige Marktzutrittsbarrieren aus.

(2) Geförderte (sponsored) Standards. Es gibt einen oder mehrere „Förderer" einer bestimmten Technologie. Das Ziel der „Sponsoren" besteht darin, die Technologie im Wettbewerb mit anderen Technologien als Standard durchzusetzen. Geförderte Standards entstehen unter den Bedingungen von Eigentumsinteressen und der Existenz von Marktmacht.

De jure-Standards sind Zwangsstandards. Hinter ihnen steht die Verbindlichkeit gesetzlicher Regelungen. Ihre Entstehung wird vor allem durch administrative Prozeduren und politische Prozesse beeinflußt. Gleichwohl entstehen de jure-Standards nicht losgelöst von Marktprozessen. In der Regel basieren sie auf wettbewerblich entwickelten Technologien. Obwohl nur die hoheitlich gesetzten Normen unmittelbar rechtsverbindlich sind, ordnet die Standardisierungsökonomie auch die Empfehlungen von Standardisierungsorganisationen dieser Kategorie zu. Unterschieden werden demnach:

(1) Normenempfehlungen. Sie entstehen in nationalen oder internationalen Standardisierungsorganisationen, die Normungsaufgaben für spezifische Bereiche übernehmen und in denen die zugelassenen Teilnehmer auf freiwilliger Basis zusammenarbeiten.

(2) Zwangsstandards. Sie werden rechtsverbindlich in Form von Gesetzen, Verordnungen oder sonstigen Rechtsakten hoheitlich verfügt.

2. Standardisierung in der Telekommunikation — ökonomische Analyse

2.1 Das Kompatibilitätsproblem

818. Der Wert eines Fernmeldenetzes steigt mit der Zahl der Netzteilnehmer. Je mehr Haushalte an das Netz angeschlossen sind, um so größer ist der Nutzen des einzelnen, in das Netz integriert zu sein. Ökonomisch bedeutet dies, daß jeder Netzzutritt *Netzexternalitäten* verursacht. Netz- oder auch Netzwerkexternalitäten sind externe Effekte, die daraus resultieren, daß der Wert eines individuellen Netzanschlusses, z. B. eines Telefonanschlusses, mit der Zahl der Teilnehmer im Netz steigt. Dies geschieht auf zweifacher Weise. Einmal in Form von *Zutrittsexternalitäten,* bei denen die Wertsteigerung darauf beruht, daß ein Anschlußinhaber mit jedem zusätzlichen Anschluß von mehr Personen erreicht werden kann. Zum anderen in Form von *Rufexternalitäten,* womit zum Ausdruck kommt, daß der Anschlußinhaber seinerseits mit jedem neuen Anschluß mehr Personen erreichen kann.

819. Normalerweise sind die *interpersonellen Netzexternalitäten* positiv. Sie können allerdings auch negativ sein. Einmal ist das der Fall, wenn der Netzzutritt über ein Endgerät erfolgt, das mit anderen Endgeräten nicht kommunizieren kann, d. h. wenn keine vollständige Kompatibilität gewährleistet ist. Dabei wird das Netz, verglichen mit einem Zustand, in dem Kompatibilität existiert, entwertet. Ein zweiter Fall ist gegeben, wenn das Netz seine Kapazitätsgrenze erreicht. Bei vollständig ausgelasteten Vermittlungs- und Übertragungskapazitäten bedeutet ein zusätzlicher Netzanschluß Überfüllung. Die in diesem Fall negativen Netzexternalitäten sind wegen der schnell wachsenden Übertragungskapazitäten sowie den Entwicklungen bei der Vermittlungstechnik für das allgemeine Fernmeldenetz von nachrangiger Bedeutung.

820. Der mit zunehmender Größe eines Telekommunikationsnetzes verbundene *Wertzuwachs* bedeu-

tet, daß die Nutzer des Netzes grundsätzlich dazu bereit sind, höhere Preise für den Netzzutritt und die Nutzung zu zahlen. Gelingt es, durch die Lösung von Kompatibilitätsproblemen das Netz über eine bestimmte „kritische Masse" von Teilnehmern bzw. eine bestimmte „kritische Übertragungsdichte" hinaus zu erweitern, ist es möglich, einen Teil des realisierten Wertzuwachses abzuschöpfen, um damit spezielle Diensteangebote zu subventionieren oder den Netzausbau voranzutreiben.

821. Wohlstandsgewinne sind darüber hinaus durch die Realisierung *positiver Skalenerträge* möglich. Diese entstehen in Telekommunikationsnetzen, da die Kosten eines Netzes bei wachsender Teilnehmerzahl lediglich unterproportional steigen. Die Kosteneinsparungen pro Anschluß kommen zustande, da Anschlußleitungen vermehrt zusammengefaßt werden können. Dies gilt insbesondere in dicht besiedelten Wohngebieten (Nachbarschaftseffekt). Wegen des vergleichsweise hohen Fixkostenanteils beim Aufbau von Fernmeldenetzen, entstehen zusätzlich Skalenerträge in Form sogenannter Dichtevorteile durch die Ausweitung des Gesprächeaufkommens. Letzteres gilt allerdings nur bis zur Kapazitätsgrenze des vorhandenen Netzes.

Positive Netzexternalitäten und Skalenerträge sind *gewünschte Nebeneffekte* integrierter Fernmeldenetze. Durch die steigende Zahlungsbereitschaft der Nutzer sowie sinkende Durchschnittskosten ist es möglich, Ressourcen für die Verfolgung politischer Nebenziele innerhalb und außerhalb der Telekommunikation zu erwirtschaften.

822. Die Realisierung von Netzwachstum und der damit verbundenen Netzexternalitäten und Skalenerträge setzt die Lösung des *Kompatibilitätsproblems* voraus. Kompatibilität kann auf verschiedenen Wegen gewährleistet werden. Erstens durch Anpassungstechnologien (Gateway-Technologien), die verschiedene untereinander inkompatible Komponenten oder Systeme miteinander verbinden, und zweitens durch Normung.

Als *Gateway-Technologien* werden sowohl Multi-Standards-Produkte wie Plattenspieler mit mehreren Laufgeschwindigkeiten (33, 45, 78 Umdrehungen pro Minute) oder TV-Empfänger für verschiedene Übertragungsstandards (PAL, SECAM) als auch Adapter bezeichnet, die für die verschiedensten technischen Bereiche entwickelt wurden. Die Beispiele reichen von Adaptern für den Anschluß elektrischer Geräte an Stromnetze verschiedener Spannungen über Adapter für Kameras zur Nutzung verschiedener Objektive bis zu Computersoftware, die unterschiedliche Betriebssysteme miteinander verbindet.

Normung bzw. *Standardisierung* als zweite Möglichkeit, Kompatibilität zu gewährleisten, tritt ebenfalls in unterschiedlichen Erscheinungsformen auf. Einmal als „strenge" Norm der technischen Funktionen und der Protokolle des gesamten Systems oder als Normung der Systemaußenwelt, die die internen Funktionen oder Protokolle des Systems offenläßt.

823. Strenge Normen sind Standards im engeren Sinne, wie sie üblicherweise von Standardisierungsorganisationen erstellt werden. Nach ihrem Inhalt bzw. der Regelungstiefe können dienstespezifische und funktionsspezifische Normen unterschieden werden. Die *dienstespezifische* Norm beschreibt genau die Mittel, die anzuwenden sind, damit der Normgegenstand tatsächlich die von ihm geforderten Merkmale aufweist. Solche Normen sind also grundsätzlich sehr ausführlich; es kommt vor, daß der zu benutzende Produktionsprozeß und sämtliche technischen Merkmale der eingesetzten Werkstoffe und Bauteile bis in die letzten Einzelheiten beschrieben werden. Die *funktionsspezifische* Norm beschränkt sich auf die genaue Beschreibung der von ihrem Gegenstand geforderten Merkmale, ohne dessen innere Zusammensetzung oder die Verfahren zu schildern, die zur Erzielung des angestrebten Ergebnisses eingesetzt werden müssen.

824. Ein Beispiel für eine *offene Normierung der Systemaußenwelt* im Bereich der Informationstechnologien ist das *OSI-Schichtenmodell.* OSI (Open Systems Interconnection) ist ein Referenzmodell für die Kommunikation offener Systeme, d. h. es dient der Erleichterung der Computer-zu-Computer-Kommunikation verschiedener Hersteller mit unterschiedlicher Kommunikationsarchitektur über allgemeine Fernmeldenetze. Um die komplexen Normungsverfahren zu vereinfachen, wird in OSI die den Systemverbindungen zugrundeliegende Kommunikationsarchitektur in sieben Schichten aufgeteilt. Jede Schicht ist zweifach definiert, durch die Dienstleistungen, die für die nächsthöhere Schicht erbracht werden, und durch das Protokoll für den Informationsaustausch. Mittels eines hierarchisch gegliederten Schichtaufbaus wird die Aufgabe „Kommunikation mit anderen Systemen" in überschaubare Teilaufgaben zerlegt. Dabei werden zwei Gruppen unterschieden: die Ebenen 1-3 regeln die Transportfunktionen, die Schichten 4-7 die Anwendungsfunktionen. Soll beispielsweise das öffentliche Fernmeldenetz als Transportvehikel für Daten oder Dokumentationen genutzt werden, sind lediglich die Protokolle der Ebenen 1-3 durch den Netzbetreiber vorgegeben. Bei regulierten Diensten wie z. B. Teletex gilt dies auch für die Ebenen 4-7. Bei nicht regulierten Anwendungen bleibt die zweite Schichtengruppe entsprechend offen.

OSI wurde ab 1977 von der Internationalen Standardisierungsorganisation ISO (International Organization for Standardization) entwickelt und zu Beginn der 80er Jahre vom Deutschen Normenausschuß übernommen. Für die Telekommunikation ist OSI auch deshalb von besonderer Bedeutung, da die Festlegung der Kommunikationsprotokolle von dem Internationalen Beratenden Ausschuß für Telegrafen- und Telefondienste (CCITT) innerhalb der Internationalen Fernmeldeunion (ITU) für die Standardisierung von ISDN (Integrated Services Digital Network) benutzt wird.

825. Die verschiedenen Wege, Kompatibilität zu gewährleisten, unterscheiden sich im Einzelfall durch ihre *technische Machbarkeit* und *Sinnhaftigkeit* sowie die damit verbundenen *Kosten.* Die Existenz von Kompatibilitätsstandards vermindert Transaktionskosten, die entstehen würden, wenn alle Netzteilnehmer sich in wechselseitigen Verhandlungen auf eine bestimmte technische Spezifikation einigen müßten.

Abgesehen von den hohen Kosten nehmen die Möglichkeiten der Konsenserzielung auf dem Verhandlungswege mit steigender Zahl der Beteiligten sehr schnell ab.

826. Die Diskussion der Bedeutung von Kompatibilität und der sie gewährleistenden Standards für die Telekommunikation läßt jedoch keine zwingenden Schlüsse in bezug auf die Fragen nach dem *wer Normierung vornehmen* und *was* und *in welchem Ausmaß standardisiert werden soll* zu. Es ist keinesfalls denknotwendig, daß hierzu vom *Netzbetreiber gesetzte Standards* erforderlich sind. In der Praxis der Telekommunikation ist das Argument, eine „kritische" Teilnehmerzahl erreichen zu müssen, lange Zeit zur Begründung staatlicher Fernmeldemonopole herangezogen worden. Danach ist die Kostenstruktur in der Telekommunikation aufgrund der Skalenerträge die, daß die Bereitstellungskosten durch zwei oder mehrere Anbieter in jedem Fall diejenigen eines einzigen Unternehmens übersteigen. Ökonomisch bedeutet dies, daß die Durchschnittskosten eines leitungsgebundenen Fernmeldenetzes über den gesamten Bereich der Marktnachfrage und über den Punkt der Marktsättigung hinaus sinkend sind. Daraus folgt, daß langfristig nur ein Unternehmen kostendeckend anbieten kann, das „natürliche" Monopol. Diese Art der Effizienz resultiert einzig aus der Art der Übertragungsform, nämlich der über ein Leitungssystem. So ist z. B. die kabellose Übermittlung von Fernmeldediensten im zellularen Mobilfunk kein natürliches Monopol im Sinne dieser Argumentation.

827. Die Konzentration des Angebots von Telekommunikationsdiensten auf einen einzigen — zumeist staatlichen - Anbieter ging bis in die jüngste Vergangenheit in aller Regel einher mit *vertikaler Integration*, d. h. der Netzbetreiber bietet gleichzeitig alle oder zumindest die wichtigsten Dienste an und verfügt über das Endgerätemonopol. Ein wesentliches Argument dabei ist die Fähigkeit des monopolistischen Anbieters, einen *Wildwuchs an miteinander nicht kompatiblen Standards* zu verhindern. In den vergangenen knapp zehn Jahren deregulierter Telekommunikationsmärkte in den USA, Großbritannien, Japan und seit Ende der 80er Jahre auch zunehmend in den übrigen westeuropäischen Staaten sind die meisten Argumente für staatliche Fernmeldemonopole in der Praxis widerlegt worden. Das Angebot an Telekommunikationsendgeräten in der Bundesrepublik Deutschland ist seit dem 1. Juli 1990 freigegeben, ihre Nutzung ist jedoch an eine nationale Zulassungsprüfung und -zertifizierung gebunden. In Deutschland nimmt diese Aufgabe das Bundesamt für Zulassungen in der Telekommunikation (BZT) in Saarbrükken wahr.[1])

[1]) BZT ist der neue Name des ehemaligen Zentralamtes für Zulassungen im Fernmeldewesen (ZZF). Der am 10. März 1992 wirksam gewordene Organisationswechsel des Amtes steht im Zusammenhang mit der Poststrukturreform des Jahres 1989. Das Amt wird damit von einer zentralen Mittelbehörde der Deutschen Bundespost zu einer oberen Bundesbehörde, die unmittelbar dem Bundesminister für Post und Telekommunikation unterstellt ist. Mit diesem Schritt wird auch organisatorisch deutlich, daß die hoheitlichen Zulassungsaufgaben seit der Poststrukturreform vom Netzbetreiber auf den Regulierer übergegangen ist.

828. Wegen der zentralen Kontrolle der Telekommunikationsnetze waren technische Standards für die Telekommunikationsindustrie das Arbeitsgebiet monopolistischer Organisationen, die sowohl die technologischen Charakteristika des Netzes als auch des Services definierten. Diese *strukturelle Kontrolle* erleichterte eine Kompatibilität der Ausrüstung, die Planung von Kapazitätserweiterungen sowie die Verbindung verschiedener Telekommunikationsdienste. Es stellt sich jedoch die Frage, ob die *Zentralisierung der Standardisierungsentscheidungen* die Koordinationsprobleme vollständig und in einer effizienten Weise löst.

2.2 De facto-Standardisierung

829. Die Existenz von Standards ist mit *positiven externen Effekten* auf der *Nachfrageseite* verbunden. Ein Beispiel dafür sind die beschriebenen Netzexternalitäten in der Telekommunikation. Ein anderes anschauliches Beispiel sind Sprachen. Sie ermöglichen Kommunikation zwischen Menschen. Für Personen, die häufig in andere Länder reisen, ist es sinnvoller, Englisch oder Spanisch zu lernen als z. B. Deutsch, da diese Sprachen in der Welt weiter verbreitet sind. Ebenso ist der Nutzer eines Personal Computers besser gestellt, wenn er das IBM-kompatible MS-DOS-Betriebssystem nutzt als weniger verbreitete Systeme, da das Softwareangebot im MS-DOS-Bereich weitaus größer ist. Vorteile, die sich aus einer weiten Verbreitung von Produkten ergeben, veranlassen die Nachfrager dazu, bei dem Anbieter mit dem *größten Marktanteil* zu kaufen oder bei solchen, deren Produkte *zu der verbreiteten Technik kompatibel* sind. Ökonomisch ergibt sich damit das Problem, daß den Marktteilnehmern *Koordinationsgewinne aus der kollektiven Übernahme* eines gemeinsamen Standards erwachsen.

830. Für die Fragen, welche Standards sich auf *Märkten* durchsetzen, sind zwei Effekte von Bedeutung, der sogenannte „Bandwagon-Effekt" und das „lock in" bzw. der „Market-Momentum-Effekt". *Bandwagon-(Mitläufer-)Effekt* bedeutet, daß die Übernahme eines Standards von der Zahl früherer Adoptoren abhängt. Je mehr Marktteilnehmer sich bereits für eine bestimmte Technologie entschieden haben, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich auch zukünftige Nachfrager dafür entscheiden. Verstärkt wird dieser Effekt durch Erwartungen in bezug auf künftiges Übernahmeverhalten von Marktteilnehmern *(market momentum)*. Wird eine „kritische Masse" von Adoptoren erreicht, favorisieren auch die künftigen Übernehmer den Standard. Es kommt zu einem *lock in*. Der Prozeß ähnelt einem fahrenden Zug, auf den ab einem bestimmten Zeitpunkt die nachfolgenden Übernehmer aufspringen.

831. Die diesen Effekten zugrundeliegenden *positiven Rückkoppelungen* sind eine *dynamische Form von Skalenerträgen*, bei der eine Aktion oder ein Ereignis die Wahrscheinlichkeit dafür erhöht, daß eine bestimmte Alternative erneut zum Zuge kommt. Positive Rückkoppelungen lösen zumeist zusätzlich selbstverstärkende Effekte aus. Die dabei mögliche Entscheidung für einen gesamtwirtschaftlich subopti-

malen Standard ist unvermeidlich, da die Ausgangsbedingungen als Muster für Adoptionsentscheidungen — z. B. die technische Vorteilhaftigkeit einer Alternative zum Zeitpunkt der Standardisierungsentscheidung im nachhinein nicht veränderbar sind. So können zu einem späteren Zeitpunkt durchaus ökonomisch oder technisch bessere Lösungen auftauchen, die dann aufgrund der erfolgten Durchsetzung einer Norm keinen Markterfolg haben werden. In Anbetracht dessen können die *zentralen Fragen der Standardisierungsökonomie* konkretisiert werden:

— Kommt der Markt unter den Bedingungen positiver Rückkoppelungseffekte zu einem gesamtwirtschaftlich optimalen Ausmaß an Standardisierung?

— Ist die Entstehung und Entwicklung von Kompatibilitätsstandards Gegenstand systematischen Marktversagens?

2.2.1 Nicht-geförderte (unsponsored) Standardisierungsprozesse

832. Nicht-geförderte Standards entstehen in Situationen, in denen kein Anbieter oder Nutzer groß genug ist, um die Erträge anderer Marktteilnehmer zu beeinflussen. Typischerweise sind das Märkte mit niedrigen Zutrittsbarrieren sowie technisch und ökonomisch möglicher Produktdifferenzierung. Unter den Bedingungen zunehmender Skalenerträge hängt das *Ergebnis eines Standardisierungsprozesses* entweder von *zufälligen Ereignissen* ab oder wird durch die *Ursachen für Skalenerträge* (Netzexternalitäten, Auswirkungen des installierten Bestandes, Lerneffekte und Synergieeffekte innerhalb eines Systems) beeinflußt. Wird der Effekt ansteigender Skalenerträge nicht durch andere, entgegengesetzt wirkende Faktoren überlagert, kommt es normalerweise zu einem lock in, bei dem sich eine der konkurrierenden technischen Lösungen als Standard durchsetzt. Dieser Prozeßverlauf ist jedoch nicht notwendigerweise zwingend oder „pfadabhängig"[2]) in dem Sinne, daß ein Verlassen des einmal determinierten Pfades grundsätzlich nicht mehr möglich ist. Daraus folgt, daß die Ergebnisse marktwirtschaftlicher Standardisierungsprozesse *nicht vorhersehbar* sind. Weder führt der Markt quasi automatisch zur Durchsetzung eines Standards — die Alternative ist die Koexistenz verschiedener Technologien und damit eine Zersplitterung der Märkte — noch zur Auswahl des technologisch und ökonomisch besten Standards.

[2]) Pfadabhängigkeit ist ein Begriff, der in neueren Arbeiten über wirtschaftshistorische Prozesse gebräuchlich ist. Damit wird das Phänomen beschrieben, daß aktuelle technische Entwicklungen durch weit zurückliegende und unter Umständen zufällige Ereignisse beeinflußt werden. Vgl. David, P. A., Clio and the Economics of QWERTY, American Economic Review, Vol. 75, No. 2, Papers & Proceedings, 1985, S. 332. Blankart/Knieps zeigen, daß Netzexternalitäten eine solche Pfadabhängigkeit generieren können. Vgl. Blankart, Ch. B. und Knieps, G., Path Dependence, Network Externalities and Standardization, Diskussionspapier 151, hersg. von der Wirtschaftswissenschaftlichen Dokumentation der Technischen Universität Berlin, 1991.

833. Die Einflüsse von weit zurückliegenden und unter Umständen zufälligen Ereignissen als *Auslöser von Lock-in-Effekten* belegen eine Reihe von empirischen Arbeiten. So ist z. B. der noch heute übliche de facto-Standard der *QWERTY-Tastatur* für Schreibmaschinen und Computer-Keyboards das Ergebnis einer Reihe von unkoordinierten Entscheidungen von Schreibmaschinenproduzenten, den Schulungsinstitutionen für Maschinenschrift und frühen Nutzern von Schreibmaschinen. QWERTY beschreibt die Anordnung von Buchstaben auf einer Schreibmaschinentastatur. Als die ersten Schreibmaschinen Ende des 19. Jahrhunderts auf den Markt kamen, war das größte Anwendungsproblem, daß sich die Bügel der einzelnen Buchstaben bei einer schnelleren Nutzung gegenseitig blockierten. Bei dem Versuch, solche Blockaden zu minimieren, stellte sich die QWERTY-Anordnung als das seinerzeit beste Verfahren heraus. In den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts wurde die von August Dvorak und W.L. Dealy erfundene *DSK-Tastatur* (Dvorak Simplified Keyboard) zum Patent angemeldet. Sie ermöglichte eine um 20 bis 40 % höhere Schreibgeschwindigkeit als die herkömmliche QWERTY-Tastatur. Letztendlich konnte sich DSK bis heute jedoch nicht durchsetzen. Der einfache Grund dafür war die Existenz von QWERTY. Für die Anwender war es wenig sinnvoll, das Schreiben auf der neuen Tastatur zu erlernen, da diese kaum verbreitet war. Für die Schreibmaschinenhersteller bestand kein Anreiz für die Übernahme der neuen Tastatur, da es kaum Anwender gab. Die „kritische Masse" von Teilnehmern wurde nie erreicht.

834. Ein anderes Beispiel, bei dem das zeitliche Auftauchen von Technologien nicht so weit auseinanderlag wie bei den Tastaturen, sind die verschiedenen Systeme für Videorecorder. Mitte der 70er Jahre gab es auf dem Markt für Videorecorder drei verschiedene nicht-kompatible Systeme: VHS von der Firma JVC, Betamax von Sony und V2000 von Philips. Im Zuge des Wettbewerbs setzte sich schließlich *VHS* als *de facto-Standard* durch. Entscheidend dabei waren weniger technische Leistungsmerkmale als vielmehr die *Anzahl der zuerst verkauften Produkte.* Da es für die Nutzer lohnend war, das bislang verbreitetste System zu kaufen, um das Angebot an Videokassetten umsetzen zu können, wuchs der Marktanteil des VHS-Systems permanent. Philips gab sein System 1984 und Sony ihres im Jahre 1988 auf. Obwohl das Zusammenspiel zwischen historischen Ereignissen und theoretischen Vorstellungen keine ausreichende Erklärung sein kann, veranschaulichen die Beispiele jedoch, wie lock in praktisch funktioniert. Allerdings läßt der gegenwärtige Stand der theoretischen und empirischen Forschung in diesem Zusammenhang noch wichtige Fragen offen. So setzt das theoretische Verständnis von lock in einen höheren Grad an Irreversibilität der Technologien voraus, als in der Praxis zu beobachten ist. Gerade Märkte mit den beschriebenen Charakteristika, polypolistischer Marktstruktur, niedrigen Marktzutrittsbarrieren und Produktdifferenzierung zeichnen sich durch eine dynamische Technikentwicklung mit permanenter Entwertung und Ablösung bestehender Technologien aus. Bisher nicht überzeugend geklärt sind Fragen wie: Kommt es unter diesen Bedingungen ebenfalls zu

lock in? Gibt es verschiedene Abstufungen von lock in, oder sind bestimmte Standards in einem höheren Maße irreversibel als andere?

835. Die Fähigkeit des Marktes, effiziente Standards durchzusetzen, wird durch das Ausmaß der *verfügbaren Informationen* der Marktteilnehmer beeinflußt. Unter der Annahme, daß alle Marktteilnehmer von der Einführung eines Standards profitieren, werden sie diesen nur dann übernehmen, wenn die Entscheidungsträger über ausreichende Informationen über die Präferenzen der übrigen Marktteilnehmer verfügen. Nur auf diese Weise wird die „kritische Masse" an Nutzern erreicht, die für ein Einschwenken der übrigen Marktteilnehmer auf einen Standard notwendig ist. Wichtig ist, daß jeder Entscheidungsträger die Übernahmeentscheidung der anderen antizipiert und es auf diese Weise zu einer Folge kommt, in der zunächst diejenigen eine technische Alternative übernehmen, die den größten privaten Nutzen davon haben und danach Zug um Zug diejenigen, die aufgrund der Externalitäten profitieren.

836. *Unvollkommene Informationen* über die *Präferenzen der übrigen Marktteilnehmer* können zwei gegensätzliche Effekte auslösen. Entweder kommt es zu „excess inertia" (Trägheitseffekt) oder zu „excess momentum" (Beweglichkeitseffekt). *Excess inertia* bedeutet, daß bei unvollständigen Informationen alle Marktteilnehmer im Status quo verharren, obwohl die Einführung eines Standards bzw. der Übergang zu einem neuen Standard allen Vorteile verspricht. Diese Art von Trägheit entsteht, wenn keiner der Produzenten sicher ist, daß andere seiner Entscheidung folgen. Unter diesen Bedingungen ist niemand bereit, das Risiko eines Standardwechsels zu übernehmen. Tendenziell scheuen Unternehmen einen Standardwechsel nicht nur wegen des damit verbundenen Risikos von Fehlinvestitionen. Sie scheuen auch das Risiko, an Image zu verlieren, wenn sie auf eine Technologie setzen, die sich am Markt nicht durchsetzt. Kunden reagieren auf Fehlentscheidungen bei der Systemeinführung eher mit Vertrauensverlust als bei der späteren Übernahme eines inzwischen akzeptierten Standards. Insofern ist es für die Unternehmen rational, erst dann einen Technologiewechsel zu vollziehen, wenn die Reaktionen der Konkurrenten darauf hinreichend abschätzbar sind. *Excess momentum* bedeutet, daß bei unvollständigen Informationen alle Marktteilnehmer einen Standard im Zuge des Mitläufer-Effektes übernehmen, obwohl die Technologie einzel- und gesamtwirtschaftlich suboptimal ist. Beide Effekte führen zu *ineffizienten Standardisierungsergebnissen*, wobei die Verbesserung der Kommunikation nicht zwingend zu besseren Resultaten führt. Dies ist nur dann der Fall, wenn alle Nutzer von der Übernahme eines Standards profitieren. Fallen die individuellen Präferenzen für eine bestimmte Technologie auseinander, kann zunehmende Informiertheit die Beharrungs- und Bewegungstendenzen eher noch verstärken.

837. Für das Überwinden von Koordinationsproblemen durch Mitläuferverhaltensweisen (Bandwagon-Effekt) ist der *„installierte Bestand"* von wesentlicher Bedeutung. Frühe Nutzer entscheiden sich für eine Variante rivalisierender Technologien, und der damit installierte Bestand bildet die Grundlage für ein Netz. Für die zukünftigen Nutzer ist es lohnend, mit dem aufgebauten Netz kompatibel zu sein. Obwohl einmal in Gang gesetzte Mitläufer-Effekte schwer zu stoppen sind, ist das Erreichen einer kritischen Masse von Nutzern ausschlaggebend. Wird diese nicht erreicht, tragen die frühen Adoptoren das Risiko von Fehlinvestitionen in eine Technologie, die sich nicht als Standard durchsetzt.

838. Die Analyse des Problems, ob und unter welchen Bedingungen *Marktprozesse zu gesamtwirtschaftlich optimalen Standards* führen, setzt die Definition eines solchen *Optimums* voraus. Dies wiederum ist bei Standardisierungsprozessen, die durch positive Skalenerträge gekennzeichnet sind, nicht möglich. Es müßte zwischen einem Ex-ante- und einem Ex-post-Optimum unterschieden werden. Ein Ex-ante-Optimum kann zu einem bestimmten Zeitpunkt unter Verwendung aller verfügbaren Informationen über den Stand einer Technikentwicklung definiert werden. Haben sich z. B. aufgrund von technischem Fortschritt zu einem späteren Zeitpunkt die Rahmenbedingungen verändert, kann sich unter der Voraussetzung einer nun abgeschlossenen Technikentwicklung ein anderes Ex-post-Optimum herausstellen. In der ökonomischen Theorie der Standardisierung führt dieses Konzept zu einer Unterscheidung von Suboptimalitäten als Folge von Marktversagen und Suboptimalitäten, die sich aus einem retrospektiven Vergleich von Ex-ante- und Ex-post-Optimum ergeben.

839. Ähnliche Probleme tauchen auf, wenn ein *optimaler Zeitpunkt* für Standardisierungsentscheidungen zu definieren ist. Hier bestehen die Schwierigkeiten in der Existenz *intertemporaler Externalitäten*. Sie bestehen, da die Entscheidung für oder gegen die Übernahme eines Standards mit Konsequenzen für spätere Übernehmer verbunden ist. Tauchen beispielsweise neue Informationen über alternative Standards auf, können sich sowohl die Entscheidung für eine Technik als auch der Übernahmezeitpunkt als falsch erweisen. Auch in diesem Fall ist das Standardisierungsergebnis suboptimal.

2.2.2 Geförderte (sponsored) Standardisierungsprozesse

840. *Geförderte Standards* entstehen unter den Bedingungen von *Eigentumsinteressen* und *Marktmacht*. Anders als bei der Entwicklung nicht-geförderter Standards verfügen einzelne Produzenten über starke Marktpositionen und somit über die Möglichkeit, Marktpreise zu beeinflussen. Die Einflußmöglichkeiten werden zusätzlich durch geistige Eigentumsrechte (Patente) verstärkt. Kann für eine Technik, die einen Standard impliziert, Patentschutz in Anspruch genommen werden, wird die Ertragssituation der Wettbewerber nachhaltig berührt. Die Folge ist, daß die Unternehmen bei Standardisierungsentscheidungen die Marktauswirkungen und die möglichen Reaktionen der Wettbewerber berücksichtigen, d. h. es besteht Raum für *strategische Verhaltensweisen*. Im folgenden werden drei Problembereiche behandelt:

(1) Die Auswirkungen strategischer Verhaltensweisen auf marktwirtschaftliche Standardisierungsprozesse. Dazu gehört die Diskussion der Bedeutung geistiger Eigentumsrechte sowie der Rolle einer Koalitionenbildung im Rahmen marktwirtschaftlicher Standardisierungsprozesse.

(2) Die Existenz von Anreizen, ein System mit dem eines Konkurrenten kompatibel zu machen, d. h. die Analyse von Kompatibilität als endogenem Phänomen.

(3) Der Einfluß marktbeherrschender Unternehmen auf die de facto-Standardisierung.

2.2.2.1 Strategische Verhaltensweisen im Wettbewerb um einen Standard

841. Auf einem Markt konkurrieren zwei oder mehrere inkompatible Technologien. Standardisierung ist wegen der Existenz positiver Skalenerträge vorteilhaft. Die Produzenten versuchen ihre Technologie als Standard durchzusetzen. Dabei sind *drei strategische Verhaltensweisen* von Bedeutung: Preisstrategien, Lizenzierungsverhalten und die Bildung von Koalitionen.

842. Die Entscheidung, eine bestimmte Technologie als Standard zu übernehmen, wird bei marktwirtschaftlichen Normungsprozessen vor allem durch die früheren Übernahmeentscheidungen anderer Marktteilnehmer determiniert. Für die Auslösung eines Lock-in-Effektes ist die Breite des installierten Bestandes einer Technologie von Bedeutung. Eine mögliche Strategie zur Auslösung eines lock in ist eine *aggressive Preisstrategie* in einer frühen Wettbewerbsphase. Ein Anbieter versucht über seine Preispolitik den installierten Bestand mit dem Ziel auszuweiten, lock in bzw. Mitläuferverhaltensweisen auszulösen. Gelingt die Durchsetzung der eigenen Technologie, ist eine starke Marktposition, unter Umständen auch eine Monopolstellung möglich. Ist der geförderte Standard durchgesetzt, kann die aggressive Preisstrategie wieder aufgegeben werden. Der Erfolg einer Technologie beruht vor allem darauf, welchem Marktteilnehmer es frühzeitig gelingt, eine bestimmte Marktdurchdringung zu erreichen.

843. Eine andere Strategie zur Durchsetzung eines Standard kann die *Aufgabe einer marktbeherrschenden Stellung* sein. Das marktbeherrschende Unternehmen lädt in diesem Fall Konkurrenten zur Nachahmung ihrer Technologie ein. Das Ziel ist es, die Konsumenten von der eigenen Technologie zu überzeugen, um möglichst frühzeitig für deren Penetration zu sorgen. Auf den gleichen Effekt zieht eine *liberale Lizenzierungsstrategie* ab. Für den Fall, daß eine Technologie patentrechtlich geschützt ist, sorgen niedrige Lizenzgebühren oder eine kostenlose Lizenzierung für eine schnelle Ausbreitung des installierten Bestandes.

844. In der bisherigen Diskussion wird implizit angenommen, daß Standards ein freies Gut sind, das kostenlos übernommen werden kann. Dies muß nicht unbedingt der Fall sein. Standards können auf *patentrechtlich geschützten Technologien* beruhen. In diesem Fall sichert die Durchsetzung der geschützten Technologie als Standard die Monopolstellung des Patentinhabers zusätzlich ab. Solange die sich herausbildende monopolistische Marktstellung auf die Patentlaufzeit befristet ist und es zu keinen dauerhaften Einflüssen auf vor- oder nachgelagerte Märkte kommt, ist dieser *Marktstruktureffekt* wettbewerbspolitisch unbedenklich. Temporäre alleinige Verwertungsrechte sind eine notwendige Begleiterscheinung dynamischer Marktprozesse. Sie ermöglichen die Internalisierung der mit Innovationen verbundenen externen Erträge und sind somit die Voraussetzung für die Existenz von Neuerungsanreizen.

845. Im Falle von *Telekommunikationsstandards* sind die Wohlfahrtsimplikationen monopolistischer Marktstellungen allerdings strenger zu beurteilen. Ein monopolistisches Angebot schmälert nicht nur die Konsumentenrente, sondern ebenso das Ausmaß von Netzexternalitäten, die durch Standardisierung entstehen. Darüber hinaus ist es grundsätzlich möglich, daß der monopolistische Verhaltensspielraum zu einem *marktübergreifenden Einfluß*, z. B. auf nachgelagerte Märkte und Märkte für komplementäre Produkte, genutzt wird.

846. Standards beschleunigen nicht nur das Wachstum und die Innovationsdynamik der direkt betroffenen Märkte, sondern beeinflussen ebenfalls die Entwicklung der *Märkte für komplementäre Produkte und Dienstleistungen*. In diesem Sinne können die Bemühungen der Computer- und Softwareindustrie zu einer gemeinsamen Entwicklung von einheitlichen Software-Standards als Strategie interpretiert werden, das Wachstum der Computermärkte zu beschleunigen. Letztlich wirkt dies wiederum auf den Absatz von Software zurück. Der Unterschied zu den vorhergehenden Beispielen strategischen Verhaltens bei der Förderung eines de facto-Standards ist, daß es in diesem Fall zu *Koalitionen* bei der Durchsetzung eines Standards kommt.

847. Unternehmen, die auf Märkten in direkter Konkurrenz zueinander stehen, können ein *gemeinsames Interesse* an der Entwicklung eines Standards für komplementäre Technologien haben. In der Telekommunikation haben z. B. die Endgeräteproduzenten bei der Einführung neuer Netze oder Dienste (ISDN, Mobilfunk) ein gemeinsames Interesse an der Festlegung von Standards im Bereich der Vermittlungs- und Übertragungstechnologien. Umgekehrt besteht ein Interesse der Produzenten von Vermittlungs- und Übertragungstechniken an der Förderung eines einheitlichen Endgerätestandards. Es liegt also nahe, daß es zu einer Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Standards kommt. Da es jedoch grundsätzlich auch möglich ist, daß es für einzelne Unternehmen lohnend erscheint, Standardisierungsprozesse zu verzögern, ist das Ergebnis einer solchen Zusammenarbeit ungewiß. Eine Möglichkeit, diese Unsicherheiten zu vermindern, ist die Bildung eines *privaten Konsortiums*, in dem Unternehmen Standards für Märkte unterstützen, auf denen sie nicht direkt miteinander konkurrieren. So würden etwa die Produzenten der Übertragungs- und Vermittlungstechnologien innerhalb eines Konsortiums einen bestimmten Endgerätestandard unterstützen. Die Endgeräteproduzenten werden sodann ihrerseits ver-

suchen, sich an dem Konsortium zu beteiligen, um für sie unerwünschte Standardisierungsergebnisse zu verhindern.

848. Der Erfolg von *Standardisierungskonsortien* hängt von ihrer institutionellen Organisation ab. Da die Gründer des Konsortiums ein starkes Interesse an der Erzielung von Ergebnissen haben, werden sie Arbeits- und Entscheidungsstrukturen entwickeln, bei denen sie dominieren. Die Bildung von privaten Konsortien zur Förderung marktwirtschaftlicher Standardisierungsprozesse ist eine institutionelle Neuerung, die nach verbreiteter Ansicht insbesondere im Bereich der Telekommunikations- und Computerindustrie in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen wird.

2.2.2.2 Der Anreiz zur Kompatibilität im Wettbewerb

849. Während die bisherige Analyse von einem Wettbewerb zwischen zwei geförderten und untereinander nicht kompatiblen Technologien um die Position als Standard ausgeht, untersuchen andere Arbeiten, welche Anreize ein Unternehmen dafür hat, mit anderen Unternehmen bzw. ihren Produkten kompatibel zu werden.

850. Ein Ergebnis der zu dieser Frage existierenden ökonomischen Literatur ist, daß die *Kompatibilitätsanreize* zwischen Unternehmen mit inkompatibler Technik *unterschiedlich stark* sind. Unter den Bedingungen positiver Skalenerträge existieren grundsätzlich Anreize zur Kompatibilität. Für Unternehmen mit einer starken Marktposition können allerdings die Vorteile eines vergleichsweise geringen Zuwachses im Netz durch Kompatibilität mit kleineren Produzenten unter Umständen nicht ausreichen, um die Nachteile stärkeren Wettbewerbs durch einen zusätzlichen kompatiblen Konkurrenten zu überwiegen. Der Anreiz zur Kompatibilität ist für solche Anbieter vergleichsweise gering. Für kleine Konkurrenten sind die Kompatibilitätsanreize hingegen sehr viel größer, da der Wert ihrer Produkte zunimmt, wenn sie mit den Produkten des Marktführers kompatibel sind.

851. Bei *anderen Marktstrukturen* sind *gegensätzliche Effekte* denkbar. Unter der Bedingung von Netzexternalitäten haben Oligopolisten nicht in jedem Fall einen Anreiz, kompatibel zu sein. Die Kompatibilitätsanreize werden dadurch geschmälert, daß es mit wachsendem Kompatibilitätsgrad für die Verbraucher einfacher wird, zwischen den angebotenen Produkten zu substituieren. Das Ergebnis modelltheoretischer Arbeiten für den Duopolfall ist, daß unter den genannten Bedingungen — Netzexternalitäten und teilweise Inkompatibilität — der Wettbewerb zwischen den Duopolisten spürbar nachläßt und ein gewisser Grad an Inkompatibilität aufrechterhalten wird, obwohl vollständige Kompatibilität gesamtwirtschaftlich vorteilhaft wäre.

852. Welchen Einfluß haben in diesem Zusammenhang *switching costs*, d. h. Kosten, die den Verbrauchern beim Wechsel auf dasselbe Produkt eines anderen Anbieters entstehen? Bestehen für die Anbieter Anreize zur Kompatibilität und damit zu einer Reduzierung der Umstellungskosten auf null? Die Antwort darauf ist ambivalent. Einerseits sind die Kompatibilitätsanreize gering, weil die Anbieter inkompatibler Technologien von hohen Umstellungskosten profitieren, da nur sie die Nachfrage nach Komplementärgütern und eventuelle Ersatzbeschaffungen decken können. Andererseits wird der durch die Existenz von Umstellungskosten bestehende Ausbeutungsspielraum im Wettbewerb geringer und verschwindet schließlich vollständig. Mit abnehmendem Ausbeutungsspielraum verlieren wiederum die negativen Kompatibilitätsanreize an Bedeutung.

853. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Untersuchungen, die von der Existenz von Netzexternalitäten abstrahieren. Welche *Kompatibilitätsanreize* bestehen für Anbieter *komplementärer Produkte* z. B. im Hifi-Bereich? Sind die Systemkomponenten — Verstärker, Cassettendeck, CD-Spieler usw. — untereinander kompatibel, können die Konsumenten Produkte konkurrierender Anbieter miteinander mischen. Sind die Komponenten dagegen inkompatibel, müssen komplette Systeme bei einem einzigen Anbieter gekauft werden. In der Tendenz führt das dazu, daß sowohl die Preise als auch die Erträge bei vollständiger Kompatibilität höher sind als im Falle von Inkompatibilität. Die Ursache dafür ist die höhere Preiselastizität der Nachfrage nach einem kompletten System als nach einzelnen Komponenten, d. h. Nachfrager reagieren bei inkompatiblen kompletten Systemen eher auf Preiserhöhungen als bei kompatiblen Komponenten. Ein zweiter Effekt ist, daß die Produktdifferenzierung im Falle vollständiger Kompatibilität höher ist. Aus Sicht der Anbieter komplementärer Produkte sprechen diese Argumente eher für Kompatibilität. Aus Verbrauchersicht sind die Vorteile einer größeren Produktvielfalt gegen die Nachteile eventuell höherer Preise abzuwägen.

854. Die *Kompatibilitätsanreize* werden darüber hinaus von der Existenz sogenannter *Gateway-Technologien* beeinflußt. Gemeint sind Technologien, die verschiedene Komponenten eines Systems miteinander kompatibel machen. Sie werden entweder von den Komponentenanbietern selbst oder von dritten Unternehmen angeboten. Die Existenz von Gateway-Technologien reduziert sowohl die einzel- als auch die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Inkompatibilität.

2.2.2.3 Der Einfluß marktbeherrschender Unternehmen auf Standardisierungsprozesse

855. Die in der Wettbewerbsökonomie übliche Vorstellung eines überproportionalen Einflusses marktbeherrschender Unternehmen auf Marktprozesse und ihre Möglichkeit, Wettbewerb zu ihren Gunsten zu manipulieren, überträgt die Standardisierungsökonomie auf ihr Untersuchungsobjekt. So wird davon ausgegangen, daß der *Einfluß der Beteiligten auf marktwirtschaftliche Standardisierungsprozesse* wesentlich von ihrer *Marktmacht* bestimmt wird. Daraus resultierende Wettbewerbseffekte betreffen nicht nur die eigentlichen Märkte des Unternehmens, sondern auch die angrenzenden Märkte für komplementäre Produkte.

856. *Marktbeherrschende Unternehmen* sind in der Lage, den aktuellen Wettbewerb zu beeinflussen. Produziert ein solches Unternehmen z. B. Bestandteile

für ein System komplementärer Komponenten, stehen ihm im Wettbewerb mit kleineren Konkurrenten verschiedene, wettbewerbsbehindernde Strategien offen: (1) die Weigerung, einem Wettbewerber Systembestandteile zu verkaufen; (2) Verkauf lediglich kompletter Systeme und nicht der einzelnen Komponenten; (3) Verkauf sowohl des Systems als auch einzelner Komponenten, wobei die Komponenten überteuert angeboten werden; (4) Preisunterbietung bei Komponenten, bei denen Wettbewerb herrscht und Preisüberhöhung bei Systembestandteilen, die von Konkurrenten benötigt werden, um komplette Systeme anzubieten. Darüber hinaus kann der *Marktzutritt neuer Anbieter* verhindert werden. Entwickelt beispielsweise ein noch nicht auf dem Markt befindliches Unternehmen eine Systemverbesserung, kann der Marktbeherrscher es bereits dadurch wertlos machen, daß er es für sein System nicht übernimmt. Eine andere, für den Marktbeherrscher rationale Strategie ist die, Marktzutritte innovativer Unternehmen durch den Kauf der Patente zu verhindern. Insbesondere auf Märkten, die durch Netzexternalitäten gekennzeichnet sind, verfügen marktstarke Unternehmen dabei über eine ausgeprägte Verhandlungsmacht, die ihnen vorteilhafte Konditionen ermöglicht. Letztlich können Marktzutritte durch aggressive Preisstrategien verhindert werden.

857. Zwei weitere *wettbewerbsbehindernde Strategien* sind ein *„mißbräuchlicher"* Standardwechsel (predatory standard switching) und sogenannte *Produktankündigungen.* Ist ein Unternehmen aufgrund seiner Marktmacht in der Lage, de facto-Standards zu setzen, werden aktuelle und potentielle Konkurrenten durch einen Standardwechsel benachteiligt. Da das am Markt dominierende Unternehmen eine neue Technologie einführt, sehen die Nachfrager darin den zukünftigen Standard. Die Wettbewerber müssen den Standardwechsel mitvollziehen. Aufgrund der dabei entstehenden Kosten muß der eine oder andere Konkurrent unter Umständen sogar den Markt verlassen. Das eingesessene marktbeherrschende Unternehmen kann darüber hinaus den Marktzutritt innovativer Unternehmen durch die Vorankündigung einer eigenen Produktentwicklung behindern. Wiederum sind es die Erwartungen der Nachfrager, daß letztlich das dominierende Unternehmen seinen Standard durchsetzen wird, die den Wechsel auf die neue Technologie des Newcomers verhindern. Der Erfolg einer solchen Strategie ist jedoch von der Zeitspanne abhängig, in der die angekündigte Technik auf den Markt gebracht wird.

858. Der augenblickliche Stand der ökonomischen Standardisierungsforschung läßt jedoch nur punktuelle Aussagen über den Einfluß marktbeherrschender Unternehmen zu. Wichtige Fragen sind noch ungeklärt. Bislang wenig behandelt werden mögliche *Wettbewerbsvorteile* einer Standardisierung durch den Marktbeherrscher. Solange sich die ökonomische Forschung in diesem Bereich durch das Überwiegen ungeklärter Fragen auszeichnet, ist die Formulierung von Prinzipien für wettbewerbspolitische Eingriffe gegenüber der Standardisierungspraxis marktbeherrschender Unternehmen kaum möglich.

859. Eine verbreitete Annahme über die wettbewerblichen Implikationen von de facto-Standardisierungsprozessen ist, daß marktbeherrschende Unternehmen in der Lage sind, die Entwicklung *zukünftiger Kompatibilitätsstandards* in ihrem Sinne zu beeinflussen. Diese Argumentation stand bei den Antitrust-Verfahren gegen IBM Ende der 60er, Anfang der 70er Jahre im Vordergrund. In dieser Zeit klagten eine Reihe von Konkurrenten gegen IBM wegen angeblicher Wettbewerbsbehinderung durch die Monopolisierung von Märkten. IBM wurde der Vorwurf gemacht, daß ihre beherrschende Marktstellung bei Computersystemen die Fähigkeit beinhalte, Kompatibilitätsstandards auf den komplementären Märkten für Laufwerke und Interfaces zum Nachteil der Kläger zu beeinflussen. Im Zuge der Verfahren wurden zwei Prinzipien für die Prüfung des wettbewerblichen Einflusses entwickelt: Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht sind dann anzunehmen, wenn erstens ein Unternehmen tatsächlich über eine monopolistische Marktstellung verfügt und zweitens die Veränderung eines Standards ausschließlich mit dem Ziel des Ausschlusses von Wettbewerbern erfolgt. Läßt sich nachweisen, daß die Manipulation von Kompatibilitätsstandards technisch sinnvoll ist und zu niedrigeren Preisen für die Verbraucher führt, läßt das eher auf Wettbewerbsverhalten denn auf Mißbrauch schließen. Dieser aus den IBM-Fällen entwickelte Rechtssatz ist kartellrechtlich nicht ganz unproblematisch. Unternehmen, die aufgrund monopolistischer Stellungen in der Lage sind, Standards auf Produktmärkten zu manipulieren, können wettbewerbsrechtliche Maßnahmen vergleichsweise einfach durch das Aufzeigen von technischen Verbesserungen zurückweisen. In technologisch komplexen Industrien wie der Computer- und Telekommunikationsindustrie ist diese Hürde relativ leicht zu nehmen.

860. Eine weitere Implikation dieser Entscheidungen ist, daß marktbeherrschende Unternehmen auch auf *potentielle Wettbewerber,* die auf komplementären Produktmärkten operieren, Einfluß ausüben. Der Einfluß ist vergleichsweise groß, wenn die komplementären Technologien auf der Grundlage von Schnittstellenstandards des Marktbeherrschers existieren. Das marktbeherrschende Unternehmen ist somit in der Lage, seine *horizontale Marktmacht* auf die *vertikalen Märkte auszuweiten.* So kann die Strategie des Marktbeherrschers darin bestehen, technologische „bottlenecks" zu identifizieren, um Wettbewerber, die komplementäre Produkte produzieren wollen, auszuschließen. Aus der Sicht des Marktbeherrschers ist diese Strategie allerdings auch mit Nachteilen behaftet. Einer ist der, daß die Existenz und Vielfalt von komplementären Produkten auch das existierende System aufwerten und damit die Entscheidung möglicher Adoptoren für eine Systemübernahme positiv beeeinflussen. Es bleibt jedoch festzuhalten, daß Marktmacht, die auf einem horizontalen Markt etabliert ist, auch mit dem Ziel ausgeweitet werden kann, Einfluß auf die angrenzenden vertikalen Märkte auszuüben.

2.3 De jure-Standardisierung

2.3.1 Fakultative Standardisierungsorganisationen

861. *Fakultative Standardisierungsorganisationen* sind Vereinigungen von Einzelpersonen, Unterneh-

men, Verbänden oder sonstigen Institutionen, die industrieweit für bestimmte Branchen oder für bestimmte Technologiebereiche Normen nach einem vereinbarten institutionellen Verfahren entwickeln. Den Ursprung dieser auf freiwilliger Mitarbeit beruhenden Institutionen bilden in den meisten Fällen Berufsverbände. Sie sind *national* oder *international* organisiert, wobei ihre *Organisationsform* überwiegend *privatrechtlich* ist. Das organisierte privatwirtschaftliche Normensystem ist national unterschiedlich strukturiert. Während in Europa zentrale Institutionen wie das Deutsche Institut für Normung (DIN) dominieren, ist in den USA und Kanada eine dezentrale Strukturierung zu beobachten. Allein in den USA existierten Anfang der 80er Jahre über 400 Standardisierungsorganisationen, die jeweils für ihren speziellen Sektor Normen erarbeiten und veröffentlichen.

862. Die *Standardisierungspraxis* in fakultativen Organisationen funktioniert üblicherweise nach einer *vorgegebenen Prozedur*. In aller Regel beginnt der Prozeß mit einem Referenzmodell, wie z. B. ISDN, das die Technik selbst sowie das technische Umfeld definiert, in dem und für das Standards entwickelt werden sollen. Danach beginnt der formale Prozeß. Er beinhaltet unter anderem die Entwicklung technischer Spezifikationen und die Definition der möglichen Dienstleistungen. Anschließend werden alle relevanten Spezifikationen in ein Standardprotokoll aufgenommen. Es folgt die Bildung von Referenzgruppen wie z. B. Nutzergruppen, die die sie betreffenden Optionen auswählen und gegeneinander abwägen. Danach beginnt in den Unternehmen die Produktentwicklung sowie die Entwicklung der entsprechenden Konformitätstests. Den Abschluß bildet die Einigung auf eine Normenempfehlung sowie die Einigung auf ein allgemein anerkanntes Verfahren zur Konformitätsprüfung.

863. Für Normungsprozesse in Standardisierungsorganisationen gelten zwei *grundlegende Annahmen:*

(1) Die festgelegten Standards entsprechen nicht den am weitesten fortgeschrittenen technischen Entwicklungen. Ein Grund dafür ist, daß ein allgemeiner Konsens nur bei technischen Spezifikationen erreichbar ist, die allen Beteiligten detailliert bekannt sind.

(2) Da es in der Regel um die Normung technisch komplexer Sachverhalte geht, die häufig nicht von der Gesamtheit der Beteiligten durchschaubar sind, dominieren vielfach die technischen Aspekte.

864. Der Einfluß von *fakultativen Standardisierungsorganisationen* auf die *Formulierung*, den *Zeitpunkt* sowie die *Wahrscheinlichkeit der Übernahme* eines bestimmten Standards ist sehr unterschiedlich. Zu den vielen Faktoren, die diesen Prozeß beeinflussen, gehören (a) das Entwicklungsstadium einer Technologie, insbesondere die Frage, ob die wesentlichen technischen Charakteristika bereits bekannt sind; (b) die Höhe der Investitionen, die bereits in die Entwicklung eines Standards geflossen sind und (c) das Ausmaß, in dem die relevanten Entscheidungsträger den Prozeß beeinflussen; hinzu kommt die interne politische Dynamik innerhalb der Organisation.

865. Die Standardisierungsorganisationen weisen in ihren *Satzungen* und ihrer *Funktionsweise* große Ähnlichkeiten auf. Unterschiede sind vor allem in folgenden Bereichen zu verzeichnen:

— Der Art der Finanzierung (Beiträge der Mitglieder, freiwillige Beiträge der Industrie, Verkauf der Normen, Einnahmen durch Zusatzleistungen wie Zertifizierung, öffentliche Zuschüsse).

— Dem Zentralisierungsgrad der Einrichtungen, die mit der Ausarbeitung von Normenentwürfen beauftragt werden. In der Regel handelt es sich um „technische Komitees", in denen Sachverständige — z. B. FuE-Personal aus den Unternehmen — Entwürfe erarbeiten. Sie bestehen entweder dezentral außerhalb der Standardisierungsorganisation und werden von dieser beauftragt oder sind in das Normungsinstitut selbst eingegliedert.

— Dem Abhängigkeitsgrad von öffentlichen Stellen. Hier reicht die Spannweite von völliger Unabhängigkeit bis zu vollständiger Abhängigkeit.

866. Obwohl fakultative Normungsinstitutionen bei Standardisierungsentscheidungen in vielen industriellen Bereichen eine wichtige Rolle spielen, sind ihre *Funktionsweise* und ihre *Arbeitsergebnisse* bislang nur vereinzelt Gegenstand der ökonomischen Forschung. Wichtige Fragen sind ungeklärt. Die nachfolgend referierten Ergebnisse der Standardisierungsökonomie sind punktuell, sie basieren vornehmlich auf vergleichsweise wenigen Fallstudien zu einzelnen in Standardisierungsorganisationen entwickelten Normen.

867. Zu den *innerorganisatorischen Bedingungen*, die die *Entscheidungsprozesse innerhalb von Standardisierungsorganisationen* beeinflussen, können angesichts des Standes der empirischen Forschung allenfalls näherungsweise Aussagen gemacht werden. So wird das Erreichen von Standardisierungsergebnissen wahrscheinlicher, wenn

— die Schnittstellen einer „natürlichen" Abgrenzung bei dem Angebot komplementärer Systemkomponenten entsprechen, d. h. wenn durch einen Standard voneinander abgegrenzte Zubehörmärkte — z. B. für Übertragungs- und Endgerätetechnologien — entstehen,

— praktische Erfahrungen mit einer Technologie vorhanden sind und es sich um eine Weiterentwicklung statt einer grundlegend neuen Entwicklung handelt,

— die fördernden Unternehmen Koalitionen bilden und sich auf bestimmte Vorschläge einigen können sowie

— die Standardisierungs- und Übernahmeentscheidungen innerhalb der beteiligten Unternehmen nicht ausschließlich von den Technikexperten getroffen werden.

868. Daneben werden in der Literatur Bedingungen genannt, die eine *Konsensbildung* innerhalb von Standardisierungsorganisationen erleichtern. Dazu gehört, daß

— möglichst alle Hauptbetroffenen an dem Standardisierungsprozeß beteiligt sind,

— die beteiligten industriellen Gruppen potentielle Kartellrechtseinwände im vorhinein ausräumen,

— die Beteiligten sich auf Verfahren einigen, wie die Anzahl der technischen Alternativen reduziert werden kann,

— die Gruppe möglichst objektive technische Kriterien zur Beurteilung der Alternativen entwickelt und

— großzügige Lizenzierungsvereinbarungen angeboten werden, die die Kosten derjenigen Unternehmen reduzieren, deren Technik nicht zum Zuge kommt.

Auch für diesen Bereich gilt, daß es weiterer, vor allem empirischer Forschungsarbeiten bedarf, die insbesondere auch die *Rückwirkungen marktwirtschaftlicher Standardisierungsprozesse* auf die Entscheidungen in den Normierungskomitees aufdecken.

869. Unternehmen verfügen durch ihre Beteiligung an Standardisierungsorganisationen über *zusätzliche strategische Möglichkeiten,* Standardisierungsprozesse zu beeinflussen. In der Praxis sind solche strategischen Verhaltensweisen aufgrund ihrer Komplexität allerdings schwierig zu erfassen, da sie neben den innerorganisatorischen Prozessen auch auf die möglichen Marktreaktionen abgestimmt sein müssen.

870. Die *Rahmenbedingungen der Produktion von Standards* haben sich in den letzten Jahren verändert. Dies hat Folgen für die Arbeitsweise und interne Organisation der Standardisierungskomitees. Ein wichtiger Unterschied ist, daß heute in vielen Bereichen eine *vorgreifende,* d. h. dem eigentlichen Entwicklungsprozeß einer Technik *vorgelagerte Standardisierung* notwendig ist. Die Standardisierungsbemühungen in der Vergangenheit waren dagegen eher rückwärts gerichtete Aktivitäten, die überwiegend der Klärung und Effektivierung von bestehenden de facto-Standards dienten. Gründe für diese Entwicklung sind:

(1) Standardisierungsinhalte in der Telekommunikations- und Computerindustrie werden zunehmend komplexer. Gleichzeitig werden die Innovationszyklen kürzer.

(2) Die Deregulierungspolitik in der Telekommunikation hat die Zahl der Mitspieler erhöht. Wurde über Standards früher allein von den staatlichen oder privaten Fernmeldemonopolisten entschieden, bedarf es heute der Konsensbildung innerhalb einer Standardisierungsorganisation mit einer Vielzahl von Mitgliedern und heterogenen Interessen. Die Folgen sind schwierigere Verhandlungsprozesse und damit verbundene Zeitverzögerungen. Dafür steigen die Chancen, für alle Beteiligte sinnvolle Standards zu erreichen.

Vorgreifende Standardisierung ist insbesondere deshalb notwendig, da bei einer größeren Anzahl von Produzenten und wachsenden FuE-Investitionen ein Konsens nach dem Eintritt in die Produktentwicklungsphasen schwieriger wird. Andererseits ist die Entwicklung vorgreifender Standards aus technischer Sicht bedeutend schwieriger, da das Wissen um die zu standardisierende Technologie noch äußerst gering ist. Daher werden Standardisierungsorganisationen mit "blinden Giganten„ verglichen, die zwar groß und mächtig, aber dabei kaum in der Lage sind, die technischen und ökonomischen Konsequenzen ihres Handelns vorherzusehen.

871. Aus wettbewerbspolitischer Sicht sind *vorgreifende Standards* problematisch. Da sie von Organisationen gesetzt werden, die aus aktuellen Marktteilnehmern bestehen, können sie *Barrieren gegen zukünftige Marktzutritte* begründen oder verstärken. Ebenso ist es möglich, daß sich innerhalb der Standardisierungsorganisationen die *dominierenden Unternehmen bei der Festlegung vorgreifender Standards durchsetzen.* Beides führt dazu, daß die *Marktmacht* der eingesessenen Unternehmen verfestigt wird. Weiterhin können vorgreifende Standards zu einer *Marktdurchdringung suboptimaler Technologien* führen, wenn diese in einem Entwicklungsstadium gesetzt werden, bevor ausreichend Gelegenheit bestand, nach Alternativen zu forschen.

2.3.2 Staatliche Eingriffe in Standardisierungsprozesse

872. Der Staat greift auf verschiedenen Wegen in Standardisierungsprozesse ein. Die nationalen Fernmeldeverwaltungen und Postministerien sind Mitglieder nationaler und internationaler Standardisierungsorganisationen. Als Regulierungsbehörde ist das Postministerium in der Bundesrepublik Deutschland gleichzeitig für die Umsetzung der erarbeiteten Normenempfehlungen in nationales Recht zuständig. Abgestuft nach der *Intensität staatlichen Einflusses* sind *drei Eingriffsarten* zu unterscheiden:

— die Übernahme von wettbewerblich entstandenen Standards als allgemein verbindliche Normen,

— die Mitarbeit und Beeinflussung von Normungsprozessen in Standardisierungsorganisationen sowie

— die Regulierung von Standardisierungsprozessen.

Außerdem war bis in die jüngste Vergangenheit ein starker Einfluß des *öffentlichen Beschaffungswesens* auf Standardisierungsprozesse, insbesondere im Bereich der Telekommunikation, zu beobachten.

873. Die *wohlfahrtsökonomische Analyse* staatlicher Eingriffe in Normungsprozesse stellt darauf ab, daß Standards Eigenschaften öffentlicher Güter besitzen. Ihre Produktion verursacht positive externe Effekte. Trittbrettfahrerverhalten ist möglich. Da die Bereitstellung von Standards Kosten verursacht, sind die privaten Anreize für Investitionen in Standardisierungsprozesse unter Umständen zu gering. Folgt man dieser Argumentation, führen *Marktprozesse zu einem suboptimalen Ausmaß an Standardisierung.* Üblicherweise dient diese Argumentation zur Rechtfertigung für Staatseingriffe. Bislang steht allerdings eine systematische empirische Auseinandersetzung mit dieser These aus. Eine solche Überprüfung müßte

die aktuellen freiwilligen Standardisierungsprozesse und insbesondere die Fälle erfolgreicher Kooperation einbeziehen.

874. In der Literatur über *staatliche Eingriffe in de facto-Standardisierungsprozesse* unter den Bedingungen dynamisch wachsender Skalenerträge werden *drei Problembereiche* herausgearbeitet, die mit Eingriffen in vorgreifende Normungsprozesse verbunden sind:

(1) Es gibt jeweils nur eine kurze Zeitspanne, in der der Staat Einfluß auf Standardisierungsprozesse ausüben kann. Erfolgen Eingriffe, nachdem Lock-in-Effekte ausgelöst wurden, werden die Umstellungskosten auf einen anderen Standard für die Verbraucher prohibitiv hoch.

(2) In der Zeit der größten Einflußmöglichkeiten ist das Ausmaß an Informationen sowohl über die Standardisierungsinhalte als auch über angemessene Maßnahmen zur Beeinflussung der Prozesse am geringsten.

(3) Eine Form indirekten staatlichen Einflusses auf Standardisierungsprozesse ist die Förderung von Gateway-Technologien bzw. die Förderung „offener Systeme" mit dem Ziel, die Verluste durch mögliche falsche Systementscheidungen zu minimieren. Damit wiederum ist das Risiko verbunden, daß die privaten Anreize für Investitionen in eigene Systeme geschmälert werden.

875. Empirische Untersuchungen in den USA zeigen, daß die *Regulierung von Standardisierungsprozessen* aus verschiedenen Gründen problematisch ist. Im Rahmen einer Studie über Eingriffe der amerikanischen Regulierungsbehörde im Fernmeldebereich (Federal Communications Commission, FCC) in Standardisierungsprozesse werden Rückschlüsse auf mögliche *Erfolgsbedingungen* für solche Eingriffe gezogen. Es wird die Bedeutung einer Zusammenarbeit zwischen dem Regulierer und der Industrie betont. Für den Erfolg staatlicher Eingriffe in Normierungsprozesse günstige Faktoren sind:

(1) Der Regulierer sollte keine eigenen technischen Untersuchungen zur Grundlage von Eingriffen in Standardisierungsprozesse machen, da das technische Know-how in der Industrie vorhanden ist, und dort auch in aller Regel ausgeprägter ist als in staatlichen Forschungsinstitutionen.

(2) Es sollte keine Normenvorgabe gemacht werden, wenn ein Standard Gegenstand schneller technologischer Veränderungen ist.

(3) Die Standardisierung der „Systemumwelt" sowie die vergleichsweise offenen funktionsspezifischen Standards sind in jedem Fall günstiger als die konkreten Gestaltungsvorgaben der dienstespezifischen Standards.

(4) Anzeichen für eine zu frühe oder falsche Standardisierung sollten nicht ignoriert werden. Solche Hinweise können negative Reaktionen der Industrie oder dauernde Versuche der Umgehung von Standards sein. Rufen staatliche Standardisierungsvorschläge nur wenige Reaktionen aus der Industrie hervor, kann das ein Hinweis auf eine zu frühzeitige Standardisierung sein.

876. Die wohlfahrtsökonomische *Marktversagenshypothese* als Grundlage für wirtschaftspolitische Entscheidungen wird durch das Argument des *Staatsversagens* bei der Gestaltung von ökonomischen Prozessen relativiert. Neben den bisher genannten Gründen für eine staatliche Zurückhaltung bei Eingriffen in de facto-Standardisierung sprechen unter anderem folgende Argumente gegen staatliche Interventionen:

— Der Einfluß von Interessengruppen auf staatliche Normungsentscheidungen ist unterschiedlich groß. Vor allem können Großunternehmen staatliche Regulierungen zu einem Instrument ihrer Interessen machen.

— Die Möglichkeit, daß einzelne durch Standardisierungsentscheidungen benachteiligt werden, wird durch den politischen Prozeß verstärkt.

2.4. Wirkungen von Telekommunikationsstandards auf Marktstruktur und Marktergebnis

2.4.1 Auswirkung auf die Entstehung und Entwicklung von Märkten

877. Bei der Entstehung und Entwicklung des privaten Angebots von Telekommunikationszubehör und Kommunikationsdiensten spielt die Festlegung von Schnittstellen sowie die Standardisierung von Basisdiensten im Fernmeldenetz eine wesentliche Rolle. Bis in die jüngste Vergangenheit lag die Verantwortung für die Festlegung und Umsetzung der Standards im Verantwortungsbereich der nationalen Fernmeldeverwaltungen. Die Hersteller von Telekommunikationszubehör und private Diensteanbieter richteten ihr Angebot an der *Standardisierungspolitik des nationalen Netzbetreibers* aus. Dabei war sowohl die *Behinderung von Marktentwicklungen* als auch deren *Forcierung* zu beobachten. Mit fortschreitender Technikentwicklung und zunehmendem Wettbewerb in der Telekommunikation verändern sich nicht nur die Standardisierungsprozesse, sondern auch ihre Bedeutung für die Marktentwicklungen.

878. Ein Motiv für die *Behinderung des Angebots neuer Dienste und Endgeräte* ist die Angst monopolistischer Netzbetreiber vor *Qualitätsverlusten* und *eventuellen Netzstörungen* durch die Integration von Systemkomponenten, die nicht von den traditionellen Netz- und Zubehöranbietern entwickelt wurden. Die Betreiber allgemeiner Fernmeldenetze (common carrier) besitzen eine „natürliche" Tendenz zur Homogenität, da Produktvielfalt bei den Endgeräten und Diensten die Koordinations- und Überprüfungskosten erhöhen. Ein Beispiel für die Behinderung von Marktentwicklungen sind die Märkte für Telekommunikationsendgeräte in der Bundesrepublik Deutschland bis zu deren Freigabe zum 1. Juli 1990. Die Politik eines vertikal integrierten Angebotes der Endgeräte, verbunden mit einer restriktiven Zulassungspraxis der Deutschen Bundespost, wurde mit den Argumenten Betriebssicherheit, Netzschutz sowie die Gewährleistung von Kompatibilität gerechtfertigt. Für die Entwicklung der Märkte in der Bundesrepublik Deutschland bedeutete diese Strategie ein lediglich

beschränktes Angebot an Endgeräten, auch hervorgerufen durch die Behinderung des Marktzutritts neuer Anbieter, insbesondere ausländischer Produzenten, eine geringe Produktdifferenzierung und die Behinderung des technischen Fortschritts.[3]) Mit der Freigabe der Endgerätemärkte erfolgt die *Regulierung des Angebots* ausschließlich über die *Zulassungspolitik* des Bundesministeriums für Post und Telekommunikation. Zwar hat sich in der Zwischenzeit die Produktvielfalt wesentlich erhöht, der bottleneck für eine dynamischere Marktentwicklung ist aber nach wie vor die Zulassungspraxis. Auch wenn der Marktzutritt neuer Anbieter letztlich nicht verhindert werden kann, ist zumindest eine Verzögerung durch die Konformitätsprüfungen möglich. Der Einfluß der nationalen Zulassungsvorschriften auf die Marktdynamik im Endgerätebereich wird Ende dieses Jahres durch das Inkrafttreten der gegenseitigen Anerkennung der Konformitätsprüfungen bei Telekommunikationsendeinrichtungen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft weiter eingeschränkt.[4])

879. Ein wichtiges Beispiel für die *Anregung* und *Forcierung von Marktentwicklungen* durch nationale Fernmeldemonopolisten ist die Einführung von *Mietleitungen*. Sie bilden die Grundlage für das private Angebot der sogenannten *Mehrwertdienste*. Mehrwertdienste entstehen dadurch, daß ein bereits vorhandener Dienst — in diesem Fall die Mietleitungen — durch private Telekommunikationsunternehmen um zusätzliche Dienstemerkmale „veredelt", d. h. erweitert werden. Mehrwertdienste werden für Dritte erbracht, die dafür einen Preis entrichten, während der Anbieter der Dienste Übertragungskapazität bei dem Betreiber des allgemeinen Fernmeldenetzes anmietet. Mietleitungen sind inzwischen in allen fortgeschrittenen Industriestaaten verfügbar. Sie eröffnen neben einfachen Mehrwertdiensten wie Anrufweiterschaltung, automatische Gebühr·übernahme durch den Empfänger, Ansage- oder Auskunftsdienste neue technische Möglichkeiten im Bereich der Sprach- und Datenübertragung. So unterstützen Mietleitungen höhere Übertragungsgeschwindigkeiten bei der Datenübertragung sowie die kombinierte Übertragung von Daten und Sprache über eine Leitung. Mietleitungen dienen im Prinzip als Bypass für die öffentlichen Fernmeldenetze. Sie ermöglichen den Ausbau unternehmenseigener oder auch unternehmensübergreifender Netze (corporate networks, local area networks, wide area networks). Die technischen Kompatibilitätsstandards, die für Mietleitungen definiert wurden, haben eine komplette Industrie hervorgerufen, die sich mit Hochleistungsdatenkommunikation, dem entsprechenden Zubehör sowie der Konstruktion von Netzwerken beschäftigt. Durch die Förderung des Marktzutritts Privater hat die Standardisierung von Mietleitungen indirekt auch den Wettbewerb im öffentlichen Fernmeldenetz intensiviert, wenn auch unter Beibehaltung des traditionellen Monopols beim Betrieb von Fernmeldenetzen.

880. Die seit Beginn der 80er Jahre zu beobachtende *Deregulierung der Telekommunikation* zielt darauf ab, das Entstehen und die Entwicklungsdynamik der Märkte für Endgeräte und Kommunikationsdienste *wettbewerblich* anstatt wie bisher über die Standardisierung zu steuern. Ein Grund für diese Entwicklung ist die wachsende Unzufriedenheit mit den Angebotsleistungen der öffentlichen Fernmeldemonopole, denen es nur unzureichend gelingt, die schnell wachsenden technologischen Möglichkeiten der Kommunikationstechnik in Marktleistungen umzusetzen. Ein Beispiel dafür ist die wachsende Integration von Computer- und Telekommunikationstechnologien zu den sogenannten Informationstechnologien, die wettbewerblich vorangetrieben und nicht durch Standardisierung determiniert wird. Der Wettbewerb hat hier zu einer Vielfalt technischer Alternativen geführt. Es entstehen konkurrierende Standards, und der Koordinationsbedarf nimmt zu. Ob eine vermehrt marktwirtschaftliche Standardisierung in der Telekommunikation zu effizienteren Ergebnissen führt und welche Marktstrukturen daraus resultieren, kann nicht abschließend beurteilt werden. Die Ergebnisse wettbewerblicher Normungsprozesse sind offen. Möglicherweise entsteht kein einheitlicher Standard, was die Zersplitterung der Märkte zur Folge hätte. Auf Märkten wie in der Telekommunikation, die durch Netzexternalitäten gekennzeichnet sind, würde das den Verzicht auf Wohlstandsgewinne bedeuten.

2.4.2 Standards und Innovation

881. Technologische Standards beeinflussen das *Ausmaß und die Richtung der Neuerungsaktivitäten*. Grundsätzlich sind *innovationsfördernde* und *innovationshemmende* Wirkungen möglich. Einerseits reduzieren Standards technologische und ökonomische Unsicherheiten von Technikentwicklungen und stimulieren damit Folgeinnovationen und Neuerungen bei komplementären Produkten und Diensten. Dabei gilt tendenziell, daß Standardisierung nicht nur Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten anregt, sondern daß diese darüber hinaus eher auf radikalere anstatt auf inkrementale Technikveränderungen abzielen. Andererseits kanalisiert eine frühzeitige Standardisierung Innovationsprozesse und verhindert die Suche nach alternativen und potentiell besseren Problemlösungen.

882. Im Bereich der Telekommunikation hat die *Standardisierung von Schnittstellen* und Kommunikationsdiensten die *Entwicklung von kompatiblem Zubehör* auf den verschiedensten Märkten beschleunigt. Der Innovationsanreiz besteht darin, daß Kompatibilitätsstandards die Herausbildung von Märkten für technologische Neuerungen beschleunigen, deren Nutzen vor allem aus einer breiten Marktakzeptanz heraus erwächst. Da die neuen Anbindungsmöglichkeiten bislang vorwiegend auf einem einheitlichen, zentral von dem monopolistischen oder dominierenden Netzbetreiber kontrollierten Standard beruhen, wird das *Ausmaß der Neuerungsanreize* von der *Standardisierungstiefe* bestimmt. Je offener ein Stan-

---

[3]) Vgl. Monopolkommission, Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen, Sondergutachten 9, Baden-Baden 1981, Tz. 86ff.

[4]) Vgl. Richtlinie des Rates vom 29. April 1991 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über Telekommunikationsendeinrichtungen einschließlich der gegenseitigen Anerkennung ihrer Konformität, ABl. EG L 128 vom 23. Mai 1991. Siehe dazu auch Abschnitt 3.1.3 dieses Kapitels.

dard formuliert ist, um so größer ist der Anreiz, Forschung und Entwicklung für Produktdifferenzierung und neue Anwendungsmöglichkeiten zu betreiben.

883. *Innovationsanreize* existieren ebenfalls auf Märkten, die durch das Fehlen *einheitlicher Standards* gekennzeichnet sind. Unterschiedliche Standards wie im Bereich der Computertechnik, der Informationstechnologien oder bei den firmeneigenen und unternehmensübergreifenden Daten- und Kommunikationsnetzen begründen *Märkte für besser aufeinander abgestimmte technologische Lösungen.* Dies kann sowohl die Suche nach einem neuen Standard für miteinander kompatible Systeme anregen als auch die Entwicklung von Gateway-Technologien zur Herstellung von Kompatibilität bei existierenden inkompatiblen Systemen stimulieren.

884. Wie sind in diesem Zusammenhang die *vorgreifenden Standards* zu beurteilen? Sind Märkte durch hohe Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, kurze Innovationszyklen und damit durch die Gefahr frühzeitiger Obsoleszenz der Technologien gekennzeichnet, reduzieren die technologischen und ökonomischen Unsicherheiten die Bereitschaft, in Neuerungsaktivitäten zu investieren. Vorgreifende Standards können hier eine *klärende* und *kanalisierende Funktion* haben. Einerseits reduzieren sie technologische Unsicherheiten, indem das Spektrum möglicher Entwicklungsrichtungen reduziert wird. Es werden die Entwicklungslinien klar, entlang deren sich die Technologie sehr wahrscheinlich entwikkeln wird. Andererseits reduzieren sie die ökonomischen Unsicherheiten, da vorgreifende Standards Kaufsignale bei den frühen Anwendern auslösen, deren Unsicherheiten über die richtige Systementscheidung verringert werden.

Vorgreifende Standards können jedoch auch *innovationshemmend* wirken, da sie die Suche nach alternativen Technologien frühzeitig unterdrücken. Auf ihre wettbewerbspolitischen Implikationen wird bereits an anderer Stelle hingewiesen.[5])

885. Ein weiterer Grund für *innovationshemmende Wirkungen* von Standards auf Märkten, die durch Netzexternalitäten und wachsende Skalenerträge gekennzeichnet sind, ist der Einfluß von excess inertia. Excess inertia bedeutet, daß bei unvollkommenen Informationen über die wahrscheinlichen Übernahmeentscheidungen der übrigen Nutzer alle Marktteilnehmer bei einer bestimmten Technologie verharren, obwohl die Einführung eines Standards oder der Übergang zu einem neuen Standard für alle vorteilhaft ist.[6]) Müssen die Anbieter auf einem solchen Markt von der Existenz solcher Verhaltensweisen ausgehen, rechnen sie damit, daß die Markteinführung von Innovationen nicht gelingt. Andererseits gilt dieses Argument uneingeschränkt nur bei einer statischen Betrachtungsweise. Unterstellt man *dynamisches Innovationsverhalten,* behält jede Neuerung ihren Wert nur so lange, bis sie durch weitere Innovationen abgelöst wird. Daraus folgt, daß excess inertia zwar zu einem bestimmten Zeitpunkt den Marktzutritt von Innovatoren behindert, ihnen auf eine längere Sicht jedoch auch nützt, da die Neuerer vor Folgeinnovationen länger geschützt bleiben. Insofern werden die aus excess inertia resultierenden disincentives für Innovationen dadurch verringert, daß der Innovator — so ihm der Marktzutritt gelingt — seinerseits wiederum durch die Existenz von excess inertia länger vor der Entwertung seiner Technologie geschützt ist. Allerdings ist letzteres Argument weniger zwingend, so daß davon auszugehen ist, daß die negativen Innovationsanreize durch excess inertia überwiegen. Da mit zunehmender Marktdurchdringung einer Technik Inertia-Probleme wahrscheinlicher werden, sind aus Sicht der Standardisierungsökonomie die Innovationsanreize in frühen Marktentwicklungsphasen, in denen noch keine allgemeinen Übernahmesignale (lock in) ausgelöst sind, höher.

886. *Negative Innovationsanreize* können bei wettbewerblichen Standardisierungsprozessen auch durch die Vorteile des frühen Innovators (first mover advantage) ausgelöst werden. *First-mover-Vorteile* sind mit zeitlich befristeten Monopolstellungen — bis zur Imitation einer Technologie — verbunden, was die Nachahmer (second mover) entmutigen kann. Diese einfache Folgerung gilt jedoch auch nur im Rahmen einer statischen Betrachtungsweise. Aus dynamischer Sicht und unter der Bedingung von Netzexternalitäten muß der first mover eben diesen *Entmutigungseffekt* befürchten und damit rechnen, als alleiniger Anbieter nicht die für einen de facto-Standard notwendige Marktdurchdringung („kritische Masse" an Teilnehmern) zu erreichen. Für die second mover kann dies den Anreiz zu Innovationsanstrengungen für alternative technologische Lösungen verstärken. Üblicherweise schützen sich first mover vor solchen Reaktionen durch eine freizügige Lizenzierungspraxis.

887. Die diskutierten Wirkungen von Standardisierung auf Innovationen sind auf die *Telekommunikation* anwendbar. Sie gelten überwiegend sowohl für den Bereich der *Endgeräte* als auch bei den *Diensten.* Zu frühzeitige oder zu weitreichende Standardisierung hemmt die Entwicklung von Neuerungen und verhindert Produktvielfalt bei Endgeräten und Diensten. Da Standardisierung andererseits Marktentwicklungen beschleunigt und damit zur Realisierung von Netzexternalitäten und Skalenerträgen in der Produktion beiträgt, sind möglichst offen formulierte Standards nötig, die Neuerungen und Angebotsvielfalt so wenig wie möglich behindern.

3. Praxis der Standardisierung in der Telekommunikation

3.1 Entstehung von Standards

888. Hauptträger der *Normungspolitik in Europa* sind die überwiegend zu Beginn des 20. Jahrhunderts und zwischen den beiden Weltkriegen geschaffenen *Normungsinstitute.* Die Normungsbereiche sowie die Funktionsweise der Organisationen werden in Satzungen geregelt und ähneln sich überwiegend. Fast immer sind diese Vereinigungen aus Berufsverbänden hervorgegangen. Im wesentlichen sind drei Arten von Normungsorganisationen zu unterscheiden:

[5]) Vgl. Tz. 871.

[6]) Vgl. Tz. 836.

— Private Organisationen, die auf der Ebene einzelner Branchen oder Technologiebereiche Standards für ihre speziellen Zwecke erarbeiten. Solche Organisationen finden sich in Ländern mit einem dezentralen Normungssystem z. B. in den USA.

— Privatrechtliche Organisationen, die vom Staat in ihrer öffentlichen Funktion anerkannt sind wie z. B. das DIN (Deutsches Institut für Normung), in dem die Wirtschaft im Rahmen ihrer Selbstverwaltung Normungsaufgaben übernimmt. Der Abhängigkeitsgrad der Organisationen von der staatlichen Normungspolitik ist sehr unterschiedlich. Die Spannweite reicht von Ländern mit völliger Unabhängigkeit (z. B. Schweiz) bis hin zu völliger Abhängigkeit wie z. B. in Portugal, wo das Normungsinstitut eine Dienststelle des Industrieministeriums ist. Ebenso unterschiedlich organisiert sind die Verzahnungen zwischen den Organisationen und dem Staat. Zum Teil beruhen sie auf vertraglichen Vereinbarungen wie in der Bundesrepublik Deutschland oder Großbritannien oder basieren auf staatlichen Vorschriften wie in Frankreich, Italien oder Spanien.

— Staatliche Organisationen wie Fernmeldeverwaltungen bzw. ihr zugeordnete Dienststellen oder Behörden, die für den Bereich der Telekommunikation Standardisierungsaufgaben übernehmen.

889. Die in Europa übliche Organisation von Normungsaufgaben ist die Schaffung *zentraler* Einrichtungen. Ein *dezentraler* Weg dagegen wurde in den USA und Kanada beschritten, wo einige hundert privatrechtliche Organisationen jeweils für ihren Sektor Normen veröffentlichen, die in aller Regel einen freiwilligen Charakter haben. Das Koordinierungsorgan in den USA ist das American National Standards Institute (ANSI).

890. Besonderheiten in der Organisation der Normung entstanden vorwiegend aus historischen Gründen im *elektrotechnischen Sektor.* Das Bestehen zusammenhängender Versorgungsnetze erwies sich bereits ausgangs des 19. Jahrhunderts als eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Nutzung der elektrischen Energie. Hinzu kam sehr bald die Notwendigkeit, Regeln festzulegen, mit denen ein Mindestmaß an Sicherheit zu gewährleisten war, was wiederum für die breite Akzeptanz des damals neuen Energieträgers von Bedeutung war. Aus diesen Gründen begann die Schaffung gemeinsamer Prüfstellen und Normenorganisationen in diesem Bereich vergleichsweise früh. Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts entstanden in den USA und den größeren europäischen Ländern „Elektrotechnische Komitees", in denen überwiegend Stromerzeuger und die Hersteller elektrisch betriebener Maschinen und Geräte vertreten waren. Ebenso früh entwickelten sich Beziehungen auf internationaler Ebene. Bereits 1906 wurde in London die Internationale Elektrotechnische Kommission gegründet. Auf der europäischen Ebene unterhielten die nationalen Komitees ab 1946 institutionalisierte Beziehungen in verschiedenen europäischen Organisationen, die sich 1973 zu CENELEC (Europäisches Komitee für elektrotechnische Normung) zusammenschlossen. Da die elektrotechnischen Normungsorganisationen historisch früher entstanden sind als die für sämtliche Wirtschaftsbereiche errichteten zentralen Normungsorganisationen, haben sich diese sowohl national als auch international gegenüber den zentralen Normungsorganisationen eine weitgehende Unabhängigkeit bewahrt. Mit zunehmender Verflechtung der technischen Entwicklungen wurden und werden jedoch gegenseitige Abstimmungen und Zusammenarbeit der Organisationen notwendig. Dies kommt in der schrittweisen Entwicklung gemeinsamer Regeln sowohl auf europäischer als auch internationaler Ebene zum Ausdruck.

3.1.1 Die Organisation der Telekommunikationsnormung in der Bundesrepublik Deutschland

891. Vor der Reform des Post- und Fernmeldewesens in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1989 lag die Verantwortung für die Bereitstellung und Umsetzung von Telekommunikationsstandards bei der Deutschen Bundespost. Mit der Trennung der hoheitlichen und politischen Aufgaben von den betrieblichen Funktionen im Rahmen der Poststrukturreform ging die Zuständigkeit für Standardisierungsbelange auf den Bundesminister für Post und Telekommunikation (BMPT) sowie den ihm zugeordneten Behörden *Bundesamt für Post- und Telekommunikation* (BAPT) und *Zentralamt für Zulassungen im Fernmeldewesen* (ZZF) über. Seit dem 10. März 1992 heißt das ZZF *Bundesamt für Zulassungen in der Telekommunikation* (BZT) und ist seitdem eine obere Bundesbehörde, die unmittelbar dem BMPT unterstellt ist. Damit wird die organisatorische Veränderung des nationalen Normungssystems in der Telekommunikation auch in der Namensgebung deutlich. Standardisierung gilt im Bereich der Telekommunikation, ebenso wie die darauf aufbauende Zulassung von Endgeräten, als wichtiges Instrument der Marktregulierung und damit als hoheitliche Aufgabe. Das BMPT sieht seinen Aufgabenschwerpunkt hier insbesondere in den Bereichen der Monopol- und Pflichtleistungen.[7])

892. *Grundsätze der Standardisierungspolitik* in der Bundesrepublik Deutschland sind:

(1) Durch Standards sind optionsfreie einheitliche Bedingungen für die Teilnahme am Fernmeldeverkehr zu erreichen. Das trifft insbesondere für die Schaffung gleicher Netzzugangsbedingungen zu.

(2) Es sind rechtzeitig möglichst umfassend geltende, optionsfreie und stabile Standards zu schaffen.

[7]) Nach der Poststrukturreform sind die drei Bereiche terrestrische Übertragungswege, Telefondienst sowie das Recht, Funkanlagen zu errichten und zu betreiben im Monopol des Bundes verblieben. Über einen Katalog sogenannter Pflichtleistungen, d. h. von Leistungen, die Postunternehmen in einer vorgeschriebenen Form aufgrund von Rechtsverordnungen wahrnehmen müssen, ist vom Bundespostminister noch nicht abschließend entschieden worden. Den Stand der Diskussion um die Pflichtleistungen skizziert: Der Bundesminister für Post und Telekommunikation, Überlegungen zur Festlegung von Pflichtleistungen für die Unternehmen der Deutschen Bundespost, „Analyse und Bewertung", Informationsserie zu Regulierungsfragen 5, Bonn 1991.

d. h. weltweite Standards haben grundsätzlich Vorrang vor regionalen (europäischen) und nationalen Standards. Nur in Ausnahmefällen, wenn weder weltweite noch europäische Standards verfügbar sind, kann vorübergehend auf das Hilfsmittel nationaler Standards zurückgegriffen werden.

(3) Zur Förderung der offenen und weltweiten Kommunikation sowie der Absatzmöglichkeit deutscher Produkte auf dem Weltmarkt sind nationale Standards möglichst in internationale umzuwandeln.

(4) Zur Wahrnehmung der gesamtwirtschaftlichen Interessen auf dem Gebiet der Telekommunikation durch das BMPT wird der nationalen Konsensbildung in bezug auf nationale, europäische und weltweite Standards zwischen Herstellern, Netzbetreibern, Diensteanbietern und Anwendern große Bedeutung beigemessen.

893. *Aktivitäten des BMPT im Standardisierungsprozeß* sind unter anderem die Mitarbeit in den internationalen Standardisierungsorganisationen, die Initiierung von und die Mitwirkung an nationalen Normungs- und Koordinationsaktivitäten in den entsprechenden Verbandsausschüssen, Vorbereitungsrunden und Arbeitsgremien der nationalen Normungsorganisationen, die Erarbeitung von technischen Vorschriften und Verwaltungsvorschriften bzw. Rechtsverordnungen sowie die Herausgabe von Zulassungsvorschriften.

Während auf dem Felde der Telekommunikation das BMPT direkt Mitglied der europäischen und weltweiten Standardisierungsgremien ist, erfolgt die Beteiligung an den internationalen Standardisierungsgremien mit branchen- und technologieübergreifenden Normungsaufgaben über die Mitarbeit im Deutschen Institut für Normung (DIN) bzw. der Deutschen Elektrotechnischen Kommission im DIN (DKE). Die Beteiligung an den Standardisierungsausschüssen im nationalen Bereich nimmt im Auftrag des BMPT das BAPT wahr.

3.1.2 Standardisierungspolitik der Europäischen Gemeinschaft

894. Das Ziel der Schaffung eines einheitlichen Europäischen Binnenmarktes setzt den freien und unbehinderten Austausch von Gütern und Dienstleistungen innerhalb der Gemeinschaft voraus. Der EWG-Vertrag gibt den Mitgliedstaaten sowie der Kommission der Europäischen Gemeinschaften eine Reihe von Instrumenten zum Abbau tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse — zu letzteren gehören die technischen Handelsbarrieren — an die Hand. Zum Normengerüst für die Herausbildung einer *europäischen Standardisierungspolitik* gehören Artikel 30 ff. des EWG-Vertrages als Rechtsgrundlage für Eingriffe in nationales Recht, Artikel 85 ff., die die Befugnisse beim Abbau von Wettbewerbsbeschränkungen regeln, Artikel 113 als Grundlage für die Beziehungen zu Drittländern sowie schließlich Artikel 130 f, der die Entwicklung gemeinsamer Standards vorschreibt.

895. Die ersten 25 Jahre, in denen sich die Gemeinschaft um den Abbau von Handelshemmnissen aufgrund unterschiedlicher Normen und technischer Vorschriften bemühte, waren durch einen *umfassenden Harmonisierungsansatz* gekennzeichnet. Mit der Forcierung der europäischen Einigungspolitik zu Beginn der 80er Jahre wurde jedoch deutlich, daß über den Weg spezieller Harmonisierungsrichtlinien[8]) das Ziel der Verwirklichung eines einheitlichen Binnenmarktes bis 1992 nicht erreicht werden konnte. Die Formulierung eines *neuen Ansatzes* in der europäischen Standardisierungspolitik nahm seinen Ausgangspunkt in der Verabschiedung der Ministerratsrichtlinie 83/189 vom 28. März 1983, in der sich die Mitgliedstaaten dazu verpflichteten, alle Standardisierungsvorschläge und technischen Regulierungen der EG-Kommission und den übrigen Mitgliedstaaten offenzulegen und einer Überprüfung zugänglich zu machen.[9]) Ziel der Richtlinie, die ab 1. Januar 1985 zur Anwendung gelangte, war es, daß die Gemeinschaft bereits auf die Festlegung der Normen Einfluß nehmen konnte, um damit Handelshemmnissen, die sich aus nationalen Standards ergeben können, wirksam vorzubeugen. Erstmals legte sich die Gemeinschaft damit auf ein spezielles Informationsverfahren fest und erkannte gleichzeitig die Notwendigkeit der Weiterentwicklung zu einem gemeinsamen System von Standardisierung, Regulierung und Zulassung an.

896. Im Juli 1984 wurde diese Intention durch eine Stellungnahme des Ministerrates bekräftigt, in der sich die Mitgliedstaaten zum *Äquivalenzprinzip* auf dem Gebiet der technischen Harmonisierung und der Normung bekennen. Die Festlegung auf diese veränderte Konzeption geschah am 7. Mai 1985 durch eine Entschließung des Rates, die vier wesentliche Grundsätze enthält:[10])

(1) Die Rechtsangleichung wird auf die Festlegung grundlegender Sicherheitsanforderungen bzw. sonstiger Anforderungen von gemeinsamem Interesse beschränkt, denen die in den Handel gebrachten Produkte entsprechen müssen. Während bis 1985 jede Richtlinie detailliert festgelegte Normen vorschreibt, beschränkt sich das neue Konzept auf die Festlegung von Vorschriften, die zwingend erforderlich sind, um den grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen zu genügen. Die nationalen Normen sind diesen Anforderungen anzupassen.

(2) Die Aufgabe, unter Berücksichtigung des Standes der Technologie technische Spezifikationen auszuarbeiten, die notwendig sind, um den in den Richtlinien festgelegten grundlegenden Anforderungen zu entsprechen, wird dem existierenden Normensystem, d. h. den für industrielle Normung zuständigen europäischen Normungsinstitutionen, übertragen.

---

[8]) Bis Ende 1985 wurden rd. 180 Harmonisierungsrichtlinien verabschiedet.

[9]) Richtlinie 83/189 des Rates vom 28. März 1983 über ein Informationsverfahren auf dem Gebiet der Normen und technischen Vorschriften, ABl. EG L 109 vom 26. April 1983.

[10]) Entschließung des Rates vom 7. Mai 1985 über eine neue Konzeption auf dem Gebiet der technischen Harmonisierung und der Normung, ABl. EG C 136 vom 4. Juli 1985.

(3) Die „harmonisierten" Normen erhalten keinen zwingenden Charakter, sondern sind weiterhin freiwillige Standards.

(4) Die Verwaltungen der Mitgliedstaaten sind jedoch verpflichtet, auch bei der Anwendung nicht-harmonisierter Normen deren Übereinstimmung mit den grundlegenden Anforderungen zu garantieren.

Im Ergebnis bedeutet der neue Ansatz europäischer Standardisierungspolitik ein *Nebeneinander von Äquivalenzprinzip und Harmonisierungsgrundsatz.* Unterschieden werden Bereiche, in denen die Angleichung der Normen unerläßlich ist, nämlich dort, wo es um die Verhütung von Schäden geht, und Bereiche, in denen die gegenseitige Anerkennung von nationalen Standards ausreicht.

897. Die Ergänzung des allgemeinen Binnenmarktansatzes der gegenseitigen Anerkennung von Regelungen durch den *Harmonisierungsgrundsatz* hat zwei Ursachen. Die Harmonisierung von Befugnissen und Standards ist insbesondere dort notwendig, wo die Einhaltung der sogenannten grundlegenden Anforderungen, z. B. Personen- und Netzschutz, die Nutzung inkompatibler Technik ausschließt. Darüber hinaus bergen national unterschiedliche Zulassungsbedingungen das Risiko der Nichtanerkennung in sich. Klärungen über die Gleichwertigkeit von Regelungen können zuweilen nur gerichtlich erreicht werden. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen scheuen solche Risiken und bleiben unter solchen Bedingungen fremden Märkten eher fern. Insofern vereinheitlicht die Harmonisierung von Kompatibilitätsstandards zugleich die Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Gemeinschaft.

898. Die Harmonisierung nationaler Normen geschieht nach dem neuen Ansatz innerhalb des „Normensystems". Gegenwärtig nehmen diese Aufgaben das Europäische Komitee für Normung (CEN, Comité Européen de Normalisation) und deren „Schwesterorganisation", das Europäische Komitee für elektrotechnische Normung CENELEC (Comité Européen de Normalisation Electronique) wahr.

CEN wurde 1961 in Paris gegründet. Seine Aufgabe ist die Harmonisierung nationaler sowie die Einführung internationaler Standards mit dem Ziel, durch das Beseitigen technisch bedingter Handelshindernisse den europaweiten Austausch von Gütern und Dienstleistungen zu ermöglichen. Für das Spezialgebiet Elektrotechnik wurde 1973 eine eigene Organisation, CENELEC, gegründet. Die Mitgliedschaft in CEN/CENELEC setzt die Mitgliedschaft in der EG oder EFTA voraus. Bis Ende 1990 wurden von diesen beiden Gremien 1 250 europäische Normen produziert. Der Ansatzpunkt dabei ist national, d. h. im Mittelpunkt steht die Harmonisierung nationaler Normungsanstrengungen.

899. Auf der Basis der grundlegenden Orientierungen der europäischen Standardisierungspolitik verfolgt die EG auf dem Gebiet der *Telekommunikationsnormung* einen *eigenständigen Ansatz.* Zur allgemeinen Standardisierungspolitik gibt es zwei wichtige Unterscheidungen. Zum einen, daß die Formulierung gemeinsamer Standards für die Telekommunikation unabhängig von den Normungsorganisationen des industriellen Bereichs selbständig organisiert ist. Zum anderen, daß der hier verfolgte Standardisierungsansatz ein europäischer ist, d. h. das Europäische Institut für Telekommunikationsnormen ETSI (European-Telecommunications Standards Institute) produziert *eigenständige europäische Normen.* Der Ansatz von CEN/CENELEC dagegen ist die Bündelung der nationalen Normenanstrengungen (Harmonisierungsansatz).

900. Den Vorschlag zur Gründung einer *eigenständigen europäischen Standardisierungsorganisation für den Bereich der Telekommunikation* hat die EG-Kommission in ihrem Grünbuch zur Entwicklung der Telekommunikation im Jahre 1987 gemacht.[11]) Gegründet wurde ETSI auf der Ebene der Europäischen Konferenz der Verwaltungen für Post und Fernmeldewesen CEPT (Conférence Européenne des Administrations des Postes et des Télécommunications). Die Mitgliedstaaten unterzeichneten am 15. Januar 1988 ein entsprechendes Memorandum of Understanding. Der Sitz des Instituts wurde nach Sophia Antipolis bei Nizza verlegt. ETSI hat die technische Normungsarbeit der CEPT übernommen. Dazu sind die vormals bei CEPT angesiedelten Arbeitsgruppen in das neue Normungsinstitut überführt worden. ETSI hat seine Arbeit im Juni 1988 aufgenommen.

901. *Organe von ETSI* sind die Generalversammlung (General Assembly; beschließt über die allgemeine Politik sowie das Budget und wählt den Direktor von ETSI), die Technische Versammlung (Technical Assembly; beschließt über die Gründung von Technical Committees und Subcommittees und deren Aufgabengebiete) sowie das Sekretariat unter der Leitung des Direktors von ETSI. Für die Erstellung der Normen sind die technischen Arbeitsgruppen verantwortlich. Die Sacharbeit wird in den nachgelagerten Arbeitsgruppen, den Subcommittees, geleistet. Außerdem gibt es bei ETSI sogenannte spezielle Gruppen, wie das Strategic Review Committee, das die Technische Versammlung bei der Festlegung auf einzelne Arbeitsthemen unterstützt.

902. *Mitglieder von ETSI* sind Netzbetreiber, Gerätehersteller, PTTs, Verbände, Benutzerorganisationen, Diensteanbieter und Forschungsinstitute, soweit ihr Sitz im geographischen Bereich der CEPT liegt. Außereuropäische Organisationen werden als Beobachter zugelassen. Über 50 % der Mitglieder von ETSI stammen aus dem Bereich der Industrie. Diese Entwicklung ist nachdrücklich erwünscht, da das notwendige technische Know-how vor allem dort vorhanden ist.

903. Die Gründung von ETSI als eine von dem bisherigen europäischen Normensystem unabhängige Organisation macht eine *Abgrenzung und Koordination* der Arbeit zu den Aktivitäten von CEN/CENELEC notwendig. Vorrangig geht es darum,

[11]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Auf dem Wege zu einer dynamischen europäischen Volkswirtschaft, Grünbuch über die Entwicklung des Gemeinsamen Marktes für Telekommunikationsdienstleistungen und Telekommunikationsgeräte vom 30. Juni 1987, (KOM(87) 290 endg.

doppelte Normungsarbeit zu vermeiden, die infolge der Ausweitung der Telekommunikation in andere Technikbereiche wahrscheinlicher wird. Darüber hinaus ist die Eingliederung der nach einem anderen Ansatz entstehenden Telekommunikationsstandards in das europäische und weltweite Normensystem zu gewährleisten. Der bisherige Stand der gegenseitigen Abstimmung ist der, daß die drei europäischen Normungsinstitute im Jahre 1990 die Einrichtung eines gemeinsamen Diskussionsforums, der Vereinigten Präsidentengruppe, beschlossen sowie einen Kooperationsvertrag über die Abwicklung der technischen Arbeit ausgehandelt haben. Für eine effiziente Koordination der europäischen Normung reicht dies nach Ansicht der EG-Kommission allerdings nicht aus. Sie fordert in ihrem Grünbuch zur Entwicklung der europäischen Normung[12]) insbesondere die Erarbeitung eines eigenständigen Regelwerks zur Erstellung europäischer Normen sowie neue Koordinationsinstitutionen, an deren Spitze ein Europäischer Normungsrat als zentrales Organ des Normensystems stehen soll. Die Reaktionen auf diese Vorschläge zeigen jedoch, daß eine solche Organisationänderung zur Zeit keine Realisierungschance hat. Vorgesehen ist stattdessen die Verstärkung der Koordinierungskompetenz der Vereinigten Präsidentengruppe. Zusätzlich soll ein „Europäisches Forum für Normung" als Alternative zu einem Europäischen Normungsrat eingerichtet werden. Dort soll ein permanenter Dialog zwischen den Normungsorganisationen und den wichtigsten Wirtschafts- und Sozialpartnern institutionalisiert werden.

904. Betrachtet man die bisherige Arbeit von ETSI, ist eine *positive Bilanz* zu ziehen. ETSI ist ein funktionsfähiges Instrument der europäischen Standardisierungspolitik. Bis Mitte 1991 wurden in ETSI 43 Normen verabschiedet, weitere 260 befanden sich in der Phase der öffentlichen Anhörung. Insgesamt sind etwa 400 Normenentwürfe anhängig, von denen knapp 200 alleine auf das diensteintegrierte digitale Fernmeldenetz (ISDN) entfallen. Die Problembereiche innerhalb von ETSI sind zum Teil identisch mit den Problemen der europäischen Standardisierungspolitik insgesamt. So werden z. B. innerhalb von ETSI momentan die Frage des Einflusses von Großunternehmen auf den Normungsprozeß, das Problem der Dominanz technischer Aspekte bei der Formulierung der Standards sowie Fragen des Datenschutzes diskutiert. Ein weiterer wichtiger Problembereich, in dem derzeit innerhalb von ETSI Entscheidungen anstehen, ist der Einfluß geistiger Eigentumsrechte. Die Einbeziehung solcher Rechte in eine Norm kann erhebliche Auswirkungen auf die Marktstrukturen haben. Wird z. B. ein Patent in eine verbindliche Norm einbezogen, kann dies zu einer dominierenden Marktstellung des Patentinhabers beitragen. Verhindert werden kann dies durch die Festlegung angemessener Nutzungsbedingungen für andere Marktteilnehmer. Hier fehlt es bislang an entsprechenden Regelungen.

905. Ein wichtiger Schritt zur Weiterentwicklung der europäischen Normung ist das im Oktober 1990 von der EG-Kommission vorgelegte *Grünbuch Normung*[13]). Es betont die strategische Bedeutung europäischer Standards für den Gemeinsamen Binnenmarkt. Hauptziel des Grünbuchs ist die Straffung und Beschleunigung der Normungsprozesse durch mehr Effizienz und eine stärkere Marktorientierung. Dazu gibt die EG-Kommission über 40 detaillierte Empfehlungen ab. Das Grünbuch dient der Kommission als Diskussionsgrundlage ihrer Vorschläge. Alle am Normungsprozeß beteiligten wurden aufgefordert, zu den Vorschlägen Stellung zu nehmen. Die Reaktionen auf das Grünbuch liegen seit Ende 1991 dokumentiert vor[14]). Gleichzeitig hat die EG-Kommission darin eine Reihe von Folgemaßnahmen für die weitere Ausgestaltung der europäischen Standardisierungspolitik vorgeschlagen.

906. Für die *Ausgestaltung der europäischen Normungspolitik* im Bereich der Telekommunikation sind darüber hinaus drei Richtlinien von Bedeutung, die zum Teil konkrete Anforderungen des Grünbuches Telekommunikation aus dem Jahre 1987 umsetzen:

(1) Die Richtlinie des Rates über die Einführung eines offenen Netzzugangs (Open Network Provision — ONP)[15]) vom 28. Juni 1990. Ziele der ONP sind die Einführung gemeinsamer Grundsätze für einen offenen Zugang zur Netzinfrastruktur und zu bestimmten Diensten für Diensteanbieter und Nutzer sowie die Harmonisierung der Zugangsbedingungen. Damit soll der Weg für die Entwicklung und das Wachstum einer Vielzahl von wettbewerbsfähigen Diensten in Europa geebnet werden. Hauptelemente des offenen Netzzugangs sind: (a) Bedingungen für den technischen Zugang und technischen Spezifikationen, (b) Bedingungen, unter denen die Dienste bereitgestellt werden, sowie (c) Gebührenbedingungen. ONP wird über die Verabschiedung von Einzelrichtlinien umgesetzt.

(2) Die Richtlinie über die Auftragsvergabe im Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens vom 17. September 1990.[16]) Die Richtlinie sieht die Öffnung der nationalen Beschaffungsmärkte ab dem 1. Januar 1993 vor. Ab dann müssen unter anderem die öffentlichen Beschaffungen der Fernmeldeverwaltungen ab einer Schwelle von 400 000 ECU (bei Bauvorhaben ab 5 Mio. ECU) im EG-Amtsblatt ausgeschrieben werden. Dabei muß zwingend auf die Einhaltung europäischer Normen Bezug genommen werden.

---

[12]) Vgl. Tz. 905.

[13]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Grünbuch der EG-Kommission zur Entwicklung der europäischen Normung: Maßnahmen für eine schnellere technologische Integration in Europa vom 8. Oktober 1990, KOM(90) 456 endg.

[14]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Normung in der europäischen Wirtschaft (Folgemaßnahmen zum Grünbuch der Kommission von Oktober 1990) vom 16. Dezember 1991, KOM(91) 521 endg.

[15]) Vgl. Richtlinie 90/387/EWG des Rates vom 28. Juni 1990 zur Verwirklichung des Binnenmarktes für Telekommunikationsdienste durch Einführung eines offenen Netzzugangs (Open Network Provision — ONP), ABl. EG L 192 vom 24. Juli 1990.

[16]) Vgl. Richtlinie 90/531/EWG des Rates vom 17. September 1990 betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor, ABl. EG L 297 vom 29. Oktober 1990.

(3) Die Richtlinie des Rates zur gegenseitigen Anerkennung der Konformitätsprüfungen vom 29. April 1991.[17]) Die Regelung sieht für den Bereich der Endgeräte, die für einen Anschluß an öffentliche Telekommunikationsnetze vorgesehen sind, vor, daß eine von nationalen Zulassungsgremien auf der Basis der grundlegenden Anforderungen sowie einer „harmonisierten" europäischen Norm ausgesprochene Konformitätsbescheinigung in sämtlichen Mitgliedstaaten Gültigkeit hat. Damit entfällt die nationale Konformitätsprüfung und Zertifizierung. Die Mitgliedstaaten sind verpflichtet, alle erforderlichen Maßnahmen zur Umsetzung dieser Richtlinie bis zum 6. November 1992 zu vollziehen.

3.1.3 Verhältnis zu internationalen Normungsorganisationen

907. Die bisher für den nationalen und europäischen Bereich beschriebene Organisation des Normensystems in Organisationen für allgemeine, industrieübergreifende Normung, elektrotechnische Normung sowie Standardisierung in der Telekommunikation setzt sich auf internationaler Ebene fort. Für die Erarbeitung *weltweiter Standards* auf allen Gebieten mit Ausnahme der Elektrotechnik und der Telekommunikation ist die Internationale Standardisierungsorganisation ISO zuständig. ISO ist eine sogenannte zwischenstaatliche Nichtregierungsorganisation. Sie wurde 1947 gegründet und hat ihren Sitz in Genf. Mitglieder sind die entsprechenden nationalen Normungsorganisationen — für die Bundesrepublik das DIN — aus inzwischen 90 Ländern. ISO hat bislang weit über 6 000 internationale Normen veröffentlicht, die in etwa 2 100 technischen Arbeitsgruppen ausgearbeitet wurden. Die internationalen Normen sind eine grundlegende Voraussetzung für den internationalen Austausch von Waren und Dienstleistungen und dienen gleichermaßen der internationalen Zusammenarbeit in Wissenschaft und Forschung.

908. Standardisierungsaufgaben im Bereich der *Elektrotechnik* werden von der Internationalen Elektrotechnischen Kommission IEC, ebenfalls mit Sitz in Genf, wahrgenommen. ISO und IEC haben ihre Bemühungen um eine anwendungsübergreifende Standardisierung der Informationstechnologien in einem gemeinsamen Komitee zusammengefaßt.

909. Das wichtigste *internationale Gremium für die Telekommunikation* ist die Internationale Fernmeldeunion ITU (International Telecommunication Union). Sie entstand im Jahre 1932 als Nachfolgeorganisation der 1865 gegründeten Internationalen Telegraphen-Union). ITU untersteht seit 1947 der UNO als „Special Agency". Die Geschäftsordnung ist durch die „International Telecommunication Convention" aus dem Jahre 1982 geregelt. Sie gibt unter anderem als Ziel der ITU an: „to coordinate efforts with a view to harmonizing the development of telecommunication facilities..." und „to promote the development of technical facilities... and making them... generally available to the public".

910. Die *Normungsarbeit der ITU* wird in zwei Konsultativkomitees geleistet: dem Comité Consultatif International Télégraphique et Téléphonique (CCITT), das Standards für Kommunikationsnetze, -dienste und Endgeräte festlegt, sowie dem Comité Consultatif International des Radiocommunications (CCIR), das speziell für alle Arten von Funkverkehr zuständig ist. Mitglieder von CCITT sind Fernmeldeverwaltungen aus über 160 Mitgliedsländern. Zu den Mitgliedern zählen außerdem private Betreibergesellschaften, Unternehmen der Telekommunikationsindustrie sowie wissenschaftliche Institute, die zur Mitarbeit berechtigt sind, allerdings kein Stimmrecht haben.

911. Die in CCITT/CCIR erarbeiteten Standards haben *Empfehlungscharakter*. Für die Teilnahme am internationalen Nachrichtenverkehr sind sie allerdings verbindlich. Beschlüsse über Standards fielen bisher auf der alle vier Jahre stattfindenden Vollversammlung. Ebenfalls im Vierjahresrhythmus erschienen bislang die farbig gekennzeichneten CCITT-Bücher, in denen alle Standardisierungsergebnisse der letzten Periode veröffentlicht wurden. Der sich rasch wandelnde technische Fortschritt und die daraus resultierende Notwendigkeit, eine größere Anzahl von Standards immer früher und immer schneller verfügbar machen zu müssen, die zunehmende Zahl von Netzbetreibern aufgrund der internationalen Deregulierung sowie die Gefahr des Entstehens neuer regionaler Standards durch den Übergang von Schwellenregionen in entwickelte Industrieregionen zwingen CCITT zu organisatorischen und inhaltlichen Reformen.

Erste Schritte dazu wurden auf der CCITT-Vollversammlung 1988 in Melbourne beschlossen. *Ziele der Reformen* sind:

a) Die Veränderung der Standardisierungsverfahren: Es werden in Zukunft vermehrt „vorgreifende" Standards benötigt, d. h. Standards sind nicht mehr der Endpunkt technischer Entwicklungen, sondern legen bereits heute den Rahmen für eine in vier bis fünf Jahren relevante Technikentwicklung fest. Der Bedarf an frühzeitiger Standardisierung rührt vor allem aus den enorm steigenden FuE-Investitionen und dem damit verbundenen Schutzbedürfnis der Industrie vor Fehlinvestitionen großen Ausmaßes.

b) Eine Reform der Standardisierungswerkzeuge: Verändert werden unter anderem Arbeitsmethoden und das Beschlußverfahren. Anstatt der vierjährigen Vollversammlung fallen Beschlüsse über Normen heute im Korrespondenzverfahren. Die Ergebnisse werden unmittelbar veröffentlicht. Auf diese Weise können Standards heute in ein bis eineinhalb Jahren anstatt nach drei bis fünf Jahren vorgelegt werden. Ab Dezember 1992 soll ein jährlich tagendes Advisory Committee die Vollversammlung vollständig ersetzen.

c) Die Veränderung der Standardisierungsinhalte: Angestrebt werden „managed market-oriented"

[17]) Richtlinie 91/263/EWG des Rates vom 29. April 1991 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über Telekommunikationsendeinrichtungen einschließlich der gegenseitigen Anerkennung ihrer Konformität, ABl. EG L 128 vom 23. Mai 1991.

Standards. Dieses Reformziel hat zwei Dimensionen. Erstens geht es um eine verstärkte Marktorientierung der Standardisierungsergebnisse anstatt der bisher noch überwiegenden Orientierung an der technischen Machbarkeit. Zweitens geht es um die Reform des eigentlichen Standardisierungsprozesses. Standards müssen unter den heutigen Technik- und Marktbedingungen marktwirtschaftlich entstehen, d. h. nach den gleichen Regeln produziert und zeitgerecht verfügbar gemacht werden wie jedes andere Produkt.

912. Das Verhältnis der europäischen Normungsgremien zu den internationalen Organisationen ist mittelbarer Art, da nur nationale Normungsgremien in ISO/IEC bzw. nationale Fernmeldeverwaltungen in CCITT/CCIR vertreten sind. Zwischen den europäischen Normungsorganisationen CEN/CENELEC und ISO/IEC existieren jedoch Vereinbarungen zur Verbesserung der Koordination. So werden z. B. die Arbeitsprogramme gegenseitig abgestimmt, um Überschneidungen und damit unnötige Doppelarbeit zu vermeiden.

913. Für die Erarbeitung *europäischer Telekommunikationsstandards* gilt der Grundsatz, daß diese möglichst auf der Grundlage von CCITT-Empfehlungen entstehen sollen. Anders herum beeinflußt auch die europäische Normung den weltweiten Standardisierungsprozeß. Insbesondere nach der Gründung von ETSI nimmt der europäische Einfluß auf die internationale Telekommunikationsstandardisierung zu. Dies liegt daran, daß einerseits der europäische Stimmenblock innerhalb des CCITT vergleichsweise groß ist, andererseits jedoch auch an der Leistungsfähigkeit von ETSI, deren Standardisierungsprozesse zum Teil effizienter und schneller erfolgen als innerhalb von CCITT. Die von der EG-Kommission vorgeschlagene Ausweitung der Zusammenarbeit europäischer und internationaler Normungsorganisationen, insbesondere die Übertragung von Normungsaufträgen an internationale Standardisierungsorganisationen unter bestimmten Bedingungen, scheitern bislang. Dagegen stehen zum einen die Anforderungen der Europäer in bezug auf inhaltliche Vorgaben und das Tempo der Standardisierungsprozesse — ETSI wird in diesem Zusammenhang eine größere Leistungsfähigkeit zugeschrieben — und zum anderen die Ansicht der Europäer, daß die international vereinbarten Standardisierungsempfehlungen bislang nur unzureichend in nationale de jure-Standards überführt werden. Erst wenn hier ein größeres Engagement zu verzeichnen sei, könne die Zusammenarbeit zwischen den europäischen und weltweiten Normungsgremien verstärkt werden.

3.2 Die Umsetzung der Standards in verbindliche Normen

914. Die unter Beteiligung des BMPT in den internationalen Gremien erarbeiteten Standards haben national zunächst keinen verbindlichen Charakter. Die *nationale Verbindlichkeit* von Standards setzt ihre Umsetzung in entsprechenden Richtlinien, Verordnungen oder Gesetzen voraus. Ein Beispiel dafür ist die *Zulassungsverordnung für Telekommunikationsendgeräte*. Die Umsetzung der Verordnung erfolgt durch das BZT mit Sitz in Saarbrücken. Dort wird gewährleistet, daß die zertifizierten Endgeräte den Zulassungsbedingungen in der Bundesrepublik Deutschland entsprechen. Mit der Namensänderung des früheren ZZF in BZT verändert sich auch das Zulassungszertifikat. Das bisherige „FTZ-zugelassen" oder „postzugelassen" heißt ab März 1992 nur noch „zugelassen".

915. Um die in der Vergangenheit im Bereich der Telekommunikation anzutreffenden ausgeprägten *Marktverzerrungen* durch einseitig auf die nationale Industrie zugeschnittene *Zulassungsbedingungen* zu verhindern, verfolgt das BMPT die Politik, möglichst wenige Bereiche durch Zulassungsbedingungen zu regulieren. Für Zulassungsbedingungen gelten sogenannte *grundsätzliche Anforderungen*:

— Sicherheit der Benutzer der Endgeräte,

— Sicherheit des Personals, z. B. dasjenige der Netzbetreiber,

— Schutz der Netze vor Schäden durch Endgeräte,

— Kommunikationsfähigkeit mit dem Netz,

— Ende-zu-Ende-Kommunikationsfähigkeit in gerechtfertigten Fällen, was zur Zeit ausschließlich für den Telefondienst gilt,

— Gewährleistung der elektromagnetischen Verträglichkeit sowie

— Festlegungen zur ökonomischen Nutzung von Frequenzspektrum.

916. Für die Bundesrepublik Deutschland ist das BZT die *einzige anerkannte Zulassungsstelle*. Seine Aufgaben sind die technische Prüfung der Konformität mit einem Standard sowie die Vergabe des entsprechenden Konformitätszertifikats, das zum Betrieb eines Endgerätes berechtigt. Während das BZT bei der Vergabe der Zertifikate Monopolist ist, können die technischen Überprüfungen auch von zugelassenen privaten Labors durchgeführt werden. Die Zulassung der Testlabors wiederum liegt im Verantwortungsbereichs des BAPT. Mit der Einführung von Wettbewerb bei den technischen Überprüfungen sollen die Kosteneffizienz gesteigert und die Zulassungszeiten verkürzt werden.

917. Die von den europäischen Normungsorganisationen erstellten Normen EN (Europäische Norm), HD (Harmonisierungsdokument) und ENV (Europäische Vornorm) unterscheiden sich im wesentlichen durch den *Grad der Verpflichtung*, den die Mitglieder gegenüber diesen Dokumenten eingehen. Eine EN ist mit der Verpflichtung verbunden, auf nationaler Ebene in einen *de jure-Standard* umgewandelt zu werden. Ihr wird in der Regel durch einen Rechtsakt der Status einer national verbindlichen Norm erteilt und jede ihr entgegenstehende Norm muß zurückgezogen werden. ENs gelangen entweder durch Veröffentlichung eines identischen Textes auf nationaler Ebene oder durch Anerkennung (Veröffentlichung eines Anerkennungsblattes oder Ankündigung im Mitteilungsblatt des Mitglieds) zur Anwendung. Ein HD ist mit denselben Verpflichtungen zur nationalen Umsetzung verbunden. Allerdings steht es den Mit-

gliedern frei, eine nationale Norm zu einem Gegenstand im Anwendungsbereich des HD beizubehalten oder neu herauszugeben, wobei diese dem technischen Inhalt des HD allerdings entsprechen muß.

918. Eine *Verpflichtung zur Übernahme* der ENs und HDs gehen auch diejenigen Mitglieder von CEN/CENELEC ein, die bei dem Abstimmungsverfahren (qualifizierte Mehrheitsregel, wobei allerdings Einstimmigkeit angestrebt wird) gegen eine Norm gestimmt haben. Fällt in einer Abstimmung das erste Ergebnis negativ aus, werden in einer zweiten Zählung nur die Stimmen der EG-Mitglieder gezählt. Ist das Ergebnis dann positiv, gilt die Verpflichtung zur Übernahme des Standards für alle EG-Mitglieder und nur für diejenigen EFTA-Staaten, die zugestimmt haben.

919. *Europäische Vornormen* (ENV) sind beabsichtigte Normen zur vorläufigen Anwendung auf technischen Gebieten mit kurzen Innovationszyklen. Diese Kategorie wurde mit Blick auf die Herausforderungen der Informationstechnologien geschaffen. Dabei werden die Erfordernisse der Schnelligkeit denjenigen des Konsenses übergeordnet. ENVs sind mit einem *geringeren Verpflichtungsgrad* verbunden. Zwar müssen die Mitgliedstaaten diese national unverzüglich in einer geeigneten Weise verfügbar machen, bis zu einer endgültigen Entscheidung über die Umwandlung in eine EN oder ein HD können existierende nationale Normen jedoch beibehalten werden. Dies gilt auch, wenn sie den Regelungen der ENV nicht entsprechen oder gar entgegenstehen. Die maximale Geltungsdauer einer ENV ist auf fünf Jahre begrenzt. Bis dahin muß sie entweder zurückgezogen oder in eine verbindlichere Form überführt werden.

920. Für den Bereich der *Telekommunikation* wird mit ETSI grundsätzlich ein anderes Normungsverfahren verfolgt. ETSI produziert *eigenständige europäische Normen*, während CEN/CENELEC nationale Normenanstrengungen bündelt. Die europäischen Telekommunikationsnormen ETS, Interims-ETS (vorläufige Norm) und NET (Normes Européen des Télécommunications, sie dienen der Normierung von Schnittstellen zum Anschluß von Endgeräten, Modems usw.), haben jedoch den gleichen Status wie die CEN/CENELEC-Normen. Die europäische Norm „aus eigenem Recht" existiert bislang nicht.

921. In ihrem Grünbuch zur Normierung in Europa setzt sich die EG-Kommission allerdings für eine *Statusänderung* ein. Die Reaktionen auf diesen Vorschlag waren unterschiedlich. Während die europäische Industrie, sonstige Interessengruppen und die Verbraucher ihre Zustimmung zu einer *europäischen Norm* signalisieren und auch die Mehrzahl der Mitgliedstaaten diesem Grundsatz positiv gegenübersteht, gehen die Meinungen innerhalb der europäischen Normungsgremien selbst auseinander. Ein Problem der unmittelbar rechtswirksamen EG-Norm ist die Sicherstellung der Bekanntmachung bei den Anwendern. Dieses Argument gewinnt zusätzlich an Bedeutung, wenn die Norm nach dem Gemeinschaftsrecht einen Status bekommt, bei dem davon auszugehen ist, daß bei ihrer Anwendung die Anforderungen einer Richtlinie, z. B. die der Richtlinie über den offenen Netzzugang, ONP, erfüllt sind oder daß die unter die Richtlinie für das öffentliche Auftragswesen fallenden Beschaffungsstellen zwingend auf die Normen Bezug nehmen müssen. Grundsätzlich erkennt die EG-Kommission dieses Argument an und fordert mindestens Schritte zur Beschleunigung der Umsetzung europäischer Normen in nationale Standards. Dabei sollen diese Normen auch nach der Umsetzung in nationales Recht als europäischer Standard erkennbar sein.

922. Die in den *internationalen Standardisierungsorganisationen* vereinbarten Normen sind nicht mit solchen Verpflichtungen verbunden. Sie haben *reinen Empfehlungscharakter*. Ihre Übernahme erfolgt aufgrund bestehender nationaler Prinzipien, wie dem Grundsatz in der deutschen Standardisierungspolitik, wann immer möglich auf internationale Normen zurückzugreifen.

4. Stand und Entwicklung aktueller Standardisierungsprozesse

923. Ein zentrales Ziel von Telekommunikationspolitik ist die Förderung einer auf *harmonisierten und integrierten Netzen beruhenden Telekommunikationsinfrastruktur*. Eine *Integrationsstrategie ist ISDN* (Integrated Services Digital Network), das aus dem bisherigen analogen Fernsprechnetz hervorgehen soll und neben der Sprachübertragung auch Daten-, Text- und Faksimile-Übertragung ermöglicht. Die Entwicklung von *Spezialnetzen* und deren Verknüpfung wäre eine andere Strategie. Sowohl national, als auch innerhalb der Europäischen Gemeinschaft ist die politische Entscheidung für die Durchsetzung von ISDN gefallen. ISDN ist in diesem Sinne eine technikgetragene, angebotsorientierte Technologie, die auf den Telekommunikationsmärkten noch umzusetzen ist. In diesem Prozeß spielt Standardisierung eine wichtige Rolle.

Eine zweite, momentan bedeutsame Technikentwicklung in der Telekommunikation ist der *digitale Mobilfunk*. Anders als bei ISDN verläuft die Marktentwicklung im Mobilfunk außerordentlich dynamisch. Dafür dürfen vor allem zwei Faktoren von Bedeutung sein: Die Zulassung von Wettbewerb im Bereich der Netzträger und das Überwinden von Inkompatibilität, was die Nutzbarkeit von Mobilfunk erhöht und niedrigere Endgerätepreise möglich macht.

Ein dritter, aktuell äußerst bedeutsamer Normungsprozeß, ist der des sogenannten *hochauflösenden Fernsehens HDTV*. Die HDTV-Standardisierung ist ein Musterbeispiel für den Einsatz von *Normungspolitik für industriepolitische Zwecke*. Betroffene Märkte sind die für Aufnahmetechnik, Übertragungstechnik und letztlich der Endgerätemarkt. Wie schon bei den herkömmlichen Fernsehstandards ist auch bei HDTV ein europäischer Sonderweg zu beobachten. Auch die Entwicklungen in Japan und USA deuten darauf hin, daß in den nächsten Jahren nicht mit weltweit gemeinsamen HDTV-Standards zu rechnen ist.

4.1 ISDN

924. Die Grundidee eines *diensteintegrierten digitalen Fernmeldenetzes* (ISDN) basiert auf der Addition

zweier technischer Prinzipien, der digitalen Übertragungstechnik sowie der Zusammenfassung von bisher in verschiedenen Netzen angebotenen Telekommunikationsdienste. Das Ziel ist die Kombination von Sprach-, Daten- und anderen Telekommunikationsdiensten bis hin zu Videokonferenzen und TV-Programmen in hohen Übertragungsgeschwindigkeiten. Die wichtigsten Vorteile von ISDN sind:

— Die Kosten des Übergangs von einem Netz in ein anderes sowie die Kosten für den Aufbau und Betrieb paralleler Netze und Vermittlungsstellen entfallen.

— Für alle Telekommunikationsendgeräte wird nur noch eine genormte Schnittstelle benötigt.

— Durch die Einsatzmöglichkeiten von multifunktionalen Endgeräten wird der Markt für Telekommunikationsendgeräte und -dienste starke Impulse erhalten, die eine Ausnutzung von Größenvorteilen und Lerneffekten bei Anbietern und Anwendern beschleunigen.

925. Die nationalen, europäischen und weltweiten Standardisierungsbemühungen sind für die *technische Entwicklung des ISDN* sowie die *ordnungspolitische Gestaltung des zukünftigen Telekommunikationsnetzes* von ausschlaggebender Bedeutung. Die technischen Aspekte beziehen sich primär auf die Lösung von Kompatibilitätsproblemen. Bei der ordnungspolitisch relevanten Seite der ISDN-Standardisierung entscheidet sich, ob die Entwicklung und das Angebot der Dienste zukünftig eher dem Einfluß der zentralen Netzmonopolisten unterliegt oder dezentral und im Wettbewerb erfolgen kann. Insbesondere die Spezifikation einer geeigneten internationalen Schnittstelle für die Verbindung der Endgeräte mit dem Netz, kommt eine wesentliche Bedeutung zu. Denn hier wird bestimmt, welche Merkmale („Intelligenz") im Netz und welche im Endgerät angesiedelt sind. Je mehr Merkmale im Netz angesiedelt sind, desto abgeschirmter ist die monopolistische Stellung der Netzbetreiber. Unter Schnittstelle werden hier nicht nur die elektrisch-physikalischen Eigenschaften wie z. B. Stecker und elektrische Signale verstanden, sondern auch die Art eines gesicherten Informationsaustausches. Nur wenn alle diese Eigenschaften eindeutig beschrieben sind, lassen sich Netz und Endgeräte unabhängig voneinander entwikkeln und herstellen.

926. Die *Standardisierung von ISDN* begann 1981 innerhalb des CCITT, in dem zunächst eine sehr kleine Expertengruppe von nicht mehr als 15 Personen erste Vorschläge für die Ausgestaltung des neuen Netzes erarbeitete. Bis zum Abschluß der CCITT-Studienperiode 1980 bis 1984 wurden 35 ISDN-Empfehlungen verabschiedet. Sie umfaßten grundlegende Empfehlungen, Empfehlungen zu einer Evolution des ISDN und zu Dienstebeschreibungen und Netzeigenschaften. Bei den Diensten wurden Prinzipien für deren Definition festgelegt. Bei dem Versuch, die Dienste selbst bzw. ihre Merkmale zu spezifizieren, konnte keine Einigung erzielt werden. Dazu waren die Unterschiede in den Auffassungen darüber, welche Dienste im ISDN angeboten und wie sie definiert werden sollten zu groß. Während die europäischen Fernmeldeverwaltungen auf eine möglichst umfassende Standardisierung der Dienste und ihrer Merkmale drängten, wurde vor allem aus den USA für eine weitgehende Offenhaltung plädiert. Mit der dort verbreiteten *Wettbewerbsphilosophie im Fernmeldewesen* ist lediglich die Festlegung weniger Grunddienste vereinbar, während die Entwicklung neuer Dienste unreguliert erfolgen sollte. Innerhalb des CCITT führte das dazu, daß die Definition von Diensten und ihren Merkmalen unter Anwendung des OSI-Schichtenmodells erfolgt. Danach werden Transportdienste und Teledienste unterschieden. Innerhalb der Transportdienste werden lediglich die Transportfunktionen des Netzes definiert, die Nutzung ist den Teilnehmern freigestellt. Die Teledienste spezifizieren die Ende-zu-Ende Kommunikation und bedingen kompatible Endgeräte.

927. Für eine *koordinierte Umsetzung von ISDN im nationalen Rahmen* kamen die Normungsanstrengungen des CCITT jedoch zu langsam voran. Ursachen dafür waren neben technischen Problemen, die sich aus der Integration der national unterschiedlich entwickelten Netzstrukturen ergaben, insbesondere die divergierenden Interessen der zunehmenden Zahl von Netzbetreibern, Anwendern und Herstellern, die innerhalb der internationalen Organisation zu einer Übereinstimmung zu bringen sind. Die jetzige Situation weltweit ist die, daß die erste ISDN-Generation auf national spezifischen, nicht harmonisierten und damit inkompatiblen Normen basiert.

928. Die *Deutsche Bundespost* hat 1979 den *Grundsatzbeschluß* für eine langfristig vollständige Überführung des analogen in ein digitales Fernmeldenetz getroffen. Seit 1982 wird in der Bundesrepublik Deutschland digitale Übertragungstechnik installiert, seit 1984/1985 wird auch digitale Vermittlungstechnik serienmäßig eingesetzt. Bedingt durch die frühe Absicht der damaligen Deutschen Bundespost, die mit der Digitalisierung des Telefonnetzes einhergehenden Prinzipien des ISDN zu berücksichtigen, wurden umfassende Spezifikationen aller für das ISDN notwendigen Komponenten sowie die netzplanerischen Regelungen — soweit vorhanden auf der Grundlage von CCITT-Empfehlungen — erarbeitet. Die Phase der *ISDN-Pilotversuche* begann Ende 1986. Seit 1988 wurden bereits Dienste im ISDN angeboten. Inzwischen nimmt die Bundesrepublik Deutschland beim Aufbau nationaler ISDN-Netze mit verkauften 70 000 Basisanschlüssen und annähernd 6 500 Anschlüssen für Nebenstellenanlagen international vor Japan und Frankreich den Spitzenplatz ein.

929. Seit Mitte der 80er Jahre ist die *ISDN-Umsetzung* gleichzeitig *Gegenstand der europäischen Telekommunikationspolitik*. Am 22. Dezember 1986 nahm der Rat eine Empfehlung über die koordinierte Einführung des ISDN in der Gemeinschaft an.[18] Darin wurde ein Zeitplan für die schrittweise Einführung von Diensten in Übereinstimmung mit harmonisierten Normen für Schnittstellen und Geräte vorgesehen. Vereinbart wurde unter anderem ein jährlicher Zwischenbericht der EG-Kommission über den Stand der

[18] Vgl. Empfehlung des Rates vom 22. Dezember 1986 über die koordinierte Einführung des diensteintegrierten digitalen Netzes (ISDN) in der Gemeinschaft, 86/659/EWG, ABl. EG L 382/36.

ISDN-Umsetzung, der inzwischen in dritter Fassung vorliegt.[19]) Gleichzeitig wurde beschlossen, den ISDN-Ausbau in strukturschwachen Regionen im Rahmen des STAR-Programms zu subventionieren.[20])

Die Einführung des *europäischen ISDN* (Euro-ISDN) erfolgt auf der Grundlage einer „Absichtserklärung" (Memorandum of Understanding, MoU). Auf der Ebene der Europäischen Konferenz der Verwaltungen für Post und Fernmeldewesen (CEPT) sind dem MoU inzwischen 26 öffentliche Netzbetreiber aus 20 Ländern beigetreten. Gegenstand des MoU ist die Verpflichtung einer harmonisierten und koordinierten Einführung des ISDN in Europa bis 1993. Die Verpflichtung umfaßt die Einführung bestimmter Dienste, auf der Grundlage harmonisierter ETSI-Normen sowie die vollständige Verknüpfung der nationalen ISDNs. Zur Koordination der Einführungsaktivitäten ist eine Sondergruppe mit der Bezeichnung IMIMG (ISDN MoU Implementation and Management Group) gegründet worden. IMIMG ist auch für die Überwachung der ISDN betreffenden Normungsaktivitäten bei ETSI zuständig und hat Ende 1991 bekanntgegeben, daß die Normungsarbeiten soweit fortgeschritten sind, daß sie dem geplanten Einführungszeitpunkt 1993 nicht entgegenstehen. Die so definierte Politik wurde im Juli 1989 mit einer Entschließung über eine verstärkte Koordinierung der Einführung des ISDN noch einmal bestätigt.[21])

930. Seit *ETSI* mit der Normung des europäischen ISDN beauftragt wurde, ist die Erstellung der Normen erheblich beschleunigt worden. Euro-ISDN umfaßt insgesamt 174 einzelne Standards, von denen zur Zeit etwa 90% abgeschlossen sind. Während der Normungsprozeß in der Anfangsphase des europäischen ISDN ein verzögernder Faktor war, nimmt ETSI heute, im Vergleich zu anderen regionalen Normungsorganisationen (z. B. in Japan und den USA), bei den Normenanstrengungen in diesem Bereich eine führende Position ein. Aufgrund der fortgeschrittenen Arbeiten von ETSI sind deren Mitglieder in der Lage, die Ausarbeitung von ISDN-Standards innerhalb von CCITT insbesondere im Bereich der Dienste deutlich zu beeinflussen.[22])

931. Ein *Schwachpunkt der europäischen Normenanstrengungen* ist bislang die *Endgeräte-Standardisierung.* Die EG-Kommission stellt in ihrem Dritten ISDN-Bericht fest, daß die Arbeiten an Normen über Endgeräte noch nicht soweit fortgeschritten sind und daß diese Normen viele Optionen enthalten, durch die Inkompatibilitäten entstehen können.[23]) Um diesen Schwachpunkt zu beseitigen, hat ETSI im April 1990 einen strategischen Überprüfungsausschuß für ISDN-Endgeräte gebildet, der inzwischen Empfehlungen vorgelegt hat. Es werden sowohl organisatorische als auch inhaltliche Vorschläge unterbreitet, deren Ziele die Beschleunigung der Normungsprozesse und der Verfahren für die Konformitätsprüfung sowie eine stärkere Marktorientierung der Endgerätestandardisierung sind. Vorgeschlagen wurde darüber hinaus, die Vergabe eines „Euro-Zeichens" für die Endgeräte, wodurch der Hersteller erklärt, daß die Geräte mit harmonisierten europäischen Normen übereinstimmen. Die Verwendung des Euro-Zeichens soll, wie auch die Übernahme einer harmonisierten Norm, freiwillig bleiben.

932. In ihrem zweiten Zwischenbericht über die Einführung des ISDN hatte die Kommission festgestellt, daß sich die europäische Industrie bei der Entwicklung von *ISDN-Endgeräten* zurückhalte. Inzwischen sei diese Situation — so der dritte Zwischenbericht — durch verstärkten Wettbewerb im ISDN-Endgerätebereich jedoch grundlegend verändert. Vor allem bei der Entwicklung sogenannter ISDN-PC-Karten, mittels denen herkömmliche Personal-Computer zu multifunktionalen ISDN-Endgeräten aufgerüstet werden können, werden vielversprechende Anstrengungen unternommen. Marktführer in diesem Bereich sind bislang mittelständische Unternehmen, unter anderem aus der Bundesrepublik Deutschland. Im Vergleich zu den Entwicklungen der japanischen Endgerätetechnologien für das nationale ISDN (INS, Intergrated Network Systems) steckt die Entwicklung von Endgeräten für das Euro-ISDN allerdings noch in den Anfängen. Eine schwache Stellung hat die europäische Industrie insbesondere bei den Endgeräten für Datenkommunikation und andere Nichtsprachendienste. Es ist allerdings damit zu rechnen, daß die sich momentan insbesondere in der Bundesrepublik Deutschland beschleunigende Marktentwicklung sowie die Straffung der Normungsanstrengungen in ETSI, die Situation bei den Endgeräten für das Euro-ISDN verbessern werden. Da die Dynamik der gesamten ISDN-Entwicklung entscheidend von der Verfügbarkeit von Endgeräten abhängt, kommt der zügigen Formulierung möglichst offener europäischer Endgerätestandards besondere Bedeutung zu. Die *Offenheit der Standards* ist am besten gewährleistet, wenn — wie es das Konzept des strategischen Überprüfungsausschusses für ISDN in ETSI vorsieht — einerseits die Interoperabilität der Endgeräte gewährleistet ist, andererseits die Innovationsdynamik jedoch möglichst wenig eingeschränkt wird.

933. Die *Umsetzung des europäischen ISDN* erfolgt innerhalb der Gemeinschaft unter Beachtung des *ONP-Konzeptes*[24]). ONP definiert Bedingungen für einen freien und effizienten Zugang zu öffentlichen

---

[19]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Dritter jährlicher Zwischenbericht über die koordinierte Einführung des diensteintegrierten digitalen Fernmeldenetzes (ISDN) in der Europäischen Gemeinschaft vom 26. November 1991, SEK (91) 2183 endg.

[20]) Vgl. Verordnung des Rates vom 27. Oktober 1986 zur Einführung eines Gemeinschaftsprogramms zur Entwicklung bestimmter benachteiligter Regionen der Gemeinschaft durch einen besseren Zugang zu den fortgeschrittenen Telekommunikationsdiensten (Programm STAR) 86/3300/EWG, ABl. EG L 305/1.

[21]) Vgl. Entschließung des Rates vom 27. April 1989 zur Intensivierung der weiteren Koordination bei der Einführung des diensteintegrierten digitalen Fernmeldenetzes (ISDN) in der Gemeinschaft bis 1992, ABl. EG C 196, vom 1. August 1989.

[22]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Dritter jährlicher ISDN-Bericht, a.a.O., S. 30.

[23]) Vgl. ebenda.

[24]) Vgl. Richtlinie 90/387/EWG des Rates vom 28. Juni 1990 zur Verwirklichung des Binnenmarktes für Telekommunikationsdienste durch Einführung eines offenes Netzzugangs (Open Network Provision — ONP), a.a.O. Vgl. auch Tz. 906.

Fernmeldenetzen und -diensten. Neben den technischen Zugangsbedingungen sind dies die Bedingungen für die Bereitstellung der Dienste sowie die Gebührenbedingungen. Grundsätzlich soll die Anwendung des ONP-Konzeptes auf das ISDN nach einem Stufenverfahren erfolgen:

1. Einführung harmonisierter technischer Schnittstellen.
2. Annahme einer Empfehlung durch den Rat zur Bereitstellung technischer Schnittstellen, sowie zu Nutzungs- und Gebührenbedingungen.

Der erste Schritt wurde mit der Veröffentlichung von ISDN-Normen im Amtsblatt der EG am 29. Dezember 1990 umgesetzt.[25]) Die Liste beinhaltet 16 ETS/ETR aus dem Bereich Nutzer- bzw. Netzschnittstellen sowie mehr als 50 ETS/ETR im Bereich der ISDN-Dienste. Das *Verzeichnis der Referenznormen* hat einen vorläufigen Charakter, da der Großteil der Standards noch technischen Weiterentwicklungen unterliegt. Die Liste wird mit fortschreitender Standardisierung ergänzt.

Die Diskussion über die technischen Bedingungen sowie die Nutzungs- und Gebührenbedingungen für die *Anwendung des ONP-Konzeptes* auf das ISDN läuft zur Zeit. Die bislang erarbeiteten Vorschläge dazu werden im dritten ISDN-Zwischenbericht zusammengefaßt.[26])

934. Für die Akzeptanz und Markteinführung des ISDN von besonderer Bedeutung sind neben der Verfügbarkeit von Endgeräten *Tarifierungsgrundsätze* und die *Höhe der Gebühren*. Tarifierungsgrundsätze für ISDN sind innerhalb des CCITT vereinbart worden. Sie umfassen folgende Empfehlungen:

— Die Tarifstruktur soll einfach und verständlich sein.

— Die Tarifgrundsätze und ihr Aufbau soll flexibel sein, um den unterschiedlichen Einführungstrategien und fernmelderechtlichen Bedingungen in den verschiedenen Ländern Rechnung zu tragen.

— Die Tarife sollen den Netzbetreibern einen vernünftigen Ertrag erbringen („reasonable return").

— Die Tarife sollen nicht-diskriminierend sein, d. h. sie sollen unabhängig von der Art der Information sein, die übermittelt wird, außer wenn unterschiedliche Kosten für verschiedene Informationsarten geltend gemacht werden.

— Grundsätzlich sollen verkehrsabhängige Tarifierungen vom Aufwand im Netz bestimmt werden. Wenn verschiedene Dienste den gleichen Aufwand im Netz erfordern, sollte keine unterschiedliche Tarifierung angewendet werden.

— Verkehrsunabhängige Tarife sollen jeweils für die standardisierten Teilnehmeranschlüsse unter Berücksichtigung des Aufwandes erhoben werden.

Der vorgeschlagene Grundsatz einer *Kostenorientierung* ist innerhalb der EG bislang nicht verbindlich geregelt. Es fehlt jedoch nicht nur an der Umsetzung dieses Grundsatzes, sondern in einigen der am MoU beteiligten Ländern bereits an der Festlegung von ISDN-Gebühren überhaupt. Gebühreninformationen liegen zur Zeit von sechs verschiedenen Netzbetreibern aus fünf Ländern vor. Durchschnittlich liegen die monatlichen Grundgebühren um das zwei- bis dreifache höher als bei analogen Telefonleitungen. Die Verbindungsgebühren liegen mit einer Spanne bis zum 1,4-fachen im Bereich der herkömmlichen Telefongebühren. Zur Förderung der Akzeptanz des ISDN fordert die Kommission die MoU-Unterzeichner zur Veröffentlichung von Gebühren auch für den Fall auf, daß nationales ISDN noch nicht angeboten wird. Zweites Ziel der Kommission in diesem Bereich ist die Vereinheitlichung der Gebührenstrukturen.

935. Die *Umsetzung des ISDN* in der Bundesrepublik Deutschland, in Europa und weltweit ist unterschiedlich weit fortgeschritten. Auf nationaler Ebene gibt es innerhalb der EG in fünf Mitgliedstaaten ein kommerzielles ISDN-Angebot (Belgien, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Großbritannien). Angebote im vorkommerziellen Stadium existieren ebenfalls in fünf Staaten (Dänemark, Irland, Italien, Portugal, Spanien). Griechenland und Luxemburg verfügen bisher über keinerlei Angebote. Weltweit bieten nahezu alle fortgeschrittenen Industriestaaten national spezifiziertes, kommerzielles ISDN an.

936. Die *Einführung des Euro-ISDN* soll ab 1993 schrittweise erfolgen. Auf der ersten Stufe werden die im Rahmen des MoU vereinbarten Pflichtdienste (Fernsprechen, Teletex, Telefax, usw.) und Dienstemerkmale (Anzeige der Rufnummer des Anrufers, Anklopfen, usw.) umgesetzt. In einer zweiten Stufe wird das Angebot um zusätzliche Dienste und Dienstemerkmale erweitert, sobald die Voraussetzungen dazu gegeben sind. Die dritte Stufe letztlich ist ein einheitliches europäisches diensteintegriertes digitales Fernmeldenetz. Neben der Einführungsstrategie für Euro-ISDN verfolgt die EG-Kommission eine Strategie zum Auslaufen der bisherigen national spezifizierten ISDN-Angebote. In der Bundesrepublik Deutschland wird Euro-ISDN zunächst zusätzlich über das ISDN-Netz der DBP Telekom bereitgestellt. Beide Übertragungsprotokolle — ISDN verfügt über zwei Kanäle — werden vermutlich für eine längere Zeit nebeneinander existieren. Nur so kann sowohl den Kunden als auch der Fernmeldeindustrie eine hinreichende Planungssicherheit gewährt werden.

937. Für die reibungslose Verknüpfung nationaler Netze zu einem *weltweiten ISDN* fehlen bislang die Voraussetzungen. Zwar gibt es bereits eine Reihe von Netzverknüpfungen, so ist z. B. das ISDN-Netz der DBP Telekom mit neun europäischen Netzen sowie dem von Japan, USA, Australien, Hongkong und Singapur verknüpft. Der gegenseitige Anschluß von Endgeräten an die Netze ist jedoch nicht möglich. Für diese Netzverknüpfungen sind wegen der inkompatiblen ISDN-Zeichengabesysteme teure Konvertierungseinrichtungen erforderlich. Aus heutiger Sicht wird die Angleichung der nationalen Systeme bis zu einer vollständigen Ende-zu-Ende-Kompatibilität

[25]) Vgl. Verzeichnis der Normreferenzen, ABl. EG C 327 vom 29. Dezember 1990, S. 12.

[26]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Dritter jährlicher ISDN-Bericht, a.a.O., S. 36f.

eine langwierige Aufgabe sein. Ein erster Ansatz dazu ist ein zur Zeit vorgeschlagenes Experiment einer ISDN-Verknüpfung zwischen der EG und Japan. Dabei geht es darum, die vollständige Kompatibilität zwischen ISDN-Endeinrichtungen in der Praxis zu testen. Der Vorschlag befindet sich zur Zeit in der Diskussionsphase zwischen der EG-Kommission sowie den europäischen Endgeräteherstellern und Netzbetreibern.

938. Die Einführungsstrategien für eine neue Telekommunikationstechnologie wie ISDN werden maßgeblich von der *ordnungspolitischen Ausgestaltung* des Fernmeldewesens bestimmt. In den USA, deren Fernmeldebereich weitaus stärker als der kontinentaleuropäische durch Deregulierung und zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet ist, orientiert sich die Umsetzung des ISDN-Konzeptes eher an wirtschaftlichen Kriterien. Während das technikgetragene, angebotsorientierte ISDN in Europa, speziell in der Bundesrepublik Deutschland, durch politische Entscheidungen bereits in einer vergleichsweise frühen Entwicklungsphase in den Netzplanungen der Fernmeldemonopole berücksichtigt wurde, erfolgte die Umsetzung in den USA erst zu einem Zeitpunkt, in dem die kommerziellen Möglichkeiten der neuen Technologien klarer in Erscheinung traten. Hinzu kommt eine andere Einführungsstrategie. Im Mittelpunkt steht die Bereitstellung von ISDN-fähiger digitaler Übertragungskapazität, mit der die Kunden ihre eigenen Privatnetze aufbauen können. Eine Spezifizierung und Standardisierung der möglichen ISDN-Dienste erfolgt, außer im Bereich der Sprachübertragung, in einem weitaus geringeren Maße als in Europa. Damit werden zwar einerseits Entwicklungspotentiale nicht frühzeitig eingegrenzt, andererseits kann die Kompatibilität von Diensten und Endgeräten nicht von vorneherein gewährleistet werden.

939. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist insbesondere der *offene Netzzugang* von herausragender Bedeutung. Nach Auffassung der Monopolkommission werden — wie vormals im nationalen Rahmen — durch die europäischen Standardisierungsentscheidungen beim ISDN tendenziell die traditionellen, meist staatlichen Netzbetreiber begünstigt. Der Vorwurf, ISDN sei die Antwort der Monopole auf den zunehmenden Netzwettbewerb, ist im Kern nicht entkräftet. Die Negativwirkungen fehlenden Netzwettbewerbs lassen sich jedoch durch eine stärkere Anlehnung an das Konzept der *Open Network Architecture* (ONA) begrenzen.

ONA wurde 1985 in den USA vorgeschlagen. Das Konzept sieht vor, daß auf einem Telekommunikationsgrundnetz Dienste verschiedener Anbieter betrieben werden, die miteinander im Wettbewerb stehen. Einer der Anbieter kann auch der Betreiber des Grundnetzes sein. Die Diensteanbieter können die Leistungen des Grundnetzes — ähnlich den herkömmlichen Mehrwertdiensten — mit eigenen Leistungen anreichern und als eigene Dienste an ihre Kunden weitergeben. ONA beruht dabei auf dem Prinzip, daß die verschiedenen Bausteine und Einzelleistungen des Grundnetzes jedem Dienst bedarfsgerecht und zu gleichen Bedingungen zur Verfügung gestellt werden. Die Bausteine und Einzelleistungen des Grundnetzes werden als „Grunddienstelemente" bezeichnet und durch Schnittstellen voneinander abgegrenzt. Die Schnittstellen sehen sodann für jeden Dienstanbieter gleichwertige Anschlußmöglichkeiten vor.

940. Im Gegensatz zu ISDN, dessen Grundideen *Bündelung* und *Integration* sind, sieht ONA die *Entbündelung* von Netzleistungen vor. Dabei wird das Grundnetz sozusagen in Subnetze aufgeteilt. Die Diensteanbieter konfiguriern mit den Bausteinen praktisch eigene, ihren speziellen Bedürfnissen entsprechende Dienstnetze. ISDN würde damit zu einem „Netzwerk für Netze" und wäre nicht mehr ausschließlich ein Teilnehmer- oder Endbenutzernetz. ONA, in Verbindung mit ISDN, könnte ein Weg sein, die Nachfragerbedürfnisse, deren geringe Beachtung durch den Netzmonopolisten in der Vergangenheit zum Aufbau privat betriebener Spezialnetze geführt hat und die mit ISDN wieder zusammengeführt werden sollen, besser als bisher mit Grundnetzleistungen zu bedienen.

941. Die EG-Kommission hat in ihrem Grünbuch Telekommunikation die ONA-Idee aufgegriffen. Seit 1990 ist eine entsprechende Richtlinie für einen offenen Netzzugang in der Telekommunikation (Open Network Provision, ONP) in Kraft.[27]) Die Einführung des europäischen ISDN erfolgt unter Beachtung des ONP-Konzeptes.[28]) Die konkrete Umsetzung der technischen Bedingungen, der Nutzungs- und Gebührenbedingungen von ONP auf das ISDN steht allerdings noch aus. Die Monopolkommission empfiehlt eine konsequente Umsetzung im Sinne der *Offenhaltung von Wettbewerbsmöglichkeiten* im integrierten Netz.

4.2. Digitaler Mobilfunk in Europa

4.2.1 Die Entwicklung des GSM-Standards

942. Das *Funktelefon* hat als mobiles Kommunikationssystem in den letzten Jahren einen enormen Entwicklungs- und Verbreitungsschub erfahren. Nachdem dieser Netzbereich in vielen Staaten dem Wettbewerb geöffnet wurde, ist er der zur Zeit am weitaus stärksten wachsende Entwicklungsbereich der Telekommunikation. Nach der ordnungspolitischen Grundentscheidung für die Zulassung von Wettbewerb, wird die *Marktdynamik des Mobilfunks* von institutionellen Rahmenbedingungen beeinflußt, zu denen auch Kompatibilität und die sie gewährleistende Standardisierung gehört. Die anderen, hier nicht im Mittelpunkt stehenden, wettbewerbsbeeinflussenden Rahmenbedingungen sind:

— die Anzahl der vergebenen Lizenzen sowie die Lizenzvergabeverfahren;

— die Verfügbarkeit und Allokation der knappen Frequenzen;

— Fragen der Netzstruktur, die sich aus dem Nebeneinander verschiedener technischer Entwicklungsstufen und Frequenzbereiche ergeben;

[27]) Vgl. Tz. 906.
[28]) Vgl. Tz. 933.

— Zugangsbedingungen und Tarife für die Nutzung der Common-Carrier-Netze.

943. Die Entwicklung des digitalen Mobilfunks erfolgt in Europa nach einem anderen Muster als z. B. in den USA. Während sich dort ein *gleitender Systemwechsel* von der analogen zu der digitalen Technik im gleichen Frequenzbereich vollzieht, wurde in Europa mit GSM ein *völlig neuartiges* digitales System in einem eigens reservierten Frequenzbereich im 900 MHz-Band entwickelt. Die analogen Vorläufer der momentan in der Bundesrepublik im Aufbau befindlichen konkurrierenden digitalen Mobilfunknetze D 1 und D 2 waren das 1958 eingeführte A-Netz, das zwischen 1972 und 1977 eingeführte B-Netz sowie das 1985 in Betrieb genommene zellulare System des C-Netzes. Die Situation bei den analogen Systemen war durch nationale Entwicklungen bestimmt. Allein in Europa existieren 8 verschiedene Systeme, was neben Kompatibilitätsproblemen insbesondere die Nutzung von Größenvorteilen bei der Produktion der Systemkomponenten ausschließt. In der digitalen Technik wird es dagegen in Westeuropa ein einheitliches zellulares System nach dem sogenannten GSM-Standard geben. Der Standard ist nach dem Normenausschuß der CEPT (Europäische Konferenz der Verwaltungen für Post- und Fernmeldewesen), in der seine Entwicklung begann, benannt. GSM stand für „Groupe Spéciale Mobile" und wurde angesichts des Potentials, über den der Standard auf den Weltmärkten für Mobilkommunikation verfügt, im Jahre 1990 in „Global Standard for Mobil Communications" umbenannt.

944. Die gemeinsame Entwicklung des *GSM-Standard* basiert auf einem Memorandum of Understanding, das 1987 von 13 Netzbetreibern geschlossen wurde.[29]) Die Initiative wurde durch zwei Rechtsakte unterstützt:

(1) Der Empfehlung des Rates vom 25. Juni 1987 für die koordinierte Einführung eines europaweiten öffentlichen zellularen digitalen terrestrischen Mobilfunkdienstes in der Gemeinschaft.[30]) Darin wurden die Mitgliedstaaten der EG dazu aufgefordert, dafür Sorge zu tragen, daß GSM „der" Standard für digitalen Mobilfunk in Europa ist. Darüber hinaus solle die Diensteeinführung in Europa harmonisiert und auf der Basis bestimmter Zielvorgaben erfolgen.

(2) Der Richtlinie des Rates vom 25. Juni 1987 über die Frequenzbänder, die für die koordinierte Einführung eines europaweiten öffentlichen zellularen digitalen terrestrischen Mobilfunkdienstes in der Gemeinschaft bereitzustellen sind.[31]) Darin wurde rechtsverbindlich für alle EG-Staaten der Frequenzbereich festgelegt, der dem GSM-System zugewiesen wird.

945. Für die *Einführung des digitalen Mobilfunks* in Europa wurde ein *Zeitplan* verabschiedet. Danach sollte bis 1991 der kommerzielle Dienst nach einer voroperationellen Versuchsphase eingeführt werden. Bis 1993 sollen alle Hauptstädte und Flughäfen versorgt sein und schließlich bis 1995 sollen Netzverbindungen zwischen den Hauptstädten bestehen. Für den Netzaufbau wurden fünf Phasen vereinbart. Phase 0: Erstellung und Validierung der technischen Normen; Phase 1: Beschaffungsinitiativen; Phase 2: Vollständige Entwicklung, Validierung und Implementierung des Systems; Phase 3: Aufnahme eines kommerziellen Dienstes mit ausreichender Kapazität um Teilnehmer anzuziehen; Phase 4: Definition der Erweiterung des kommerziellen Dienstes mit dem Ziel, sämtliche Großstädte einschließlich der wichtigsten Flughäfen und Verkehrsverbindungen zwischen den Mitgliedstaaten zu versorgen. Für die Entwicklung und Lieferung der GSM-Netzanlagen wurden von den führenden Unterzeichnern des MoU Aufträge an überwiegend europäische Herstellerkonsortien vergeben.[32])

946. Die *Normungsarbeit* für die insgesamt 164 einzelne Standards umfassende GSM-Norm wurde 1989 auf ETSI verlagert, das den entsprechenden Normenausschuß der CEPT übernahm. Zu Beginn des Jahres 1991 waren 121 Normenempfehlungen „stabilisiert", d. h. sie wurden vom ETSI-Sekretariat in das bis zu neun Monaten dauernde Verfahren der öffentlichen Stellungnahme gesetzt. Die Normenempfehlungen der sogenannten Phase 1 umfassen sämtliche Aspekte der Funkschnittstelle sowie der Kommunikation zwischen dem ortsfesten Netz, Basisstationen, Mobilstationen und Taschengeräten einschließlich der Vermittlungs- und Vernetzungsfunktionen. Die Dienste der Phase 1 werden das elementare Sprachtelefon, Notrufdienste sowie einfache Dienstemerkmale wie Anrufweiterschaltung umfassen.

947. Die konkrete Situation der Einführung des digitalen Mobilfunks ist momentan durch *Verzögerungen* gekennzeichnet. Die ursprünglich vorgesehenen Einführungstermine von D 1 und D 2 in der Bundesrepublik Deutschland, Mitte bis Ende 1991, konnten von den Betreibern DBP Telekom und Mannesmann Mobilfunk nicht eingehalten werden. Zwar nahmen beide Netzbetreiber Mitte 1991 einen Probebetrieb und kurz darauf einen sogenannten Echtbetrieb auf, allerdings ist der Einstieg in einen echten kommerziellen Dienst noch nicht geschafft. Ursache dafür ist das Fehlen von zugelassenen Endgeräten. Die Probleme liegen heute weniger auf dem Feld der Normung als vielmehr bei der Testsituation im Bereich der Endgeräte und der gegenseitigen Anerkennung der Gerätezulassungen.

948. Während es bei der Frage der *Allgemeinzulassung der Endgeräte* mit der Richtlinie über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsprüfungen bei Telekommunikationsendgeräten inzwischen eine einvernehmliche Lösung gibt,[33]) ist die Frage der

[29]) Bis heute hat sich die Zahl der Betreiberorganisationen, die die gemeinsame Absichtserklärung unterstützen auf 22 erhöht. Involviert sind dabei 18 europäische Staaten.

[30]) Vgl. Dok. 87/371/EWG, ABl. EG L 196 vom 17. Juli 1987.

[31]) Vgl. Dok. 87/372/EWG, ABl. EG L 196 vom 17. Juli 1987.

[32]) Zu den Herstellerkonsortien gehören u. a. ECR 900 (Alcatel, AEG, Nokia) und DMCS 900 (Bosch, ANT, PKI) daneben sind die Unternehmen Orbitel, Ericson, Motorola, Siemens und Telettra involviert.

[33]) Vgl. Richtlinie des Rates vom 29. April 1991 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über Telekommunikationsendeinrichtungen einschließlich der gegenseitigen Anerkennung ihrer Konformität, a.a.O., vgl. dazu auch Abschn. 3.1.3 dieses Gutachtens.

gegenseitigen Lizenzvergabe für mobile Endgeräte bislang noch ungelöst. Insbesondere für die angestrebte *europaweite Erreichbarkeit* ergeben sich erhebliche Einschränkungen, wenn Teilnehmer oder Diensteanbieter in jedem Mitgliedstaat eine Lizenz für den Betrieb von Mobilfunkanlagen erwerben müssen.

949. Verzögerungen hat es jedoch auch bei der Entwicklung der *Endgerätenormen* innerhalb von ETSI gegeben. Die Ursachen dafür waren Beschränkungen der Normenentwicklung durch Unternehmen, die für bestimmte technische Spezifikationen Patente besitzen. Bis heute hat noch keine grundsätzliche Klärung des Problembereichs stattgefunden. Die momentan gefundenen Lösungen im Bereich der Mobiltelefone basieren auf Vereinbarungen zwischen den verschiedenen Herstellern. Allerdings zeichnen sich dabei bislang noch keine Ergebnisse über die Behandlung geistiger Eigentumsrechte dritter Hersteller ab, die nicht Mitglied in ETSI sind.[34]) Daraus können sich für die Netzbetreiber und für unabhängige Hersteller von Mobilfunkanlagen erhebliche Wettbewerbsrisiken ergeben.

950. *Probleme der Umsetzung* des GSM-Konzeptes bestehen darüber hinaus bei dem Eintritt in die zweite Phase, d. h. der Integration spezieller Telekommunikationsdienste wie z. B. Telefax und moderner Datendienste. Darüber hinaus sind eine Reihe weiterer technischer Probleme noch ungelöst. Dazu gehören die Frage elektromagnetischer Störungen bei Hör- und Audiogeräten durch den Einsatz von Funktelefonen sowie die Gefahr funktechnischer Störungen zwischen Taschengeräten mit hoher Ausgangsleistung und der Flugzeugelektronik beim Mitführen und Nutzen der Geräte im Flugverkehr. Darüber hinaus sind eine Reihe von Rahmenbedingungen für die Ausgestaltung und zukünftige Entwicklung der Mobilkommunikation in Europa noch ungeklärt. Dazu gehören der Abschluß von Vereinbarungen über adäquate Tarif- und Abrechnungsverfahren, die Frage der Sicherung des Datenschutzes in der digitalen Mobilkommunikation sowie Maßnahmen für eine angestrebte Ausweitung des GSM-Systems auf die mittel- und osteuropäischen Länder.[35]) Die EG-Kommission plant die Probleme der künftigen und allgemeinen Entwicklung der Mobilkommunikation im Rahmen eines Grünbuchs zu behandeln.[36])

4.2.2 PCN als Beispiel für eine durch Standardisierung eingeschränkte Technologieentwicklung

951. Das Konzept des *Personal Communications Network* (PCN) hat seinen Ursprung in Großbritannien. Es basiert auf der Vorstellung einer Kommunikation von „Person zu Person" anstatt von „Telefon zu Telefon". Komponenten dieses Systems sind kleine, leichte und kostengünstige Funktelefone mit hoher Ausgangsleistung, ein entsprechend großes, international abgestimmtes Frequenzspektrum sowie offene dienstespezifische Standards, die die Entwicklung eines weiten Dienstespektrums ermöglichen. Ziele der PCN-Kommunikation sind eine universelle Erreichbarkeit und universelle Kommunikationsmöglichkeiten an jedem Ort und zu jeder Zeit, wobei aufgrund der kleinen und leichten Telefone, die in der Hosen- oder Anzugstasche unterzubringen sind, Kommunikation nicht mehr auf verschiedene stationäre Telefone pro Person (Wohnung, Büro, Auto) angewiesen ist, sondern von Person zu Person über lediglich einen einzigen Anschluß möglich ist. All dies sollte — so sah es das ursprüngliche PCN-Konzept vor — zu deutlich geringeren Kosten als bei der herkömmlichen Mobilkommunikation und langfristig sogar kostengünstiger als im Festnetz möglich werden.

952. Auslöser für die Entwicklung von PCN in Großbritannien war die dort früher als im übrigen Europa einsetzende *dynamische Marktentwicklung* der Mobilfunktechnologie, die ihrerseits in der frühzeitigen Zulassung von Wettbewerb seine Ursache hat. Allerdings zeigte sich hier bald, daß zum einen die *Wettbewerbsintensität* im Betreiberduopol nicht ihr optimales Ausmaß erreicht und zum anderen, daß die zum Teil stürmische Marktnachfrage zusätzliche Wettbewerber erforderlich macht. Aus frequenzökonomischen Gründen wäre eine in dieser Situation naheliegende dritte Betreiberlizenz für das bestehende GSM-System im 900 MHz-Frequenzband jedoch nachteilig. Dies führte zu der Ausschreibung eines weltweit offenen Ideenwettbewerbs „Phones on the Move" durch das für die Lizenzierung zuständige Department of Trade and Industrie (DTI) im Jahre 1989. Als Frequenzspektrum wurde der 1,8 GHz-Bereich vorgegeben.

953. Ergebnisse des *Ideenwettbewerbs* waren, daß PCN ein erhebliches Marktpotential zugebilligt wurde und daß die neue Mobilfunkgeneration auf Basis einer der entstehenden europäischen Standards GSM oder DECT (Digital European Cordless Telephone) entwickelt werden sollte. In dem unmittelbar danach vom DTI ausgeschriebenen *Lizenzwettbewerb* wurden für Großbritannien drei PCN-Lizenzen vergeben. Mit Blick auf die Intensivierung des Duopolwettbewerbs wurde eine der Lizenzen an den bisherigen Netzbetreiber Mercury Communications vergeben, während der dominierende Netzbetreiber British Telecom (BT) sowie die Betreiber der analogen und digitalen Mobiltelefonnetze vom Lizenzwettbewerb ausgeschlossen wurden.[37])

---

[34]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Mitteilung der Kommission über die koordinierte Einführung des europaweiten digitalen zellularen Mobilfunksystems (Bericht über die Durchführung der Ratsempfehlung 87/371/EWG und der Ratsrichtlinie 87/372/EWG), Kom (90) 565 endg. vom 23. November 1990.

[35]) Vgl. Entschließung des Rates vom 14. Dezember 1990 über die Schlußphase der koordinierten Einführung eines europaweiten öffentlichen zellularen digitalen terrestrischen Mobilfunkdienstes in der Gemeinschaft (GSM), ABl. EG C 329/25 vom 31. Dezember 1990.

[36]) Bisher ist das angekündigte Grünbuch nicht erschienen. Ursprünglich war seine Veröffentlichung vor Ende 1991 geplant.

[37]) Neben Mercury Personal Communications Network (Cable & Wireless, Motorola, Telefonica) erhielten Microtel Communications (British Aerospace, Pacific Telesis, Millicom, Matra Communications) und Unitel (STC, US West, Thorn EMI, DBP Telekom) ein PCN-Lizenz. Allerdings hat sich inzwischen durch eine Vereinbarung zwischen Unitel und Mercury über eine enge Kooperation und einen gemeinsamen Netzaufbau, die Zahl der Betreiber faktisch auf zwei reduziert. Daneben hat die inzwischen getroffene Standar-

954. In der Bundesrepublik Deutschland ist inzwischen ebenfalls eine PCN-Lizenz für das E 1-Netz ausgeschrieben worden. Auch hier soll ein weiterer Wettbewerber neben DBP Telekom und Mannesmann Mobilfunk zum Zuge kommen. Die *Ausschreibung des E 1-Netzes* orientiert sich im wesentlichen an den Vergabekriterien für die D 2-Lizenz. So wird beispielsweise der künftige Betreiber dazu verpflichtet, spätestens nach fünf Jahren mindestens 75 % der deutschen Bevölkerung mit den E 1-Diensten zu versorgen. Ein zusätzliches Kriterium mit einem starken Entscheidungsgewicht soll die möglichst schnelle Versorgung der neuen Bundesländer sein.

955. Nachdem die Definition und Ausgestaltung von PCN als neuer Mobilfunkgeneration zunächst offen war — das DTI hatte weder bei der Ausschreibung des Ideen- noch des Lizenzwettbewerbs einen Standard vorgegeben, sondern lediglich eine Orientierung am europäischen Standardisierungsprozeß nahegelegt — haben sich alle drei britischen Lizenznehmer und parallel dazu das europäische Standardisierungsinstitut ETSI für die *Übernahme des GSM-Standards* auf dem 1,8 GHz-Bereich entschieden. Ziel des Standardisierungsprozesses ist die möglichst schnelle (bis Ende 1992) Entwicklung eines implementierbaren und stabilen Standards (DCS 1800). Dagegen hätte nach Ansicht der Beteiligten die Entwicklung eines vollständig neuen Standards 5 bis 8 Jahre in Anspruch genommen. Diese *strategische Standardisierungsentscheidung* wird erhebliche Auswirkungen auf die technologische Entwicklung der neuen Mobilfunkgeneration haben. PCN wird sich nach Ansicht der Experten technologisch kaum von dem bisherigen GSM-System unterscheiden. Damit sind auch der Entwicklung neuer Dienste enge Grenzen gesetzt. Aus Sicht der Nachfrager werden GSM- und PCN-Netze sachlich einheitliche Märkte darstellen. Insoweit wird PCN nicht mehr werden als ein zusätzliches System im digitalen zellularen Mobilfunk.

956. Andererseits kann die frühe und tendenziell Innovationen unterdrückende Standardisierung zu einer *Intensivierung des Wettbewerbs* im digitalen Mobilfunk beitragen. Sollte der DCS 1800-Standard bereits Ende dieses Jahres verfügbar sein, werden dadurch zusätzliche Marktzutritte bereits kurz nach der Einführung des GSM-Systems und damit eine Wettbewerbsintensivierung im digitalen Mobilfunk möglich. Diesem Aspekt kommt angesichts der Knappheit des bislang verfügbaren Frequenzspektrums eine besondere Bedeutung zu. Für den Fall, daß das gesamte 1,8 GHz-Band (1710-1880 MHz) für den Betrieb der neuen Mobilfunkgeneration verfügbar gemacht wird, könnten aus frequenztechnischer Sicht sogar mehr als zwei weitere Netzbetreiber zugelassen werden. Ob solche Systeme dann wirtschaftlich betrieben werden können, sollte dem Wettbewerb überlassen bleiben. Den zu gestalten und zu sichern sollte eine wichtige Zukunftsaufgabe für das BMPT als Regulierer sein.

disierungsentscheidung sowie die realistischere Einschätzung von Endgerätepreisen und damit verbunden der Nachfrage zum Rückzug weiterer Unternehmen aus den Konsortien geführt, u. a. haben sich die DBP Telekom aus Unitel und Motorola aus dem Mercury-Konsortium zurückgezogen.

4.3 HDTV

4.3.1 Entwicklungslinien der HDTV-Technologie

957. Das sogenannte *hochauflösende Fernsehen HDTV* (High Definition Television) gilt als das Fernsehsystem des 21. Jahrhunderts. Es soll die Bildqualität der bisherigen Systeme nicht nur graduell verbessern, sondern bei der elektronischen Bildproduktion letztlich den Qualitätsstandard des 35 mm-Films erreichen. HDTV ermöglicht wegen seines nahezu flimmerfreien Bildes und der hohen Auflösung der Bildinformationen (mehr als 1 100 Zeilen je Vollbild mit 1 920 Bildpunkten je Zeile) prinzipiell einen Übergang von der traditionellen TV-Nutzung („Guckkasten-Prinzip") zur „Telepräsenz". Darunter ist eine Kombination eines breiteren Bildformats (16:9 statt 4:3), größere Bildwiedergabe (mehr als 1,2 m Bilddiagonale) und einem — durch die höhere Auflösung möglichen — geringeren Bildabstand (3-fach statt 6-fache Bildhöhe) zu verstehen. Das menschliche Gesichtsfeld wird von einem HDTV-Bild nahezu vollständig ausgefüllt, so daß es zu einem sehr viel intensiveren Bilderlebnis kommen kann. Begleitet wird dieser Effekt durch ein aufwendiger zu produzierendes räumliches Tonsignal.

958. Hochauflösendes Fernsehen soll die bisherigen TV-Systeme ersetzen. Da die Frage der Kompatibilität zwischen den herkömmlichen Systemen und HDTV, im Sinne einer Abwärtskompabilität, in der Diskussion um die HDTV-Standardisierung eine Rolle spielt, sollen die *technischen Parameter* kurz erläutert werden. Die drei herkömmlichen Fernsehsysteme — das in Japan und den Vereinigten Staaten übliche NTSC und die beiden europäischen Systeme PAL und SECAM — unterscheiden sich in der Art, wie die Helligkeits- und Farbwerte eines aufzunehmenden Gegenstandes in ein elektronisches Bildsignal umgewandelt werden. Dabei liegt der wesentliche Unterschied zwischen NTSC und den beiden europäischen Systemen in der Bildfrequenz (NTSC: 59, 94 Hz, PAL und SECAM: 50 Hz), d. h. in der Zahl der Bilder, die jede Sekunde erzeugt bzw. übertragen wird. Die europäischen Systeme verfügen darüber hinaus über 625 Bildzeilen und können damit mehr Information verarbeiten als das NTSC-System mit 525 Zeilen. Alle drei Systeme sind sogenannte Zeilensprungsysteme und haben ein einheitliches Bildformat von 4:3.

Eine Erklärung für die *Existenz unterschiedlicher TV-Systeme* in Europa und USA ist die bei der damaligen Einführung geforderte *technische Abwärtskompatibilität* zu den existierenden Systemen. Die technischen Parameter wurden so festgelegt, daß die Farbfernsehprogramme von den vorhandenen Schwarz-Weiß-Apparaten auch ohne Nachrüstung empfangen werden konnten. Außerdem hatten und haben die terrestrischen TV-Kanäle in den USA und Europa ein unterschiedlich breites Frequenzspektrum (USA: 6 MHz, Europa: 7 bzw. 8 MHz). Die Existenz zweier europäischer TV-Standards ist dagegen weniger auf technische als vielmehr auf *industriepolitische Interessengegensätze* zurückzuführen. Frankreich hatte sich damals — unter de Gaulle — zu einem einseitigen Vorgehen entschlossen.

959. Zwischen dem herkömmlichen Fernsehsystem und neuer HDTV-Technologie gibt es zur Zeit eine *Übergangstechnik*, das sogenannte EDTV (Enhanced Definition Television). Die wesentliche Eigenschaft von EDTV ist der Übergang vom 4:3- auf das 16:9-Bildformat unter Beibehaltung der bisherigen Bildauflösung, allerdings mit einem ruhigerem Bild. Ein EDTV-System im deutschsprachigen Fernsehen ist *PAL plus*. Die in den letzten Jahren eingeführten bzw. in der Entwicklungsphase befindlichen EDTV-Systeme sind ganz überwiegend voll abwärtskompatibel.

4.3.1.1 Die Entwicklung in Japan

960. Die Erforschung der HDTV-Technologie nahm seinen Ausgangspunkt in Japan zu Beginn der 70er Jahre. Die staatliche japanische Fernsehgesellschaft NHK (Nihon Hoso Kyokai) startete 1970 ein Forschungsprogramm für die Entwicklung eines qualitativ besseren Fernsehsystems in Höhe von 500 bis 800 Mio. US $ unter Beteiligung aller führenden japanischen Unterhaltungselektronikanbieter, insbesondere den zwei führenden Produzenten von TV-Geräten, Matsushita und Sony.

Das 1981 vorgestellte „NHK-HDTV" ist ein *Produktionsstandard* (Studiostandard) mit 1 125 Zeilen pro Bild, einer Bildwiederholungsfrequenz von 59,94 Hz und einem Bildformat von 16:9. Da die Anzahl der zu übertragenden Signale beim HDTV weit größer ist als bei den bisherigen Fernsehsystemen, wurde die Entwicklung eines eigenen *Übertragungsstandards* notwendig.[38]) Vorgestellt wurde 1984 das analoge HDTV-Übertragungssystem MUSE (Multiple Subnyquist Sampling Encoding). Damit werden die zu übermittelnden Signale soweit komprimiert, daß deren Übertragung über ein 8 MHz-Frequenzspektrum möglich ist. MUSE ist ein Satellitenübertragungssystem. Die terrestrische Übertragung mit MUSE ist bislang nur mit erheblichen Qualitätsverlusten möglich. Damit ist das Einführungsmedium für HDTV in Japan das *Satellitenfernsehen*. Seit November 1991 sendet NHK täglich ein achtstündiges HDTV-Programm.

961. In seiner bisherigen Ausgestaltung ist der Übertragungsstandard MUSE mit dem NTSC-System *inkompatibel*, d. h. japanisches HDTV ist mit den herkömmlichen Endgeräten nicht zu empfangen. Die Entwicklung vollständig neuer HDTV-Endgeräte war notwendig. Die ersten Empfänger wurden 1988 während der Sommerolympiade auf öffentlichen Plätzen und in Kaufhäusern aufgestellt. Seit Mitte 1989 werden im Rahmen zweier parallel verlaufender Programme des japanischen Industrieministeriums MITI sowie des Postministeriums HDTV-Endgeräte öffentlich aufgestellt. Das erste Endgerät für die private Nutzung wurde von Sony auf den Markt gebracht. Der Preis lag bei über 30 000 DM. Zusätzlich muß für den Satellitenempfang ein nochmals gleich teurer Decoder eingesetzt werden. Inzwischen zeichnet sich jedoch bereits ein deutlicher Preisverfall ab. So kündigte Sharp im Frühjahr 1992 ein HDTV-Endgerät zu etwa 12 500 DM an, was neben dem Empfang von HDTV auch zum Empfang herkömmlichen Satellitenfernsehens geeignet ist.

[38]) Für die Übermittlung der HDTV-Signale mit der herkömmlichen Übertragungstechnik wäre ein Frequenzspektrum von 30 MHz anstatt der vorgesehenen 6 MHz des herkömmlichen Übertragungsstandards notwendig gewesen.

4.3.1.2 Die Entwicklung in Europa

962. Die Europäische Gemeinschaft fördert seit 1986 im Rahmen des EUREKA-Projektes „EU 95" die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für eine *europäische HDTV-Produktionsnorm und einen HDTV-Übertragungsstandard*. Beteiligt sind neben den führenden europäischen Unterhaltungselektronikproduzenten[39]) über 30 weitere Unternehmen, Forschungsinstitute und nationale Postministerien. Der Entwicklung eines eigenen europäischen HDTV-Systems lagen — wie in den USA — zwei Überlegungen zugrunde. Erstens ging es darum, ein *technologisches Monopol* der japanischen Industrie zu verhindern und zweitens sollte ein System entwickelt werden, welches zu den existierenden konventionellen Fernsehnormen kompatibel ist. Damit ist allerdings bereits die Entscheidung darüber gefallen, daß das europäische und das amerikanische HDTV untereinander nicht kompatibel sein werden. Das amerikanische System wird auf der bestehenden NTSC-Norm (525 Bildzeilen/59,94 Hz), das europäische auf einer für Satellitendirektfernsehen modifizierten 625 Zeilen/50 Hz-Norm fußen.

Das im September 1988 präsentierte europäische HDTV verdoppelt die Bildzeilen von PAL und SECAM auf 1250. Die Bildwiederholungsfrequenz bleibt bei 50 Hz, das Bildformat ist 16:9.

963. Als *Übertragungsstandard* für das europäische HDTV wird HD-MAC entwickelt. Ähnlich dem japanischen Übertragungsstandard MUSE handelt es sich dabei um ein analoges System. HD-MAC ist eine Weiterentwicklung des *D2-MAC-Übertragungsstandards*, der eine Bildübertragung in EDTV-Qualität — d. h. mit den herkömmlichen 625 Bildzeilen, allerdings im 16:9-Format — erlaubt. Anders als beim japanischen System ist HD-MAC zu D2-MAC kompatibel. TV-Geräte mit einem D2-MAC-Decoder können demnach HD-MAC-Signale empfangen, wenn auch deren Wiedergabe nur in EDTV-Qualität möglich ist.

964. Das *MAC-Übertragungssystem* (Multiplexed Analogue Components) wurde Ende der 70er Jahre in England für eine Übertragung über direkt strahlende

[39]) Die europäischen Unterhaltungselektronikproduzenten im weiteren Sinne sind untereinander eng verflochten. Zum EUREKA-Ausschuß gehören neben Philips und Thomson die deutsche BTS (Bosch und Philips) sowie die englische Thorn EMI. Hier gibt es über den seit 1987 zu Thomson gehörenden TV-Produzenten Ferguson eine Verbindung zu EMI. Grundig, der führende deutsche TV-Geräteproduzent, ist indirekt über Philips (31%-Beteiligung an Grundig) vertreten. Unter Berücksichtigung der existierenden Verflechtungen sind es vor allem Philips und Thomson, die maßgeblich sowohl den europäischen HDTV-Entwicklungsprozeß als auch den Standardisierungsprozeß beeinflussen.

Rundfunksatelliten entwickelt. Seinerzeit war befürchtet worden, daß bei PAL und SECAM im Falle der Satellitenausstrahlung starke Qualitätsminderungen zu befürchten seien. Diese Befürchtungen waren zumindest für die PAL-Norm unbegründet. Seit 1986 ist MAC der festgesetzte europäische Übertragungsstandard für Satellitenprogramme. Allerdings existieren in Europa zwei MAC-Übertragungssysteme, das britische D-MAC-System sowie das D2-MAC-System, was vor allem von Frankreich und den Niederlanden durchgesetzt wurde. Der Unterschied zwischen den untereinander nicht-kompatiblen Systemen besteht in der Breite des benötigten Frequenzspektrums. Grundsätzlich ist eine terrestrische Verbreitung der MAC-Signale aufgrund des höheren Bandbreitenbedarfs nicht möglich. TV-Anbieter sind also auf die Kabel- oder Satellitenverbreitung angewiesen. Aufgrund der höheren Bandbreite sind die MAC-Systeme zu den herkömmlichen Fernsehstandards PAL und SECAM inkompatibel, d. h. Endgeräte mit PAL/SECAM-Decoder, etwa zum Empfang des konkurrierenden ASTRA-Satellitensystems, können keine MAC-Bilder empfangen.

965. Sowohl die Entwicklung von *HDTV-Endgeräten* als auch die Entwicklung einer *europäischer HDTV-Produktionsnorm* ist noch nicht sehr weit fortgeschritten. Dies liegt unter anderem an dem Erfolg des ASTRA-Systems, einem sogenannten medium-power Fernmeldesatelliten. ASTRA sendet in herkömmlicher PAL-Norm, was dadurch möglich ist, daß die 1986er Richtlinie des EG-Ministerrats lediglich für Satelliten mit hoher Sendeleistung gilt. Die später entwickelten Satelliten mittlerer Sendeleistung werden davon nicht erfaßt. ASTRA kann in seiner gegenwärtigen Konfiguration prinzipiell auch die zwei MAC-Signale übertragen. Wegen der im Vergleich zu PAL höheren Bandbreite müßte jedoch entweder die Kanalzahl des Satellitensystems reduziert werden oder bei gleicher Kanalzahl würden zum Empfang neue Antennen mit größerem Durchmesser notwendig. Dazu käme die Umrüstung der Satellitenreceiver und Endgeräte.

966. Neben der Übertragungs- und Empfangstechnik bedarf es der Produktion von *HDTV-Programmen*. Dies geschieht zur Zeit in einem größeren Ausmaß nur in Japan. Eine komplette europäische HDTV-Studiotechnik wird bis 1995 angestrebt. Bislang wurden zwar schon etwa 70 Produktionen in der europäischen HDTV-Technik produziert und analog aufgezeichnet, doch sind wichtige Komponenten wie leichte Kameras, eine digitale Magnetaufzeichnung für das HDTV-Signal und Film-Konversionsgeräte noch in der Entwicklung.

967. Seit Herbst 1989 wird von den deutschsprachigen öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten das PAL-Übertragungsverfahren mit dem Ziel weiterentwickelt, 16:9-Bilder in einer mit dem D2-MAC-Niveau vergleichbaren Qualität abwärtskompatibel übertragen zu können. Geräte mit PAL-Decoder sollen das Signal empfangen können. Außerdem soll eine Bandbreite erreicht werden, bei der das vorhandene terrestrische PAL-Kanalraster genutzt werden kann. Damit wäre auch eine Nutzung der PAL-Transponder in Satelliten bzw. der PAL-Kanäle in Breitbandkabelnetzen möglich. Für den Empfang der vollen Bildqualität des PAL plus-Systems sind 16:9-Geräte mit PAL plus-Decodern notwendig sowie die Anwendung höherwertiger Produktionsverfahren, also entsprechender Aufzeichnungs- und Zubehörtechnik.

4.3.1.3 Die Entwicklung in den USA

968. Das amerikanische Interesse an der HDTV-Entwicklung wird erst seit Ende der 80er Jahre stärker. Vor 1986 war HDTV ausschließlich eine Angelegenheit der Filmindustrie und der Fernsehproduzenten. Die Entscheidungen über Produktionstechniken wurden vor allem von Sony/CBS, die im Bereich der HDTV-Produktion kooperieren, und der SMPT (Society of Motion Picture and TV Engineers) beeinflußt. Da keine realistische Alternative zur Verfügung stand, entschied man sich zunächst für den japanischen Produktionsstandard NHK-HDTV. Die Unterstützung des japanischen Vorschlags, sowohl in der nationalen Anwendung als auch in den internationalen Standardisierungsgremien, wurde durch die europäische HDTV-Entwicklung erschüttert. Die Diskussion um HDTV veränderte seine Richtung. Entscheidend dafür waren zwei Ereignisse. Erstens verschob sich das technische Interesse vom Produktionsstandard weg hin zu einem HDTV-Übertragungsstandard. Dadurch kamen neue Interessen und Institutionen, z. B. als Regulierungsbehörde das FCC (Federal Communications Commission), ins Spiel. Hinzu kommt zweitens, daß auch in den USA seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre HDTV zunehmend als eine *industriepolitische Möglichkeit* gesehen wird, der amerikanischen Unterhaltungselektronikindustrie wieder auf die Beine zu helfen.

969. Seit Anfang 1989 wird die amerikanische *HDTV-Forschung* von der American Electronics Association (AEA), einem Konsortium nationaler Elektronikunternehmen wie Apple, Digital Equipment, IBM, Motorola, AT&T und nicht zuletzt dem einzig verbliebenen amerikanischen TV-Geräte-Produzenten Zenith koordiniert. Ziel von AEA ist es, eine eigenständige amerikanische HDTV-Entwicklung voranzutreiben, um eine weitere Verfestigung des japanischen Technologievorsprungs zu verhindern. Dazu wurden neben privatwirtschaftlichen Forschungsanstrengungen staatliche Subventionen gefordert.

970. Außer in einem kleineren militärischen Programm[40]) wird die amerikanische HDTV-Forschung *nicht staatlich subventioniert*. Ein Grund hierfür ist, daß die industriepolitische Konzeption der Bush-Administration nicht auf eine einseitige Förderung einer spezifischen Industrie ausgerichtet ist. Gleichwohl versucht das FCC über seine Standardisierungspolitik, den Wettbewerb um einen HDTV-Standard zu beeinflussen. So hat die Regulierungsbehörde bereits im September 1988 festgelegt, daß der Übertragungsstandard für HDTV im Rahmen der bisherigen

[40]) Die Forschungsagentur des Pentagon (DARPA, Defense Advanced Research Projects Agency) förderte von 1988 bis 1990 HDTV-Forschung in einem 30 Mio.-Dollar-Programm.

Tabelle 1

Testserie für das US-amerikanische HDTV-Übertragungssystem

Konsortium	System	Typ	Testzeitraum
Sarnoff/Philips/Thomson/NBC	Enhanced-Definition	Analog	Beendet
NHK (Japan Broadcasting)	High-Definition	Analog	Beendet
General Instrument/MIT	High-Definition	Digital	Dezember 1991 bis Januar 1992
Zenith Electronics/AT&T	High-Definition	Digital	Februar bis März 1992
Sarnoff/Philips/Thomson/NBC	High-Definition	Digital	April bis Mai 1992
General Instrument/MIT	High-Definition	Digital	Mai bis Juni 1992

Quelle: Wall Street Journal Europe vom 5. Dezember 1991

6 MHz-Bandbreite zu erfolgen hat — damit ist grundsätzlich auch eine terrestrische Signalübertragung möglich — und daß Kompatibilität mit dem bisherigen TV-Standard gewährleistet sein muß.

971. Die FCC strebt eine endgültige Entscheidung über einen amerikanischen HDTV-Standard im Jahre 1993 an. Bis dahin sollen die verschiedenen Systeme auf ihre Leistungsfähigkeit hin getestet werden. Kurz vor Ende der Ausschreibungsfrist für Systemvorschläge im Juni 1990 hat General Instrument, ein amerikanischer Satelliten- und Kabelausrüstungsproduzent, das *erste vollständig digitale HDTV-Übertragungssystem* vorgestellt und als Vorschlag eingereicht. Diese zu diesem frühen Zeitpunkt völlig unerwartete Technikentwicklung verändert den bislang von der europäischen und japanischen Entwicklung dominierten Wettbewerb um den amerikanischen HDTV-Markt vollkommen. Digitale Übertragung eröffnet bessere Kompressionsmöglichkeiten, d. h. mehr Informationen können mit deutlich reduzierter Frequenzbandbreite übertragen werden. Zusätzlich eröffnen sich Möglichkeiten der Verbindung mit den digitalen Kommunikations- und Computertechnologien.

972. Dem überraschenden Vorstoß von General Instrument haben sich drei weitere Konsortien, zwei amerikanische und ein europäisch-amerikanisches angeschlossen und sind in dem von der FCC ausgeschriebenen Wettbewerb ebenfalls mit digitalen HDTV-Übertragungssystemen vertreten. In der Testperiode befanden sich zunächst sechs Systeme, zwei analoge und vier digitale (vgl. *Tabelle 1*).

Von den zwei analogen Systemen im Wettbewerb ist inzwischen das des europäisch-amerikanischen Konsortiums Sarnoff//Philips/Thomson/NBC zurückgezogen worden. Die Testserie des Advanced Television Test Center wird im Frühjahr dieses Jahres beendet. Damit dürfte eine wichtige Vorentscheidung für die FCC-Entscheidung im Jahre 1993 fallen.

4.3.2 Der Wettbewerb um einen weltweiten HDTV-Standard

973. Bei der HDTV-Technologie sind die *drei Standardisierungsbereiche* Produktions-, Übertragungs- und Empfangsstandard zu unterscheiden. Im Mittelpunkt der momentanen Auseinandersetzung verschiedener Systeme stehen der Produktions- und der Übertragungsstandard. Zuständiges Gremium für eine weltweite Standardisierungsempfehlung ist der beratende Ausschuß für den Funkdienst CCIR innerhalb der Internationalen Fernmeldeunion ITU. Aufgrund ihrer technologischen Führungsposition bei der Entwicklung von HDTV wurde der *weltweite Standardisierungsprozeß* zunächst von Japan dominiert. Bevor es jedoch Mitte der 80er Jahre zu einer Einigung innerhalb des CCIR auf eine gemeinsame Norm kam, entschied sich die EG für die Förderung einer eigenen HDTV-Entwicklung. Durch diese Entscheidung aufgeschreckt waren auch die USA nicht mehr vorbehaltlos zur Unterstützung des japanischen Vorschlages innerhalb von CCIR bereit. Seitdem Mitte 1990 einem amerikanischen Unternehmen der entscheidende Durchbruch für ein digitales HDTV-Übertragungssystem gelang, ist der weltweite Standardisierungsprozeß auch von der technologischen Seite wieder offen. Da auch in den USA in den letzten Jahren industriepolitische Argumente an Bedeutung gewinnen, ist für die nächsten Jahre kaum noch mit einer Einigung innerhalb des CCIR zu rechnen. Die Experten gehen davon aus, daß beim Übergang ins nächste Jahrtausend mindestens zwei, wenn nicht mehr HDTV-Systeme nebeneinander existieren. Wichtige Vorentscheidungen darüber fallen zur Zeit auf regionaler Ebene in den USA und in Europa.

974. Die *japanische Strategie* zur Durchsetzung von NHK-HDTV als weltweitem Produktionsstandard bestand in einer *Kombination aus de facto- und de jure-Standardisierung*. Die Markteinführung der NHK-HDTV-Produktionsnorm im Jahre 1981 zielte zunächst einmal auf die amerikanische Filmindustrie ab. Das HDTV-System wurde als Alternative zu den 35 mm-Filmen angeboten. Der Hauptpromotor von NHK-HDTV in den USA war Sony als weltgrößter Anbieter von Fernsehstudiozubehör. Zusammen mit dem amerikanischen Fernsehsender CBS, mit dem Sony verflochten ist und gemeinsame Film- und TV-Produktion betreibt, sollte NHK-HDTV zunächst als de facto-Standard im Bereich der Filmproduktion auf dem amerikanischen Markt durchgesetzt werden. Sony/CBS versuchten die HDTV-Filmproduktion dadurch zu fördern, daß sie HDTV-Studiotechnik zu vergleichsweise niedrigen Einführungspreisen — zum Teil unter Kosten — anboten. Zudem wurde eine äußerst liberale Lizenzierungspolitik betrieben, bei

der die entsprechenden Patentlizenzen überwiegend kostenfrei weitergegeben wurden. Diese "Push-Strategie„ wurde durch Versuche ergänzt, den nationalen amerikanischen und den weltweiten de jure-Standardisierungsprozeß innerhalb des CCIR zu beeinflussen.

975. Wichtige nationale Gremien im Vorfeld einer Standardisierungsentscheidung in den USA sind die SMPTE (Society of Motion Picture and TV Engineers) und das ATSC (Advanced Television Systems Committee). Sie unterbreiten im Auftrag von ANSI (American National Standards Institute) *Standardisierungsvorschläge*. ANSI überprüft diese und unterstützt schließlich einen bestimmten Vorschlag. Die letztendliche Entscheidung über einen nationalen amerikanischen Fernsehstandard liegt bei der FCC (Federal Communications Commission).

976. Bis 1986 unterstützte ANSI das japanische HDTV sowohl national als auch international innerhalb von CCIR aufgrund fehlender Alternativen mehr oder weniger vorbehaltlos. Diese Politik kehrte sich langsam um, seit die Europäer die Entscheidung über einen weltweiten HDTV-Produktionsstandard — der dann der japanische gewesen wäre — bei der CCIR-Vollversammlung 1986 verhinderten. Seitdem wächst auch in den USA eine industriepolitisch motivierte Stimmung gegen eine japanische *Technologieführerschaft* in diesem Bereich. Folglich brachte auch die nächste reguläre CCIR-Vollversammlung im Jahre 1990 in Düsseldorf keine endgültige Entscheidung für einen weltweiten HDTV-Produktionsstandard. Vereinbarungen wurden lediglich in den nicht strittigen Bereichen geschlossen. Jene Bereiche, in denen es Unterschiede zwischen der japanischen und der europäischen Entwicklung gibt, wurden beiseite gelassen. Damit kann es einen weltweit einheitlichen Standard frühestens 1994 geben. Nachdem sich die Entwicklung auf dem Felde der HDTV-Übertragungsstandards inzwischen regionalisiert hat, ist jedoch kaum noch mit einer Einigung auf einen gemeinsamen Produktionsstandard zu rechnen.

4.3.3 Die europäische HDTV-Politik

977. Der *strategische Ansatzpunkt* der europäischen HDTV-Politik ist der *Übertragungsstandard*. Wie die Japaner haben sich auch die Europäer für eine *Satellitenübertragung* bei HDTV entschieden. In den USA hält man sich dagegen mit der Entscheidung, daß die HDTV-Übertragung innerhalb des 6 MHz-breiten Frequenzspektrums erfolgen muß, die Option für eine *terrestrische Übertragung* offen. Sowohl das japanische MUSE als das europäische HD-MAC-System sind analoge Übertragungssysteme. Der noch bis 1993 laufende Wettbewerb um einen nationalen amerikanischen Übertragungsstandard wird jedoch bereits von der seit Mitte 1990 bekannten digitalen Technik dominiert. Mittel- bis langfristig ist zu erwarten, daß sich die digitale Übertragung aufgrund ihrer größeren technischen und wirtschaftlichen Effizienz gegenüber den analogen Systemen durchsetzen wird. Die europäische Elektronikindustrie ist an der Entwicklung digitaler HDTV-Übertragung für den amerikanischen Markt beteiligt. Für den europäischen Markt halten jedoch Industrie und EG-Kommission an dem analogen System HD-MAC fest. Bis zu dessen Markteinführung, die für Mitte der 90er Jahre geplant ist, soll mit D2-MAC (unterstützt 625 Zeilen umfassende EDTV-Systeme) eine zusätzliche Zwischenstufe auf dem Weg zu HD-MAC als letztendlich angestrebter Übertragungsnorm für das europäische System eingelegt werden. Der Zwischenschritt über die D2-MAC-Norm wird als technisch notwendig begründet.

978. Die *europäische HDTV-Politik* beginnt mit der Festlegung der MAC-Normen als Übertragungsstandard für direktstrahlende Fernsehsatelliten im Jahre 1986.[41]) Die Mitgliedstaaten verpflichten sich darin sicherzustellen, daß die Direktausstrahlung von Fernsehprogrammen über Satelliten ausschließlich über die Systeme C-MAC-Pakete und D2-MAC-Pakete möglich ist. Für die Verteilung über Kabelnetze wurden die Normen D-MAC-Pakete und D2-MAC-Pakete vorgeschrieben. Der Hintergrund dieser Entscheidung war eindeutig *industriepolitisch*. Ziel war der Schutz der europäischen Fernsehgeräteproduktion vor der japanischen Konkurrenz, was in der Begründung zu der Richtlinie vergleichsweise eindeutig formuliert wird. Darin heißt es "Die Anwendung dieser gemeinsamen technischen Spezifikationen führt zur Schaffung eines großen gemeinsamen Marktes, auf dem die Produkte frei und ohne technische Hemmnisse ausgetauscht werden können; dies stellt einen wichtigen wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteil für die europäische Elektronikindustrie dar. Es ist unerläßlich, Herstellern und Nutzern durch die Anwendung gemeinsamer technischer Spezifikationen auf Gemeinschaftsebene die Sicherheit ihrer Investitionen und die Deckung ihres Bedarfs zu garantieren„. Die Laufzeit der Richtlinie endete am 31. Dezember 1991.

979. Die *MAC-Initiative der EG-Kommission* ist bis heute wenig erfolgreich geblieben. Gründe dafür sind zum einen die Interessengegensätze zwischen dem britischen MAC-System auf der einen Seite und der insbesondere von der französischen und der niederländischen Elektronikindustrie protegierten D2-MAC-Norm. Zum anderen der kommerzielle Erfolg des luxemburgischen Satellitenprogrammanbieters ASTRA, der in der traditionellen PAL-Norm überträgt und in der Bundesrepublik über 80 % Marktanteil beim Satellitenfernsehen hat. Die Ausstrahlung in der PAL-Norm wurde erst dadurch möglich, daß die Richtlinie aus dem Jahre 1986 auf Satelliten mit hoher Sendeleistung begrenzt war. Mit den später entwickelten Satelliten mittlerer Sendeleistung konnte der festgesetzte de jure-Standard umgangen werden.

980. Nachdem die ersten Ergebnisse der europäischen HDTV-Forschung auf der „International Broadcasting Convention" im September 1988 in Brighton mit Erfolg vorgeführt worden waren, kam es im April 1989 zu einem ersten expliziten *HDTV-Beschluß des EG-Ministerrates*.[42]) Darin wird HDTV als eine Tech-

[41]) Richtlinie des Rates 86/529/EWG vom 3. November 1986 über die Annahme gemeinsamer technischer Spezifikationen der MAC/Pakete-Normenfamilie für die Direktausstrahlung von Fernsehsendungen über Satelliten, ABl. EG L 311/28.

[42]) Vgl. Entscheidung des Rates 89/337/EWG vom 27. April 1989 über das hochauflösende Fernsehen (HDTV), ABl. EG L 142/1 vom 25. Mai 1989.

nologie bezeichnet, die für die europäische Unterhaltungselektronikindustrie sowie die europäische Fernseh- und Filmindustrie von strategischer Bedeutung ist. Artikel 1 der Richtlinie nennt fünf Ziele:

(1) Mit allen Kräften darauf hinwirken, daß die europäische Industrie rechtzeitig die gesamte Technologie sowie die Komponenten und Geräte für die Einführung der HDTV-Dienste entwickeln kann.

(2) Förderung der Annahme des europäischen Vorschlags als einheitliche weltweite Norm für die Herstellung und den Austausch von HDTV-Programmen.

(3) Förderung der weitgehenden Verwendung des europäischen HDTV-System in der ganzen Welt.

(4) Förderung der Einführung von HDTV-Diensten in Europa sobald wie möglich und ab 1992 nach einem angemessenen Zeitplan.

(5) Bündelung aller Kräfte, die notwendig sind, die europäische Film- und Fernsehindustrie auf dem Weltmarkt für hochauflösende Produktionen wettbewerbsfähig zu machen.

Zur Umsetzung dieser Ziele sollte ein *Aktionsplan zur Einführung des HDTV* vorbereitet werden. Innerhalb der EG-Kommission koordiniert und trägt in erster Linie die Generaldirektion XIII (Telekommunikation) die Bemühungen zur Durchsetzung des europäischen HDTV.

981. Mit dem Auslaufen der 1986er MAC-Richtlinie Ende 1991 versuchen nun die Befürworter der D2-MAC-Übertragungsnorm, dieser mit einer verschärften Anschlußregelung doch noch zum Durchbruch zu verhelfen. Ob dieser Versuch erfolgreich sein wird, bleibt fraglich. Die erste, von der europäischen Unterhaltungselektronikindustrie gewünschte Fassung des Vorschlages einer neuen Richtlinie über die Annahme von Übertragungsnormen für das Satellitenfernsehen ist bereits deutlich entschärft worden. Zwar hält der zuständige EG-Ministerrat nach wie vor an HD-MAC als Übertragungsnorm für das zukünftige HDTV und auch an dem Zwischenschritt D2-MAC fest, läßt aber auch Übertragungen in anderen Fernsehnormen zu. In einem gemeinsamen Standpunkt zur Festlegung der zukünftigen Normen für die Satellitenausstrahlung von Fernsehsignalen vom 19. Dezember 1991[43] spricht sich der Rat dafür aus, ein duales System der Satellitenübertragung — mit den MAC-Normen für Rundfunksatelliten dienste und der PAL- und SECAM-Norm für feste Satellitendienste — in Zukunft zu vermeiden, um eine Spaltung des Satellitenmarkts zu verhindern. Im einzelnen wurde festgelegt:

— Für jede nicht vollständig digitale Übertragung eines Fernsehdienstes im HDTV-Format (1 250 Zeilen) wird HD-MAC als Norm vorgeschrieben. Für vollständig digitale HDTV-Übertragungen dürfen auch andere, allerdings nur von ETSI genormte Systeme verwendet werden.

— Für jede nicht vollständig digitale Übertragung eines Satellitenfernsehdienstes mit 625 Zeilen im 16:9-Format wird D2-MAC zwingend vorgeschrieben. Für Dienste im 4:3-Format gilt gleichfalls die D2-MAC-Norm, sofern der Rat einen Vorschlag der Kommission zu einer finanziellen Unterstützung der Dienste annimmt. Zusätzlich zur Ausstrahlung in D2-MAC ist bei den Diensten im 4:3-Format die simultane Ausstrahlung in PAL, SECAM oder D-MAC möglich.

— Für alle bestehenden Dienste wird für die Ausstrahlung in D2-MAC von 1992 an ein steigender Programmanteil angestrebt. Der freiwillige Übergang zur D2-MAC-Ausstrahlung — in der Regel zunächst parallel zu PAL oder SECAM soll durch geeignete finanzielle Anreize gefördert werden.

— Alle Endgeräte im 16:9-Format, die ab dem 1. Januar 1994 in der EG zum Verkauf oder zur Miete angeboten werden, müssen mit einem D2-MAC-Decoder ausgerüstet sein. Für alle übrigen Fernsehgeräte — mit Ausnahme von Kleinstgeräten —, Heim-Satellitenempfänger und Videorecorder wird die Ausstattung mit einer von CENELEC genormten Anschlußbuchse für einen D2-MAC-Decoder verpflichtend.

Flankierend zu diesen Maßnahmen verpflichten sich die Mitgliedstaaten, durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen, daß im Bereich der Kabelnetzbetreiber und Pay-TV-Anbieter vollständige Kompatibilität zur D2-MAC-Norm gewährleistet ist. 1994 und danach alle zwei Jahre ist eine Überprüfung der Beschlüsse vorgesehen. Eine entsprechende EG-Richtlinie soll noch 1992 in Kraft treten. Ihre Laufzeit ist bis Ende 1998 vorgesehen, da man davon ausgeht, daß sich bis dahin die digitale Übertragungstechnik durchgesetzt haben wird.

982. Gegenüber den ursprünglich diskutierten Fassungen hat der Ministerratsbeschluß *zwei wichtige Vorteile*. Erstens werden damit die europäischen Satellitendienstanbieter nicht von der vollständig digitalen Übertragungstechnik abgeschnitten. Die Festlegung auf HD-MAC und D2-MAC als Übertragungsnormen gelten ausdrücklich nur für nicht vollständig digitale Übertragungssysteme. Zweitens sah der ursprüngliche Vorschlag für die Anbieter einen Umrüstungszwang auf D2-MAC vor und für die Fernsehgeräteproduzenten die Pflicht, Geräte ab einem bestimmten Bildformat zwingend mit einem D2-MAC-Decoder auszurüsten. Diese Regelungen hätten insbesondere für die existierenden Satellitenprogrammanbieter einerseits und die für die Verbraucher andererseits erhebliche Umstellungs- bzw. Zusatzkosten erbracht.

983. Die Bestimmungen des Ratsbeschlusses werden durch eine gemeinsame Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) zwischen den Beteiligten Rundfunksendern, Geräteherstellern, Kabelnetz- und Satellitenbetreibern — ergänzt, bis 1996 in Europa eine möglichst breite Palette fortgeschrittener Fernsehdienste in der D2-MAC-Norm, vor allem im 16:9-Format, bereitzustellen. Dazu schlägt die EG-

[43] Vgl. Europäische Gemeinschaften, Der Rat, Gemeinsamer Standpunkt des Rates vom 10. Februar 1992 im Hinblick auf den Erlaß der Richtlinie über die Annahme von Normen für die Satellitenausstrahlung von Fernsehsignalen, Dok-Nr. 4160/92.

Kommission ein Bündel *finanzieller Anreize* vor[44]). Insgesamt sollen Gemeinschaftsmittel in Höhe von 850 Mio. ECU bereitgestellt werden, um einen Teil der mit der Umstellung auf D2-MAC entstehenden Kosten bei den Rundfunksendern, den Betreibern von Kabelfernsehnetzen sowie für die Programmproduktion und -umformatierung zu decken. Der Großteil der Mittel soll für die Förderung der Umstellungskosten bei den Rundfunksendern (Umrüstung der Fernsehstudios, Satellitenübertragung; ca. 60 bis 70% der Mittel) sowie die Programmproduktion (ca. 25% der Mittel) verausgabt werden. Die Endgeräteproduktion bleibt von der Subventionierung ausgeschlossen.

4.3.4 Wettbewerbspolitische Würdigung der HDTV-Einführungsstrategie

984. Die *Regionalisierung der weltweiten Standardisierungsbemühungen* bei den Produktions- und Übertragungsnormen für das hochauflösende Fernsehen hat aus wettbewerbspolitischer Perspektive positive und negative Wirkungen auf die Entwicklung der zugehörigen Märkte für Ausrüstungstechniken. Der Verzicht auf weltweit einheitliche Standards in einer noch vergleichsweise frühen Entwicklungsphase des HDTV hat den Vorteil, daß *unterschiedliche technologische Systeme miteinander konkurrieren.* Die positiven Wirkungen von Systemwettbewerb auf das Innovationsverhalten von Unternehmen werden in den USA deutlich. Dort hat die Ausschreibung eines Technologiewettbewerbs für HDTV-Systeme den zu diesem Zeitpunkt für die meisten Experten unerwarteten Durchbruch bei der Entwicklung digitaler Übertragungstechniken ausgelöst. Andererseits birgt die Regionalisierung der HDTV-Standards die Gefahr in sich, daß die dadurch verursachte *Zersplitterung der Märkte* zementiert wird. Die Ausnutzung von Skalenerträgen bei der Produktion der Programmproduktions-, Übertragungs- und Empfangstechnologien wird verhindert oder zumindest verzögert. Damit bleiben in allen Bereichen die Preise hoch und die Nachfragerakzeptanz gering. Die Durchsetzung des HDTV als neue Fernsehgeneration wird verzögert.

985. Die Entscheidungen der Europäer, Amerikaner und Japaner für regionale bzw. nationale HDTV-Standards werden allerdings weniger von solchen wettbewerbs- oder innovationspolitischen Zielen geleitet, sondern sind *industriepolitisch* motiviert. Die Hoffnung, mit einem regionalen HDTV-Standard die heimische Unterhaltungselektronikindustrie wirksam vor Konkurrenz schützen zu können, steht jedoch auf tönernden Füßen. Dies gilt insbesondere für die europäische Industrie. Ein Grund ist, daß die Japaner, die bei der Gerätentwicklung — sowohl in der Studiotechnik als auch bei den Endgeräten — über einen technologischen Vorsprung verfügen, bereits in der Vergangenheit gezeigt haben, daß sie bei unterschiedlichen TV-Standards durchaus in der Lage sind, Endgeräte für andere Übertragungsnormen kostengünstig zu produzieren. Dieses Argument gewinnt noch dadurch an Bedeutung, daß japanische Unternehmen zur Zeit Gateway-Technologien entwickeln, die alle Systeme untereinander kompatibel machen. Mittel- und langfristig können heimische Märkte somit ohne zusätzliche protektionistische Maßnahmen nicht geschützt werden.

986. Ein *temporär befristeter Schutz* ist allenfalls über *Patentrechte* möglich, mit denen bei einer restriktiven Lizenzierungspolitik fremde Anbieter von den heimischen Märkten ferngehalten werden können. Allerdings kann auch dieses Argument ökonomisch widerlegt werden. Unter bestimmten Bedingungen ist es für einen Patenthalter effizienter, Lizenzen zu vergeben anstatt selber zu produzieren. Diese Bedingungen sind, daß konkurrierende Unternehmen bei einem gegebenen Marktvolumen kostengünstiger produzieren und somit in der Lage sind, höhere Lizenzgebühren zu zahlen, als der Patentinhaber selber an Erträgen erwirtschaften kann. In einem solchen Fall — der aufgrund der offenbar bestehenden *komparativen Vorteile* der japanischen Unterhaltungselektronikindustrie hier durchaus nicht abwegig ist — würde die heimische Industrie zwar im Hinblick auf ihre Ertragssituation geschützt, nicht gewährleistet wäre allerdings, daß die Produktion tatsächlich bei dem Patentinhaber erfolgt. Arbeitsplatzargumente wären in einem solchen Fall obsolet.

987. Die Festlegung *einheitlicher Standards* für die Satellitenausstrahlung von Fernsehsignalen in Europa durch die EG-Kommission ist gleichfalls ambivalent zu beurteilen. Einerseits wird damit eine weitere *Zersplitterung* der europäischen Märkte für HDTV-Ausrüstungstechniken verhindert. Davon profitieren die Verbraucher. Die Opportunitätskosten einer fehlenden staatlichen Standardisierung sind, daß Marktprozesse unter Umständen nicht zur Herausbildung einheitlicher Normen führen. Die Folgen wären höhere Preise und Inkompatibilitäten, die wiederum die Märkte für die Verbraucher unübersichtlich machen und Abstimmungsprobleme zwischen den Produzenten für Systemkomponenten hervorrufen. Solange staatliche Eingriffe *transaktionskostensenkend* wirken, sind sie grundsätzlich positiv zu beurteilen. Die Opportunitätskosten staatlicher Standardisierung dagegen können darin bestehen, daß suboptimale Technologien durchgesetzt werden und daß ein erreichter Entwicklungsstand zementiert wird. Letzterem trägt die Festlegung europäischer HDTV-Normen Rechnung, indem der Zwang für HD-MAC auf nicht vollständig digitales HDTV begrenzt bleibt. Die Entwicklung und Einführung digitaler HDTV-Übertragungstechnik ist innerhalb der Gemeinschaft weiterhin möglich.

988. Wettbewerbspolitisch bedenklich ist dagegen der mit der Entscheidung für HD-MAC sowie der Zwischenstufe D2-MAC verbundene *Ausschluß des EDTV-Systems PAL plus von der Satellitenübertragung.* Die *Wettbewerbsverzerrung* wird zusätzlich durch die Begrenzung der finanziellen Förderung auf D2-MAC- und HD-MAC-Anwendungen verstärkt. PAL plus bietet eine dem D2-MAC vergleichbare Bildqualität im 16:9-Bildschirmformat. Neben der terrestrischen Übertragungsmöglichkeit der Bildsignale besitzt PAL plus zusätzlich den Vorteil der Abwärts-

[44]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Vorschlag für einen Beschluß des Rates über einen Aktionsplan zur Einführung fortgeschrittener Fernsehdienste in Europa, Kom (92) 154 endg., vom 5. Mai 1992.

kompatibilität zu den herkömmlichen Fernsehsystemen, d. h. PAL plus-Programme können auch über die bestehenden Fernsehsysteme empfangen werden. Das Argument, PAL plus für die Satellitenübertragung nicht zuzulassen, ist seine Inkompatibilität mit dem letztlich angestrebten HDTV bzw. mit der HD-MAC-Übertragungsnorm. Wolle man mittelfristig HDTV durchsetzen — so ist die Position der europäischen Unterhaltungselektronikindustrie und der EG-Kommission —, bedürfe es der Durchsetzung des damit kompatiblen EDTV-Systems D2-MAC. Ob diese Entscheidung den *Verbraucherpräferenzen* gerecht wird, ist zumindest zweifelhaft. Immerhin besteht die Möglichkeit, daß sich die Verbraucher nicht bereits jetzt für einen Einstieg in die Zukunftstechnologie HDTV mit D2-MAC entscheiden wollen, sondern zunächst das kostengünstigere und technisch nahezu gleichwertige System PAL plus bevorzugen. Zwar ist auch das aus Verbrauchersicht möglich, wenn die Entwicklung von PAL plus für die terrestrische Übertragung fortgesetzt wird.[45]) Da die für dieses System entwikkelten Endgeräte im 16:9-Format jedoch — anders als die D2-MAC-Empfänger — nicht dazu geeignet sind, die bereits in wenigen Jahren möglichen HDTV-Übertragungen zu empfangen, gehen von der Standardisierungsentscheidung der EG-Kommission erhebliche disincentives für einen Einstieg in PAL plus aus.

989. Wenig überzeugend sind darüber hinaus die *industriepolitischen Argumente* für ein eigenständiges europäisches HDTV-System. Häufig genannt wird in diesem Zusammenhang die Bedeutung des HDTV als Anwendungsgebiet neuer Informations- und Kommunikationstechniken, insbesondere für hochintegrierte Schaltungen. Die Mikroelektronikindustrie wird wegen ihrer breiten Anwendungsbasis in nahezu allen Industrie- und Dienstleistungsbranchen in der EG als strategische Schlüsselindustrie angesehen, bei der eine wettbewerbsfähige europäische Produktion erhalten bleiben müsse. Die Entwicklung der HDTV-Technologien bietet nach dieser Argumentation einen wichtigen Absatzmarkt für europäische „Chips" und verbessert damit sowohl die Refinanzierungsmöglichkeiten der steigenden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Chipproduktion als auch die Realisierung von Kostendegressionen durch höhere Absatzmengen. Der Verzicht auf die Förderung eines europäischen HDTV würde gleichzeitig einen Verzicht auf entsprechende technologische und ökonomische Spill over-Effekte bedeuten. Zu den Möglichkeiten, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie durch protektionistische Industrie- und Handelspolitik zu verbessern, nimmt die Monopolkommission im VII. Kapitel dieses Gutachtens ausführlich Stellung.[46]) In diesem speziellen Fall der Chipanwendung in HDTV-Fernsehgeräten, Studiotechnik und sonstigem Zubehör, sind nennenswerte Spill over-Effekte jedoch bereits aufgrund der Marktgrößen kaum zu erwarten. In den USA z. B. haben Fernseher einen Anteil am gesamten Elektronikmarkt von ca. 2 %. Auch die Märkte für Fernseh- und Videoaufzeichnungsgeräte mit einem weltweiten Gesamtumsatz in 1988 von etwa 4,5 Mrd. US $ sind von eher moderater Größe. Allein die Marktvolumina lassen demnach — neben den ökonomischen Argumenten gegen eine protektionistische Industriepolitik — kaum erwarten, daß HDTV für die Mikroelektronik von strategischer Bedeutung sein kann.

990. Aus technischer Sicht spricht *gegen ein Festhalten an der HD-MAC-Übertragungsnorm*, die einhellige Ansicht der Experten, daß die Zukunft des hochauflösenden Fernsehens bei der *digitalen Übertragungstechnologie* liegt . Bis diese technisch erreicht ist, ist zwar ein Übergangssystem notwendig, ob dies allerdings analoges HD-MAC oder sogar das analoge D2-MAC in EDTV-Qualität sein muß, ist fraglich. Dagegen sprechen die vergleichsweise hohen Umstellungskosten für Programmanbieter und Nutzer, die umso schwerer wiegen, da das Ende der angestrebten Technologie bereits in Sicht ist.

991. Ökonomisch und wettbewerbspolitisch noch fragwürdiger ist der *Zwischenschritt* über die *D2-MAC-Übertragungsnorm*. Ökonomische Gegenargumente sind der bislang fehlende Markterfolg der MAC-Systeme im Wettbewerb mit den Anbietern von Satellitenfernsehprogrammen auf der Basis herkömmlicher Übertragungsnormen sowie die Existenz des billigeren und technisch nahezu gleichwertigen EDTV-Systems PAL plus. Allein die Tatsache, daß der niederländische Unterhaltungselektronikproduzent Philips sowohl an der Entwicklung von D2-MAC und HD-MAC für die europäischen Märkte, der Entwicklung eine digitalen Übertragungsnorm für den amerikanischen Markt und schließlich über das verbundene Unternehmen Grundig die Entwicklung von PAL plus betreibt, zeigt, daß auch seitens der Produzenten über die Verbraucherpräferenzen Unsicherheiten bestehen. Möglicherweise wird die Standardisierungsentscheidung der EG-Kommission für D2-MAC als Satellitenübertragungsnorm von der Marktentwicklung für das terrestrische PAL plus-System ähnlich widerlegt wie bereits die MAC-Entscheidung des Jahres 1986 durch den wirtschaftlichen Erfolg der Satellitenübertragung in PAL und SECAM durch ASTRA.[47])

992. Wettbewerbspolitisch bedeutet der *D2-MAC-Zwang* für Satellitenprogramme im 16:9-Format eine *höhere Marktzutrittsschranke* für private TV-Anbieter. Da die erzwungene Übertragung im nichtabwärtskompatiblen D2-MAC-System in den nächsten Jahren kaum wirtschaftlich ausreichende Zuschauerzahlen erreichen kann, wird für die Programmanbieter die simultane Ausstrahlung in der PAL- bzw. SECAM-Norm notwendig werden. Diese sogenannte Simulcast-Ausstrahlung wird die Übertragungskosten relativ stärker erhöhen als bei einem abwärts kompatiblen System wie PAL plus. Von den erhöhten Übertragungskosten sind kleinere Anbieter, deren Übertragungskostenanteil vergleichsweise höher liegt als bei Anbietern mit einem größeren Zuschaueranteil, stärker betroffen. Hinzu kommt, daß eine Simulcast-Ausstrahlung von Satellitenprogrammen Übertragungskapazitäten, d. h. Frequenzspektrum, bindet. Für den Extremfall, daß alle bisherigen Satellitenprogramme zu einer Simulcast-Ausstrah-

[45]) Die erste praktische Demonstration des von Grundig, einem Tochterunternehmen von Philips, entwickelten PAL plus-Systems soll in diesem Sommer in Amsterdam stattfinden.

[46]) Vgl. Kapitel VII dieses Hauptgutachtens.

[47]) Vgl. Tz. 979.

lung übergehen, müßte das notwendige Frequenzspektrum mehr als verdoppelt werden, ohne daß zusätzliche Programme übertragen werden können.

5. Ansatzpunkte für eine wettbewerbskonforme Standardisierungspolitik

5.1 Zusammenfassung der Wettbewerbseffekte

993. Die *Wettbewerbswirkungen von Standards* sind ambivalent. Je nachdem welcher Markt betroffen ist, in welcher Entwicklungsphase einer Technologie ein Standard entsteht oder gesetzt wird und welche Standadisierungsformen anzutreffen sind, können die Wirkungen wettbewerbsverstärkend oder vermindernd sein. Zuweilen treten beide Effekte auf einem Markt nebeneinander auf. Da die anzutreffenden Wettbewerbswirkungen in einem hohen Maße einzelfallabhängig sind, müssen die nachfolgenden Aussagen vor diesem Hintergrund gesehen werden. Allgemeingültige, umfassend theoretisch und empirisch begründete Schlußfolgerungen sind angesichts des Standes der Standardisierungsökonomie nicht möglich.

994. Es können verschiedene *Ansatzpunkte für Wettbewerbswirkungen* durch Standards unterschieden werden:

(1) Standards wirken auf den Wettbewerb, indem sie das Entstehen neuer Märkte und neuer Marktsegmente beeinflussen.

(2) Darüber hinaus beeinflussen sie den Wettbewerb auf bestehenden Märkten, da sie vorhandene Marktstrukturen und die Marktzutrittsbedingungen verändern können.

(3) Letztlich berühren die Innovationseffekte von Standards den zukünftigen Wettbewerb über technologieinduzierte Veränderungen der Marktstrukturen und Marktzutrittsbedingungen.

995. Standardisierung trägt zur Überwindung von Koordinationsproblemen bei. Netzwerkkompatibilität ist die Voraussetzung für das Wachstum eines Netzes und führt damit zu positiven Netzexternalitäten. Standards ermöglichen darüber hinaus die Realisierung von Größenvorteilen in der Produktion von Netzwerkkomponenten. Schließlich vermindern sie die Informationskosten der Nachfrager, d. h. sie wirken transaktionskostensenkend. Diese Aspekte führen zu einigen pauschalen Aussagen über *wettbewerbssteigernde Wirkungen* von Standards:

1. Produktionskostenunterschiede und Mehrerträge, die aus unterschiedlichen Zugangsmöglichkeiten zu Informationen resultieren, werden durch die Veröffentlichung technischer Spezifikationen, die ein höheres Maß an Koordination ermöglichen, verringert.

2. Kompatibilitätsstandards erleichtern den Eintritt in Märkte für Netzwerkkomponenten und netzgestützte Dienste, da Newcomer nicht in die Entwicklung kompletter Systeme investieren müssen, sondern sich auf die Weiterentwicklung und Verbesserung einzelner Systembestandteile beschränken können. *Niedrigere Marktzutrittskosten* sorgen nicht nur für *Qualitätswettbewerb*, sondern intensivieren zusätzlich den *Preiswettbewerb*, was sich letztlich in niedrigeren Verbraucherpreisen niederschlägt.

3. Standardisierung verringert eine ausufernde Produktvielfalt und den Grad der Produktdifferenzierung. Für den Verbraucher kann dies vorteilhaft sein, da damit die Möglichkeiten für *objektive Preis-Leistungsvergleiche* verbessert werden. Für den Wettbewerb bedeutet dies, daß es für die Anbieter schwieriger wird, Monopolstellungen aufgrund nicht-funktionaler Produktdifferenzierung zu erreichen oder aufrechtzuerhalten.

4. Ist auf einem komplexen Markt für Systemkomponenten die Konformität mit einem die Interoperabilität der komplementären Produkte gewährleistenden Standard nicht für alle Nachfrager transparent, sorgen Konformitätszertifikate — ausgestellt durch unabhängige private oder öffentliche Testinstitute — für ein *Mindestmaß an Qualitätswettbewerb* zwischen den Anbietern.

5. Kompatibilitätsstandards verringern die Möglichkeiten der Produzenten von Systemkomponenten, die Nachfrager mit *switching costs* bei der Umstellung auf ein alternatives System eines anderen Anbieters zu belasten. Ebenso verhindern Kompatibilitätsstandards, daß zusätzliche Erträge aus Ersatzbeschaffungen gezogen werden, die notwendig werden, wenn eine Systemkomponente ersetzt werden muß und der ursprüngliche Anbieter bereits einen Systemwechsel vollzogen hat. Die gleichen wettbewerbsfördernden Effekte gehen von der Existenz von Gateway-Technologien aus.

6. Bei Netzwerktechnologien verhindert die Standardisierung von Schnittstellen durch fakultative Standardisierungsorganisationen — in der Regel sind auf Verhandlungen basierende Standards für alle Marktteilnehmer offen —, daß einzelne Anbieter über eigentumsrechtlich geschützte Technologien *Schnittstellenmanipulation* betreiben. Schnittstellenmanipulation ist eine spezielle Form der Koppelung zwischen patentrechtlich geschützten und ungeschützten Technologien, die dazu dient, eine auf Eigentumsrechten basierende Monopolstellung bei einer Systemkomponente auf komplementäre Produkte auszudehnen.

7. Von besonderer Bedeutung ist schließlich, daß die Existenz von Kompatibilitätsstandards in der Telekommunikation eine wichtige *Vorbedingung für die Deregulierung des Netzbetriebs* ist. Ein wichtiges Argument für einen monopolistischen Netzbetrieb ist, daß damit ein gesamtwirtschaftlich ineffizientes Nebeneinander verschiedener Netze verhindert wird. Dieses Argument stützt sich auf die implizite Annahme, daß die Verbindung der Netze verschiedener Betreiber zu einem Gesamtnetz nicht möglich ist. Die Festlegung allgemeiner Schnittstellenstandards und die Regulierung der gegenseitigen Netzzugangsbedingungen lösen dieses Problem weitgehend.

996. Mit Standardisierung sind vielfältige *Wettbewerbsrisiken* verbunden. Staatlich gesetzte de jure-Standards können wenige Großunternehmen bevorteilen oder heimische Produzenten vor ausländischer Konkurrenz schützen. Standards in öffentlichen Monopolbereichen können die Wettbewerbsbedingungen auf komplementären Produktmärkten beeinflussen. Im Rahmen von de facto-Standardisierungsprozessen resultieren die Wettbewerbsrisiken vor allem aus der Möglichkeit einzelner Unternehmen, diese mit dem Ziel der Behinderung des Wettbewerbs zu kontrollieren. Einige zentrale Wettbewerbsrisiken sind:

1. Die im Rahmen des *öffentlichen Beschaffungswesens* staatlich gesetzten Standards werden zum *Vorteil der sogenannten „Hoflieferanten"* ausgestaltet. Dies geschieht einerseits aus protektionistischen Gründen, andererseits besteht ein Interesse daran, daß die bisherigen Lieferanten zuverlässig bleiben, damit der Beschaffungsbedarf der öffentlichen Institutionen problemlos gedeckt werden kann. Auf den betroffenen Märkten besteht die Gefahr, daß sich die öffentlichen Standards auch dann allgemein durchsetzen, wenn sie den Bedürfnissen des privaten Sektors nicht entsprechen. Ein solches Ergebnis ist insbesondere auf Märkten zu erwarten, in denen die Realisierung von Netzexternalitäten Kompatibilität zwischen öffentlichen Anlagen und privat produziertem Zubehör erfordert.
2. Die staatliche Regulierung von Standards wird häufig von den führenden heimischen Produzenten beeinflußt, da diese über das notwendige technische Know-how für die Formulierung der Standards verfügen. Ein Ausdruck dieses Einflusses ist die *Instrumentalisierung von nationalen Normen als nicht-tarifäre Handelsbarrieren*. Dieser wettbewerbsmindernde Effekt ist nicht auf Kompatibilitätsstandards beschränkt, er gilt in gleicher Weise z. B. für Qualitäts-, Sicherheits- und Umweltschutzstandards.
3. Standardisierungsprozesse in fakultativen Organisationen unterliegen der Gefahr, *durch Großunternehmen dominiert* zu werden. Diese Gefahr ist im nationalen und regionalen Bereich größer als international. Der Einfluß von Großunternehmen ist selbst dann stärker als der von kleineren Produzenten und von Verbrauchervereinigungen, wenn der interne Willensbildungsprozeß einen Konsens erfordert. Der Grund dafür ist, daß Standardisierungsprozesse häufig von technischen Aspekten dominiert werden und das technische Personal in den Organisationen vor allem von den Großunternehmen eingebracht wird.
4. Durch die Mitarbeit in Standardisierungsorganisationen besitzen Unternehmen die Möglichkeit, *Normungsprozesse durch die Bildung von Koalitionen strategisch zu beeinflussen*. Es besteht sowohl die Gefahr, aktuelle Wettbewerber durch die Förderung und Durchsetzung eines bestimmten Standards zu behindern, als auch die Beeinflussung des potentiellen zukünftigen Wettbewerbs durch die Formulierung vorgreifender Standards. Vorgreifende Standards beeinflussen den potentiellen Wettbewerb insbesondere dann, wenn dadurch Innovationsprozesse in eine Richtung gelenkt werden, in der die Standardförderer Patente an Basis- oder Komplementärtechnologien besitzen.
5. Wettbewerbsbeschränkende Wirkungen von Standards auf *Innovationsprozesse* sind eher von *dienstespezifischen*, d. h. sämtliche Systemmerkmale umfassenden Standards zu erwarten als von *funktionsspezifischen* Normen, die lediglich ein bestimmtes Ziel und nicht sämtliche Systeminhalte beschreiben. Allerdings sind hier Einschränkungen bei den Innovationswirkungen auf Märkten für komplementäres Zubehör zu machen. Funktionsspezifische Standards liefern den auf Kompatibilität angewiesenen spezialisierten Produzenten von Zubehörprodukten weniger Informationen über die Ausgestaltung ihrer Produkte. In der Tendenz erhöht das deren Entwicklungskosten und erschwert Marktzutritte.
6. Im Rahmen von marktwirtschaftlichen Standardisierungsprozessen können Mitläufereffekte (bandwagon) und die Auswirkungen des installierten Bestandes — beide Effekte bewirken, daß die Entscheidung der Konsumenten für eine Technologie maßgeblich von den vorausgegangenen Entscheidungen früherer Konsumenten beeinflußt wird — die *Marktposition dominierender Unternehmen verfestigen* oder stärken.
7. Auf einem Markt, der durch Netzexternalitäten gekennzeichnet ist, wird die Durchsetzung einer Technologie als Standard maßgeblich von deren schnellen *Marktdurchdringung* beeinflußt. Der strategische Wert des raschen Aufbaus eines umfassenden *installierten Bestandes* besteht für die Standardförderer darin, daß dadurch Preisstrategien möglich werden, die auf anderen Märkten als selbstausbeuterisch anzusehen wären. Der Grund dafür ist, daß die positiven Netzexternalitäten für die Ausweitung der Nachfrage sorgen. Kann ein Unternehmen nun damit rechnen, daß sich seine Technologie als Standard durchsetzt, wird die zukünftig wachsende Marktnachfrage vor allem ihm zufallen, d. h. der Standardförderer kann eine marktbeherrschende Position erreichen. Unter diesen Bedingungen sind bereits bei der Markteinführung der Technologie niedrigere Preise möglich als im Falle zukünftigen Wettbewerbs mit vermutlich niedrigeren Marktanteilen.

5.2 Wettbewerbspolitische Folgerungen

5.2.1 De facto- versus de jure-Standardisierung

997. Die erste Frage, die sich bei der wettbewerbspolitischen Bewertung der Normierung in der Telekommunikation stellt, ist die nach einem *effizienten Standardisierungsregime*. Welchen Einfluß sollten *Marktprozesse, Verhandlungen* und *staatliche Regulierung* auf die Standardisierung in der Telekommunikation haben? Zunächst einmal ist festzustellen, daß in den zwei für die Telekommunikation bedeutsamen Technologiebereichen, dem traditionellen Fernmeldewesen und der Computerindustrie, *verschiedene*

Standardisierungsphilosophien vorherrschen. Die Ursache dafür sind unterschiedliche ordnungspolitische Konzeptionen. Bis in die jüngste Vergangenheit waren die Fernmeldemärkte nicht wettbewerblich organisiert. Anbieter von Fernmeldediensten und Netzbetreiber waren und sind überwiegend noch heute Fernmeldeverwaltungen oder monopolistisch agierende öffentliche Unternehmen. Die Standardisierung erfolgt überwiegend hoheitlich, wenn auch in enger Zusammenarbeit mit den dominierenden Unternehmen der Fernmeldeindustrie. Die Computerindustrie dagegen ist wettbewerblich organisiert. Teilnehmer auf den Märkten sind private Unternehmen. Die Standardisierung erfolgt hier marktwirtschaftlich, d. h. es dominieren de facto-Standards.

998. Trotz dieses grundlegenden Unterschieds sind Ähnlichkeiten in der Entwicklung der Standardisierungsprozesse erkennbar. Während in der Telekommunikation die Normen von den Fernmeldemonopolen dominiert werden, wurden Standards in der Computerindustrie lange Zeit von IBM als dominierendem Anbieter gesetzt. Sowohl im Fernmeldebereich als auch in der Computerindustrie geht es um die Kontrolle über Standards integrierter Systeme. In der Computerindustrie hat der Wettbewerb im Verlauf der 80er Jahre die Dominanz von IBM allerdings zurückgedrängt und damit auch deren Position als de facto-Standardisierer geschwächt. Im Fernmeldewesen sind ähnliche Entwicklungen zu beobachten. Insbesondere in den USA hat AT&T aufgrund von Deregulierung und Entflechtung ebenfalls die Kontrolle über zahlreiche Systemkomponenten verloren. Die Entwicklung in Westeuropa läuft angesichts der zunehmenden Öffnung der Telekommunikationsmärkte ebenfalls dahin, daß die Fernmeldeverwaltungen und öffentlichen Unternehmen an Einfluß verlieren. Im Zuge der Deregulierung des Fernmeldewesens nimmt die Zahl der Netzbetreiber und Diensteanbieter zu. Dies erhöht einerseits die Kompatibilitätserfordernisse, andererseits nehmen mit der Zahl der Beteiligten die divergierenden Interessen an den Standardisierungsprozessen in der Telekommunikation zu.

999. Für die Telekommunikation von besonderer Bedeutung ist, daß die *Kompatibilität international* hergestellt wird. Mit abnehmenden Telekommunikationskosten über große Entfernungen nimmt der Wert *weltweit offener Telekommunikationsnetze* zu. Die Standardisierungsgrundsätze in der Bundesrepublik Deutschland tragen diesem Aspekt weitgehend Rechnung. Die Ausarbeitung der Standards erfolgt im europäischen Rahmen innerhalb von ETSI bzw. weltweit innerhalb des CCITT. Diese Normungssysteme sind wenig änderbar und aus wettbewerbspolitischer Sicht auch weitgehend unproblematisch, solange in den Standardisierungsorganisationen die Teilnahme offen ist und sich die Standardisierungspraxis den sich ändernden ordnungspolitischen und technologischen Rahmenbedingungen in der Telekommunikation anpaßt. Von nationaler Bedeutung bleiben die Umwandlung der internationalen Normenempfehlungen in de jure-Standards und deren Umsetzung in nationale Zulassungsbedingungen. Mit der organisatorischen Trennung von Netzbetrieb (DBP Telekom) und der Zulassungsaufgabe (BZT als Oberbehörde des BMPT) ist eine wichtige Voraussetzung für die Zulassung von Wettbewerb im Fernmeldewesen bereits verwirklicht. Dabei ist unterstellt, daß die Trennung eine echte und nicht nur eine scheinbare ist. Wichtig ist jedoch auch die Gestaltung von Zulassungsbedingungen für Endgeräte und Telekommunikationsdienste. Mit der Orientierung an vergleichsweise wenigen technischen Kriterien wie Betriebssicherheit, Netzschutz und Kompatibilität sind ebenfalls alte Forderungen der Reformdiskussion im Fernmeldewesen erfüllt.[48] Darüber hinaus wird die europäische Regelung der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsprüfungen ab Ende 1992 den nationalen Spielraum für wettbewerbsbehindernde Zulassungspraktiken weiter einschränken.

5.2.2 Die Ausgestaltung der Standardisierungsinhalte

1000. Für die Wirkung eines Standards auf den Wettbewerb ist die *Normungstiefe* relevant. Dienstespezifische Normen, die neben den Anforderungen an eine Technologie auch die Technologieinhalte detailliert beschreiben, behindern nicht nur die Suche nach eventuell besseren technischen Lösungen, sondern wirken in der Tendenz wettbewerbsbeschränkender als funktionsspezifische Normen, die auch Marktzutritte von Unternehmen ermöglichen, deren Technologie zwar den vorgegebenen technischen Anforderungen entspricht, die bei der Problemlösung aber andere Wege beschreitet.

1001. Für die Telekommunikation gilt dieser Grundsatz jedoch mit gewissen Einschränkungen. Kompatibilität ist um so leichter erzielbar, je weiter die *Standardisierung der Systemfunktionen* getrieben wird. Für die auf Kompatibilität mit dem vorhandenen Netz und den Netzkomponenten angewiesenen Zubehörproduzenten beinhalten dienstespezifische Normen detaillierte technische Anweisungen für die notwendige Ausgestaltung ihrer Komponenten. Funktionsspezifische Normen lassen hier Spielräume und verursachen Informationslücken, die unter Umständen die Entwicklungs- und Produktionskosten erhöhen. In der Tendenz können technologische Unsicherheiten zusätzliche Marktzutritte verhindern.

1002. Ein Ausweg aus diesem Dilemma bietet die *offene Standardisierung der Systemumwelt*, wie sie beispielsweise für den Bereich der Informationstechnologien das OSI-Schichtenmodell[49] darstellt. Die offene Standardisierung der Systemumwelt unterteilt ein technisches System in verschiedene aufeinander aufbauende Subsysteme. Insbesondere werden Basis- von Anwendungsfunktionen unterschieden. Die Standardisierung von Basisfunktionen ermöglicht sodann einen freien Zugang zu den verschiedensten Anwendungsfunktionen. Je nach den technischen Anforderungen, die mit der Aufdeckung der Innovationspotentiale im Wettbewerb einhergehen, kann die Standardisierung nächsthöher liegender Subsysteme notwendig werden. Auf diese Weise können Kompatibilitätserfordernisse mit Wettbewerb und dem Offenhalten technologischer Suchprozesse verbunden werden.

---

[48] Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 9, a.a.O., Tz. 258ff.

[49] Vgl. Tz. 824.

5.2.3 Standardisierungszeitpunkt

1003. Der Zeitpunkt, zu dem eine Technologie standardisiert wird, ist aus zwei Gründen von wettbewerbspolitischem Interesse. Erstens entscheidet der *Standardisierungszeitpunkt* über die *Ausnutzung von Neuerungspotentialen*. Eine frühzeitige Standardisierung unterdrückt die Suche nach besseren technologischen Problemlösungen und zementiert den erreichten technischen Entwicklungsstand. Die zweite Seite dieses Aspektes ist jedoch, daß eine *frühzeitige Standardisierung die rasche Marktentwicklung fördert* und auf diese Weise die *Wettbewerbsintensität* erhöhen kann. Die möglichen Wechselwirkungen zwischen Marktentwicklungs- und Innovationseffekten lassen keine allgemein gültigen Schlußfolgerungen auf einen aus wettbewerbspolitischer Sicht optimalen Standardisierungszeitpunkt zu.

1004. Der zweite Problembereich ist, daß der Standardisierungszeitpunkt für die *Konsenserzielung innerhalb von Normungsorganisationen* von Bedeutung ist. Stehen für eine bestimmte Problemlösung verschiedene technologische Alternativen zur Verfügung, von der eine zum Standard erhoben werden soll, wird ein Konsens schwieriger, je weiter die Entwicklungen vorangeschritten sind und je höher die bislang getätigten Investitionen sind. Tendenziell besteht die Gefahr, daß sich z. B. in internationalen Standardisierungsorganisationen politische Institutionen von den kommerziellen Interessen eines oder weniger Großunternehmen instrumentalisieren lassen und Normungsprozesse lenken bzw. verhindern.

1005. Der Umstand, daß in der Telekommunikationsindustrie der technologische Wandel immer rascher voranschreitet, d. h. die Verfallszeiträume einer Technologie kürzer werden und gleichzeitig die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen ansteigen, machen eine frühzeitige, in vielen Fällen eine *vorgreifende Standardisierung* notwendig. Wettbewerbspolitisch kann dies durchaus problematisch sein, da nicht nur Innovationsprozesse frühzeitig kanalisiert werden, sondern auch der Anreiz für Unternehmen damit verbunden ist, *Systemwettbewerb bereits im Vorfeld zu verhindern*. Ein Ausdruck dafür sind Technologiepartnerschaften und Koalitionenbildung von einzelnen Großunternehmen in Standardisierungsorganisationen. Der wettbewerbspolitisch wünschenswerte Ausweg ist auch hier die Festlegung möglichst offener und zudem möglichst herstellerunabhängiger Standards.

5.3 Standardisierung und internationaler Handel

1006. Eine Grundfunktion internationaler Standards ist die *Begünstigung des länderübergreifenden Güter- und Dienstleistungsaustausches*. Isolierte und von internationalen Normen abweichende nationale Standards können *nicht-tarifäre Handelsbarrieren* sein. Sie wirken wettbewerbsbehindernd, da sie Marktzutritte ausländischer Unternehmen in die Inlandsmärkte verhindern oder erschweren. In der Telekommunikation steht zwar ein anderer Aspekt der internationalen Standardisierung, nämlich die Kompatibilität nationaler Netze, im Vordergrund, bezogen auf die Telekommunikationsindustrie ist der internationale Güteraustausch jedoch von wesentlicher wettbewerbspolitischer Bedeutung. Neben der Normung, die in der Telekommunikation überwiegend weltweit oder zumindest regional-europäisch erfolgt, können die nationalen Zulassungsregelungen erhebliche Auswirkungen auf den internationalen Handel haben.

Für den *Abbau nicht-tarifärer Handelsbarrieren* sind internationale Vereinbarungen von Bedeutung. Im regional-europäischen Rahmen sind dies die Vorschriften des EWG-Vertrages und auf der internationalen Ebene das „Agreement on Technical Barriers to Trade" innerhalb des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens GATT.

1007. Innerhalb des *EWG-Vertrages* beinhalten einerseits die Artikel 30 (Verbot mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen und Maßnahmen gleicher Wirkung) und 85 (unter anderem Verbot von Maßnahmen, die zur Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten geeignet sind) Ansatzpunkte zur Abwehr nicht-tarifärer Handelsbeschränkungen, andererseits verpflichtet Artikel 130 f Abs. 2 die Mitgliedstaaten zur Festlegung gemeinsamer Normen.[50] Ähnliche Bestrebungen sind im internationalen Bereich zu beobachten. Gegenstand der *GATT-Vereinbarung* über technische Handelshemmnisse,[51] die während der sogenannten Tokio-Runde in den 70er Jahren zustande gekommen ist und zum 1. Januar 1980 in Kraft trat, ist der Schutz vor Diskriminierungen im internationalen Handel durch Vorschriften zum Gesundheits- und Umweltschutz sowie durch technische Normen und Standards. In dem Übereinkommen verpflichten sich die Unterzeichner — bis heute etwa 30 Staaten, dazu gehören die Mitgliedstaaten der EG sowie die EG-Kommission — zu einer fairen und möglichst transparenten Anwendung technischer Vorschriften und Normen, um Störungen des internationalen Handels zu vermeiden. Es enthält eine Präferenz für internationale Standards sowie für offene funktionsspezifische, anstatt für dienstespezifische (designorientierte) Normen und internationale Zulassungssysteme. Das vorgegebene Ziel soll durch den Verzicht auf gegenseitige Diskriminierung, erhöhte Transparenz, verstärkte Kooperation und durch die Legitimität von Klage und Gegenmaßnahmen für den Fall der Zuwiderhandlung erreicht werden.

1008. Das Übereinkommen dient der *Konkretisierung der im GATT niedergelegten Grundprinzipien*, wonach einerseits jedes Land die Freiheit hat, Maßnahmen zum Schutze der Gesundheit und des Lebens sowie Maßnahmen für einen reibungslosen Wirtschaftsverkehr zu ergreifen. Diese Maßnahmen müssen andererseits jedoch so angewendet werden, daß es zu keinen willkürlichen und ungerechtfertigten Diskriminierungen kommt. Im konkreten Streitfall setzt ein spezielles, an bestimmte Fristen gebundenes Verfahren zur Schlichtung durch einen Ausschuß, eine ad hoc eingesetzte Arbeitsgruppe, eine techni-

[50] Vgl. dazu ausführlich Abschn. 3.1.3.

[51] Vgl. Agreement on Technical Barriers to Trade, GATT, Basic Instruments and Selected Documents (BISD), 26th Supplement, 1980, S. 8 ff.

sche Sachverständigengruppe oder Sondergruppe ein. Unter bestimmten Bedingungen sind Gegenmaßnahmen des diskriminierten Staates zulässig.

1009. Bei einer *kritischen Würdigung* der GATT-Regelungen und des Übereinkommens über technische Handelshemmnisse werden jedoch Zweifel an ihrer Effizienz geäußert. Insbesondere unbestimmte Rechtsbegriffe wie die „willkürliche und ungerechtfertigte Diskriminierung" erschweren den Nachweis der Wettbewerbswidrigkeit nationalstaatlicher Maßnahmen und werden als Hemmnisse für die Durchsetzbarkeit der Regelungen angesehen. Daneben ist die Frage, ob und wieweit der Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung auf Nebenabkommen des GATT angewandt werden kann bis heute ungelöst. Letztlich sind die bestehenden Regelungen eher als second best-Lösung zu bewerten. Sie bieten Ansatzpunkte für den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse, insbesondere im Hinblick auf das vereinbarte Informationsverfahren über die Einführung und Anwendung von technischen Vorschriften und Normen sowie von nationalen Zulassungssystemen. Die Effizienz der Regelungen könnte jedoch nachhaltig verbessert werden.

KAPITEL VII

Wettbewerb und strategische Handelspolitik

1. Einleitung

1010. Die Weltwirtschaft der Nachkriegszeit ist durch einen stetigen Prozeß der Integration gekennzeichnet. *Die Internationalisierung der Märkte* stellt eine besondere *Herausforderung für die nationalen Volkswirtschaften* dar. Die Öffnung nationaler Märkte verschärft den Wettbewerbsdruck auf inländische Unternehmen. Noch bedeutender ist aber, daß der Prozeß der internationalen Arbeitsteilung zu einer wichtigen Triebfeder für den Strukturwandel im Inland wird. Bei der Antwort auf die Frage, wie die Wirtschaftspolitik auf diese Herausforderung reagieren soll, stehen sich zwei ordnungspolitische Standpunkte gegenüber. Der industriepolitische Standpunkt sieht eine besondere Aufgabe des Staates in der Gestaltung des Strukturwandels. Ihm zufolge kann der Staat durch geeignete industrie- bzw. handelspolitische Maßnahmen wohlfahrtsfördernd in den Strukturprozeß eingreifen. Die wettbewerbspolitische Position geht statt dessen davon aus, daß neue Vorteile der Arbeitsteilung am besten in einem System entdeckt und genutzt werden können, das die unternehmerische Freiheit weitgehend sichert. Sie sieht in staatlichen Eingriffen eher die Gefahr, daß die Chancen, die ein Ausbau internationaler Handelsbeziehungen bietet, vertan werden.

1011. Die ordnungspolitische Kontroverse wurde im Rahmen des Europäischen Binnenmarktprogramms zugunsten eines wettbewerblichen Freihandelssystems zwischen den Mitgliedstaaten gelöst. In bezug auf die Handelsbeziehungen gegenüber Drittstaaten bleibt der Konflikt jedoch bestehen. Jüngstes Beispiel sind die Auseinandersetzungen um die Beschränkung japanischer Automobilexporte in die Europäischen Gemeinschaften (EG). Auch die Beschlüsse von Maastricht über die Europäische Union spiegeln die *Kontroverse zwischen Industriepolitik und Wettbewerbspolitik* wider. Der in den EWG-Vertrag aufgenommene Titel XIII „Industrie" (Artikel 130) definiert als Vertragsziel der Gemeinschaft die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie. Der unter dem Titel XV „Forschung und technische Entwicklung" eingefügte Artikel 130f unterstellt die europäische Technologiepolitik ebenfalls ausdrücklich diesem Ziel. Die Spezialisierung im internationalen Handel bedeutet, daß ein Land oder eine Region nicht in allen Bereichen führend sein kann. Branchen, in denen Spezialisierungsvorteile bestehen, werden wachsen, andere müssen dagegen schrumpfen. Art 130 und 130f EWG-Vertrag können daher nicht die Wettbewerbsfähigkeit aller Branchen zum Gegenstand haben, wenn die Vorteile internationaler Arbeitsteilung zwischen der EG und Drittstaaten weiterhin genutzt bzw. ausgebaut werden sollen. D. h. es muß eine Vorauswahl getroffen werden, welche Industrien man in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit unterstützen will. Die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie enthält damit eindeutig eine strukturpolitische Komponente. Sie steht in deutlichem Widerspruch zu einer wettbewerbskonformen Freihandelspolitik.

1012. Befürworter einer industriepolitisch motivierten Handelspolitik sehen sich in ihren Forderungen nicht zuletzt durch Entwicklungen auf dem Gebiet der Außenhandelstheorie bestätigt. Sie stützen sich auf die in den 80er Jahren entwickelte *Theorie der strategischen Handelspolitik*. Diese entstand aus der Übertragung industrieökonomischer Fragestellungen und Analysemethoden auf den Gegenstand der Außenhandelstheorie. Die traditionelle Annahme des vollständigen Wettbewerbs wurde dabei fallengelassen. Größenvorteile in der Produktion und Marktzutrittsschranken rückten in den Vordergrund der Analyse. Auf die neuen Außenhandelsmodelle wurden die spieltheoretischen Methoden der Oligopoltheorie angewandt. Es wird gezeigt, daß der Staat die Wettbewerbsposition inländischer Unternehmen auf hochkonzentrierten Märkten wesentlich beeinflussen kann und daß dies unter Umständen auch für die Gesamtwirtschaft vorteilhaft sein kann. Die unmittelbare Brauchbarkeit der neuen Modelle für die praktische Politik ist allerdings äußerst fragwürdig. Sie werden von den Theoretikern selbst als zu speziell angesehen, um als Grundlage für konkrete politische Handlungsanweisungen zu dienen. Die Modelle unterstreichen jedoch die wichtige, wenn auch nicht unbedingt neue, Erkenntnis, daß eine Handelspolitik des Laissez-Faire für ein einzelnes Land in der Regel nicht mehr optimal ist, wenn der internationale Wettbewerb wesentlichen Beschränkungen unterliegt. Diese können strukturell bedingt sein, oder auf privaten bzw. staatlichen Handelspraktiken beruhen.

1013. Die folgende Untersuchung behandelt die Frage, welche *Implikationen* sich aus den theoretischen Ergebnissen für die Praxis, d. h. *für die Handels- und Wettbewerbspolitik*, ergeben. Hierzu werden in den folgenden beiden Abschnitten zunächst die theoretischen Grundlagen dargelegt. Daran anknüpfend wird in einem empirischen Teil untersucht, welche Bedeutung staatliche Wettbewerbsverfälschungen und private Wettbewerbsbeschränkungen im internationalen Handel besitzen. Die Fallstudien umfassen die Bereiche Flugzeugbau, Mikroelektronik und Automobilindustrie, die im Blickpunkt der neuen industrie- und handelspolitischen Diskussionen stehen.

Eine befriedigende Lösung der aufgeworfenen Probleme scheint auf Dauer nur im Rahmen einer *inter-*

nationalen Wettbewerbsordnung möglich, die den internationalen Handel vor staatlichen Wettbewerbsverfälschungen und privaten Wettbewerbsbeschränkungen schützt. Ansatzpunkte für eine solche Ordnung werden im fünften Abschnitt diskutiert. Ein Rückfall europäischer Unternehmen auf wichtigen Wachstumsmärkten muß nicht notwendigerweise auf unerlaubten Handelspraktiken ausländischer Konkurrenten oder deren Regierungen beruhen. Angesichts der Größe globaler Märkte dürften entsprechende Behinderungen insgesamt von eher geringer Bedeutung sein. Die Ursache für eine mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie wird stattdessen entweder in eigenen Fehlern der Unternehmen oder in allgemeinen Standortnachteilen zu finden sein. Diese sind mit herkömmlichen industrie- und handelspolitischen Instrumenten nicht zu beseitigen. Möglichkeiten der *Korrektur staatlich bedingter bzw. beeinflußbarer Standortnachteile* werden im letzten Abschnitt erörtert. Eine solche Politik ist im Grundsatz wettbewerbskonform und unterscheidet sich wesentlich von einer sektorenspezifischen Förderpolitik.

2. Wettbewerbsordnung und Freihandel

2.1 Vorteile des Freihandels

1014. Der eigentliche Unterschied zwischen nationalem und internationalem Handel beruht darauf, daß letzterer im Gegensatz zu ersterem Ländergrenzen überschreitet. Außenhandel ist in dieser Hinsicht nichts anderes als die räumliche Ausdehnung des Binnenhandels. Wie jeder Handel, so beruht auch Außenhandel auf den *Vorteilen der Arbeitsteilung*. Der Zusammenhang wird deutlich, wenn man den Grad der außenwirtschaftlichen Verflechtung kleiner und großer Volkswirtschaften vergleicht, die ungefähr denselben wirtschaftlichen Entwicklungsstand aufweisen. Um im gleichen Umfang von den Vorteilen der Arbeitsteilung zu profitieren, müssen kleinere Volkswirtschaften mehr Aktivitäten über ihre Landesgrenzen hinaus entfalten. Größere Volkswirtschaften können diese Vorteile dagegen in höherem Maße im eigenen Land ausschöpfen. Es ist daher nicht überraschend zu beobachten, daß kleinere Volkswirtschaften tendenziell stärker außenwirtschaftlich verflochten sind.

Tabelle 1 bringt dies für die Gruppe der Nichtmitglieder der EG deutlich zum Ausdruck. Die EG-Länder sind generell stärker außenwirtschaftlich verflochten. Auch hier zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den kleinen und großen Volkswirtschaften, wenn man Belgien, die Niederlande und die Gruppe der Mitgliedstaaten mit mehr als 20 Mio. Erwerbspersonen vergleicht. Innerhalb der letztgenannten Ländergruppe tritt jedoch eine Umkehr in der Beziehung zwischen Größe und Verflechtungsgrad auf. Dies mag daher rühren, daß die Größenunterschiede hier weniger ins Gewicht fallen und andere Faktoren bedeutsamer werden, beispielsweise Deutschlands geographische Nähe zu den anderen EG-Ländern oder Großbritanniens Einbindung in den Commonwealth. Unterschiede im außenwirtschaftlichen Verflechtungsgrad können bei ungefähr gleicher Größe schließlich auch Ausdruck der unterschiedlichen Wirtschaftskraft der Länder sein. Länder mit einem höheren Pro-Kopf-Einkommen nutzen die Vorteile internationaler Arbeitsteilung tendenziell in stärkerem Maße.

1015. Die *klassische Ökonomie* sieht Handelsströme im wesentlichen als Resultat der Verschiedenheit von Volkswirtschaften. Im Mittelpunkt steht das *Prinzip der komparativen Vorteile*. Dieses besagt im Kern, daß es auch für Nationen, die gegenüber anderen Ländern in allen Wirtschaftszweigen absolute Kostenvorteile aufweisen, gewinnbringend ist, am internationalen Handel teilzunehmen. Ausschlaggebend für die Vorzüge einer internationalen Arbeitsteilung sind nicht absolute Kostenunterschiede, sondern Abweichungen im Verhältnis der Produktionskosten. Das Verhältnis der Produktionskosten zweier Güter spiegelt die gesamtwirtschaftlich relevanten Opportunitätskosten wider, die mit der Ausdehnung der Produktion des einen zu Lasten des anderen Gutes verbunden sind. Der komparative Vorteil eines Landes, der die Richtung der Spezialisierung im internationalen Handel bestimmt, liegt in den Wirtschaftszweigen, deren Produktionsausdehnung im Vergleich zum Ausland geringere gesamtwirtschaftliche Opportunitätskosten verursacht. Die Umlenkung der nationalen Ressourcen in diese Bereiche für den Export und der gleichzeitige Import der im Ausland (relativ) billiger produzierbaren Güter erweitern die Konsummöglichkeiten der eigenen Bevölkerung und erhöhen im Gegenzug gleichermaßen den Wohlstand der Handelspartner.

Tabelle 1

Größe und außenwirtschaftliche Verflechtung entwickelter Volkswirtschaften für das Jahr 1990

Land	Zahl der Erwerbspersonen (1000)	Außenwirtschaftliche Verflechtung *)
EG-Länder:		
Belgien	3 655	70
Niederlande	5 007	54
Italien	21 123	21
Frankreich	21 712	23
Vereinigtes Königreich	26 578	26
Bundesrepublik Deutschland	27 965	33
Nicht-EG-Länder:		
Österreich	3 340	40
Schweiz	3 563	36
Japan	62 490	14
Vereinigte Staaten	117 914	13

*) Arithmetisches Mittel von Export- und Importvolumen dividiert durch das Bruttoinlandsprodukt.

Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Die wirtschaftliche Integration in Deutschland, Jahresgutachten 1991/92, Stuttgart 1991, Tabellen 1*, 3* und 10*; eigene Berechnungen

Die *Ursachen für das Vorliegen komparativer Vorteile* können vielfältig sein. In bezug auf die empirische Relevanz hebt die klassische Theorie insbesondere Unterschiede der Volkswirtschaften in der Ausstattung mit Arbeitskräften und natürlichen Ressourcen wie Boden und Bodenschätzen hervor. Entscheidend ist dabei wiederum nicht die absolute Abweichung in den Mengen, sondern die relative Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren. Bei gleichen Produktionsbedingungen und ähnlicher Bedürfnisstruktur besitzt ein Land komparative Kostenvorteile bei den Gütern, deren Produktion in besonderem Maße Ressourcen benötigt, über die es im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften in einem relativ größeren Umfang verfügt. Unterschiede in der Faktorausstattung müssen nicht naturgegeben sein. Sie werden auch entscheidend vom wirtschaftlichen Entwicklungsstand eines Landes bestimmt. Entwickelte Volkswirtschaften weisen einen höheren Kapitalbestand pro Arbeitsplatz auf. Sie verfügen über einen größeren Pool an technischem Wissen und können auf besser ausgebildete Arbeitskräfte zurückgreifen. Gemäß dem Prinzip der komparativen Vorteile liegen ihre Spezialisierungsvorteile im Welthandel in den Produktionsbereichen, die besonders kapitalintensiv sind, technisch fortgeschrittene Produktionsmethoden anwenden und hohe Ansprüche an die Qualifikation der Arbeitskräfte stellen.

1016. *Neue Ansätze in der Außenwirtschaftstheorie* verweisen auf die Bedingungen der industriellen Produktion als wichtige Triebfeder für den internationalen Warenaustausch. Die Produktion von Gütern ist in vielen Branchen durch erhebliche *Größenvorteile* geprägt. Dies gilt umsomehr in den der Produktion vorgelagerten Bereichen Forschung und Entwicklung. Die Ausdehnung der Absatzgebiete über die Landesgrenzen hinaus erlaubt es den Unternehmen, Größenvorteile in der Entwicklung und der Produktion von Gütern besser zu nutzen. Die Erkenntnis, daß Vorteile der Spezialisierung in bedeutendem Umfang auf Größenvorteilen beruhen, läßt sich auf das Phänomen der internationalen Arbeitsteilung übertragen.

Die Überlegungen weisen auf die besondere *Bedeutung des Außenhandels für den technischen Fortschritt* hin. Größenvorteile sind in der Forschung und Entwicklung besonders ausgeprägt. In dem Maße, in dem Volkswirtschaften am internationalen Technologietransfer teilnehmen und mit forschungsintensiven Produkten handeln, können sie auf die in den jeweils anderen Ländern vorhandenen Forschungskapazitäten zurückgreifen. Für die forschungstreibenden Unternehmen bedeuten größere Absatzmärkte zugleich einen größeren Preis im Falle des Erfolges. Sie werden außenhandelsbedingt tendenziell mehr Ressourcen in Forschung und Entwicklung lenken.

1017. Vorteile des internationalen Handels aufgrund von Größenvorteilen bestehen auch zwischen Ländern, die sich hinsichtlich ihrer Ressourcenausstattung und ihres wirtschaftlichen Entwicklungsstandes wenig unterscheiden. Tatsächlich kann die neue Außenwirtschaftstheorie die Struktur der internationalen Handelsströme besser erklären als die klassische Theorie der komparativen Vorteile. Der *empirische Befund* zeigt, daß der internationale Warenaustausch zwischen den Ländern am intensivsten ist, die sich hinsichtlich ihres wirtschaftlichen Entwicklungsstandes weitgehend ähnlich sind. Der Erklärungsansatz der neuen Außenwirtschaftstheorie wird außerdem durch die Bedeutung des intraindustriellen Handels zwischen den wichtigsten Handelsnationen gestützt. Intraindustrieller Handel liegt vor, wenn ein Land Produkte derselben Gütergruppe sowohl exportiert, als auch importiert. Der internationale Handel ähnlicher Produkte läßt sich mit Hilfe der Theorie komparativer Vorteile nur schwer erklären. Dagegen ist er mit dem Argument der Größenvorteile vereinbar. Die durch Größenvorteile bedingte Spezialisierung in der Produktion geht zwangsläufig zu Lasten der Produktvielfalt. Der intraindustrielle Handel lokkert diesen Konflikt. Um den vielfältigen Präferenzen der Konsumenten zu begegnen, wird die notwendigerweise begrenzte Angebotspalette inländischer Produzenten durch Importe ähnlicher Produkte aus dem Ausland ergänzt.

Für den *geringen empirischen Erklärungsgehalt der klassischen Theorie* können verschieden Gründe genannt werden. Die Theorie der komparativen Vorteile basiert auf der These, daß Produktionsfaktoren eine hohe nationale Bindung aufweisen und verhältnismäßig immobil sind. Die Vorteile des internationalen Handels können demnach besser durch den Handel von Gütern genutzt werden als durch den direkten Austausch von Produktionsfaktoren. Tatsächlich sind die Produktionsfaktoren Kapital und technisches Wissen jedoch mobil. Ihre Mobilität wird vor allem dann genutzt, wenn der Handel mit Fertigprodukten verhältnismäßig hohen Beschränkungen unterliegt. Die Annahmen der klassischen Außenhandelstheorie werden in diesem Fall verletzt, mit der Folge, daß die daran anknüpfende Erklärung der Handelsströme an Relevanz verliert. Für die relativ geringe Integration der Entwicklungsländer in den Welthandel sind nicht zuletzt Handelsbeschränkungen verantwortlich, welche etwa im Rahmen einer Devisenbewirtschaftungspolitik von diesen Ländern selbst, oder wie im Fall der Agrar- und Textilprotektion gegen sie errichtet wurden. Die geringe außenwirtschaftliche Verflechtung ist aber auch Ausdruck des niedrigen Entwicklungsstandes. Die räumliche Ausdehnung des Handels geht einher mit dem Grad der Arbeitsteilung. Da ein niedriger Entwicklungsstand auf einen geringen Grad der Arbeitsteilung zurückzuführen ist, ist auch die räumlich Ausdehnung des Handels in weniger entwickelten Volkswirtschaften geringer.

1018. In der politischen Diskussion spielt der *Saldo der Handelsbilanz* eine bedeutende Rolle. Er wird häufig als Gradmesser der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit" einer Volkswirtschaft benutzt. Bilaterale Handelsbilanzdefizite werden nicht selten als volkswirtschaftliche Bedrohung aufgefaßt. Im Grunde entstammen diese Vorstellungen merkantilistischem Gedankengut. Sie entbehren grundlegender ökonomischer Sachkenntnis. Jeder Handelsbilanzüberschuß geht mit einem Nettokapitalexport einher. Eine Volkswirtschaft, die wertmäßig mehr Waren exportiert als importiert, gewährt dem Ausland Kredit.

Unausgeglichene Handelsbilanzen sind im wesentlichen Ausdruck nationaler *Unterschiede im Verhältnis zwischen Konsumwünschen einerseits und Investitionsmöglichkeiten* andererseits. Länder mit einer

hohen Sparneigung und relativ geringen Investitionsmöglichkeiten im Inland werden Kapital exportieren und dabei einen Handelsbilanzüberschuß erzielen. Länder mit einer hohen Konsumneigung und einer relativ hohen Kapitalrentabilität werden dagegen netto Kapital importieren und ein Defizit in der Handelsbilanz aufweisen. Handelsbilanzsalden reflektieren in diesem Zusammenhang eine Verbesserung der internationalen Kapitalallokation. Sie können diesbezüglich möglicherweise als Indiz für eine als zu gering zu bewertende inländische Spartätigkeit dienen. Sie sind insofern aber Symptom und nicht Ursache eines wirtschaftspolitischen Problems.

2.2 Zusammenwirken von Wettbewerbspolitik und Freihandel

1019. Freihandel bildet das außenwirtschaftliche Korrelat einer marktwirtschaftlichen Ordnung im Innern. Er dient denselben Zielen und basiert auf denselben Ordnungsprinzipien. Wettbewerb setzt Privateigentum sowie das Recht auf Vertrags- und Gewerbefreiheit voraus. Diese Rechte werden durch eine Freihandelsordnung nach außen hin erweitert und zugleich nach innen geschützt. Deutlich wird dieser Zusammenhang, wenn man die *Wettbewerbswirkungen offener Märkte* im einzelnen untersucht. Die räumliche Marktausdehnung erhöht die Zahl der Anbieter im Markt. Dies verbessert unmittelbar die Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager und steigert die Wettbewerbsintensität auf der Angebotsseite. Eine Marktöffnung erhöht gleichzeitig die Absatzchancen der Anbieter, was auf Märkten für industrielle Vorprodukte zu einer Belebung des Wettbewerbs unter den Nachfragern führt. Die Wettbewerbseffekte sind umso bedeutender, je ausgeprägter die Größenvorteile in der Produktion sind; denn dort, wo produktionstechnisch bedingt die Unternehmenskonzentration im Inland hoch und die Wettbewerbsintensität entsprechend gering ist, ist der Spielraum für eine Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse naturgemäß am größten. Wie der empirische Befund zeigt, sind Größenvorteile ein wesentlicher Faktor im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung. Die dekonzentrative Wirkung des internationalen Handels ist daher nicht zu unterschätzen. Der bereits erwähnte positive Einfluß des Freihandels auf den technischen Fortschritt unterstreicht darüber hinaus die Bedeutung offener Märkte für den dynamischen Innovationswettbewerb.

Die Aussage, offene Märkte seien die beste Wettbewerbspolitik, beschreibt im Kern die *wettbewerbspolitische Bedeutung des Freihandels.* Die oben skizzierten Wettbewerbswirkungen offener Märkte tragen zu einer erheblichen Entlastung der Wettbewerbspolitik bei. Hiervon sind alle typischen Bereiche der Wettbewerbspolitik gleichermaßen betroffen, das Kartellverbot und die Fusionskontrolle ebenso wie die Mißbrauchsaufsicht. Der gerade in relativ kleinen Volkswirtschaften bei der Anwendung einer kartellrechtlichen Fusionskontrolle häufig auftretende Konflikt zwischen effizientem Unternehmenswachstum und wettbewerbsbedenklicher Konzentration wird durch Freihandel weitgehend abgebaut. Internationaler Wettbewerb mindert gleichermaßen den Handlungsbedarf im Bereich der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen. Schließlich verhindern offene Märkte den Erfolg heimlicher, wettbewerbsbeschränkender Absprachen. Kartelle sind unter anderem nur wirksam, wenn sie alle Marktteilnehmer einbeziehen und wenn ihre Einhaltung leicht kontrolliert werden kann. In einem internationalen Umfeld mit vielen und weitverstreuten Unternehmen sind diese Voraussetzungen weitaus schwerer zu erfüllen als auf abgeschotteten Inlandsmärkten.

1020. *Handel setzt die Freiheit zum Wettbewerb voraus.* Wettbewerb im Inland fördert den Strukturwandel und sorgt dafür, daß neu erkannte Vorteile der Arbeitsteilung im Binnen- wie im Außenhandel genutzt werden können. Auf einzelwirtschaftlicher Ebene zeigt sich dies darin, daß Unternehmen, die auf Inlandsmärkten regem Wettbewerb ausgesetzt sind, im allgemeinen besser gerüstet sind, um sich auf Weltmärkten zu etablieren und so von den Vorteilen internationaler Arbeitsteilung zu profitieren.

Die *Beschränkung des Wettbewerbs* durch staatliche Regulierung oder private Kartelle bzw. Monopole *behindert die Entwicklung des Außenhandels.* Staatliche Regulierung auf dem Binnenmarkt erfordert in der Regel eine handelspolitische Absicherung nach außen. Staatlich geschützte Monopole verhindern nicht nur den Marktzugang inländischer, sondern auch ausländischer Unternehmen. Staatliche Subventionen und eine national ausgerichtete öffentliche Beschaffungspolitik beeinträchtigen in dem Maße, in dem sie inländische Unternehmen vor Importkonkurrenz schützen, den internationalen Warenverkehr. Ebenso können Handelsschranken durch private Wettbewerbsbeschränkungen errichtet werden. Export- und Importkartelle wirken unmittelbar handelsmindernd. Ähnliche Wirkungen entfalten Gebietsabsprachen und Diskriminierungsstrategien inländischer Unternehmen, die auf eine Abschottung der heimischen Märkte abzielen. Eine nationale Kartellbehörde, die gegen private Wettbewerbsbeschränkungen vorgeht, betreibt indirekt Freihandelspolitik. Duldet sie dagegen entsprechende Verhaltensweisen, so leistet sie Protektionismus Vorschub.

3. Neue Forderungen nach handelspolitischen Maßnahmen

3.1 Die Theorie der strategischen Handelspolitik

3.1.1 Monopolgewinne auf internationalen Märkten

1021. Die traditionelle Außenhandelstheorie ging in ihrer Analyse regelmäßig von der Annahme konstanter Durchschnittskosten und vollständigen Wettbewerbs aus. Die neuen theoretischen Ansätze stellen stattdessen *Größenvorteile* in der Produktion bzw. im Bereich der Forschung und Entwicklung (FuE) in den Vordergrund ihrer Untersuchungen.

Solange Größenvorteile in der Produktion vorherrschen, fallen die Durchschnittskosten mit zunehmender Ausbringungsmenge. Der Kostenverlauf ist für die industrielle Produktion typisch. Ausschlaggebend sind dafür zum einen die fixen Kosten der *Bereitstel-*

lung von Produktionskapazitäten in Form von Maschinen und Anlagen. Solange die Kapazitäten nicht ausgelastet sind, sinken die Kosten pro Produkteinheit, wenn mehr produziert wird. Für den Aufbau entsprechender Produktionskapazitäten spricht, daß mit ihnen, wenn sie ausgelastet sind, billiger produziert werden kann als mit geringeren Produktionskapazitäten. Größenvorteile resultieren zum andern aus *Investitionen in Forschung und Entwicklung.* Einmal erworbenes Wissen kann quasi beliebig oft wiederverwendet werden. Je größer die Zahl der Produkte ist, in die es einfließt, desto niedriger wird der für den Erwerb des Wissens zu veranschlagende Kostenanteil je Produkt.

Größenvorteile können schließlich auch dynamischer Natur sein. Gemeint sind kostensenkende *Lerneffekte im Verlauf des Produktionsprozesses.* Diese treten bei jeder Spezialisierung auf. Sie können vor allem beim Einsatz neuer Materialien, der Anwendung neuer Produktionsmethoden und bei der Herstellung technisch komplexer Produkte bedeutsam sein. Die Kosten sinken mit zunehmender Erfahrung in der Produktion. Die Höhe der Durchschnittskosten wird dabei weniger durch den Auslastungsgrad der Kapazitäten bestimmt, sondern vielmehr durch das akkumulierte Produktionsvolumen der Vergangenheit.

1022. Die Einbeziehung des Phänomens der Größenvorteile in die Außenhandelstheorie verlängert gegenüber der klassischen Theorie zunächst die Liste der *Vorteile, die ein Land durch Freihandel erzielen kann.* Offene Märkte bieten die Möglichkeit, im Binnenhandel noch nicht genutzte Größenvorteile weiter auszuschöpfen. Freihandel wirkt produktionstechnisch bedingter Konzentration auf Inlandsmärkten entgegen und belebt den Wettbewerb. Die Internationalisierung der Märkte beschleunigt den technischen Fortschritt und stützt somit das Wachstum der beteiligten Volkswirtschaften.

Die Aussagen der neuen Außenhandelstheorie über die Vorteile des Freihandels fallen im Gegensatz zur klassischen Theorie allerdings nicht mehr uneingeschränkt positiv aus. Zwei eng miteinander verknüpfte Argumente sind hierbei zu unterscheiden.

1023. Das erste Argument nimmt Bezug auf die *Marktunvollkommenheiten,* die aus Größenvorteilen in der Produktion resultieren. Bei vollständigem Wettbewerb signalisieren die Preise den Konsumenten die Kosten, die mit der Produktion einer zusätzlichen Produkteinheit verbunden sind (Grenzkosten). Wenn die Produktion erhebliche Investitionen in dauerhafte Kapitalgüter erfordert, muß im Preis des Endprodukts neben den Grenzkosten allerdings auch ein Beitrag enthalten sein, der die fixen Kosten der Produktion deckt. Die Konsumenten erhalten in diesem Fall durch den Preis nicht die korrekte Information darüber, was die Herstellung einer zusätzlichen Produkteinheit kostet. Das Marktergebnis genügt daher nicht mehr dem Kriterium der Effizienz. Aus theoretischer Sicht besteht Raum, durch geeignete Eingriffe von außen das Marktergebnis zu verbessern.

Die *Wirkung positiver Preis-Grenzkostenmargen* auf den internationalen Handel ist seit langem bekannt. Sie wurde im Rahmen der Theorie der Handelspolitik analysiert. Dabei geht es um die Frage, ob ein Land durch seine Zollpolitik die eigenen Terms of Trade[1]) verbessern kann. Die Theorie zeigt, daß dies unter anderem dann möglich ist, wenn ausländische Anbieter über Preissetzungsspielräume verfügen. Ein geeignet gewählter Zollsatz kann die daraus für eine Volkswirtschaft resultierenden Nachteile zumindest teilweise beheben. Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, daß dieser Zollsatz negativ ist, d. h. daß Importe subventioniert werden müssen. Außerdem ist die Zollpolitik nur ein zweitbestes Instrument. Höchstpreise für Importe monopolistischer Anbieter wären effizienter.

Aus der Theorie wurden kaum ernsthafte *handelspolitische Handlungsanweisungen* abgeleitet. Man wußte, daß die Politik hier überfordert sein würde, die notwendigen Informationen über Nachfrage- und Kostenverläufe zur Bestimmung des Zollsatzes einzuholen. Außerdem zeigte sich, daß Handelspolitik dort, wo sie zum Einsatz kam, weniger an der Gesamtwohlfahrt orientiert war, sondern vielmehr dem Schutz von Partikularinteressen diente. Ein Grund dafür, daß Fragen des Außenhandels bei unvollständigem Wettbewerb nicht weiter wirtschaftspolitisch thematisiert wurden, lag nicht zuletzt in der Überzeugung, daß Marktunvollkommenheiten aufgrund fehlenden Wettbewerbs in erster Linie ein Problem geschlossener Volkswirtschaften darstellen. Eine Öffnung der Märkte trägt dagegen zu einer wesentlichen Wettbewerbsbelebung bei. Die danach verbleibenden Marktunvollkommenheiten wurden aus wettbewerbspolitischer Sicht als zweitrangig eingestuft.

1024. Das zweite Argument, das die neue Außenhandelstheorie gegen eine Politik des Freihandels vorbringt, stellt im Kern eine Steigerung des ersten dar. Es geht von *extremeren Marktstrukturannahmen* aus und beschreibt Szenarien, in denen handelspolitische Maßnahmen gesamtwirtschaftlich nicht vernachlässigbare Wirkungen entfalten können. Unterstellt werden quantitativ bedeutsame Weltmärkte mit einem *sehr hohen Konzentrationsgrad.* Für die Konzentration sind Größenvorteile verantwortlich, die im Verhältnis zum weltweiten Marktvolumen so ausgeprägt sind, daß sie nur sehr wenigen Anbietern im Markt Platz lassen. Gleichzeitig werden *hohe Marktzutrittsschranken* angenommen. Hierfür werden zwei mögliche Gründe genannt: *hohe irreversible Investitionen* bzw. *erhebliche Lerneffekte* im Verlauf der Produktion.

Investitionen, die zur Aufnahme der Produktion in einem Markt erforderlich sind, sind irreversibel, wenn sie außerhalb des Marktes einen deutlich geringeren Wert besitzen. Es handelt sich um Investitionen in Kapitalgüter, die spezifisch auf die Aktivitäten in einem Markt zugeschnitten sind. Sie sind nicht mehr einholbar, wenn sich der Marktzutritt im nachhinein als falsch erweist. Im Kalkül eines potentiellen Wettbewerbers stellen sie daher das eigentliche *Risiko einer Markteintrittsentscheidung* dar. Dieses Risiko wird durch die geringe Zahl der Anbieter im Markt wesentlich erhöht. Da die Folgen eines Marktzutritts

[1]) Die Terms of Trade sind durch das Preisverhältnis zwischen exportierten und importierten Waren und Dienstleistungen definiert. Sie sind Ausdruck der Kaufkraft der Produkte einer Volkswirtschaft auf internationalen Märkten und beeinflussen das inländische Realeinkommen.

in einem hochkonzentrierten Markt für jeden Anbieter deutlich spürbar sind, ist davon auszugehen, daß die Unternehmen im Markt darauf reagieren werden. Ihre Reaktion ist für den Erfolg des Marktzutritts mitentscheidend. Sie ist für einen potentiellen Wettbewerber aber nur schwer absehbar und erhöht daher die Unsicherheiten, die mit einem Marktzutritt verbunden sind.

Irreversible Investitionen bieten nicht allein deshalb Schutz vor potentiellem Wettbewerb, weil sie Kosten im Falle einer Fehlentscheidung verursachen. Sie erlauben den im Markt befindlichen Unternehmen auch *Strategien zur Abschreckung neuer Konkurrenten.* Für aktuelle Anbieter sind die Kosten irreversibler Investitionen im Hinblick auf die zukünftige Ertragslage nicht mehr entscheidungsrelevant. Sie können daher glaubhaft damit drohen, daß sie im Fall eines Marktzutritts Preise fordern werden, die eine Dekkung der irreversiblen Investitionen nicht ermöglichen. Ein potentieller Wettbewerber, für den die Kosten irreversibler Investitionen noch entscheidungsrelevant sind, wird angesichts solcher Aussichten nicht in den Markt eintreten. Irreversible Investitionen müssen allerdings einen bedeutsamen Umfang haben, damit die Abschreckungsstrategie auch bei einem längerfristigen Entscheidungshorizont wirksam ist.

Lerneffekte im Verlauf der Produktion verschaffen Unternehmen, die länger im Markt sind, einen Kostenvorteil gegenüber neuen Konkurrenten. Um den Kostenvorteil wettzumachen, müssen potentielle Wettbewerber in relativ kurzer Zeit auf ein hohes Produktionsniveau kommen. Die Rentabilität eines solchen Unterfangens wird durch die davon ausgehenden Preiswirkungen mitbestimmt. Eine Kostendeckung der Anfangsproduktion ist nicht erforderlich. Die ersten Produktionsphasen können sozusagen als Investition betrachtet werden, um in den Genuß kostensenkender Lerneffekte zu gelangen. Sofern die Lerneffekte nicht auf andere Märkte oder Marktsegmente übertragen werden können, sind diese Investitionen allerdings irreversibel. Der Einfluß von Lerneffekten auf die Marktzutrittsschranken rührt somit daher, daß Lerneffekte irreversible Investitionen bedingen.

1025. Aus den getroffenen Marktstrukturannahmen (hohe Konzentration, hohe Marktzutrittsschranken) kann abgeleitet werden, daß einmal im Markt etablierte Unternehmen Aussicht auf Gewinne haben werden, die eine überdurchschnittliche Verzinsung des eingesetzten Kapitals versprechen. *Der „Kampf" um die Verteilung dieser Gewinne,* von denen angenommen wird, daß sie einen gesamtwirtschaftlich bedeutsamen Umfang haben, steht im Zentrum der strategischen Handelspolitik. Vier „Kampfsituationen" können unterschieden werden: die Entdeckung gewinnträchtiger Weltmärkte, der Kampf um Marktanteile unter aktuellen Anbietern, die Abschreckung potentieller Konkurrenz und der verspätete Marktzutritt.

1026. Gewinnträchtige Weltmärkte müssen rechtzeitig erkannt werden. Solange es sich um zukünftige Märkte mit neuen Produkten bzw. Produktionsverfahren handelt, gilt es, die dazu erforderlichen Technologien rechtzeitig zu beherrschen. Entscheidende Bedeutung kommt hierbei der FuE-Kapazität bzw. der Innovationsfähigkeit der Unternehmen zu. Gründe für eine *staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung* sind altbekannt. Externe Effekte, die dazu führen, daß die einzelwirtschaftlichen Vorteile von Innovationen geringer ausfallen als der gesamtwirtschaftliche Nutzen, bewirken, daß private Unternehmen tendenziell zu wenig Ressourcen in Forschung und Entwicklung investieren. Denselben Effekt können Kapitalmarktunvollkommenheiten hervorrufen. In diesem Fall übersteigen die privaten Kosten der Finanzierung von Risikokapital die tatsächlichen gesamtwirtschaftlichen Opportunitätskosten eines FuE-Projektes.

Externe Effekte und Kapitalmarktunvollkommenheiten können generell für die Förderung von FuE-Maßnahmen angeführt werden. Im Zusammenhang mit den hier betrachteten Märkten besitzen sie allenfalls deshalb ein besonderes Gewicht, weil die gesamtwirtschaftliche Konsequenz der Fehlanreize besonders bedeutsam sein kann. Die neue Außenhandelstheorie liefert jedoch noch ein anderes Argument, warum eine staatliche Unterstützung inländischer Unternehmen bei der Erschließung zukünftiger globaler Gewinnquellen vorteilhaft sein kann. Sie bezieht sich dabei auf die *strategische Bedeutung einer staatlichen Förderung* inländischer Unternehmen.

Strategisches Verhalten ist dann von Bedeutung, wenn die Zahl aktueller bzw. potentieller Konkurrenten gering ist. In diesem Fall werden die Wettbewerber berücksichtigen, daß ihr Verhalten nicht nur das Marktergebnis insgesamt merklich beeinflußt, sondern wahrscheinlich auch Reaktionen der Konkurrenten hervorruft. Indem sie diese Reaktionen bei der Auswahl der eigenen Aktion mit ins Kalkül ziehen, verhalten sie sich strategisch.

Das Ergebnis eines strategischen „Spiels" wird einerseits durch das *Kräfteverhältnis zwischen den Mitspielern* bestimmt, andererseits hängt es davon ab, wie die einzelnen Akteure die Reaktionen der anderen einschätzen. Das Kräfteverhältnis legt fest, welche Strategien ein Spieler überhaupt glaubhaft durchführen kann. Von „schwachen" Konkurrenten wird man tendenziell weniger aggressive Strategien erwarten. Die Einschätzung der Reaktion der Konkurrenz beeinflußt den Grad der eigenen Aggressivität. Wer mit aggressiven Reaktionen rechnet, wird sich eher vorsichtig verhalten. Im Beispiel des Innovationswettbewerbs um Zukunftsmärkte wird das Kräfteverhältnis durch das finanzielle und technische Potential der Unternehmen im FuE-Bereich bestimmt. In der Beurteilung der Konkurrenten kommt es vor allem darauf an, deren Bereitschaft zu einem intensiven Innovationswettlauf abzuschätzen.

Eine *staatliche Unterstützung inländischer Unternehmen* in einem solchen Innovationswettbewerb kann deren strategische Position stärken. Im Erfolgsfall verschafft sie heimischen Unternehmen eine Führungsrolle im technologischen Wettlauf um Zukunftmärkte. Dazu muß es ihr gelingen, das Innovationspotential bzw. die Innovationsbereitschaft der Unternehmen merklich zu steigern. Hierdurch wird einerseits

das Kräfteverhältnis zugunsten heimischer Unternehmen verändert; andererseits wird ausländischen Konkurrenten signalisiert, daß sie bei dem Versuch, einen technischen Vorsprung zu erlangen, mit aggressiven Reaktionen zu rechnen haben. Denn private Unternehmen, die auf staatliche Hilfen zurückgreifen können, werden risikoreiche Innovationswettläufe weniger scheuen. Eine weitere wichtige Erfolgsvoraussetzung ist die Glaubwürdigkeit einer dauerhaften staatlichen Unterstützung. Inländische Unternehmen werden nur bei einer glaubhaften Politik langfristige Investitionen vornehmen. Ebenso werden ausländische Unternehmen nur eine auf Dauer verläßliche Politik in ihrem strategischen Kalkül berücksichtigen.

1027. Die theoretischen Argumente für eine strategische Handelspolitik können auf andere Marktsituationen übertragen werden. Subventionen, welche die Kostensituation eines inländischen, bereits im Markt etablierten Unternehmens gegenüber ausländischen Konkurrenten verbessern, können dem geförderten Unternehmen *größere Anteile auf dem Weltmarkt* verschaffen. Dem heimischen Anbieter fließen dadurch mehr Gewinne zu. Der Gewinnzuwachs geht zu Lasten ausländischer Anbieter.

Staatliche Fördermaßnahmen können auch zu dem Zweck eingesetzt werden, um die strategische Position inländischer Unternehmen bei der *Abwehr potentieller Konkurrenten* zu untermauern. Eine staatliche Unterstützung, die ausländische Unternehmen in dem Glauben bestärkt, das im Markt befindliche inländische Unternehmen brauche einen verlustbringenden Preiskampf nicht zu scheuen, schmälert deren Aussichten auf einen erfolgreichen Marktzutritt.

Für den Fall, daß das inländische Unternehmen zu den potentiellen Wettbewerbern zählt, kann eine strategische Handelspolitik dazu dienen, die *Marktzutrittsschranken* zu senken. Es genügt das Versprechen, die Kosten für irreversible Investitionen nachträglich zu erstatten, wenn sie im Markt nicht gedeckt werden können. Der aus der Existenz irreversibler Investitionen resultierende strategische Vorteil aktueller Anbieter wird dadurch zunichte gemacht.

1028. Einer strategischen Handelspolitik stehen aus theoretischer Sicht prinzipiell mehrere *Instrumente* zur Verfügung, um das Ziel, die Gewinne inländischer Unternehmen auf hochkonzentrierten Weltmärkten zu steigern, zu erreichen. Wesentlich ist, daß die Politikmaßnahmen das Kräfteverhältnis im internationalen Wettbewerb zugunsten inländischer Unternehmen verändern; d. h. das Innovationspotential bzw. die Kostensituation verbessern. Der direkteste Weg sind Subventionen für Forschung und Entwicklung, Kostenzuschüsse zur Produktion oder Exportfördermaßnahmen. Auch die Abschottung inländischer Märkte kann eine strategische Wirkung entfalten, vorausgesetzt, daß die Inlandsmärkte hinreichend groß sind. Die Marktabschottung bewirkt zweierlei. Sie sichert heimischen Unternehmen einerseits den Inlandsmarkt zur Ausschöpfung von statischen Größenvorteilen und Lerneffekten. Andererseits erlaubt sie die Durchsetzung höherer Preise im Inland. Die Gewinne auf dem Inlandsmarkt sind eine Einnahmequelle, die im Hinblick auf ihre Wirkung einem öffentlich Subventionstopf gleichkommt.

Die *Marktabschottung* kann sowohl durch herkömmliche handelspolitische Instrumente, wie Zölle und mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen, erreicht werden, als auch durch die Förderung bzw. Duldung privatwirtschaftlicher Praktiken, die den Wettbewerb durch ausländische Unternehmen beschränken. Private Importkartelle können beispielsweise eine staatliche Zollpolitik ersetzen. Weitreichende Ausschließlichkeitsbindungen im Vertrieb und in der Beschaffung zwischen Herstellern und Händlern bzw. Zulieferern und Abnehmern können in ihrer Wirkung mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen gleichkommen. Schließlich kann auch eine national ausgerichtete öffentliche Beschaffungspolitik bei strategischen Produkten inländischen Unternehmen zu Wettbewerbsvorsprüngen auf internationalen Märkten verhelfen.

3.1.2 Einschränkende Annahmen

1029. Die bisherige Darstellung der strategischen Handelspolitik bezog sich auf den Nachweis, daß eine solche Politik geeignet ist, inländischen Unternehmen Marktanteile in gewinnträchtigen Weltmärkten zu sichern. Die Rationalität staatlicher Wirtschaftspolitik wird jedoch nicht dadurch begründet, daß sie einzelnen Vorteile bringt. Sie muß vielmehr gesamtwirtschaftlich Nutzen stiften. Die Modelle zur strategischen Handelspolitik zeigen, daß es tatsächliche Situationen gibt, in denen das Erringen einer technologischen Führungsposition, die Verbesserung bzw. erfolgreiche Verteidigung der Marktposition oder der erfolgreiche Marktzutritt in hochkonzentrierte Weltmärkte gesamtwirtschaftliche Vorteile bringt, welche die Kosten staatlicher Politik übersteigen. Die *Voraussetzungen für eine auch gesamtwirtschaftlich vorteilhafte strategische Handelspolitik* sind allerdings äußerst restriktiv. Die Liste einschränkender Annahmen umfaßt folgende Punkte:

— multinationale Unternehmen,

— internationale Mobilität technischen Wissens,

— strukturelle Kostennachteile inländischer Unternehmen,

— Preisseffekte im Inland,

— Anreizwirkungen bei den geförderten Unternehmen,

— gesamtwirtschaftliche Struktureffekte,

— Reaktionen ausländischer Unternehmen,

— Reaktionen ausländischer Regierungen.

1030. Die Internationalisierung der Märkte hat nicht nur zu einer Intensivierung der Handelsverflechtungen geführt, sie hat auch den Zusammenhang zwischen dem Standort der Unternehmen und der Nationalität der Eigentümer gelockert. Die *Multinationalität von Unternehmen* stellt die Sinnhaftigkeit einer an nationalen Grenzen orientierten Wirtschaftsförderung in Frage. Die strategische Handelspolitik verfehlt ihr Ziel, wenn die Gewinne, die sie inländischen

Unternehmen sichern will, am Ende ausländischen Kapitaleignern zufließen.

1031. Der *internationalen Mobilität technischen Wissens* kommt in diesem Kontext doppelte Bedeutung zu. Sie treibt zum einen die Internationalisierung der Unternehmen voran. Dort wo die Kosten eines Technologietransfers über Lizenzverträge zu hoch sind, erfolgt der vorteilhafte Austausch technischen Wissens entweder durch Unternehmenskooperationen, Gründungen internationaler Gemeinschaftsunternehmen, internationale Unternehmensbeteiligungen oder die Errichtung ausländischer Niederlassungen. Zum andern setzt die internationale Mobilität technischen Wissens der Effektivität strategischer FuE-Fördermaßnahmen Grenzen. Wenn Ergebnisse subventionierter FuE-Projekte rasch im Ausland verfügbar sind, ist eine erfolgreiche strategische Handelspolitik auf diesem Weg nicht möglich. Es sei denn, sie würde durch zusätzliche umfassende Kontrollen des internationalen Technologietransfers ergänzt.

1032. Die Modelle strategischer Handelspolitik gehen grundsätzlich von der Annahme aus, daß allein die strategische Position der Unternehmen über Erfolg und Mißerfolg im Kampf um Weltmärkte entscheidet. Damit wird unterstellt, daß die konkurrierenden Unternehmen in Bezug auf andere Erfolgsfaktoren identisch sind. Diese Annahme muß in der Realität nicht erfüllt sein. Es ist genau zu prüfen, ob Unternehmen nicht auch über andere als strategische Vor- und Nachteile verfügen. *Ungünstige Rahmenbedingungen*, etwa eine fehlende Forschungsinfrastruktur oder ein innovationsfeindliches Steuersystem, ein geringer Pool an qualifizierten Fachkräften und ähnliche Standortnachteile verschlechtern die Ausgangsposition inländischer Unternehmen und schmälern die Aussichten auf eine gesamtwirtschaftlich erfolgreiche strategische Handelspolitik.

1033. Bei der gesamtwirtschaftlichen Beurteilung strategischer Handelspolitik sind nicht allein die direkten Kosten staatlicher Maßnahmen, beispielsweise die Höhe der gezahlten Subventionen, dem Gewinnzuwachs inländischer Unternehmen gegenüberzustellen. Auch die mögliche *Mehrbelastung inländischer Konsumenten* muß berücksichtigt werden. Eine solche Mehrbelastung tritt auf, wenn staatliche Maßnahmen bzw. staatlich geduldete oder geförderte Unternehmenspraktiken protektionistisch wirken. Der Wettbewerb im Inland wird dadurch beschränkt. Die daraus resultierenden Preissteigerungen mindern das Einkommen inländischer Konsumenten. Entsprechend verringert sich der Spielraum einer gesamtwirtschaftlich erfolgreichen strategischen Handelspolitik.

1034. Wettbewerbsmindernde Schutzmaßnahmen können außerdem bei den geförderten Unternehmen *Fehlanreize* setzen. Die äußerst einfach strukturierten theoretischen Modelle gehen davon aus, daß staatliche Eingriffe keine Auswirkungen auf die Unternehmensproduktivität haben. Unternehmen werden als monolithische Einheit modelliert. Von Problemen interner Kostenkontrolle wird abstrahiert. Die Erfahrung zeigt, daß Wettbewerb von außen eine entscheidende Voraussetzung dafür ist, daß Unternehmen ihr vorhandenes Produktivitätspotential entdecken und nutzen. Der Erfolg einer wettbewerbsmindernden strategischen Handelspolitik ist daher in der Praxis eher skeptisch zu beurteilen. Sie mag die strategische Position inländischer Unternehmen verbessern. Die damit verbundenen Vorteile können allerdings durch die schutzbedingten unternehmensinternen Effizienzverluste wieder zunichte gemacht werden.

1035. Jede Politik, die einzelne Unternehmen oder Branchen fördert, wirkt unmittelbar auch auf andere Unternehmen und Branchen, deren Befinden sie zunächst nicht im Auge hat. Der Zusammenhang ergibt sich aus der Tatsache, daß Unternehmen, auch wenn sie verschiedenen Wirtschaftszweigen angehören, im Grunde auf die gleichen volkswirtschaftlichen Ressourcen zurückgreifen. Die Förderung einer Branche führt dazu, daß diese mehr der insgesamt knappen Ressourcen für sich beanspruchen kann. Für andere bleibt damit weniger übrig. Der *Struktureffekt* ist vor allem dann merklich, wenn Unternehmen verschiedener Branchen gemeinsam einen Produktionsfaktor nachfragen, dessen Angebot auch mittelfristig wenig preiselastisch ist. Qualifizierte Fachkräfte im Bereich der Forschung und Entwicklung sind hierfür ein Beispiel. Unternehmen, deren FuE-Projekte staatlich gefördert werden, können Fachkräfte, die sonst in anderen Unternehmen gearbeitet hätten, anwerben. Trotz steigender Löhne wird das Angebot an solchen Fachkräften im Markt über einige Jahre nicht ansteigen, da dazu entsprechende Ausbildungszeiten durchlaufen werden müssen. Nicht geförderte Unternehmen müssen daher ihre FuE-Projekte einschränken. Ähnlich spürbare Struktureffekte können im Außenhandel auftreten. Die Exportförderung einer Branche erhöht die Nachfrage nach heimischer Währung. Sie wertet die heimische Währung damit tendenziell auf und mindert so die Exportchancen anderer Branchen.

Strukturelle Veränderungen sind als Folge einer strategischen Handelspolitik letztlich natürlich gewollt und Voraussetzung für deren Erfolg. Ihre ausdrückliche Betonung soll hier nur verdeutlichen, daß eine rationale Politik vor einem nicht unerheblichen *Auswahlproblem* steht. Eine erfolgreiche strategische Handelspolitik muß nicht nur einen gewinnträchtigen Weltmarkt definieren. Sie muß vielmehr sicher sein, daß es nicht einen anderen Bereich gibt, dessen Förderung noch lohnenswerter wäre. Die falsche Auswahl strategischer Märkte behindert die Entwicklung in den eigentlich förderungswürdigen Bereichen. Sie richtet dort mehr Schaden an, als sie in den Branchen, die fälschlicherweise unterstützt werden, Nutzen stiftet.

1036. Eine rationale Handelspolitik, die darauf gerichtet ist, inländischen Unternehmen eine Führungsrolle auf strategischen Weltmärkten zu sichern, muß nicht nur über die Kostenstruktur der beteiligten Unternehmen, sondern auch über das *Marktverhalten der Unternehmen* informiert sein. Verhalten sich die Unternehmen wenig kompetitiv, so kann eine expansive Politik, die das Produktionsvolumen inländischer Unternehmen erhöht, die Gewinne inländischer Unternehmen zu Lasten der ausländischen Konkurrenz steigern. Die Politik erzeugt eine wettbewerbsbelebende Nebenwirkung; denn im Ergebnis wird

insgesamt mehr produziert. Erreicht das Marktverhalten der Unternehmen dagegen einen gewissen Wettbewerbsgrad, so mindert eine zusätzliche expansive Politik den Gewinn inländischer Unternehmen. Eine Gewinnsteigerung ist in diesem Fall nur möglich durch eine Reduktion der Wettbewerbsintensität im Markt. Um dies zu erreichen, muß die Produktion bzw. der Export inländischer Unternehmen besteuert werden! Die Gewinne im Markt steigen dabei insgesamt; d. h. auch die ausländischen Unternehmen profitieren von einer solchen Politik.

1037. Der Erfolg einer expansiv ausgerichteten strategischen Handelspolitik unterliegt einer sehr wesentlichen Bedingung. *Sie darf nicht von ausländischen Regierungen kopiert werden.* Wenn sich ausländische Regierungen an einem Subventionswettlauf zur Entdeckung neuer Märkte beteiligen, ist es wahrscheinlich, daß die späteren Gewinne im Markt schon im Vorfeld, d. h. im Wettbewerb um den Markt, wegkonkurriert werden. Staatliche Politik im In- und Ausland verursacht dann lediglich Kosten. Auch in einem späteren Kampf um Führungspositionen im Markt schadet ein Subventionswettlauf allen Beteiligten. Maßnahmen und Gegenmaßnahmen lassen den zu verteilenden Gewinn immer weiter schrumpfen. Die staatliche Unterstützung der strategischen Position inländischer Unternehmen bei der Abwehr potentieller Konkurrenten oder beim Versuch, verspätet in den Markt einzutreten, wird bei einer entsprechenden staatlichen Förderung ausländischer Unternehmen ebenfalls wirkungslos.

Die Wahrscheinlichkeit, daß ausländische Regierungen auf eine expansive strategische Handelspolitik reagieren, ist groß. Schließlich gehen die Gewinne, die eine solche Politik den Unternehmen eines Landes bringt, zu Lasten der Gewinne ausländischer Konkurrenten. Diese werden ihre Regierungen zu Gegenmaßnahmen drängen. Man findet hier die typische Situation des sogenannten *„Gefangenendilemmas"* vor. Im Ergebnis stellen sich alle an dem Subventionswettlauf um strategische Märkte beteiligten Staaten schlechter. Von sich aus ist jedoch keine Regierung bereit, ihre Förderpolitik einzustellen. Würde sie alleine auf eine solche Politik verzichten, würde sie sich der Kritik im eigenen Land aussetzen und Stimmenverluste bei Wahlen riskieren. Der Verzicht auf eine strategische Handelspolitik bzw. die „Abrüstung" bereits wirksamer Instrumente erscheint insofern nur möglich, wenn sich dazu alle Staaten bindend verpflichten. Forderungen inländischer Unternehmen nach Subventionen in strategischen Bereichen könnten dann nicht mehr damit begründet werden, daß ausländische Unternehmen ebenfalls unterstützt würden.

3.1.3 Absage an eine aggressive Handelspolitik

1038. Viele der *theoretischen Annahmen,* die für den Erfolg einer strategischen Handelspolitik sprechen, sind *realitätsfern.* Die *Informationsanforderungen* in bezug auf die korrekte Auswahl gewinnträchtiger Weltmärkte, die Kenntnis der Kosten- und Nachfragebedingungen und die Einschätzung des Marktverhaltens der Unternehmen übersteigen bei weitem die Möglichkeiten der praktischen Politik. Selbst wenn Informationsprobleme befriedigend lösbar wären, ist es fraglich ob, die Voraussetzungen für eine *langfristige Beständigkeit und Glaubwürdigkeit der Politik* erfüllt sind, ohne die die strategische Position inländischer Unternehmen nicht verbessert werden kann. Subventionen und protektionistische Maßnahmen sind immer mit *Verteilungswirkungen* verknüpft. Es ist daher zweifelhaft, ob für eine strategische Handelspolitik ein parteienübergreifender Konsens erzielt werden kann. Damit genügt bereits die Aussicht auf wechselnde politische Mehrheiten, um den Glauben an eine dauerhafte Untersützung inländischer Unternehmen zu zerstören.

1039. Das oben angesprochene Gefangenendilemma verdeutlicht, daß eine strategische Handelspolitik in *zwei verschiedenen Situationen* ergriffen werden kann. Die erste Situation ist dadurch gekennzeichnet, daß im Ausland keine strategische Handelspolitik betrieben wird. Die Politik des Inlands ist in diesem Fall aggressiv. Die zweite Situation setzt voraus, daß im Ausland eine aggressive Politik praktiziert wird, auf die das Inland mit Gegenmaßnahmen reagiert. Die Politik des Inlands ist in diesem Fall defensiv. Die hohen Informationsanforderungen und das Problem der Glaubwürdigkeit stellen sowohl eine aggressive als auch eine defensive strategische Handelspolitik vor kaum lösbare Probleme. Im Hinblick auf eine aggressive Politik sind es allerdings weniger die erheblichen Zweifel am Erfolg, die dafür sprechen, Versuche zu einer strategischen Förderung inländischer Unternehmen zu unterlassen. Wichtiger, weil grundsätzlicher erscheinen die ordnungspolitischen Bedenken, die eine solche Politik weckt.

1040. Eine *aggressive strategische Handelspolitik* steht in krassem Gegensatz zu den Prinzipien eines freien Welthandels. Die Vorteile, die alle Länder aus einer freien Weltwirtschaftsordnung ziehen können, stehen außer Frage. Eine aggressive strategische Handelspolitik stellt in einer solchen Ordnung gerade dann, wenn sie erfolgreich ist, einen nicht vernachlässigbaren Störfaktor dar. Sie verschafft dem eigenen Land Vorteile, die zu Lasten der Weltwirtschaft insgesamt gehen. Sie kann Folgewirkungen entfalten, die das Weltwirtschaftssystem insgesamt bedrohen und die daran anknüpfenden Vorteile zunichte machen.

Der Schritt von einzelnen „Kämpfen" um die Vorherrschaft auf Zukunftsmärkten zu *flächendeckenden Handelskriegen* ist nicht weit. Die Theorie der strategischen Handelspolitik fördert in hohem Maße die Vorstellung, Außenhandel sei ein „Nullsummenspiel". In einem solchen Spiel kann eine Partei nur zu Lasten der anderen gewinnen. Es handelt sich sozusagen um einen reinen Verteilungskampf. Das Bild widerspricht der grundlegenden Erkenntnis, daß Handel für alle Beteiligten Vorteile bringt. Wenn es in den Vordergrund handelspolitischer Auseinandersetzungen gerückt wird, droht es, die Sicht für die eigentlichen Vorzüge des Freihandels zu blockieren. Dies wäre letztlich ein Rückfall in die Zeit des Merkantilismus.

1041. Handelspolitischer Nationalismus gefährdet nicht nur eine freie Handelsordnung. Aus ihm können *schwerwiegende politische Folgen* resultieren. Han-

delspolitische Feindbilder können leicht auf andere Politikbereiche übertragen werden. Die Erfahrung zeigt, daß zwischen der wirtschaftlichen Integration von Ländern und ihrer politischen Beziehung eine enge wechselseitige Verbindung besteht. Die Entwicklung einer freien Weltwirtschaftsordnung trägt zur Stabilisierung des weltpolitischen Systems bei. Eine Desintegration der Weltwirtschaft, etwa durch die Bildung von Handelsblöcken, wirkt dagegen destabilisierend.

3.2 Argumente für handelspolitische Gegenmaßnahmen

3.2.1 Ahndung von Regelverstößen

1042. Im Gegensatz zu einer aggressiven Politik, welche die Schaffung strategischer Vorteile für inländische Unternehmen im Auge hat, versucht eine defensive Politik, gesamtwirtschaftliche Gefahren, die sich aus der *Monopolisierung von Weltmärkten durch ausländische Unternehmen* ergeben, abzuwehren. Eine monopolistische Preissetzung ausländischer Anbieter verschlechtert die Terms of Trade des Inlands. Sie verringert die Kaufkraft inländischer Exporte auf dem Weltmarkt und reduziert damit das inländische Realeinkommen.

Für eine defensive strategische Handelspolitik wird außerdem ein *ordnungspolitisches Argument* angeführt. Im Falle des Erfolges werden die im Ausland durch eine aggressive Politik beabsichtigten Wirkungen zunichte gemacht. Gelingt es, ausländische Regierungen davon zu überzeugen, daß die von ihnen ergriffenen aggressiven Maßnahmen mit wirksamen Gegenmaßnahmen des Inlands beantwortet werden, so ist zu erwarten, daß das Ausland auf eine entsprechende Politik verzichten wird. Die glaubhafte Drohung mit wirksamen Vergeltungsschritten könnte somit das oben beschriebene „Gefangenendilemma" lösen.

1043. Der *Erfolg einer defensiven strategischen Handelspolitik* als Instrument zur Stabilisierung einer freien Weltwirtschaftsordnung hängt entscheidend von drei Bedingungen ab. Erstens müssen Regelverstöße klar definiert und eindeutig nachweisbar sein. Zweitens muß eine klare Trennung zwischen aggressiven und defensiven Maßnahmen möglich sein. Drittens muß die Politik für das Ausland auf Dauer glaubhaft sein.

1044. Eine defensive strategische Handelspolitik richtet sich im Grunde gegen jede staatliche Einflußnahme, die geeignet erscheint, den internationalen Wettbewerb auf hochkonzentrierten Weltmärkten zugunsten nationaler Unternehmen zu verfälschen. Eine erschöpfende und allgemein akzeptierte Auflistung der hierbei *zur Diskussion stehenden staatlichen Maßnahmen* gibt es nicht. Die Wirkungsabläufe, die durch staatliche Eingriffe in einem Wirtschaftssystem angestoßen werden, sind äußerst komplex. Ihr Ergebnis hängt von allgemeinen Rahmenbedingungen ab und kann darüber hinaus durch vorübergehend wirksame Sonderfaktoren beeinflußt werden. Man wird jeweils im Einzelfall prüfen müssen, ob eine bestimmte Maßnahme als Regelverstoß zu werten ist oder nicht.

Am einfachsten ist der Nachweis im Fall *direkter und offener protektionistischer Maßnahmen,* wie Zöllen oder Importkontingenten. Unproblematisch erscheinen auch *direkte Exportsubventionen* und eine *national ausgrichtete öffentliche Beschaffungspolitik,* die inländischen Unternehmen auf strategisch bedeutsamen Märkten einen wichtigen Absatzmarkt sichert. Schwieriger ist dagegen die Beurteilung einer *staatlichen Förderung privater Forschung und Entwicklung.* Eine solche Förderung kann aus den bekannten wohlfahrtstheoretischen Gründen erfolgen und darauf gerichtet sein, die positiven externen Effekte privater Forschung und Entwicklung auszugleichen. Hierin ist kein Regelverstoß zu sehen. Dagegen wären staatliche Hilfen, die gezielt auf die Entwicklung sogenannter strategischer Technologien gerichtet sind, zu beanstanden. Die Trennlinie zwischen erlaubter und unerlaubter Förderung wird in der Praxis nicht immer leicht zu ziehen sein. In der Regel wird die Forderung nach einer defensiven strategischen Handelspolitik mit der Feststellung eingeleitet, daß heimische Unternehmen in wichtigen Spitzentechnologien gegenüber dem Ausland an Boden verloren haben. Dies beantwortet allerdings nicht die entscheidende Frage, ob im Ausland private Forschung und Entwicklung strategisch gefördert wurde, oder ob im Ausland lediglich eine effizientere Technologiepolitik betrieben wurde, die im Grundsatz mit den allgemeinen wohlfahrtstheoretischen Zielen der inländischen Politik übereinstimmt.

Die Unterscheidung zwischen „fairem" und „unfairem" Verhalten wird dort besonders schwierig, wo der Staat nicht durch direkte finanzielle Zuwendungen in den Wirtschaftsprozeß eingreift, sondern diesen über die *Gestaltung der Rahmenbedingungen* beeinflußt. Das Problem besteht darin, legitimen internationalen Standortwettbewerb bzw. legitime sicherheits-, umwelt- oder gesundheitspolitische Zielsetzungen von unerlaubter wirtschaftspolitischer Einflußnahme zu trennen. Inwieweit einzelne Rahmenbedingungen als Regelverstoß zu ahnden sind, hängt einserseits davon ab, inwieweit sie eine gezielte Wirkung speziell in den Sektoren entfalten, die im Sinne der strategischen Handelspolitik bedeutsam sind; andererseits wird es darauf ankommen, in welchem Umfang eine Wettbewerbsverfälschung zur Erreichung der angestrebten Ziele notwendig ist.

1045. Damit eine Strategie handelspolitischer Gegenmaßnahmen die gewünschte abschreckende und disziplinierende Wirkung entfalten kann, muß sie von einer aggressiven Politik deutlich unterschieden werden können. Andernfalls besteht die Gefahr, daß sie selbst als aggressive Politik mißverstanden wird. Das Vertrauen, das zum gegenseitigen Abbau strategischer Handelspolitik erforderlich ist, würde dadurch zunichte gemacht. Das Ausland muß sich darauf verlassen können, daß sein Verzicht auf eine strategische Handelspolitik nicht vom Inland dazu genutzt wird, die heimische Industrie weiter zu fördern, indem zunächst defensiv eingesetzte Maßnahmen beibehalten werden und in der Folge aggressiv wirken.

Das *Problem der Trennung defensiver und aggressiver Strategien* besteht vor allem dann, wenn jeweils die gleichen Instrumente gewählt werden. Der defensive bzw. aggressive Charakter einer Maßnahme, beispielsweise einer gezielten FuE-Förderung oder Produktionssubventionierung, hängt dann allein davon ab, ob sie einer entsprechenden Maßnahme des Auslandes vorausgeht oder folgt. Die Bedeutung handelspolitischer Instrumente, die allein defensiv wirken, für eine ordnungsfördernde strategische Handelspolitik wird in der Literatur selten hervorgehoben. In dieser Hinsicht besteht ein wesentliches theoretisches Defizit.

Die Möglichkeit zur Unterscheidung zwischen einer aggressiven und defensiven Politik wird nicht zuletzt durch die Fähigkeit, Regelverstöße zu definieren und nachzuweisen, beeinflußt. Uneinigkeit darüber, ob Regelverstöße vorliegen oder nicht, ist eher geeignet, Handelskonflikte zu schaffen bzw. zu verschärfen als sie zu entspannen.

1046. Jede strategische Politik steht und fällt mit der *Glaubwürdigkeit*, die sie bei der Gegenseite besitzt. Eine defensive strategische Handelspolitik unterliegt damit derselben einschränkenden Bedingung, die auch für eine aggressive Politik gilt. Inländische Unternehmen müssen sich darauf verlassen können, daß ihre Regierung, die sie zu risikoreichen langfristigen Investitionen in strategischen Bereichen drängt, nicht bald darauf einen handelspolitischen Kurswechsel unternimmt. Ausländische Regierungen müssen wissen, daß die Bereitschaft zu handelspolitischen Gegenmaßnahmen im Inland nicht von Personen und Parteien abhängt.

3.2.2 Abhängigkeit in Schlüsselindustrien

1047. Die Forderung nach einer strategischen Handelspolitik wird häufig mit dem Hinweis begründet, daß eine drohende *Abhängigkeit von ausländischen Anbietern in Schlüsseltechnologien* abgewehrt werden müsse. Ansatzpunkt ist die Feststellung eines bereits bestehenden Rückstandes bzw. eines drohenden Rückfalls inländischer Unternehmen in wichtigen Hochtechnologien gegenüber dem Ausland. Es bleibt dahingestellt, ob die Dominanz des Auslands Resultat einer strategischen Handelspolitik ist oder auf anderen Faktoren beruht. Das Argument einer drohenden Abhängigkeit in Schlüsseltechnologien ist grundsätzlich unabhängig von der Forderung, Regelverstöße zu ahnden. Beide Argumente können allerdings auch kombiniert werden.

1048. Der *Begriff der Schlüsseltechnologie* ist schillernd. Eine exakte Definition gibt es nicht. Gemeint ist eine Technologie, die für den technischen Fortschritt in einer bestimmten wirtschaftlichen Entwicklungsphase von zentraler Bedeutung ist. Man denkt beispielsweise an die Dampfmaschine und die Eisenbahn im Rahmen der industriellen Revolution, oder an die Elektrizität, das Telefon, das Auto und das Flugzeug, deren Verbreitung die wirtschaftliche Entwicklung um die Jahrhundertwende bzw. seit Beginn des Jahrhunderts entscheidend prägten. Seit einiger Zeit schreibt man insbesondere der Mikroelektronik die Rolle einer Schlüsseltechnologie zu. Schlüsseltechnologien ist gemeinsam, daß sie in vielen Produktionsbereichen entweder direkt eingesetzt werden, oder indirekt durch die Leistung der mit ihrer Hilfe hergestellten Produkte in die Wertschöpfung einfließen. Schlüsseltechnologien besitzen damit quasi infrastrukturellen Charakter. Die Leistung von Elektrizität, Telefon, Bahn, Auto oder Flugzeug ist in praktisch allen Produkten enthalten. Die Mikroelektronik findet bereits in vielen und immer mehr Produkten und Produktionsverfahren Verwendung.

Die *gesamtwirtschaftliche Bedeutung einer Schlüsseltechnologie* wird durch ihren direkten Beitrag zur Wertschöpfung der Unternehmen im allgemeinen deutlich unterschätzt. Dies ist einerseits Folge des Wettbewerbs. Wettbewerb verhindert, daß Unternehmen, die Schlüsseltechnologien beherrschen, die damit in vielen Bereichen möglichen Produktivitätssteigerungen durch monopolistische Preise abschöpfen. Andererseits erhöht die Einführung einer Schlüsseltechnologie in der Regel die Produktivität des komplementären Produktionsfaktors Arbeit. Der Wettbewerbs- und der Komplementärseffekt bewirken, daß die Früchte des technischen Fortschritts den Arbeitern und Konsumenten in Form höherer Realeinkommen zugute kommen.

1049. *Argumente für eine staatliche Förderung von Schlüsseltechnologien* unter handelspolitischen Gesichtspunkten sind nicht neu. Sie ähneln im Grunde dem sogenannten *Erziehungszollargument*, das in der englischen Literatur unter dem Begriff des „Infant-Industry"-Arguments bekannt ist. Erziehungszölle sind als protektionistische Schutzmaßnahme gedacht, um im Inland heranwachsende Industrien („infant industries") vor Auslandswettbewerb zu schützen. Der Zoll soll das inländische Preisniveau soweit über den Weltmarktpreis anheben, daß es für Unternehmen im Inland privatwirtschaftlich lohnenswert wird, in den Aufbau der Industrie zu investieren. Von den Industrien nimmt man an, daß sie für das Wachstum der Volkswirtschaft sehr wichtig sind.

Die Gültigkeit des Erziehungszollsarguments ist an mehrere Bedingungen geknüpft. Es muß sich um eine Industrie handeln, deren Entwicklung kurzfristig nicht rentabel ist, die aber nach einer Anlaufphase Produktivitätsfortschritte in anderen Branchen, sogenannte *positive Abstrahleffekte*, erzeugt, welche die ursprünglichen Investitionen sinnvoll erscheinen lassen. Die Produktivitätsfortschritte müssen lokal sein, d. h. an den Produktionsstandort der Industrie gebunden sein; sonst könnten sie auch über den internationalen Handel der Erzeugnisse der Industrie ins Inland übertragen werden. Die Abstrahleffekte müssen den Charakter positiver externer Effekte aufweisen. Die Möglichkeit, daß die Produktivitätsgewinne von privaten Unternehmen abgeschöpft werden, darf nicht gegeben sein. Staatliches Eingreifen wäre in diesem Fall nicht erforderlich. Private Unternehmen hätten ein hinreichendes Eigeninteresse an der Entwicklung der Industrie. Schließlich muß die Schutzmaßnahme temporär sein. Sie darf nur den Zeitraum privatwirtschaftlich unrentabler Produktion abdecken.

1050. Im Gegensatz zum Erziehungszollargument bezieht sich das Argument, das aus der *Theorie der*

strategischen Handelspolitik für eine Förderung von Schlüsseltechnologien abgeleitet wird, nicht auf positive externe Effekte. Ansatzpunkt ist nicht das zu niedrige Weltmarktpreisniveau, sondern im Gegenteil der zu *geringe Wettbewerb* unter den Anbietern einer Schlüsseltechnologie. Für die geringe Wettbewerbsintensität werden im Verhältnis zum Marktvolumen erhebliche Größenvorteile sowie hohe und dauerhafte Marktzutrittsschranken verantwortlich gemacht. Größenvorteile werden einerseits aus den umfangreichen FuE-Investitionen, die zur Entwicklung der Schlüsseltechnologie erforderlich sind, abgeleitet. Andererseits wird auf ausgeprägte Lerneffekte verwiesen, die bei der Umsetzung der Technologie in die Massenproduktion neuer Hochtechnologieprodukte auftreten können. Die Marktzutrittsschranken werden damit begründet, daß sowohl die FuE-Aufwendungen, als auch die Lerneffekte irreversible Investitionen darstellen. Die Annahme, daß aus FuE-Investitionen dauerhafte Marktzutrittsschranken resultieren, impliziert, daß die Ergebnisse privater Forschung langfristig vor dem Zugriff potentieller Wettbewerber geschützt werden können. Nur so kann wesentlicher Imitationswettbewerb verhindert werden.

Die *dauerhafte Monopolisierung einer Schlüsseltechnologie durch ausländische Unternehmen* hätte schwerwiegende Folgen für die inländische Wirtschaft. Die monopolistisch überhöhten Preise würden die Terms of Trade des Inlandes wegen der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Schlüsseltechnologie erheblich verschlechtern. Die Verteuerung eines zentralen Inputs mindert das Wachstumspotential. Die Produktivitätsgewinne, die mit dem Einsatz der Schlüsseltechnologie möglich sind, würden zumindest teilweise von den ausländischen Anbietern abgeschöpft und würden sich daher nicht in vollem Umfang in Realeinkommenssteigerungen inländischer Arbeitnehmer und Konsumenten niederschlagen.

1051. Von einer strategischen Handelspolitik wird erwartet, daß sie den Gefahren, die aus der Monopolisierung einer Schlüsseltechnologie durch das Ausland drohen, begegnen kann. Sie soll inländischen Unternehmen die strategischen Nachteile aus dem Weg räumen, die sie als „Latecomer" bzw. aufgrund einer staatlichen Förderung der Konkurrenten im Ausland am Marktzutritt hindern. Im Ergebnis erhofft man sich eine wesentliche *Wettbewerbsbelebung*. Die beabsichtigte Wirkung ist somit derjenigen des Erziehungszollarguments entgegengesetzt. Im Grunde ist der tatsächliche Marktzutritt inländischer Unternehmen, den das Infant-Industry-Argument für eine erfolgreiche Politik voraussetzt, auch nicht erforderlich. Es genügt theoretisch, wenn die staatliche Politik die Marktzutrittsschranken inländischer Unternehmen senkt, so daß wesentlicher potentieller Wettbewerb wirksam wird. Ein solcher Wettbewerb erlaubt es, die Vorteile der Schlüsseltechnologie im internationalen Handel zu nutzen. Eine Entwicklung der Technologie im Inland ist nicht notwendig.

Unter den genannten Bedingungen ist es leicht ersichtlich, warum private Unternehmen allein nicht für die wesentliche Wettbewerbsbelebung sorgen können. Die Vorteile niedriger Marktpreise, die der eigentliche Erfolg eines Marktzutritts sind, kommen der Wirtschaft insgesamt zugute, nicht aber den Unternehmen, die für den Wettbewerb gesorgt haben. Diese tragen jedoch die Kosten des Marktzutritts. Eine staatliche Subvention verwandelt einen Teil der privaten Marktzutrittskosten in gesellschaftliche Kosten. Die Subvention finanziert sich quasi aus den Wohlfahrtsgewinnen, die aufgrund der niedrigeren Preise der Schlüsseltechnologie bzw. der damit produzierten Hochtechnologieprodukte entstehen. Eine solche Maßnahme genügt dem gewöhnlichen *Effizienzkriterium einer rationalen Wirtschaftspolitik*, wenn die Wohlfahrtsgewinne aus den niedrigeren Preisen die Höhe der Subvention übersteigen, die erforderlich ist, um inländische Unternehmen gegenüber ausländischen Konkurrenten wettbewerbsfähig zu machen.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines inländischen Unternehmens kann auch über eine temporäre Abschottung des Inlandsmarktes erreicht werden, wenn dieser hinreichend groß ist. Man erlaubt dem Unternehmen damit, im Inland Größenvorteile und Lerneffekte auszuschöpfen und die strategischen Nachteile gegenüber ausländischen Konkurrenten auszugleichen. Die *protektionistische Lösung* hat jedoch zwei Fehler. Sie verstärkt erstens temporär die wachstumsschädlichen Wirkungen eines zu hohen Preises der Schlüsseltechnologie. Die pauschale Schutzwirkung kann zweitens bei den Unternehmen falsche Anreize setzen und die unternehmensinterne Effizienz senken.

1052. Der Gedanke einer *bedingten Subventionszusage* an inländische Unternehmen mit dem Ziel, deren strategische Position als potentielle Wettbewerber zu fördern, ist in der praktischen Wirtschaftspolitik nicht bekannt und wohl auch nicht anwendbar. Eine strategische Handelspolitik wird in der Praxis den Marktzutritt eines inländischen Unternehmens bewußt fördern. Dies kann im Falle eines Erfolges zwei Konsequenzen haben: Entweder geht der Marktzutritt eines inländischen Unternehmens zu Lasten des Marktaustritts eines ausländischen Anbieters, oder die Zahl der Unternehmen im Markt steigt. Beide Wirkungen sind genauer abzuschätzen, um die Vorteilhaftigkeit einer strategischen Handelspolitik im Einzelfall beurteilen zu können.

Der *Austausch eines ausländischen Anbieters* durch einen inländischen löst nicht das Wettbewerbsproblem. Es wird lediglich ein Teil der Monopolgewinne von dem ausscheidenden auf das inländische Unternehmen verlagert. Die gesamtwirtschaftlichen Gewinne einer Preissenkung entfallen. Die Wahrscheinlichkeit, daß die strategische Handelspolitik gesamtwirtschaftlich effizient ist, sinkt.

Eine *Erhöhung der Zahl der Anbieter* kann auf zweierlei Weise gesamtwirtschaftlich schädlich sein. Der Umsatz je Anbieter ist im Vergleich zur Ausgangssituation geringer. Unternehmen können daher noch vorhandene statische Größenvorteile und Lerneffekte weniger ausschöpfen, so daß sich das Niveau der Produktionskosten erhöht. Die Kostensteigerung ist zunächst als solche von den Vorteilen einer Preissenkung abzuziehen. Zugleich reduziert sie den Preissenkungsspielraum aufgrund der Wettbewerbsbelebung. Zuviele Anbieter im Markt können den Wettbewerb allerdings auch über das gewünschte Maß hinaus

verschärfen. Dies ist insbesondere dann zu erwarten, wenn in der Folge des Marktzutritts ein Kampf um Marktanteile ausbricht, an dem sich in- und ausländische Regierungen beteiligen. Ein Preisverfall würde nicht nur die öffentlichen Budgets belasten. Er würde sich auch negativ auf den technischen Fortschritt auswirken. Der Strukturprozeß, der mit der Verbreitung der Schlüsseltechnologie einhergeht, würde über das gesamtwirtschaftlich sinnvolle Maß hinaus beschleunigt. Gesamtwirtschaftlich rentable Investitionen zur Weiterentwicklung der Technologie würden angesicht zu niedriger Preise unterlassen.

1053. Ein wichtiger Aspekt bleibt in der Auseinandersetzung um eine strategische Förderung von Schlüsseltechnologien zumeist außer Acht. Entscheidend ist nicht allein die Frage, ob es eine Schlüsseltechnologie gibt, welche die Marktstrukturbedingungen der strategischen Handelspolitik erfüllt. Es wäre auch wichtig zu wissen, ob es nicht sogar *mehrere solcher Schlüsseltechnologien* gibt. In diesem Fall wäre weiter zu klären, in welcher Beziehung diese Schlüsseltechnologien zueinanderstehen. Zwei Möglichkeiten können unterschieden werden: Komplementarität und Unabhängigkeit.

Eine *Komplementarität* liegt vor, wenn eine Technologie nur oder zumindest wesentlich besser im Gleichschritt mit anderen Technologien entwickelt werden kann. Die Schlüsseltechnologien bilden sozusagen ein System, wobei jede einzelne Technologie ein für die Brauchbarkeit des Gesamtsystems notwendiges Element darstellt. Dieser Fall verschärft zunächst das Problem einer technologischen Abhängigkeit. Ausländische Unternehmen, denen es gelingt eine Schlüsseltechnologie zu monopolisieren, haben aufgrund der Komplementarität leichteren Zugang zu den anderen Schlüsseltechnologien. Denkbar ist aber auch, daß die gemeinsame Entwicklung mehrere komplementärer Schlüsseltechnologien in einem solchen Umfang Ressourcen beansprucht, daß das Potential einer Volkswirtschaft dazu nicht ausreicht. Die bessere Lösung ist dann eine internationale Arbeitsteilung, in der Unternehmen aus mehreren Ländern einzelne Schlüsseltechnologien entwickeln. Aufgrund der Komplementarität erfordert eine solche Arbeitsteilung einen ständigen Austausch von Forschungsergebnissen bzw. einen intensiven Handel mit Hochtechnologieprodukten. Diese Konstellation entschärft erheblich die Gefahr, daß Unternehmen, die in einer Schlüsseltechnologie führend sind, monopolistische Preise fordern. Die gegenseitige Abhängigkeit schafft ein Umfeld, das kooperatives Verhalten fördert. Nichtkooperatives Verhalten kann sofort und glaubhaft bestraft werden, indem die Preise der im Inland entwickelten Schlüsseltechnologie ebenfalls angehoben werden.

Die Wahrscheinlichkeit, daß es zu einer internationalen Arbeitsteilung in der Entwicklung mehrerer Schlüsseltechnologien kommt, ist dann hoch, wenn *keine Komplementarität* besteht. Ein Land, das in einer Technologie führend ist, kann daraus keinen besonderen Vorteil für die Entwicklung anderer Technologien ableiten. Die Vorteile einer internationalen Arbeitsteilung bei der Überwindung der gesamtwirtschaftlichen Ressourcenknappheit schlagen hier unmittelbar durch.

3.2.3 Vorläufiger Befund und offene Fragen

1054. Defensivmaßnahmen erhalten im politischen Prozeß oft schon deshalb Gewicht, weil sie als Akt der „Fairneß" dargestellt und legitimiert werden können. Einer Regierung wird man nicht nur das Recht zugestehen, gegen Regelverstöße des Auslands, die gesamtwirtschaftlichen Schaden im Inland anrichten, vorzugehen, man wird ihr sogar die Pflicht auferlegen, dagegen etwas zu unternehmen. Einen ähnlichen Eindruck können plastische Schilderungen über die Gefahren einer Abhängigkeit in Schlüsseltechnologien hinterlassen. Die psychologische Wirkung von „Fairneß"-Argumenten und „Abhängigkeits"-Szenarien droht die eigentlichen *Fragen, die zur Beurteilung handelspolitischer Gegenmaßnahmen beantwortet werden müssen,* zu verschütten. Zunächst muß geprüft werden, ob in der Realität die Voraussetzungen erfüllt sind, die theoretisch einen Handlungsbedarf begründen. Danach stellt sich die Frage, inwieweit eine defensive strategische Handelspolitik geeignet ist, die festgestellten Probleme zu lösen. Die bisherigen Erörterungen führen zu folgendem Befund.

1055. Der *Nachweis von Regelverstößen* ist oftmals schwierig. Eine voreilige Reaktion kann Handelskonflikte auslösen bzw. verschärfen. Gegenmaßnahmen müssen sich somit auf eindeutig belegbare Regelverstöße beschränken. Wichtiges Kriterium ist die sektorenspezifische Wirkung staatlicher bzw. privater Praktiken. Außerdem müssen Märkte betroffen sein, auf welche die Strukturvoraussetzungen der strategischen Handelspolitik zutreffen: im Verhältnis zum Marktvolumen bedeutende Größenvorteile sowie hohe und auf Dauer wirksame Marktzutrittsschranken. Schließlich verliert das Argument der „Fairness" an Glaubwürdigkeit, wenn sich das Inland auf denselben oder anderen strategischen Märkten selbst regelwidrig verhält.

Schlüsseltechnologien sind genau zu definieren. Eine handelspolitisch bedenkliche Abhängigkeit besteht nur dann, wenn eine dauerhafte Monopolisierung der Schlüsseltechnologie durch ausländische Unternehmen zu erwarten ist. Bei funktionsfähigem Wettbewerb besteht kein Handlungsbedarf, auch wenn inländische Unternehmen die Schlüsseltechnologie nicht beherrschen. Bedingungen für eine dauerhafte Monopolisierung sind im Verhältnis zum Marktvolumen wesentliche Größenvorteile und bedeutsame Marktzutrittsschranke. Insbesondere muß wirksamer Imitationswettbewerb auf Dauer ausgeschlossen werden können. Schließlich ist zu prüfen, ob es nicht mehrere Schlüsseltechnologien gibt, welche die genannten Voraussetzungen erfüllen. In diesem Fall entfallen die aus einer möglichen Abhängigkeit resultierenden Gefahren für eine Volkswirtschaft, wenn eine internationale Arbeitsteilung bei der Entwicklung der verschiedenen Schlüsseltechnologien gefunden werden kann.

1056. Die *Eignung handelspolitischer Gegenmaßnahmen zur Ahndung von Wettbewerbsverfälschungen auf internationalen Märkten* ist fraglich. Zweifel bestehen zum einen im Hinblick auf die erforderliche langfristige Glaubwürdigkeit einer solchen Politik.

Außerdem scheinen keine Instrumente verfügbar, die ausschließlich defensiv wirken. Die Möglichkeit, das Gefangenendilemma einer gegenseitigen strategischen Handelspolitik zu lösen, wird dadurch begrenzt.

Die *Tauglichkeit handelspolitischer Gegenmaßnahmen zur Lösung des Abhängigkeitsproblems in Schlüsseltechnologien* ist an zwei Bedingungen geknüpft. Erstens ist eine genaue Analyse der Ursachen erforderlich, die zu der Dominanz ausländischer Unternehmen in einer Schlüsseltechnologie geführt haben. Die strategische Handelspolitik unterstellt, daß Vorteile des Auslands im wesentlich strategisch bedingt sind. In der Realität gibt es zahlreiche andere Gründe, wenn inländische Unternehmen in der Entwicklung von Schlüsseltechnologien zurückfallen. Unternehmensversagen, aber auch allgemeine Standortnachteile können dafür verantwortlich sein, daß die Entwicklung einer Schlüsseltechnologie im Inland von vorneherein teurer ist als im Ausland. In beiden Fällen greifen die Instrumente einer strategischen Handelspolitik nicht. Zweitens ist eine Subventionierung inländischer Unternehmen im Sinne der strategischen Handelspolitik nicht schon deshalb erfolgreich, weil es gelingt, ein inländisches Unternehmen unter den Führern einer Schlüsseltechnologie zu plazieren. Die weiteren Wirkungen eines solchen Schrittes müssen ebenfalls berücksichtigt werden. Wird lediglich ein ausländischer Anbieter durch einen inländischen ersetzt, so wird das Ziel der Wettbewerbsbelebung verfehlt. Im Fall einer übermäßigen Verschärfung des Wettbewerbs werden die weitere Entwicklung der Schlüsseltechnologie und der Strukturprozeß erheblich gestört. Beide Wirkungsmöglichkeiten schränken die Aussichten auf einen erfolgreichen Einsatz strategischer Handelspolitik ein.

1057. Die theoretische Analyse hat im wesentlichen dazu beigetragen, die eingangs erwähnten Kriterien für die Beurteilung handelspolitischer Gegenmaßnahmen genauer zu fassen. Eine abschließende Bewertung ist auf der theoretischen Ebene allein nicht möglich. Die Vorgabe theoretischer Prüfkriterien ist lediglich ein erster Schritt. Die *empirische Relevanz der Argumente* kann nur im Einzelfall festgestellt werden. Aus diesem Grund werden im nächsten Abschnitt drei Industrien untersucht, die im Mittelpunkt handelspolitischer Auseinandersetzungen stehen: der *Flugzeugbau*, die *Mikroelektronik* und die *Automobilindustrie*. Die Fallstudien liefern nicht allein Aufschlüsse über die Situation in den untersuchten Branchen. Sie lassen auch die praktischen Probleme erkennen, die bei der Erfassung von Regelverstößen und bei der Abgrenzung von Schlüsseltechnologien auftreten. Eine defensive strategische Handelspolitik wird sich mit diesen Problemen immer auseinandersetzen müssen.

1058. Auch die Frage nach der *Eignung handelspolitischer Gegenmaßnahmen* kann nicht allein auf der theoretischen Ebene geklärt werden. Weitere Aspekte müssen berücksichtigt werden: Erstens die Funktionsweise des politisch-administrativen Systems, zweitens alternative Wege zu einer Problemlösung und drittens bestehende nationale, internationale und supranationale handelspolitische Institutionen.

— An der Funktionsweise des *politisch-administrativen Systems* entscheidet es sich, ob handelspolitische Gegenmaßnahmen zielgerecht eingesetzt werden oder nicht. Kann das politisch-administrative System den Informationsanforderungen gerecht werden, die bei der Feststellung des Handlungsbedarfs und der Wahl des Mitteleinsatzes gelöst werden müssen? Wie hoch ist die Gefahr, daß handelspolitische Gegenmaßnahmen für allgemeine protektionistische Zwecke mißbraucht werden?

— Staatliche Wettbewerbsverfälschungen, private Wettbewerbsbeschränkungen und Gefahren einer Monopolisierung von Schlüsseltechnologien wären am besten im Rahmen einer *internationalen Wettbewerbsordnung* zu lösen, an welche alle Regierungen gebunden sind und welcher alle Unternehmen unterliegen. Unilaterale Gegenmaßnahmen kämen demnach nur als Zweitbestlösung in Frage, wenn eine befriedigende multilaterale Lösung nicht in Sicht ist. Sofern Rückstände heimischer Unternehmen in wertschöpfungsintensiven Wirtschaftszweigen auf staatlich bedingten bzw. beeinflußbaren Standortnachteilen beruhen, sind handelspolitische Instrumente generell ungeeignet. Statt dessen wären Maßnahmen zu ergreifen, welche die Position des Inlands im internationalen Standortwettbewerb verbessern.

— Die Suche nach praktischen Lösungen muß die Möglichkeiten sowie den *gegebenen Rahmen nationalen, internationalen und supranationalen Rechts* berücksichtigen. Die Bundesrepublik Deutschland hat ihre handelspolitischen Kompetenzen weitgehend an die EG abgetreten. Die Handelspolitik unter den Mitgliedstaaten ging in der europäischen Binnenmarktpolitik auf. Gemäß Artikel 3b, 113 und 116 EWG-Vertrag tritt die EG auch in die handelspolitischen Beziehungen der Einzelstaaten gegenüber Drittländern und internationalen Organisationen ein. Die Handelspolitik der EG ist selbst wiederum rechtlichen Normen unterworfen. Gemäß Artikel 110 EWG-Vertrag ist die EG dem Ziel einer liberalen Weltwirtschaftsordnung verpflichtet. Artikel 3g EWG-Vertrag formuliert die Errichtung eines Systems freien und unverfälschten Wettbewerbs als Aufgabenziel der Gemeinschaft. Schließlich ist die EG in Wahrnehmung der Interessen der Einzelstaaten faktisches Mitglied des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT). Ihre Handelspolitik ist damit auch an den Normen des GATT zu messen.

Die drei angesprochenen Fragenkomplexe sind Gegenstand der beiden letzten Abschnitte.

4. Empirischer Befund

4.1 Flugzeugbau

4.1.1 Marktstruktur

1059. Der Weltmarkt für zivile Großraumflugzeuge wird von nur wenigen Unternehmen beherrscht. Zur Zeit sind es die amerikanischen Unternehmen Boeing

und McDonell Douglas sowie die europäische Airbus Industrie. Inwieweit die *hohe Anbieterkonzentration* das Marktergebnis beeinträchtigt, hängt einerseits vom Wettbewerbsverhalten der Oligopolisten, andererseits von den Marktzutrittsschranken ab.

1060. Der Flugzeugbau ist durch *erhebliche Größenvorteile* in der Produktion geprägt. Zunächst sind hier die statischen Skalenerträge zu nennen, die aus den hohen Fixkosten der Produktion resultieren. Die Entwicklung eines neuen Flugzeugtyps erfordert Investitionen in Milliardenhöhe. Schätzungen zufolge betrugen sie bei dem Anfang der 70er Jahre entwickelten Airbus 300 rund 1,5 Mrd. US $. Heute übersteigen sie diesen Betrag bereits um mehr als das Doppelte. Die Bedeutung von Forschung und Entwicklung zeigt sich auch in der Struktur der laufenden Ausgaben. FuE-Aufwendungen erreichen im Luft- und Raumfahrzeugbau der Bundesrepublik ein Viertel des Umsatzes der Branche. Bezogen auf die Wertschöpfung erhöht sich der Anteil auf 50 %. Die Hälfte der unternehmensintern verursachten Kosten ist demnach nicht durch die laufende Herstellung von Flugzeugen, sondern durch die Vorbereitung zukünftiger Produktion bedingt. Der Flugzeugbau nimmt in dieser Hinsicht eine besondere Stellung ein. Im Industriedurchschnitt beträgt der Wertschöpfungsanteil von FuE-Ausgaben lediglich 10 %. Selbst der ebenfalls forschungsintensive Bereich der Elektrotechnik weist nur einen Anteil von knapp 20 % auf.

Die Deckung der hohen Entwicklungskosten im Wettbewerb erfordert ein hinreichend hohes Produktionsvolumen. Die Fixkosten können so auf mehrere Flugzeuge verteilt werden. Die Kosten je produzierter Einheit sinken. Kleinere Anbieter hätten aus diesem Grund einen erheblichen Wettbewerbsnachteil und könnten sich wohl nicht auf Dauer im Markt halten. *Der überwiegende Teil der Entwicklungskosten ist irreversibel.* Die Ergebnisse der unternehmensinternen Forschung und Entwicklung besitzen außerhalb der Unternehmen einen wesentlich niedrigeren Wert. Sie sind nur in geringem Umfang patentierbar. Eine Deckung der Kosten durch den Handel von Lizenzen ist nicht möglich. Die entwicklungsbedingten Fixkosten beeinflussen daher nicht nur die Konzentration im Markt, sie wirken auch als Marktzutrittsschranke.

1061. Der Flugzeugbau weist darüber hinaus *erhebliche dynamische Skalenerträge* auf. Sie ergeben sich aus den Lerneffekten im Verlauf der Produktion. Das Herausfinden der optimalen Abfolge unter den zahlreichen Arbeitsschritten beruht im wesentlichen auf Erfahrungswissen. Das Wissen ist an Personen und Arbeitsteams gebunden und daher nicht beliebig reproduzierbar bzw. übertragbar. Neue Anbieter sind gezwungen, es im Aufbau der eigenen Produktion zu erwerben.

Das *Ausmaß der Lerneffekte* läßt sich exakt nur schwer ermitteln. Verschiedene Schätzungen, die sich auf frühere Studien bzw. auf Unternehmensdaten über den Arbeitseinsatz in der Produktion einzelner Flugzeugtypen stützen, gelangen zu einer Lernrate von 0,2. Die Kosten pro produzierter Einheit sinken demnach um 20 %, wenn der kumulierte Output verdoppelt wird. Eine Lernrate von 0,2 deckt sich auch

Tabelle 2

Tatsächliche und hypothetisch benötigte Arbeitsstunden bei der Produktion des Airbus A-300 *)

Kumulierter Output	Tatsächlicher Arbeitseinsatz	Hypothetischer Arbeitseinsatz bei einer Lernrate von 0,2
1	340 000	340 000
87	78 000	80 740
300	56 000	54 200

*) Die Angaben beziehen sich auf den Arbeitseinsatz, der bei MBB geleistet wird, nicht auf den gesamten Arbeitseinsatz für den A-300.

Quelle: Berechnung des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel in Anlehnung an Daniel Todd, Jamie Simpson, The World Aircraft Industry, London 1986

ungefähr mit den Zahlenangaben für den Arbeitseinsatz in der Produktion des Airbus A-300 bei MBB. Für die Lernrate wird dabei der folgende Verlauf unterstellt:

$$\ln A(x) = \ln a + \frac{\ln x}{\ln 2}(1-b).$$

A bezeichnet die Arbeitsstunde pro Flugzeug, a die Arbeitsstunde für das zuerst produzierte Flugzeug, b die Lernrate und x den kumulierten Output. Der nach dieser Formel geschätzte Verlauf des Arbeitseinsatzes in der Produktion entspricht ungefähr dem tatsächlichen Verlauf in den ersten Jahren der Airbusproduktion *(Tabelle 2)*.

Schätzungen zufolge treten Lerneffekte noch bis zu einer Produktionsstückzahl von rund 700 Flugzeugen auf. Weltweit werden pro Jahr nur wenige hundert Großflugzeuge abgesetzt *(Tabelle 3)*. Ein Konkurrent muß deshalb sehr rasch einen hohen Marktanteil erreichen, um die erfahrungsbedingten Kostenvorteile der bereits im Markt befindlichen Unternehmen aufzuholen. Auch dann kann es noch zehn oder mehr Jahre dauern, bis er ein Outputvolumen erreicht, bei dem die Lerneffekte ausgeschöpft sind. Von dynamischen Skalenerträgen geht damit ebenfalls eine wesentliche Konzentrationswirkung aus. Da die Lerneffekte nicht auf andere Produktionsbereiche übertragbar sind, stellen sie zudem eine *erhebliche Marktzutrittsschranke* dar.

1062. Der Zutritt potentieller Konkurrenten kann schließlich auch durch *Verbundvorteile in der Produktion* erschwert werden. Ausgeprägte Verbundvorteile zwingen Neuanbieter zu einer breiteren Produktions- bzw. Angebotspalette. Sie erschweren den Marktzutritt, weil sie die Strategie einer schrittweisen Markterschließung über den Einstieg in Marktnischen verhindern.

Grundlegende Konstruktionsprinzipien eines Flugzeugtyps sind zumindest teilweise auf andere Typen übertragbar. Entwicklungskosten können daher in Grenzen über mehrere Typen verteilt werden, wodurch die Kostenbelastung je Typ sinkt. Die Verbundvorteile im *Bereich der Konstruktion* zwingen die Hersteller allerdings nicht, mit ihrem Angebot den

Tabelle 3

Lieferung von zivilen Großflugzeugen nach Flugzeugtyp 1952 bis 1990

	1952—60	1961—65	1966—70	1971—75	1976—80	1981—85	1986—90	Summe
B-707	176	281	390	53	37	30		967
B-727		212	519	348	513	142		1 734
B-737			260	180	275	469	786	1 970
B-747			96	172	219	146	194	827
B-757						81	250	331
B-767						129	214	343
DC-8	112	134	293	117				556
DC-9/MD80		5	599	195	156	282	559	1 796
DC-10				212	127	40	16	395
MD-11							3	3
L-1011				122	73	53		248
880/890	14	88						102
Nordamerika	302	720	2 157	1 299	1 400	1 372	2 022	9 272
A-300				13	108	147	83	351
A-310						71	110	181
A-320							132	132
Comet	79	32	1					112
Caravelle	57	137	73	12				279
Trident		30	34	41	20			125
VC-10		25	29					54
BAC-111		34	154	27	12	4		231
BAe 146						36	124	160
F-28			20	71	67	73	13	244
VFW-614				1	9			10
Fokker 100							66	66
Mercure				10				10
Concorde				1	11	2		14
Europa	136	258	311	176	227	333	528	1 969
Welt	438	978	2 468	1 475	1 627	1 705	2 550	11 241

Quelle: Economist, The Big Six: A Survey of the World's Aircraft Industry, 1. Juni 1985; International Civil Aviation Organisation (IVAO), Annual Report of the Council, Montreal, lfd. Jg.

gesamten Markt abzudecken. Die Angebotspaletten der Unternehmen weisen deutliche Spezialisierungsmuster auf. Dies deutet einerseits auf Spezialisierungsvorteile hin, andererseits zeigen sich darin Strategien zur Produktdifferenzierung. Verbundvorteile treten außerdem bei der *Wartung und Reparatur* von Flugzeugen und in geringerem Umfang auch bei der *Ausbildung des Flugpersonals* auf. Eine Fluggesellschaft kann in diesen Bereichen Spezialisierungsvorteile ausschöpfen, wenn sie überwiegend Flugzeuge aus der Produktion eines Herstellers einsetzt. Sie muß dagegen allerdings das Risiko abwägen, durch eine einseitige Beschaffungspolitik zu sehr in die Abhängigkeit eines Anbieters zu geraten. Heute diversifizieren praktisch alle größeren Fluglinien ihre Bezugsquellen. Insgesamt scheinen damit weder die Kostenbedingungen nach die Absatzchancen bei den Fluggesellschaften eine umfassende Diversifizierung zu erfordern.

4.1.2 Einfluß der Industriepolitik

4.1.2.1 Die USA

1063. Der zivile Flugzeugbau wird in den USA kaum durch *direkte Zuwendungen* unterstützt. Eine Ausnahme bildete das Supersonic-Transport-Programm. Es wurde 1971 erfolglos abgebrochen, nachdem es 1 Mrd. US $ an Steuergeldern gekostet hatte. Die direkte Förderung des zivilen Flugzeugbaus beschränkt sich im wesentlichen auf Steuererleichterungen. Nach Angaben eines von der EG in Auftrag gegebenen Gutachtens beliefen sich diese im Zeitraum zwischen 1976 und 1990 auf knapp über 3 Mrd. US $.

Weitaus gewichtiger erscheinen die Mittel, die Herstellern in den USA bei *militärischer Auftragsforschung und im Rahmen von Raumfahrtprojekten* zufließen. Das oben erwähnte Gutachten schätzt den

Umfang der Unterstützungen aus diesen Quellen für die zivile Flugzeugindustrie in den letzten 15 Jahren auf 18 bis 22 Mrd. US $. Eine genaue Ermittlung der Zuwendungen wird durch den indirekten Charakter der Förderung und die Intransparenz der Maßnahmen behindert.

1064. Die Frage, inwieweit die militärische Forschung dem zivilen Flugzeugbau zugute kommt, ist nicht unumstritten. Immerhin entfallen ungefähr 70 % des Umsatzes der Flugzeugindustrie der USA auf den militärischen Bereich. Wenn es zwischen militärischem und zivilem Bereich erhebliche *Synergieeffekte* gäbe, wäre dies ein entscheidender Vorteil für die Hersteller aus den USA. Als Beispiel für ausgeprägte Synergieeffekte gelten die B-747 und die DC-10. Sie wurden in den 60er Jahren aus dem militärischen Großraum-Frachtflugzeug C5A bzw. aus dem Tankflugzeug KC-10 entwickelt.

Andere Fakten und Überlegungen sprechen allerdings dafür, daß die *Verwertbarkeit militärischer Forschungsergebnisse für den zivilen Bereich* begrenzt ist. Der überwiegende Teil militärischer Aufträge geht an spezialisierte Anbieter. Der führende Hersteller von zivilen Flugzeugen, Boeing, erscheint bei einer Auflistung der Käufe von Militärflugzeugen durch die US-Regierung erst an 16. Position. Der Umsatz mit militärischen Spezialflugzeugen erreicht nur einen sehr geringen Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens. Lediglich McDonnell Douglas ist sowohl im militärischen wie im zivilen Bereich stark engagiert. Die beiden Produktionslinien sind jedoch räumlich und organisatorisch strikt getrennt. Die Arbeitsteilung der Unternehmen McDonnell und Douglas vor der Fusion wurde im wesentlichen beibehalten. Verschiedene empirische Untersuchungen deuten darauf hin, daß sich militärische und zivile Technologien im Zeitablauf immer weiter auseinanderentwickelt haben. Es wird nicht ausgeschlossen, daß ein hoher Rüstungsanteil sogar schädlich ist, da dadurch erhebliche Ressourcen für Forschung und Entwicklung gebunden werden, die dem zivilen Bereich fehlen.

4.1.2.2 Die EG

1065. In Westeuropa gab es nach dem 2. Weltkrieg verschiedene Versuche, *die Dominanz nordamerikanischer Anbieter auf dem Markt für Passagierflugzeuge zu brechen.* Beispiele sind die Comet, Trident und BAC One-Eleven von British Aerospace, die Caravelle von Sud Aviation sowie die F-28 von Fokker. Weniger erfolgreich war die VFW, die bei den Vereinigten Flugzeugwerken (VFW) bzw. bei VFW-Fokker als erstes deutsches Düsenverkehrsflugzeug entwickelt und produziert wurde. Als sehr ehrgeiziges Vorhaben erwies sich das von der französischen und britischen Regierung geförderte Concorde-Projekt.

Die verschiedenen Projekte schlugen schließlich alle fehl. Bei keinem der Typen gelang es, die Absatzmengen zu erreichen, die zur Ausschöpfung von Lerneffekten erforderlich gewesen wären (Tabelle 3). Der Kostenvorsprung amerikanischer Hersteller konnte daher nie aufgeholt werden.

1066. Das *Airbus-Projekt* versuchte die Fehler früherer Vorhaben von vorneherein zu vermeiden. Es war als umfassender europäischer Angriff auf die Vormachtstellung der USA auf dem Markt für zivile Großraumflugzeuge angelegt. Die Planungen reichen bis in die 60er Jahre zurück. Die offizielle Gründung der Airbus Industrie erfolgte im Dezember 1970. Gründungsmitglieder sind das französische Unternehmen Aerospatiale und die von MBB gegründete Deutsche Airbus GmbH. 1971 kamen das spanische Unternehmen Construcciones Aeronauticas S.A. und als assoziiertes Mitglied das niederländische Unternehmen Fokker hinzu. Inzwischen ist auch das belgische Unternehmen Belairbus assoziiertes Mitglied. Seit 1978 beteiligt sich British Aerospace ebenfalls an dem Projekt.

Der erste im Rahmen des Airbus-Projekts entwickelte Flugzeugtyp war die A-300, ein Mittelstreckenflugzeug mit einer Kapazität von 250 Sitzen. Nach der Markteinführung Ende 1972 lief der Absatz zunächst schleppend. Ausschlaggebend war hierfür nicht zuletzt die Ölkrise, welche die Nachfrage nach Großraumflugzeugen dämpfte. Der *Subventionsbedarf* für das Airbus-Programm stieg erheblich an. Nach 1978 kam es jedoch zu einer deutlichen Nachfragebelebung. Der A-300 profitierte davon erheblich. Der *kumulierte Output* stieg von 1978 bis 1982 fast auf das Vierfache. Die Marktanteile verschoben sich zu Lasten der Hersteller aus den USA. Der bis dahin drittgrößte Anbieter, Lockheed, gab 1981 die Einstellung der Produktion ziviler Großflugzeuge bekannt. Airbus ist es offensichtlich gelungen, sich im Dreieroligopol neben Boeing und McDonnell Douglas zu etablieren.

Das *Produktionsprogramm* wurde im Verlauf der 80er Jahre um die kleineren Flugzeugtypen A-310 und A-320 sowie um den etwas größeren Flugzeugtyp A-300-600 erweitert. Gegenwärtig wird es mit dem A-330 und A-340 weiter ausgedehnt. Pläne für einen größeren Flugzeugtyp, den A-350, sind bereits vorhanden. Die Erweiterung der Angebotspalette hat zwangsläufig die Konkurrenzbeziehung zu den Modellen von Boeing und McDonnell Douglas verschärft.

1067. Der *Erfolg des Airbus* beruhte unter anderem auf dem vergleichsweise niedrigen Treibstoffverbrauch, der nach den beiden Ölpreisschüben zu einem bedeutenden Kostenfaktor im internationalen Flugverkehr geworden war. Noch wichtiger war jedoch die aggressive Preispolitik, mit der der Absatz gefördert wurde. Eine solche Politik wäre ohne eine massive staatliche Unterstützung nicht möglich gewesen. Das Subventionsvolumen läßt sich nicht exakt ermitteln. Nach einer vom amerikanischen Handelsministerium in Auftrag gegebenen Studie beträgt die aufgelaufene Summe an Zuwendungen 19,4 Mrd. US $. Für die neuen Airbusmodelle wird ein Subventionsgrad von 74 % angenommen.

Die Subventionen stehen in Konflikt mit Artikel XVI des GATT, dem darauf aufbauenden Subventionskodex[2]) sowie dem „Agreement on Trade in Civil

[2]) Agreement on the Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and

Aircraft" [3]). Letzteres verpflichtet die Unterzeichner, darunter die EG, keine staatlichen Unterstützungen an Flugzeughersteller zu leisten, welche die internationalen Handelsströme verzerren könnten. Anfang 1991 hat die US-Regierung eine formelle *Klage beim GATT gegen die Airbus-Subventionen* erhoben. Sie bezieht sich speziell auf die Zahlungen der deutschen Regierung zum Ausgleich von Wechselkursschwankungen bei Airbus-Verkäufen. 1990 wurden dafür rund 390 Mio. DM aufgewendet, was einer Subvention pro ausgeliefertem Flugzeug in Höhe von rund 4 Mio. DM entspricht. Eine solche Exportförderung ist mit dem GATT nicht vereinbar. In einer Entscheidung des GATT-Panels wurde sie demgemäß auch verurteilt.

4.1.2.3 Japan

1068. Japan verfolgt eine völlig andere Strategie im Hinblick auf den Weltmarkt für zivile Großflugzeuge. Japanische Unternehmen sind seit langem als *Subunternehmer für Boeing* tätig. Die Kooperation wurde im Verlauf der Zeit schrittweise ausgebaut. Längerfristiges Ziel ist es, in der Zusammenarbeit die Grundlage für eine eigenständige Flugzeugproduktion zu schaffen.

Die Unternehmensstrategien werden durch das Ministerium für internationalen Handel und Industrie (MITI) unterstützt. Das MITI fördert die Kooperation unter den japanischen Konkurrenten. Der 1986 erlassene *„Aircraft Promotion Act"* erlaubt die Gewährung zinsgünstiger Kredite aus dem neugeschaffenen *„International Aircraft Development Fund"*. Der staatliche Mitteleinsatz ist allerdings auf 90 Mio. Yen (rd. 1 Mio. DM) begrenzt. Gemessen an den Gesamtentwicklungskosten eines neuen Flugzeugtyps von mindestens 1 Mrd. DM ist dies ein verschwindend geringer Betrag.

Großzügiger unterstützt wird die Zusammenarbeit japanischer Firmen mit Boeing bei der *Entwicklung des Großraumflugzeuges B-777*. Die japanischen Unternehmen Mitsubishi, Fuji und Kawasaki sind zu 20 % an den Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mrd. US $ beteiligt. Das MITI schießt hierzu jährlich 800 Mio. Yen bei. Über den gesamten Entwicklungszeitraum betrachtet trägt es damit einen Anteil von rund 4 % an den auf japanische Unternehmen entfallenden Entwicklungskosten. Im Vergleich zum Subventionsgrad des Airbus ist dies eine eher bescheidene Unterstützung.

4.1.3 Würdigung

1069. Der Flugzeugbau ist durch *sehr ausgeprägte statische und dynamische Größenvorteile* gekennzeichnet. Bezogen auf das Marktvolumen lassen sie nur sehr wenigen Anbietern im Markt Platz. Außerdem erfordert der Markteintritt in erheblichem Maße irreversible Investitionen. Dies bedingt *sehr hohe Marktzutrittsschranken*. Die Preissetzungsspielräume der im Markt befindlichen Unternehmen werden daher durch potentielle Konkurrenten nicht wesentlich kontrolliert.

Die Marktstruktur erfüllt auf ideale Weise die *Bedingungen für eine strategische Handelspolitik*, die darauf gerichtet ist, inländischen Unternehmen überdurchschnittliche Gewinne auf hochkonzentrierten Weltmärkten zu sichern. Aus diesem Grund wird der Markt für Großraumflugzeuge in der wissenschaftlichen Literatur häufig als Paradebeispiel für strategische Handelspolitik angeführt. Umgekehrt wird die Förderung des Airbus-Projekts mit Argumenten der strategischen Handelspolitik gerechtfertigt.

1070. Die *amerikanische Vormachtstellung* beruht auf den genannten Marktstrukturfaktoren, insbesondere auf den dynamischen Lerneffekten. Sie gründet sich nicht auf laufende staatliche Subventionen. Verbundvorteile zwischen militärischem und zivilem Bereich sind heute ebenfalls nicht erheblich. Sie waren sehr wahrscheinlich ausschlaggebend für den Erfolg und die Übernahme der Marktführung durch amerikanische Unternehmen in den 60er Jahren. Dies als aggressive strategische Handelspolitik zu deuten, wäre einäugig. Die amerikanische Rüstungspolitik war nicht Instrument strategischer Industriepolitik. Sie war notwendiges Korrelat der weltpolitischen Stellung der USA. Westliche Industrienationen, darunter vor allem Japan und die Bundesrepublik, haben von dem Schutz der amerikanischen Verteidigungspolitik profitiert. Wer dies anerkennt, kann den USA schwerlich den Vorwurf machen, ihr militärisches Wissen im zivilen Bereich gewinnbringend eingesetzt zu haben. Die amerikanischen Erfolge im zivilen Flugzeugbau können nicht darüber hinwegtäuschen, daß ein Verteidigungshaushalt, der in hohem Maße Ressourcen bindet, gesamtwirtschaftlich betrachtet eher nachteilig ist. Die *Legitimation des Airbus-Projekts* als Gegenmaßnahme auf eine aggressive strategische Handelspolitik in den USA fällt damit aus.

1071. Bestehen Aussichten, *daß sich das Airbus-Projekt dennoch gesamtwirtschaftlich rechnet?* Die Beantwortung dieser Frage kann notwendigerweise nur hypothetischer Natur sein. Sie setzt nicht nur eine Prognose über die zukünftige Marktentwicklung voraus, sondern muß darüber hinaus ein Alternativszenario entwickeln, das ohne den Marktzugang von Airbus eingetreten wäre. Die Antwort ergibt sich dann aus dem Vergleich der beiden Marktentwicklungen unter Berücksichtigung der Kosten der Subventionen. Der den Subventionen gegenüberzustellende gesamtwirtschaftliche Vorteil des Airbus-Projekts hängt von zwei Faktoren ab: von der *Veränderung der Wettbewerbsverhältnisse*, die der Markteintritt von Airbus verursacht, und von der *Höhe des Marktanteils*, den Airbus auf Dauer erreichen kann. Der Markteintritt von Airbus hat zu einer erheblichen Wettbewerbsbelebung geführt. Diese allein kann den Erfolg einer strategischen Handelspolitik jedoch nicht gewährleisten. Sie kommt nicht nur europäischen, sondern auch außereuropäischen Konsumenten zugute. Sie kompensiert aus europäischer Sicht daher nur zum Teil die Subventionen. Die Theorie zeigt außerdem, daß sich eine strategische Unterstützung inländischer Unter-

Trade, GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD) 26th Supplement, Genf 1980, S. 56—83, insbesondere Part II Artikel 7 ff.

[3]) GATT, Agreement on Trade in Civil Aircraft, Genf 1990.

nehmen nur rechnen kann, wenn diese dadurch einen größeren Anteil an den überdurchschnittlichen Gewinnen erhalten, die auf hochkonzentrierten Weltmärkten erzielt werden können. Wenn Gewinne durch einen zu intensiven Wettbewerb auf ein normales Niveau herunterkonkurriert werden, schwindet die Basis für eine erfolgreiche strategische Förderung. Die Politik muß demnach darauf hoffen, daß auf dem Markt für Großraumflugzeuge wieder eine Preisberuhigung eintritt. Der Marktanteil von Airbus entscheidet dann über den Umfang, in dem das Unternehmen an dem Gesamtgewinn auf dem Markt für Großraumflugzeuge partizipiert.

Modellschätzungen gelangen zu einer eher skeptischen Beurteilung des Airbuserfolgs. Selbst unter der Annahme, daß Airbus langfristig McDonnell Douglas aus dem Markt verdrängt und der Preiswettbewerb zwischen Boeing und Airbus nicht besonders intensiv geführt wird, schwanken die Ergebnisse zwischen Wohlfahrtsverlusten in Höhe von 3,7 Mrd. US $ und Wohlfahrtsgewinnen in Höhe von 0,5 Mrd. US $ für die EG. Die Modelle zeigen, daß ein weitaus geringeres Subventionsvolumen hinreichend gewesen wäre, um den Markteintritt von Airbus zu ermöglichen. Es liegt um 17 bis 18 Mrd. US $ unter dem tatsächlichen Umfang der Airbus-Hilfen. Die Differenz übersteigt deutlich den Saldo der Wohlfahrtsrechnungen. Sie deutet darauf hin, daß ein Großteil der Zuwendungen durch eine ineffiziente Produktionsweise aufgebraucht wurde. Eine wesentliche Ineffizienz ergibt sich aus der regionalen Zersplitterung der Airbus-Produktion, die nicht betriebswirtschaftlich, sondern politisch bedingt ist.

1072. Auch wenn das Airbus-Projekt insofern erfolgreich war, als es das Ziel, einen europäischen Anbieter im Markt für Großraumflugzeuge zu etablieren, erreicht hat, scheint das Ergebnis die Kosten, die dazu aufgebracht wurden, jedenfalls bislang nicht zu rechtfertigen. Wesentliches Ziel weiterer Politik muß es sein, die *Subventionierung abzubauen.* Dies setzt eine Privatisierung des unternehmerischen Risikos voraus. Die Fusion zwischen Daimler-Benz und Messerschmitt-Bölkow-Blohm wurde im Ministererlaubnisverfahren nicht zuletzt deshalb genehmigt, weil sie langfristig die Chancen für eine Verlagerung des unternehmerischen Risikos der Deutschen Airbus vom Bund auf die Industrie eröffnete[4]). Die Steigerung der Ertragskraft der Airbus Industrie erfordert vor allem aber auch eine effizientere Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Produktionsstandorten.

Die *Airbus-Politik widerspricht dem Freihandelsprinzip.* In bezug auf eine internationale Wettbewerbsordnung ist sie kontraproduktiv. Sie kann daher auch aus ordnungspolitischer Sicht nicht als Beispiel für eine erfolgreiche defensive strategische Handelspolitik gelten.

4.2 Mikroelektronik

4.2.1 Bedeutung der Halbleitertechnologie

1073. Die Mikroelektronik hat das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben in vielen Bereichen verändert. Ihr Erfolg beruht auf der Halbleitertechnologie. Diese ermöglichte rasante Fortschritte in der Miniaturisierung integrierter Schalkreise (ICs). *Die Übertragung, Verarbeitung und Speicherung von Information wurde dadurch entscheidend verbilligt.* Information wurde zum zentralen Input in der Produktion. Die Halbleitertechnologie bildet die Grundlage für die Automatisierung und Flexibilisierung von Produktionsabläufen; einerseits durch den Einsatz elektronisch steuer- und programmierbarer Maschinen, andererseits durch die telekommunikative Verknüpfung verschiedener Unternehmensbereiche bzw. durch die Vernetzung mit Absatz- und Beschaffungsmärkten. Die Halbleitertechnologie hat darüber hinaus das Preis-Leistungs-Verhältnis zahlreicher Gebrauchsgüter verbessert. Integrierte Schaltkreise finden sich in allen technisch anspruchsvollen Gebrauchsgütern. Auch außerhalb des industriellen Sektors hat die Mikroelektronik Produkte und Produktionsweisen verändert. Beispiele sind Finanzdienstleistungen, Medien, Verkehr und Wissenschaft.

Wie jede technologische Revolution so geht auch die Verbreitung der Mikroelektronik mit einem *tiefgreifenden Strukturwandel* einher. Zwei Aspekte sind hierbei zu unterscheiden. Die erhebliche Senkung der Informations- und Kommunikationskosten führt erstens zu einer weiteren Integration globaler Märkte. Dies verschärft einerseits den Wettbewerb auf diesen Märkten — andererseits eröffnet es aber auch neue Vorteile der internationalen Arbeitsteilung. Beide Effekte tragen zu einem Anstieg des Wohlstandsniveaus in allen am internationalen Handel beteiligten Ländern bei. Die Halbleitertechnologie verändert zweitens die Struktur der Handelsströme. Ihre Beherrschung bzw. ihre rechtzeitige Verfügbarkeit und innovative Anwendung wird auf vielen Märkten zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. In Volkswirtschaften, die hierin einen komparativen Vorteil besitzen, können wertschöpfungsintensive Arbeitsplätze, die an die Halbleitertechnologie gebunden sind, geschaffen bzw. gesichert werden. Während die Ausweitung der internationalen Arbeitsteilung in der Folge der mikroelektronischen Revolution weltweit die Wachstumschancen erhöht, bestimmt der komparative Vorteil, den ein Land in der Anwendung der Technologie besitzt, die Verteilung der Wachstumsraten.

1074. Aus der Bedeutung der Halbleitertechnologie für das Wachstum einer Volkswirtschaft wird oft unmittelbar die *Notwendigkeit für eine staatliche Förderung im Inland* abgeleitet. Eine solche Argumentation ist allerdings vorschnell. Erfolge in der Anwendung neuer Technologien setzen nicht unbedingt eine erfolgreiche inländische Forschung oder eine inländische Produktionsbasis für ICs (Chips) voraus. Prinzipiell genügt es, wenn die Chips gehandelt werden. Die Trennung von Produktion und Anwendung ist sogar notwendig. Es ist nicht vorstellbar, daß wenige Länder allein die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Technologie ausschöpfen können. Die internationale Verteilung von Produktionsstätten für ICs ist insofern kein „Nullsummenspiel". Im Rahmen einer sinnvollen internationalen Arbeitsteilung können alle beteiligten Länder von der technischen Entwicklung profitieren.

[4]) WuW/E BWM 196, 197.

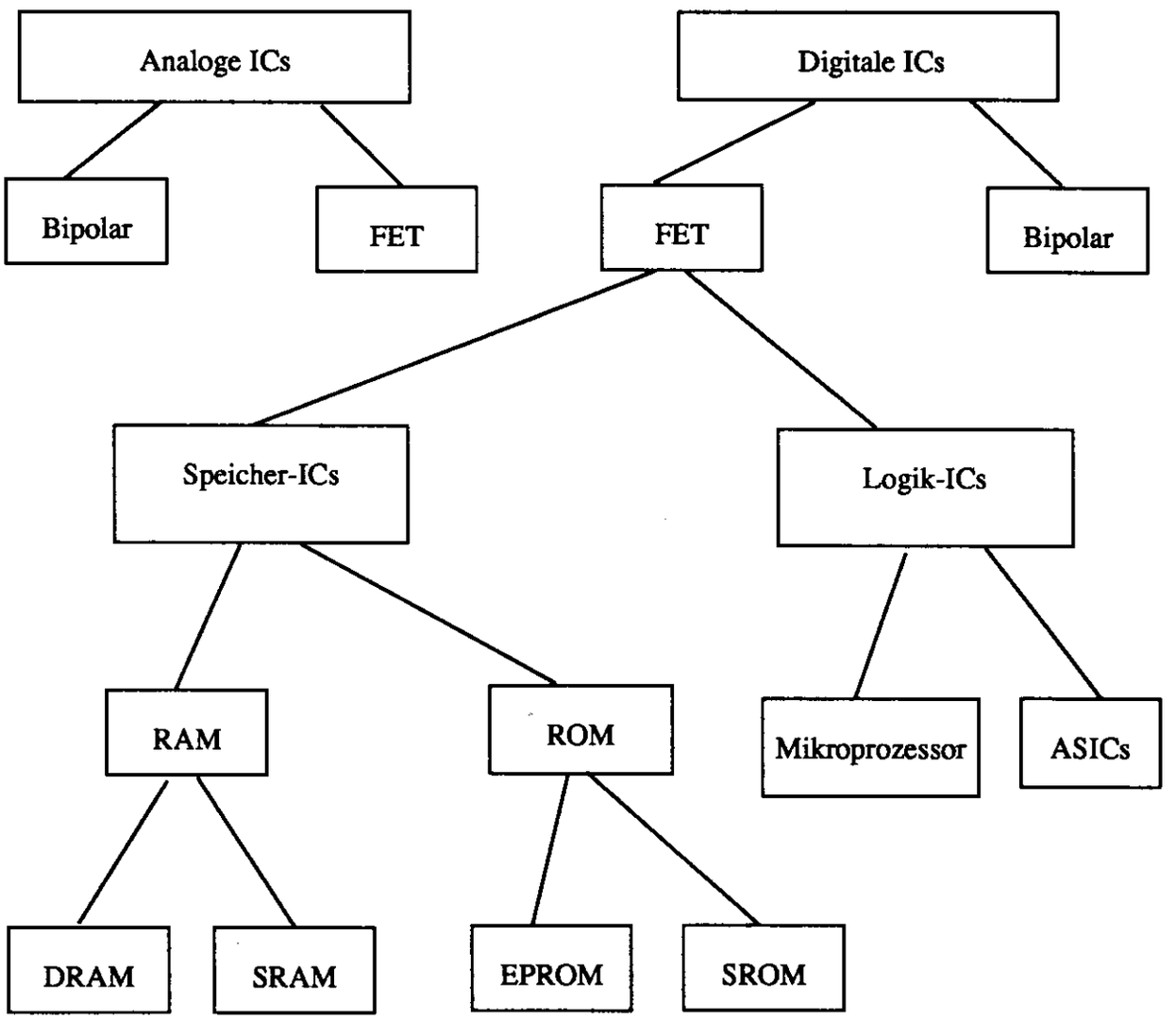
Die Abhängigkeit inländischer Unternehmen von ausländischen Halbleiterproduzenten wäre nur dann problematisch, wenn *unter den Anbietern kein wesentlicher Wettbewerb* herrschen würde. Monopolistische bzw. kartellierte Produzenten könnten in diesem Fall die Produktivitätsgewinne, die aus dem Einsatz der Halbleitertechnologie resultieren, durch überhöhte Preise teilweise abschöpfen. Alternativ dazu könnten sie auch selbst in einzelne Anwendungsbereiche integrieren und dort inländische Unternehmen, die über keine eigene Chipproduktion verfügen, verdrängen. An dieser Strategie wird jedoch deutlich, daß auch eine Kartellierung bzw. Monopolisierung der Anbieter von ICs die Vorteile des technischen Fortschritts nicht in Nachteile für die Konsumenten umkehren kann. Chipproduzenten können nur dann Gewinne erwirtschaften, wenn sich die neuen Produkte und Produktionsverfahren am Markt durchsetzen. Dazu ist eine Verbesserung des Preis-Leistungs-Verhältnisses gegenüber herkömmlichen Produkten und Produktionsweisen erforderlich.

4.2.2 Produkte und technische Entwicklung

1075. Die Halbleiterindustrie ist einerseits durch eine *große Produktvielfalt*, andererseits durch eine *hohe Entwicklungsdynamik* geprägt. Integrierte Schaltkreise können nach Konstruktions- und Funktionsmerkmalen verschiedenen Produktgruppen und -untergruppen zugeordnet werden *(Schaubild 1)*. Grundlegender Bestandteil aller Chips ist der Transistor. Bei analogen ICs steht das Ausgangssignal eines Transistors in proportionalem Verhältnis zum Eingangssignal. Digitale ICs unterscheiden dagegen nur zwei Arten von Ausgangssignalen, Spannung und keine Spannung. Sowohl bei digitalen als auch bei

Schaubild 1

Produktgruppen integrierter Schaltkreise (ICs) nach Konstruktions- und Funktionsmerkmalen



Quelle: Entnommen aus einer Zusammenstellung des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.

analogen ICs werden entweder bipolare oder Feldeffekt-Transistoren (FET) verwendet. Unter den digitalen ICs mit FETs finden sich die für die weitere Analyse interessanten Produktuntergruppen, die Speicherchips und die Logikchips.

Speicherchips können danach unterschieden werden, auf welche Weise der Speicherinhalt manipuliert werden kann. Bei RAMs (random access memory), DRAM (dynamic random access memory) und SRAM (static random access memory), kann der Speicherinhalt beliebig verändert werden. ROMs (read only memory), SROM (static read only memory) und EPROM (erasable programable read only memory), erlauben dagegen keine bzw. nur eine mit speziellen Verfahren mögliche Manipulation des Speicherinhalts.

Im Vergleich zu den Speicherchips sind *Logikchips* wesentlich komplexer aufgebaut. Unter ihnen gibt es eine Vielzahl von Konstruktionen, die auf spezielle Anwendungen zugeschnitten sind, sogenannte ASICs (application specific integrated circuits). Der bedeutendste Logikchip ist der Mikroprozessor. Er wird einerseits als zentrale Recheneinheit in Computern, andererseits als Steuerungselement in zahlreichen anderen Geräten eingesetzt. Mikroprozessoren sind wie Speicherchips weitgehend standardisiert und werden wie diese in sehr großen Stückzahlen produziert. Die Herstellung von ASICs erfolgt dagegen in kleinen Losgrößen.

1076. *Tabelle 4* gibt einen Überblick über die *mengenmäßige Bedeutung der verschiedenen Produktgruppen*. Berücksichtigt ist allein die am Markt abgesetzte Produktion. Die für die Verwendung im eigenen Unternehmen hergestellten Chips sind nicht erfaßt. Die Hälfte der Marktumsätze entfällt auf die standardisierten Produkte, die Speicherchips und Mikroprozessoren. Unter den Speicherchips dominieren mit einem Umsatzanteil von rund 75% eindeutig die RAMs. Hiervon beruhen wiederum zwei Drittel auf Umsätzen mit DRAMs.

Tabelle 4

Weltmarkt für ICs nach Produktgruppen

Produktgruppen	Umsatz (Mrd. US $)	
	1989	1990
Insgesamt	47,0	47,5
Analog	9,4	10,4
Digital	37,6	37,1
Bipolar	4,5	4,5
Speicher	16,4	13,6
DRAM	9,7	6,7
SRAM	3,4	3,4
EPROM	2,1	2,1
SROM	1,2	1,2
Mikroprozessoren	8,2	10,1
ASIC	8,5	8,9

Quelle: Zusammenstellung des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel nach Angaben in Dataquest, MOS Memory-Forecast, 1990 und ders., Preliminary 1990 Worldwide Semiconductor Market Share Estimates: The Microprocessor Reigns, Research Newsletter 1991

1077. Die *Entwicklung der Halbleitertechnologie* basiert im wesentlichen auf der Verkleinerung der integrierten Schaltkreise. Die Kapazität und Leistungsfähigkeit eines Chips kann dadurch gesteigert werden, was erhebliche Kostensenkungen bedingt. Die Grenze der Leistungsfähigkeit eines Chips wird durch die Feinheit der Strukturen, in denen die Siliziumscheiben bearbeitet werden, bestimmt. Als technologisches Leitprodukt dienen RAMs, die in ihrem Aufbau relativ unkompliziert sind und deshalb bei der Erforschung und Erprobung neuer Fertigungstechniken im Mittelpunkt stehen. Technisch erreichbar ist derzeit eine Strukturgröße von 0,3 Mikrometer, mit der 64-Megabit-DRAMs bzw. 16-Megabit-SRAMs hergestellt werden können. Im Vergleich zu dem Anfang der 70er Jahre produzierten 1-Kilobit-DRAM besitzt der 64-Megabit-DRAM eine um den Faktor 64 000 höhere Kapazität. Allein an diesem Vergleich wird deutlich, mit welcher Geschwindigkeit die technologische Entwicklung voranschreitet. Ein Ende ist noch nicht absehbar. Schätzungen zufolge kann selbst mit der bestehenden Technologie noch eine Strukturverfeinerung bis auf 0,1 Mikrometer erreicht werden. Damit könnte die Kapazität des 64-Megabit-Chips noch einmal um den Faktor 1 000 erhöht werden.

4.2.3 Kostenbedingungen und Marktstruktur

1078. Die Halbleiterproduktion zeichnet sich ähnlich wie der Flugzeugbau durch *sehr ausgeprägte Größenvorteile in der Produktion* aus. Ausschlaggebend sind hierfür einerseits die fixen Kosten für die Entwicklung von Chips. Für die Entwicklung eines Mikroprozessors müssen gegenwärtig mehrere 100 Mio. US $ aufgewendet werden. Die Entwicklungskosten eines 4-Megabit-DRAMs belaufen sich auf 2 Mrd. DM. Für den 64-Megabit-DRAM werden sogar 5 Mrd. DM veranschlagt. Die Investitionen sind irreversibel und wirken daher als Marktzutrittsschranke.

Noch bedeutender sind die Skalenerträge, die auf *Lerneffekten* beruhen. Die Produktion von ICs ist äußerst kompliziert. Sie erfordert nicht nur die Verfügbarkeit geeigneter Geräte und Materialien. Eine erfolgreiche Produktion setzt darüber hinaus in hohem Umfang Erfahrungswissen voraus, das nur im Verlauf der Produktion selbst gewonnen werden kann. Dies gilt insbesondere für die Übertragung der Maskenstruktur, die das Design der integrierten Schaltkreise enthält, auf die Siliziumscheibe. Dieser Vorgang stellt die eigentliche Chipherstellung dar. Er erfordert äußerste Präzision und eine staubfreie Umgebung. Auch dann müssen in langwierigen Anlaufphasen die besten Produktionsbedingungen erst noch gefunden werden. Beim Start einer neuen Produktion liegt die Ausbeute an funktionsfähigen Chips nicht selten unter 10%. In der Reifephase werden dagegen 60 bis 90% erreicht. Über den Verlauf der Lernkurve liegen keine genauen Angaben vor. Branchenexperten schätzen jedoch, daß in frühen Produktionsphasen die Durchschnittskosten

Tabelle 5

Marktanteile der zwanzig größten Hersteller integrierter Schaltkreise nach Produktgruppen 1990

ICs insgesamt		Analoge Schaltkreise		Bipolare digitale Schaltkreise	
Unternehmen	Marktanteil (%)	Unternehmen	Marktanteil (%)	Unternehmen	Marktanteil (%)
NEC	9,0	Philips	5,9	Fujitsu	15,9
Toshiba	7,8	Toshiba	5,9	Texas Instruments	14,8
Hitachi	6,7	National Semiconductor	5,8	Hitachi	11,4
Intel	6,6	SGS-Thompson	5,3	National Semiconductor	9,8
Motorola	6,0	Sanyo	5,2	Motorola	9,1
Fujitsu	5,9	Motorola	4,6	Advanced Micro Devices	8,5
Texas Instruments	5,2	Texas Instruments	4,4	Philips	6,7
Mitsubishi	4,4	Mitsubishi	4,2	NEC	6,5
National Semiconductor	3,5	Matsushita	3,9	Mitsubishi	2,7
Philips	3,0	Sony	3,9	Toshiba	2,5
Matsushita	2,7	NEC	3,8	Sanyo	1,5
Samsung	2,6	Analog Devices	3,5	Harris	1,3
SGS-Thompson	2,4	Hitachi	3,2	AT&T	1,3
Advanced Micro Devices	2,2	Rohm	2,7	Raytheon	1,2
Oki	2,2	Harris	2,5	Siemens	1,2
Sharp	2,2	AT&T	1,9	Oki	1,1
Sanyo	2,1	GEC Plessey	1,9	GEC Plessey	0,9
Siemens	1,8	Silicon Systems	1,7	Glodstar	0,7
Sony	1,7	Siemens	1,7	Chips & Technologies	0,6
AT&T	1,4	Fujitsu	1,6	Applied Micro Circuits Corp.	0,5
20 größte Unternehmen insgesamt	79,4	20 größte Unternehmen insgesamt	73,6	20 größte Unternehmen insgesamt	98,2

Elektronische Speicher		Mikroprozessoren		ASICs	
Unternehmen	Marktanteil (%)	Unternehmen	Marktanteil (%)	Unternehmen	Marktanteil (%)
Toshiba	12,3	Intel	27,0	NEC	11,7
NEC	10,7	NEC	10,7	Toshiba	9,4
Hitachi	9,9	Motorola	9,9	Motorola	6,2
Fujitsu	8,2	Hitachi	6,4	Fujitsu	6,2
Mitsubishi	7,3	Mitsubishi	4,6	LSI Logic	5,7
Samsung	7,1	Toshiba	4,5	Oki	4,6
Texas Instruments	5,4	Texas Instruments	3,2	Hitachi	4,0
Sharp	4,0	Matsushita	2,4	Matsushita	3,5
Motorola	3,0	Fujitsu	2,4	Texas Instruments	3,4
Oki	2,9	National Semiconductor	2,4	Sharp	3,1
Intel	2,5	Chips & Technologies	2,3	AT&T	3,0
Siemens	2,5	Advanced Micro Devices	2,0	Philips	2,6
Matsushita	2,3	Philips	1,9	National Semiconductor	2,5
SGS-Thompson	2,2	SGS-Thompson	1,7	VLSI Technology	2,4
Micron Technology	2,1	Westrn Digital	1,5	Harris	2,3
Advanced Micro Devices	2,1	Oki	1,5	Sanyo	2,2
Sony	1,9	AT&T	1,4	Siemens	1,7
NMB Semiconductor	1,5	Sharp	1,3	Samsung	1,7
Cypress Semiconductor	1,2	Cirrrus Logic	1,3	Yamaha	1,6
National Semiconductor	1,1	Harris	1,1	Seiko Epson	1,4
20 größte Unternehmen insgesamt	90,2	20 größte Unternehmen insgesamt	89,4	20 größte Unternehmen insgesamt	79,2

Quelle: Dataquest, Preliminary 1990 Worldwide Semiconductor Market Share Estimates: The Microprocessor Reigns, Research Newsletter 1991

pro funktionsfähigem Chip bei einer Verdoppelung des kumulierten Outputs um ein Drittel sinken. Dies entspricht einer Lernrate von ungefähr 0,3, die höher ist als die Lernrate von 0,2 im Flugzeugbau. Da die Kosten der ersten Produktionsläufe irreversibel sind, wirken Lerneffekte ebenfalls als Marktzutrittsschranke.

1079. Die beschriebenen Größenvorteile führen nur dann zu einem hohen Konzentrationsniveau, wenn sie im Vergleich zum Marktvolumen bedeutsam sind. *Tabelle 5* gibt einen Überblick über die *Verteilung der Marktanteile für ICs* insgesamt und für einzelne Produktgruppen. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 1990. Sie enthalten wiederum nur Marktumsätze. Die Eigenproduktion von Chips ist nicht erfaßt. Der tatsächliche Konzentrationsgrad wird dadurch überzeichnet, da bedeutende Hersteller wie IBM, die ihren Chipbedarf unternehmensintern decken, nicht zu den führenden Anbietern am Markt zählen. Auch die Marktdaten zeigen jedoch weder insgesamt, noch in einzelnen Segmenten marktbeherrschende Positionen einzelner Anbieter. Allein im Markt für Mikroprozessoren kommt der größte Anbieter, das amerikanische Unternehmen Intel, in die Nähe der Marktbeherrschungsvermutung des GWB. Das Umsatzvolumen für ICs reicht somit in allen Marktsegmenten aus, um mehreren Anbietern im Markt Platz zu lassen. Für den Bereich der ASICs, die in zahlreichen Einzelfabrikaten von spezialisierten Herstellern angeboten werden, trifft am ehesten das Modell der monopolistischen Konkurrenz zu. Zwar wird hier ein Produkt meist nur von einem Unternehmen angeboten, die Marktzutrittsschranken sind in diesen Märkten, die auf ausgereiften Technologien beruhen, allerdings sehr niedrig. Überdurchschnittliche Gewinnmargen können hier nicht erzielt werden.

1080. Die *Produktvielfalt der Halbleiterindustrie* ist in zweierlei Hinsicht für die Marktstruktur relevant. Wenn Lerneffekte, die in einem Marktsegment erworben wurden, auf andere Produktgruppen übertragbar sind, so kann ein Unternehmen seine Vorsprungsposition in einem Segment möglicherweise auf andere Bereiche ausdehnen. Synergieeffekte zwischen verschiedenen Produktgruppen können allerdings auch eine entgegengesetzte Wirkung entfalten. Sie erhöhen die Umstellungsflexibilität der Anbieter, d. h. sie senken die Marktschranken zwischen den Segmenten und erhöhen den potentiellen Wettbewerb. Dominante Positionen im einem Teilmarkt wären demnach weniger bedenklich, wenn andere Unternehmen auf benachbarten Teilmärkten ähnlich starke Stellungen besitzen. Eine Auswertung von Tabelle 5 zeigt, daß insgesamt 37 Unternehmen die Positionen der 20 größten Anbieter auf den fünf Marktsegmenten für ICs unter sich aufteilen. Der Grad der Spezialisierung auf einzelne Marktsegmente erscheint daher eher gering. Bei einer vollständigen Spezialisierung müßte die Zahl 100 betragen. Wären die 20 führenden Anbieter in allen Teilmärkten identisch, so würde die Zahl bei 20 liegen. Der geringe Spezialisierungsgrad läßt auf Verbundvorteile in der Produktion verschiedener IC-Typen schließen.

Das *Ausmaß von Synergieeffekten* zwischen den verschiedenen Produktgruppen kann durch einen Vergleich der Rangpositionen der Unternehmen auf den jeweiligen Teilmärkten näher abgeschätzt werden. *Tabelle 6* enthält diesbezügliche paarweise Rangkorrelationskoeffizienten. Die Werte zeigen zwar eine statistisch signifikante Korrelation der Marktpositionen zwischen den Segmenten Speicherchips und Mikroprozessoren, Speicherchips und ASICs, Mikroprozessoren und bipolaren digitalen ICs sowie Mikroprozessoren und ASICs. Mit Ausnahme des letztgenannten Produktpaares besitzen die Korrelationskoeffizienten allerdings ein relativ niedriges Niveau. Sie lassen nicht den Schluß zu, daß die Führung in einer Technologie wesentliche Wettbewerbsvorteile in anderen Marktsegmenten schafft.

Tabelle 6

Korrelation der Marktposition der führenden 20 Hersteller von ICs auf verschiedenen Marktsegmenten *)

	Analoge ICs	Bipolare digitale ICs	Elektronische Speicher	Mikro-prozessoren	ASICs
Analoge ICS	1	0,332 (15)	–0,203 (12)	0,077 (13)	0,066 (13)
Bipolare digitale ICs	0,332 (15)	1	0,082 (11)	0,464 (14)	0,319 (13)
Elektronische Speicher	–0,203 (12)	0,082 (11)	1	0,446 (14)	0,545 (12)
Mikroprozessoren	0,077 (139)	0,464 (13)	0,446 (14)	1	0,758 (13)
ASICs	0,066 (13)	0,319 (13)	0,545 (12)	0,758 (13)	1

*) Spearman'sche Rangkorrelationskoeffizienten, Zahl der auf beiden Marktsegmenten unter den 20 größten Anbietern vertretenen Unternehmen in Klammern.

Quelle: Eigene Berechnungen nach den Rangpositionen der Unternehmen in Tabelle 5

Tabelle 7

Rangfolge der zehn größten Produzenten von dynamischen Speicherchips 1972 bis 1987

1K-DRAM	4K-DRAM	16K-DRAM	64K-DRAM	256K-DRAM	1M-DRAM
1972	1975	1978	1981	1984	1987
Texas-Instruments	Texas-Instruments	Texas-Instruments	Motorola	Hitachi	Toshiba
Motorola	Fairchild	Motorola	Texas-Instruments	NEC	Hitachi
Fairchild	National Semi-conductor	National Semi-conductor	NEC	Fujitsu	Mitsubishi
RCA	Intel	Intel	Hitachi	Toshiba	NEC
General Electric	Motorola	NEC	National Semi-conductor	ATT Tech.	Oki
National Semi-conductor	Rockwell	Fairchild	Toshiba	Mitsubishi	Fujitsu
GI	GI	Hitachi	Intel	Oki	Texas-Instruments
Corning	RCA	Signetics	Philips	TCMC	Matsushita
Westinghouse	Signetics	Mostek	Fujitsu	Texas-Instruments	—
American Micro Devices	American Micro Devices	Toshiba	Fairchild	Intel	—

Quelle: Economist, When the Hammering Stops, 2. Dezember 1989, S. 9—10

Insgesamt scheint von den Verbundvorteilen in der Produktion verschiedener Halbleiterprodukte eher eine wettbewerbsbelebende Wirkung auszugehen. Sie senken die Marktzutrittsschranken zwischen einzelnen Marktsegmenten. Sie verhelfen einem Unternehmen jedoch nicht dazu, seine Vorsprungsposition in einem Marktsegment zu einer ebenfalls dominanten Position in anderen Bereichen auszubauen.

1081. Der *Einfluß der sehr schnellen technischen Entwicklung* in der Halbleitertechnologie auf die Marktstruktur hängt entscheidend davon ab, ob die bei einer Chipgeneration erzielten Lerneffekte nutzbringend auf Folgegenerationen übertragen werden können. Wäre dies der Fall, so hätten Unternehmen, die einmal eine Führungsposition erreicht haben, entscheidende Vorteile im weiteren Innovationswettlauf. Zurückgefallene Unternehmen wären kaum mehr in der Lage, den Rückstand bei folgenden Chipgenerationen wieder wettzumachen.

Durch die zurückliegende Entwicklung wird diese Hypothese für den Bereich dynamischer Speicherchips nicht gestützt. In der Vergangenheit gab es *häufige Wechsel in den Führungspositionen (Tabelle 7)*. Kein Unternehmen konnte bisher aus einer einmaligen Spitzenposition Kapital schlagen und eine dauerhaft dominante Marktstellung aufbauen.

1082. Die Halbleiterindustrie bot bisher sowohl in der Gesamtbetrachtung als auch in Teilmärkten das Bild eines *intensiven dynamischen Wettbewerbs*. Das Volumen des Marktes verhinderte trotz ausgeprägter Größenvorteile eine wettbewerbspolitisch bedenkliche Konzentration. Auch möglicherweise vorhandene Synergieeffekte zwischen Produktgruppen und zwischen der Entwicklung aufeinanderfolgender Chipgenerationen haben bisher keinem Anbieter zu einem wesentlichen und dauerhaften Wettbewerbsvorsprung verholfen.

1083. Die vom Blockdenken geprägte Diskussion um die Gefahr einer europäischen Abhängigkeit im Halbleiterbereich vergleicht meist die niedrigen Marktanteile europäischer Unternehmen mit der *Dominanz japanischer Anbieter*. Tatsächlich haben europäische Unternehmen in der Summe bisher nur eine geringe Bedeutung auf Märkten der Halbleiterindustrie (*Tabelle 8*). Die einzige Ausnahme stellt der Bereich analoger Chips dar. Hier ist Philips weltweit führend (Tabelle 5). Auffallend in bezug auf die japanische Industrie ist, daß sie auf allen Teilmärkten

Regionale Anteile am Weltmarktumsatz der jeweils 20 größten Hersteller nach Produktgruppen 1990
(Angaben in %)

Produktgruppen	Unternehmen mit Hauptsitz in			
	Japan	Vereinigte Staaten	Europa	Südkorea
Integrierte Schaltkreise insgesamt	44,7	24,9	7,2	2,6
Analog	31,9	27,1	14,8	—
Digital				
Bipolar	41,6	47,1	8,8	0,7
Speicher	61,0	17,4	4,7	7,1
Mikroprozessoren	37,8	56,7	5,5	—
ASICs	47,7	25,5	4,3	1,7

Quelle: Berechnungen des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel auf Grundlage der Daten von Tabelle 5

in bedeutendem Umfang vertreten ist. Eine eindeutige Dominanz nimmt sie allerdings nur bei den Speicherchips ein. Dies wäre jedoch allein unter der Annahme, daß die japanischen Anbieter sich zu einem Kartell zusammenschließen, wettbewerbspolitisch bedenklich. Auch dann müßten sie in ihrer Preispolitik den Wettbewerb durch amerikanische Produzenten berücksichtigen.

Der Umsatz mit DRAMs, auf den sich die Dominanz japanischer Unternehmen konzentriert, umfaßt lediglich 15% des Gesamtumsatzes mit ICs (Tabelle 4). Dieser Anteil ist tendenziell rückläufig. Es wird allgemein angenommen, daß insbesondere ASICs künftig an Bedeutung gewinnen werden. Die Märkte für ASICs sind generell durch niedrige Marktzutrittsschranken gekennzeichnet und kommen dem Modell monopolistischer Konkurrenz nahe. DRAMs bleiben insofern bedeutsam, weil sie als Schrittmacher für die technologische Entwicklung der Halbleiterindustrie insgesamt angesehen werden können. Inwieweit japanische Unternehmen die *Führung beim technologischen Leitprodukt in eine wettbewerbsbeschränkende Vormachtstellung auf anderen Teilmärkten umwandeln* können, bleibt allerdings fraglich. Die bisherigen Erfahrungen sprechen eher für geringe Synergievorteile. Außerdem läßt die zurückliegende Entwicklung nicht den Schluß zu, daß die Dominanz japanischer Unternehmen in diesem Bereich unbedingt von Dauer sein muß.

4.2.4 Industriepolitik

4.2.4.1 Industriepolitik als Ursache des japanischen Erfolges?

1084. Die *Bedeutung der japanischen Industriepolitik* für den Erfolg japanischer Halbleiterproduzenten ist nur schwer zu quantifizieren. Direkte Subventionen spielen kaum eine Rolle. Der Zollschutz ist niedriger als in anderen Ländern. Der Einfluß des Staates, insbesondere des Ministeriums für internationalen Handel und Industrie (MITI), ist eher informell. Das MITI fungiert mehr als Katalisator bei der Abstimmung unterschiedlicher Unternehmensstrategien und stellt weniger eine eigene Triebkraft dar. Seine Politik der administrativen Führung (administrative guidance) wird durch die japanische Industriestruktur unterstützt. Japanische Unternehmen sind durch vielfältige personelle und kapitalmäßige Verflechtungen miteinander verbunden. Zur Abstimmung industriepolitischer Konzeptionen genügt es, wenn das MITI Marktstrategien mit den Führungsspitzen der wenigen Industriekonglomerate (Keiretsu) vereinbart.

1085. Die japanische Förderpolitik konzentrierte sich zunächst auf die *Computerindustrie* und nicht auf den Chipbereich. Das MITI hatte der gesamten Mikroelektronik anfangs reserviert gegenübergestanden. Erst in den 60er Jahren begann es, die Imitationsstrategien japanischer Unternehmen zu fördern. Das 1962 gestartete Fontac-Projekt, das 1966 bis 1972 betriebene VHSCS-Projekt (very high speed computer system) und das Mainframe-Computer-Projekt, das zwischen 1972 und 1978 lief, verfolgten eindeutig das Ziel, den technologischen Vorsprung der USA aufzuholen. Die Förderung betraf den Import technologischer Lizenzen sowie die Anregung und finanzielle Unterstützung von Forschungskooperationen zwischen den japanischen Herstellern. Schätzungen zufolge erreichten staatliche Fördermittel in den frühen 70er Jahren einen Anteil von rund 25% an den gesamten Forschungsausgaben, Sonderabschreibungen und zinsbegünstigte Kredite eingeschlossen.

Die *Unterstützung der japanischen Halbleiterindustrie* wurde erst Mitte der 70er Jahre zum Ziel der Förderpolitik. Auch hier reagierte das MITI, nachdem japanische Unternehmen die Halbleiterproduktion aufgenommen hatten. Sie hatten bereits einen Weltmarktanteil von 15% bei 4 Kilo-DRAMs erreicht, bevor das zwischen 1976 und 1980 geförderte VLSI-Projekte (very large scale integration) abgeschlossen

war. Die Marktanteilsentwicklung scheint durch das Projekt selbst nicht merklich beeinflußt worden zu sein.

In den 80er Jahren organisierte das MITI gleich drei Großprojekte, in denen japanische Unternehmen ihre Forschungsaktivitäten abstimmen konnten. Das *Supercomputer-Projekt* (1981—1989) sollte die Entwicklung extrem schneller Chips vorantreiben. Es war jedoch weder kommerziell, noch technisch erfolgreich. Im Rahmen des *FED-Projekts* (future electronic devices, 1981—1990) wurde einerseits die Forschung von dreidimensional aufgebauten ICs, andererseits die Entwicklung von Mehrschicht-Chips (superlattice) zusammengefaßt. Der kommerzielle Erfolg des Projekts scheint auf absehbare Zeit äußerst fraglich. Im *Fifth-Generation-Projekt* (1982—1991) sollte die gemeinsame Entwicklung von Computern mit „künstlicher Intelligenz" gebündelt werden. Eine abschließende Bewertung des Erfolgs ist hier noch nicht möglich. Kritiker verweisen jedoch darauf, daß die weltweite Entwicklung spezieller Programmiersprachen für künstliche Intelligenz den Forschungsstand des Projekts bereits überholt hat.

1086. Die japanische Industriepolitik kann in *zwei Phasen* unterteilt werden. In der ersten Phase bis Ende der 70er Jahre verfolgte sie vorrangig das Ziel, den technologischen Rückstand gegenüber den USA wettzumachen. Seit Beginn der 80er Jahre ist das MITI dagegen von der *Imitationsstrategie* auf eine *Innovationsstrategie* übergegangen. Japanischen Unternehmen ist es mit beeindruckendem Erfolg gelungen, die technologische Lücke zu den USA zu schließen. Der Anteil der Industriepolitik an diesem Erfolg ist allerdings fraglich. Das MITI fungierte nie als entscheidende Triebkraft, sondern reagierte vielmehr auf die Initiativen der japanischen Industrie. Mit dem Wechsel zur Innovationsstrategie steht auch die japanische Industriepolitik vor dem Problem, förderungswürdige bzw. kommerziell aussichtsreiche Technologien zu definieren. Dies scheint dem MITI bislang nicht gelungen.

4.2.4.2 Bedeutung der japanischen Industriestruktur

1087. Insgesamt gesehen dürfte der Erfolg der japanischen Halbleiterindustrie vor allem als Erfolg der japanischen Unternehmen zu deuten sein. Dieser wurde durch die Industriepolitik wohl weniger begünstigt als durch die japanische Wirtschaftsstruktur. Innerhalb der weitverflochtenen Industriekonglomerate haben japanische Unternehmen *Zugang zu einem relativ billigen Pool an Finanzmitteln* und unterliegen keiner wesentlichen Kontrolle durch Anteilseigner, die an kurzfristigen Gewinnen interessiert sind. Sie besitzen damit einen dreifachen Vorteil gegenüber ausländischen Konkurrenten. Erstens haben sie Zugang zu einer breiten Forschungsinfrastruktur sowie zu umfangreichen und relativ billigen Forschungsmitteln. Zweitens können sie langfristige Unternehmensstrategien verfolgen, die in den Anlaufphasen zunächst Verluste bringen. Drittens sichert ihnen die vertikale Verflechtung mit Anwenderbranchen quasi konzerninterne Absatzmärkte. Die *quasi-vertikale Integration von Halbleiterproduktion und Anwenderbranchen* kann vorteilhaft sein, wenn es darum geht, Forschungsstrategien zwischen beiden Produktionsstufen abzustimmen. Zwischen selbständigen Unternehmen am Markt ist eine Koordination unsicherer und riskanter Projekte oftmals mit hohen Kosten verbunden. Die Aufteilung der Gewinne aus der gemeinsamen Entwicklung muß im einzelnen geklärt werden. Auch dann treten in der Regel noch externe Effekte auf, weil ein Unternehmen die Erträge aus seinen Forschungsanstrengungen mit dem Kooperationspartner teilen muß. Bei eng miteinander verflochtenen Unternehmen tritt das Problem divergierender Gewinninteressen in den Hintergrund und belastet daher weniger die Kooperationsbeziehung.

1088. Die quasi-vertikale Integration japanischer Halbleiterproduzenten in wichtige Anwenderbranchen wird häufig als Tatbestand *unlauterer Wettbewerbspraktiken* gewertet. Japanischen Unternehmen wird vorgeworfen, sie würden ihre quasi konzerninternen Absatzmärkte gegen Auslandskonkurrenz abschotten. Dadurch würden sie sich auf zweifache Weise strategische Vorteile verschaffen, die mit den Prinzipien eines fairen internationalen Wettbewerbs nicht vereinbar wären. Zum einen könnten sie auf dem strukturell abgeschotteten japanischen Inlandsmarkt rascher Größenvorteile in neuen Produktionslinien ausschöpfen als internationale Konkurrenten, welche die Vorteile der Kostendegression nur durch Umsätze im Wettbewerb auf dem freien Markt realisieren könnten. Zum andern könnten sie auf den abgeschotteten Märkten Gewinne erzielen, mit denen sie Niedrigpreisstrategien auf dem Weltmarkt quersubventionieren könnten.

1089. Eine Überprüfung der Argumentation erfordert zunächst eine *Klärung der Fakten*. Tatsache ist, daß der Marktanteil ausländischer Halbleiterproduzenten in Japan wesentlich niedriger ist als auf anderen Märkten. Allerdings gelang es ausländischen Unternehmen, insbesondere Herstellern aus den USA bislang nicht, einen konkreten Behinderungsmißbrauch auf dem japanischen Markt nachzuweisen. Aufschlußreicher als der letztlich nie eindeutig zu führende Nachweis unlauterer Wettbewerbspraktiken sind die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse. Zwischen den verschiedenen japanischen Industriekonglomeraten herrschte bislang ein sehr intensiver Wettbewerb. Dieser war letztlich dafür verantwortlich, daß japanische Unternehmen ihre oben erwähnten strukturellen Vorteile weltweit in Markterfolge umsetzen konnten. Die Wettbewerbsintensität scheint auch unter den wiederholten Versuchen des MITI, die Kooperationsbereitschaft der Unternehmen in organisierten Forschungsprojekten zu fördern, nicht wesentlich gelitten zu haben. Unter Bedingungen eines funktionsfähigen Wettbewerbs scheidet eine Strategie der Quersubventionierung von vorneherein aus.

Das Argument, japanische Unternehmen könnten auf dem Inlandsmarkt wesentliche Kostenvorteile der Massenproduktion erzielen, wird unter *Berücksichtigung der tatsächlichen Marktvolumina* relativiert. Einerseits dürfte die Größe des freien Weltmarktes ausländischen Konkurrenten ausreichend Spielräume

lassen, um die Vorteile der Kostendegression zu realisieren. Andererseits dürfte der japanische Inlandsmarkt zehn Anbietern gemeinsam nicht genug Absatzmöglichkeiten bieten, um die Größenvorteile in der Produktion hinreichend ausschöpfen zu können. Japanische Unternehmen sind deshalb immer noch auf den Absatz auf Weltmärkten angewiesen. Die Marktstellung japanischer Anbieter auf dem Weltmarkt ist letztlich Ausdruck dafür, daß sie einen Großteil ihrer Produktion im Wettbewerb auf dem freien Markt absetzen. Im Gegensatz dazu produziert IBM fast ausschließlich für den unternehmensinternen Eigenbedarf im Computergeschäft.

4.2.4.3 Reaktionen auf den japanischen Erfolg

1090. Das rasche Vordringen japanischer Unternehmen auf den Weltmärkten für ICs brachte andere Anbieter trotz eines insgesamt expandierenden Marktes in Bedrängnis. Die Politik machte sich die Sorgen heimischer Unternehmen vielerorts zu eigen und bewertete die japanische Expansion als ernsthafte *Gefährdung nationaler Wirtschaftsinteressen.* Dem Wettbewerbsdruck japanischer Anbieter wurde auf zwei Ebenen begegnet, durch protektionistische Maßnahmen und durch die Subventionierung der nationalen Industrie.

1091. In den *Vereinigten Staaten* veranlaßten die Interessenvertreter der American Semiconductor Industry Association 1985 die US-Regierung, Antidumpingzölle auf japanische 64-Kilobit-DRAMs zu erheben. Anlaß war ein deutlicher Preisverfall auf diesem Markt, der durch den weltweit seit 1983 erfolgten Aufbau von Überkapazitäten ausgelöst worden war. Die Antidumpingmaßnahmen traten jedoch erst 1986 in Kraft, zu einer Zeit, als der 64-Kilobit-Chip schon weitgehend durch den 256-Kilobit-Chip abgelöst worden war. Mit dieser ersten, wenn auch wenig erfolgreichen Maßnahme rückte die US-Regierung deutlich erkennbar von ihrer bisherigen Freihandelsposition ab. Sie trat in der Folge in intensive bilaterale Verhandlungen mit Japan. Das Ergebnis war die Unterzeichnung des „Arrangements between the Government of Japan and the Government of the United States of America concerning Trade in Semiconductor Products", das im September 1986 in Kraft trat und Ende 1991 auslief. Das sogenannte Semiconductor Trade Arrangement (STA) enthält zum einen Preisvereinbarungen. Die Preise für DRAM-Exporte aus Japan in die USA dürfen nicht unter den totalen Durchschnittskosten zuzüglich einer 8 %igen Umsatzrendite liegen. Preise für Exporte in Drittländer dürfen nicht niedriger sein als die Preise für Exporte in die USA. Zum anderen wurde vereinbart, den Marktanteil amerikanischer Halbleiterproduzenten in Japan schrittweise zu erhöhen.

In *Europa* strengte die European Electronic Component Association ebenfalls ein Antidumpingverfahren gegen DRAM-Importe aus Japan an. Das Verfahren wurde nie abgeschlossen. Die EG-Kommission und die elf wichtigsten japanischen Anbieter einigten sich stattdessen im Januar 1990 auf die Einhaltung von Mindestpreisen für DRAMs. Die Kalkulation richtet sich nach den Preisvorschriften des STA. Die Umsatzrendite wurde allerdings auf 9,5 % festgelegt. Die Regelungen wurden 1991 auf EPROM-Importe aus Japan ausgedehnt.

1092. Von der Preisregulierung in den Selbstbeschränkungsabkommen gehen *erhebliche Marktstörungen* aus. Der Kostenverlauf in der Chipproduktion bedingt bei einem Rückgang der Produktion eine Erhöhung der Stückkosten. In einem freien Markt werden Unternehmen auf kurzfristige und vorübergehende Nachfragerückgänge mit Preissenkungen reagieren, um dem Produktionsausfall und der damit verbundenen Verschlechterung der Kostensituation auszuweichen. Die in den bilateralen Abkommen enthaltene Preisregel erfordert dagegen, daß die durch einen kurzfristigen Nachfrageausfall bedingte Kostensteigerung im Preis weitergegeben wird. Bei sinkender Nachfrage müssen demnach die Preise steigen, was zu einer weiteren Dämpfung der Nachfrage führt. Die destabilisierende Wirkung eines solches Markteingriffs ist offensichtlich. Leidtragende sind insbesondere die Anwenderbranchen außerhalb Japans. Sie erleiden erhebliche Kostennachteile gegenüber japanischen Konkurrenten, die solchen Preisregelungen in Japan nicht unterworfen sind.

1093. Obwohl der internationale Wettbewerb im Halbleitermarkt bei DRAMs und SRAMs bislang besonders intensiv geführt wurde, konzentriert sich die Handels- und Industriepolitik fast ausschließlich auf diesen Bereich. Dies gilt nicht nur für die Antidumpingverfahren in den USA und der EG, sondern auch für die *Forschungsförderung.* Die US-Regierung fördert seit 1988 die Entwicklung höchstintegrierter Speicherchips im Rahmen des *SEMATECH-Programms* (Semiconductor Manufacturing Technology). Die Laufzeit soll auf insgesamt sechs Jahre beschränkt sein. Das Subventionsvolumen beträgt 100 Mio. US-$ pro Jahr.

Im Rahmen des europäischen Technologieförderprogramms EUREKA wird seit 1989 das *Projekt JESSI* (Joint European Submicron Silicon) unterstützt. Ursprüngliches Ziel war es, auf der Grundlage der Röntgenstrahl-Lithographie einen 64-Megabit-DRAM und einen 16-Megabit-SRAM zu entwickeln. Die Gesamtkosten des Projekts sind mit 3,8 Mrd. ECU veranschlagt. Es wird angenommen, daß davon die Hälfte durch öffentliche Mittel gedeckt werden. Noch bevor JESSI konkrete Fortschritte erzielen konnte, mußte es allerdings erhebliche Rückschläge einstekken. Zunächst entschied sich Philips, die Produktion von SRAMs ganz einzustellen. Weil Philips als einziges der beteiligten Unternehmen Know-How in diesem Bereich besaß, wurde das Projektziel, einen 16-Megabit-SRAM zu entwickeln, hinfällig. Das Interesse an der Röntgenstrahl-Lithographie ging insgesamt stark zurück, nachdem sich herausstellte, daß die optische Lithographie noch weitere Entwicklungsmöglichkeiten bietet. Der dritte Schlag war die Entscheidung von Siemens, die eigene Entwicklung eines 64-Megabit-DRAMs außerhalb von JESSI in Kooperation mit IBM durchzuführen. Damit wurde auch das zweite Forschungsziel obsolet. Die naheliegende Konsequenz, das Projekt insgesamt einzustellen, wurde nicht gezogen. Die Mittel sollen unter demselben Namen nun vorrangig zur Förderung anderer Ziele im Mikroelektronikbereich eingesetzt werden.

4.2.5 Würdigung

1094. Die *herausragende Bedeutung der Mikroelektronik* für die wirtschaftliche Entwicklung ist unbestreitbar. Das Tempo der Veränderungen ist nicht zuletzt Ergebnis eines *bisher sehr intensiv geführten dynamischen Wettbewerbs* auf den Märkten für ICs. Das erhebliche Marktvolumen verhinderte, daß die ausgeprägten Skalenerträge in der Produktion zu einer bedenklichen Konzentration führen konnten. Die möglicherweise vorhandenen Synergieeffekte zwischen verschiedenen Produktgruppen bzw. Chipgenerationen haben einzelne Marktführer bislang nicht in die Lage versetzt, eine auf Dauer dominante Marktposition aufzubauen. Auch wenn europäische Unternehmen im Chipbereich zur Zeit keine führende Position einnehmen, stellt dies allein kein Handicap für die europäische Wirtschaft insgesamt dar. Europa kann im internationalen Handel mit Halbleitern gleichwohl die Wachstumschancen nutzen, welche die mikroelektronische Revolution weltweit eröffnet.

Die oftmals als bedrohlich empfundene *Dominanz der Gruppe japanischer Anbieter auf dem Markt für DRAMs* wird durch verschiedene Aspekte relativiert. Erstens herrscht unter den ungefähr zehn Unternehmen intensiver Wettbewerb. Die Gefahr einer Kartellierung scheint zur Zeit eher gering. Zweitens zeigen die in der Vergangenheit aufgetretenen häufigen Wechsel in den Marktführungspositionen, daß einmal erzielte Vorsprünge nicht zu dauerhaften Vormachtstellungen ausgebaut werden konnten. Auch Technologieführer unterlagen wirksamem Preis- und Innovationswettbewerb. Drittens umfaßt der Markt für DRAMs nur 15 % des Gesamtmarktes für ICs. Viertens übernehmen DRAMs zwar, was die Steigerung der Kapazität integrierter Schaltkreise betrifft, die Rolle des technologischen Leitprodukts, ob sie dadurch aber auch zur eigentlichen und ausschließlichen Schlüsseltechnologie in der mikroelektronischen Revolution werden, ist zweifelhaft. Das innovatorische Potential der Mikroelektronik beruht gleichermaßen auf anderen Halbleiterprodukten. Sofern diese, wie Mikroprozessoren oder ASICs, auf der DRAM-Technologie basieren, greifen sie auf ausgereifte Technologiegenerationen zurück. Die technologische Führung ist in diesem Fall nicht unbedingt Voraussetzung für den Erfolg in diesem Marktsegment.

Die Gefahr, daß *europäische Anwenderbranchen* nicht rechtzeitig bzw. nur zu höheren Preisen mit Halbleitern versorgt werden, beruht zur Zeit weniger auf Marktstrukturbedingungen oder möglichen Kartellierungsversuchen japanischer Anbieter. Sie resultiert vielmehr aus handelspolitischen Maßnahmen, mit denen auf Ebene der EG europäische Halbleiterproduzenten vor dem Wettbewerbsdruck japanischer Unternehmen geschützt werden sollen. Eine solche Politik ist in zweifacher Hinsicht bedenklich. Erstens erhöht die Protektion das inländische Preisniveau. Zweitens fördern Selbstbeschränkungsabkommen eine Kartellierung unter ausländischen Anbietern. Sie können damit Auslöser einer Entwicklung sein, die eine rationale Politik zu verhindern suchen sollte.

1095. Angesichts der zurückliegenden Erfahrungen erscheinen die vor allem von seiten der Industrie gezeichneten *Szenarien einer Monopolisierung des Chipmarktes durch japanische Anbieter spekulativ.* Sie unterstellen, daß japanische Unternehmen ihre Markterfolge bei DRAMs auf Dauer sichern können, daß sie gleichfalls eine dominante Position in dem Markt für ASICs erlangen und daß sie ihre beherrschende Stellung dann im Rahmen eines Kartells mißbrauchen werden. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß dies der deutschen und europäischen Wirtschaft erheblichen Schaden zufügen würde. Der Vergleich mit der Ölkrise mag hier naheliegen. Die Kartellpolitik der OPEC verteuerte einen wichtigen Produktionsfaktor und setzte die Industrieländer unter starken strukturellen Anpassungsdruck. Eine Monopolisierung oder Kartellierung des Chipmarktes würde die Terms of Trade importierender Länder ebenfalls deutlich verschlechtern. Zugleich würde die deutsche und europäische Industrie unter erheblichen strukturellen Anpassungsdruck geraten, wenn japanische Anbieter ihre Monopolstellung nicht direkt über höhere Chippreise ausnutzen, sondern indirekt als künstlichen Wettbewerbsvorteil in wichtigen Anwenderbranchen, beispielsweise im Maschinenbau, einsetzen.

Die Möglichkeit gravierender Folgen befreit nicht von der *Pflicht zu prüfen, ob tatsächlich ein Handlungsbedarf gegeben ist.* Notwendige Kriterien sind eine erhebliche Konzentration der Märkte bzw. konkrete Anzeichen für eine Kartellierung führender Anbieter sowie ein deutliches Erlahmen des Innovationswettbewerbs. Die bisherige Entwicklung ist davon erkennbar entfernt. Außerdem bleibt mit der Feststellung eines Handlungsbedarfs *die eigentliche Frage, wie den Problemen begegnet werden soll,* noch ungelöst. Eine falsche Mittelwahl würde nicht nur zu keiner Lösung führen, sie könnte den Schaden sogar verschlimmern. Die Förderung einer europäischen Chipindustrie mit der Absicht, die Abhängigkeit von monopolistischen bzw. kartellierten außereuropäischen Anbietern zu vermeiden, muß unter anderem zwei Dinge berücksichtigen: die Schwierigkeiten einer politisch-administrativen Beeinflussung von Forschungsinhalten und die internationale Mobilität technischen Wissens.[5])

1096. Die europäischen Bemühungen im Rahmen des JESSI-Projekts, *die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie im Halbleiterbereich* zu fördern, müssen als gescheitert angesehen werden. Die Erfahrung sollte im Hinblick auf weitere ehrgeizige Projekte Vorsicht gebieten. Weiterreichende Überlegungen, die im Ergebnis auf die Einrichtung eines europäischen „MITI" abzielen, sind im Grundsatz verfehlt. Sie basieren auf dem Wunschdenken, Politiker und Beamte könnten Schwächen im Management europäischer Unternehmen beheben. Sie überschätzen den tatsächlichen Erfolg des MITI. Japans wirtschaftlicher Aufstieg beruhte im wesentlichen auf der Initiative und der Leistungsfähigkeit japanischer Unternehmen. Der eigentliche Verdienst der japani-

[5]) Zu den Möglichkeiten kartellrechtlicher Maßnahmen siehe Abschnitt 5.3; zur allgemeinen Frage handelspolitischer Gegenmaßnahmen als Ersatz für eine fehlende internationale Wettbewerbsordnung siehe Abschnitt 5.5; Möglichkeiten und Grenzen der Technologiepolitik zur Verbesserung des inländischen Produktionsstandorts werden in Abschnitt 6.2 erörtert.

Tabelle 9

Produktionsstätten für integrierte Schaltkreise von Unternehmen aus Drittländern in der EG

Unternehmen	Produktionsstandort	Beginn der Fertigung
Hitachi	Landshut (D)	1992
IBM	Sindelfingen (D)	1991
ITT	Freiburg (D)	1991
Mitsubishi	Aachen (D)	1993
Samsung	Wasserburg (D)	1991
Fujitsu	Newton Aycliffe (GB)	1990
Digital Equipment	Queensferry (GB)	1990
Motorola	East Kilbridge (GB)	1991
Texas Instruments	Avezzano (I)	1990
Analog Devices	Linnerich (IRL)	1991
Intel	Leixlip (IRL)	1993
Matsushita	*)	1992
Sony	*)	1992
Toshiba	*)	1992

*) Vorgesehener Produktionsstandort nicht bekannt.
Quelle: Dataquest, Europe 1992: A Model Industrial Policy for the Semiconductor Industry? Research Newsletter 1990

schen Industriepolitik dürfte wohl darin zu sehen sein, daß sie das Streben der Unternehmen nicht allzu sehr behindert hat.

1097. Die nicht zuletzt von den Fortschritten in den Informations- und Kommunikationstechnologien vorangetriebene *Globalisierung der Märkte und Internationalisierung der Unternehmen* stellt eine national ausgerichtete Technologiepolitik immer mehr in Frage. Der Aufkauf des am JESSI-Projekt beteiligten britischen Unternehmens International Computer Ltd. (ICL) durch den japanischen Halbleiterproduzenten Fujitsu im Jahre 1990 beleuchtet dies schlaglichtartig. Ausländische Unternehmen können durch Fusionen oder Kooperationen relativ problemlos in den Genuß staatlich geförderter Forschungsergebnisse gelangen.

Ein weiterer Aspekt ist die gerade in forschungsintensiven Industrien zu beobachtende *Internationalisierung der Produktion*. Staatlich geförderte „nationale Champions" entwickeln sich immer mehr zu „multinationalen Champions". Schon heute besitzen zahlreiche nordamerikanische und fernöstliche Unternehmen Produktionsstätten für ICs in Europa (Tabelle 9). Die zunehmende Bedeutung des Technologietransfers innerhalb multinationaler Unternehmen und internationaler Unternehmenskooperationen läßt industriepolitische Bemühungen um den Aufbau einer eigenständigen nationalen Technologiebasis äußerst fragwürdig erscheinen.

4.3 Automobilindustrie

4.3.1 Marktstruktur und Wettbewerb

1098. Die *Weltproduktion* von Automobilen konzentriert sich auf wenige Länder. Die drei führenden Produktionsstandorte sind die USA, Japan und die EG. Auf sie entfallen ungefähr 80 % der Weltproduktion[6]). Die Regionen sind zugleich auch die bedeutendsten *Absatzmärkte* für Automobile.

1099. Der Markt für Automobile ist *oligopolitisch* strukturiert. Die weltweit zehn größten Anbieter erreichen gemeinsam einen Marktanteil von 75 %. Das Konzentrationsniveau auf dem Weltmarkt ist damit wettbewerbspolitisch unbedenklich. Die Skalenerträge in der Produktion von Automobilen sind im Verhältnis zum Volumen des Weltmarktes kaum bedeutsam. Unternehmen verfügen meist über mehrere Montagewerke. Schätzungen zufolge ergibt sich ein Kostennachteil von lediglich 15 %, wenn die optimale Betriebsgröße eines Montagewerkes um zwei Drittel reduziert wird.

1100. Die *Marktstellung einzelner Automobilproduzenten* ist regional deutlichen Schwankungen unterworfen. Dies ist nur zum Teil auf noch bestehende Handelsschranken zurückzuführen. Die Erschließung eines Absatzmarktes erfordert den Aufbau eines funktionsfähigen Vertriebs- und Servicenetzes. Außerdem weist die Automobilnachfrage eine gewisse Herstellergebundenheit auf, die von neuen Anbietern nur allmählich durch Werbung sowie ein dauerhaft überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis gelöst werden kann. Der Aufbau einer Marktposition in verschiedenen Absatzregionen erfolgt daher schrittweise. Die Marktstellung eines Unternehmens ist in der Regel an seinen traditionellen Produktionsstandorten am stärksten.

Dennoch sind die Anzeichen einer *zunehmenden Globalisierung des Automobilmarktes* unübersehbar. Dies zeigt sich einerseits in den Handelsverflechtungen zwischen den Regionen. Während die Weltproduktion zwischen 1965 und 1985 ungefähr um den Faktor 1,7 zunahm, vervierfachte sich der Welthandel. Andererseits verfügen die führenden Automobilhersteller über eine internationale Produktionsbasis. Der Anteil der im Heimatland produzierten Fahrzeuge liegt oft deutlich unter der Gesamtproduktion der Unternehmen *(Tabelle 10)*.

1101. Die zunehmende Integration der Automobilmärkte hat weltweit den Wettbewerb erheblich intensiviert. Die *Wettbewerbsverschärfung* war nicht nur Triebfeder für verstärkte Bemühungen um Produktinnovationen. Der Preiswettbewerb erzwang außerdem kostensenkende bzw. qualitätssteigernde Neuerungen in der Produktion und in der Organisation. Die in diesem Zusammenhang geprägten Schlagworte heißen Automatisierung, Flexibilisierung, „just in time" und „lean production". Die Wettbewerbsverschärfung hat die Unternehmen auch dazu veranlaßt, ihre globalen FuE-Kapazitäten zu bündeln und besser zu koordinieren. Sie hat darüber hinaus dort, wo unter-

[6]) Siehe Verband der Automobilindustrie e.V., Das Auto International in Zahlen, versch. Jg.

Tabelle 10

Die weltweit größten Automobilproduzenten 1987
(Produktion in 1 000 Stück)

Rang	Unternehmen	Gesamtproduktion	Produktion im Heimatland
1	General Motors (USA) . .	5 605	3 603
2	Ford Motors (USA)	4 000	1 830
3	Toyota (Japan)	2 796	2 708
4	Volkswagen (Bundesrepublik Deutschland) . .	2 338	1 393
5	Peugot-Citroen (Frankreich).	2 301	1 676
6	Nissan (Japan)	2 017	1 804
7	Renault (Frankreich) . . .	1 743	1 376
8	Fiat (Italien).	1 675	1 505
9	Honda (Japan)	1 362	1 022
10	Chrysler (USA)	1 186	1 109

Quelle: Motor vehicle manufacturers associated of the United States, 1989, S. 10—20

nehmensinterne Ressourcen für nicht mehr ausreichend erachtet wurden, zu vermehrten Unternehmenskooperationen geführt.

Einzelne Ergebnisse des Wettbewerbsprozesses trugen wiederum selbst zu einer Verschärfung der Konkurrenzbeziehung zwischen den Unternehmen bei. Die Flexibilisierung der Produktion erhöhte die *Typenvielfalt im Angebot der Produzenten*. Der Raum zu einer wettbewerbsdämpfenden Produktdifferenzierung zwischen konkurrierenden Herstellern wurde dadurch merklich reduziert.

4.3.2 Industriepolitik

4.3.2.1 Der Markterfolg japanischer Anbieter

1102. Die auf den Automobilmärkten ergriffenen industrie- bzw. handelspolitischen Maßnahmen stehen eindeutig unter dem Vorzeichen *japanischer Markterfolge*. Die japanische Automobilindustrie entstand im wesentlichen nach dem zweiten Weltkrieg. Ihr Aufstieg führte zu erheblichen Marktanteilsverschiebungen auf dem Weltmarkt. Der Anteil der in Japan produzierten Fahrzeuge an der Weltproduktion stieg allein zwischen 1978 und 1989 von 18,7 auf 25,2 %[7]). Hinzukommt, daß japanische Unternehmen im Verlauf der Zeit auch außerhalb Japans, insbesondere in den USA, Produktionsstätten errichtet haben.

1103. Die *japanische Industriepolitik* hatte entscheidenden Anteil am Aufbau einer heimischen Automobilproduktion. Sie betrieb nach dem Krieg eine konsequente Politik der Marktabschottung und unterstützte inländische Unternehmen durch gezielte Fördermaßnahmen. Ohne eine umfassende Protektion hätten japanische Unternehmen wohl kaum der Importkonkurrenz von Anbietern aus dem Ausland, insbesondere aus den USA, standhalten können. Die Protektions- und Schutzpolitik wurde ab Mitte der 70er Jahre nicht zuletzt aufgrund von Verpflichtungen aus dem GATT und auf Druck ausländischer Regierungen schrittweise abgebaut. Mitte der 80er Jahre wurde auch die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse in Angriff genommen, was im Ergebnis zu einem deutlichen Anstieg der Importe führte. GATT-Berichten zufolge ist der japanische Automobilmarkt heute keinen bedeutsamen Handelshemmnissen mehr unterworfen.

1104. Der Erfolg der japanischen Automobilindustrie auf dem Weltmarkt ist vor allem der *Leistungsfähigkeit japanischer Unternehmen* zuzuschreiben. Er basiert auf mehreren Faktoren. Zunächst erscheint wichtig, daß die Abschottung des Inlandsmarktes den Wettbewerb unter heimischen Unternehmen nicht wesentlich beeinträchtigte und somit auch nicht zu Lasten der Produktivitätsentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit japanischer Anbieter ging. Gefördert wurden Japans Exporte anfänglich sicherlich auch durch relativ niedrige Löhne und einen unterbewerteten Yen. Im Verlauf der 70er Jahre traten diese Faktoren jedoch immer mehr in den Hintergrund. Der entscheidende Erfolgsfaktor waren letztlich die Kosten- bzw. Produktivitätsvorteile japanischer Anbieter. Sie resultieren aus einer fortschrittlicheren Produktionsweise sowie effizienteren Organisationsstrukturen und Managementmethoden.

Japanische Unternehmen haben *Vorteile der Automatisierung und Flexibilisierung von Produktionsabläufen* früh erkannt und erfolgreich angewendet. Sie sind in der Qualitätskontrolle führend. Sie scheinen auch über eine überlegende Organisationsstruktur zwischen Montagewerken und zuliefernden Betrieben zu verfügen. Die Fertigungstiefe japanischer Automobilhersteller ist deutlich niedriger als die der internationalen Konkurrenz. Dagegen ist die Kooperation zwischen den Automobilunternehmen und spezialisierten Teileherstellern wesentlich enger und umfassender. Presseberichten zufolge besitzen japanische Werke einen Produktivitätsvorsprung von bis zu 50 % bezogen auf den Arbeitseinsatz je Automobil, was einerseits auf einen höheren Automatisierungsgrad, andererseits aber auch auf eine effizientere Organisation des Arbeitseinsatzes zurückzuführen sein dürfte. Eine deutliche Überlegenheit weisen japanische Hersteller außerdem in der Koordination von Forschung und Entwicklung und Produktion auf. Sie benötigen wesentlich weniger Ingenieurstunden bis zur Serienreife neuer Modelle.

1105. Für den Produktivitätsvorteil scheint weniger die Mentalität japanischer Unternehmer und Arbeitnehmer verantwortlich. Japanische Werke im Ausland, beispielsweise in Großbritannien, erreichen eine ähnlich hohe Produktivität wie Werke in Japan. Die effizienteren Produktionsmethoden und Organisationsstrukturen dürften daher durchaus *ins Ausland übertragbar* sein.

[7]) Verband der Automobilindustrie e.V., Das Auto International in Zahlen, versch. Jg.

1106. Der Markterfolg von Unternehmen basiert schließlich immer auch auf dem *Verhalten der Konkurrenz.* Japans Innovationen blieben lange unbeachtet. Konkurrenten in Europa und den USA fühlten sich in ihren Heimatländern lange Zeit sicher. Der Wettbewerbsdruck japanischer Anbieter wurde unterschätzt. Diese konnten somit relativ ungestört eine langfristige Exportstrategie verfolgen.

4.3.2.2 Maßnahmen gegen japanische Konkurrenz

1107. Japans Exportoffensive konzentrierte sich zunächst auf den amerikanischen Markt. Die Importe aus Japan erhöhten sich dort zwischen 1975 und 1985 um mehr als 300% von 728 000 Fahrzeugen auf 2 317 000 Fahrzeuge[8]). Die betroffenen amerikanischen Hersteller bedrängten ihre Regierung, die japanischen Importe zu behindern. Ergebnis war ein *Abkommen zwischen Japan und den USA,* in dem sich die japanische Industrie zu Exportbeschränkungen verpflichtete. Es trat im April 1981 in Kraft und war zunächst auf drei Jahre begrenzt, danach wurde es bis 1985 verlängert. Die Importobergrenze für japanische Autos wurde dabei von zunächst 1,68 Mio. Fahrzeugen auf später 1,85 Mio. Fahrzeuge erhöht. Um politischem Druck im Vorfeld auszuweichen, hält sich die japanische Seite immer noch an eine Importobergrenze von 2,3 Mio. Fahrzeugen, die aber seit 1987 nicht mehr erreicht wird.

Die Bemühungen amerikanischer Unternehmen, auf politischem Wege eine Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition gegenüber japanischen Konkurrenten zu erreichen, erhalten vor allem in Wahlkampfjahren immer wieder erheblichen Auftrieb. Sie prägten unter anderem den Staatsbesuch des amerikanischen Präsidenten Anfang dieses Jahres in Japan. Die Unternehmen konnten ihre Regierung dazu veranlassen, Japan Zugeständnisse abzuringen, mehr Fahrzeuge von Herstellern aus den USA zu importieren. Außerdem will das MITI künftig wohl auch die Obergrenze für japanische Exporte in die USA auf das Niveau, das Anfang der 80er Jahre erreicht wurde, senken.

1108. Auch in Europa konnten japanische Automobilproduzenten seit Beginn der 70er Jahre erhebliche Exporterfolge verbuchen. Die Zahl exportierter Fahrzeuge in die EG stieg von 368 000 im Jahre 1975 auf 1 058 000 im Jahre 1985[9]). Die Fahrzeugimporte aus Japan unterlagen allerdings in einzelnen *EG-Mitgliedsländern* von Anfang an zum Teil erheblichen Beschränkungen. In Frankreich gibt es beispielsweise neben administrativen Hemmnissen eine Importquote für japanische Fahrzeuge, die deren Marktanteil auf 3% begrenzt. In Italien, Spanien und Portugal existieren absolute Obergrenzen für Automobilimporte aus Japan. Eine Umgehung der Importbeschränkungen durch eine Verlagerung der Fahrzeugendmontage in die EG wird durch sogenannte „local-content"-Vorschriften erschwert. Um nicht unter die Importbeschränkungen zu fallen, müssen in Europa produzierte Fahrzeuge einen bestimmten Mindestprozentsatz an Vorprodukten aus europäischer Produktion enthalten.

Im Zuge der Schaffung des *Europäischen Binnenmarktes* werden noch bestehende Handelsschranken zwischen EG-Mitgliedstaaten abgebaut werden. Damit werden auch nationale Regelungen zur Begrenzung von Importen aus Drittländern hinfällig, da Fahrzeuge nach der Einfuhr in ein liberales EG-Mitgliedsland auf dem Binnenmarkt in jeden anderen EG-Mitgliedstaat weitergeleitet werden können. Eine Fortdauer der nationalen Handelshemmnisse ist demnach nur möglich, wenn entsprechende Regelungen von der EG übernommen werden. Mit diesem Ziel wurden 1991 *zwischen der EG und Japan Verhandlungen* geführt. Die darin erzielten Vereinbarungen legen eine Reglementierung japanischer Importe in die EG bis zum Jahr 2000 fest. In dieser Phase soll europäischen Herstellern Zeit zu strukturellen Anpassungsprozessen gegeben werden. Die Zahl der japanischen Importe in die EG darf von derzeit 1,2 Mio. auf 2,4 Mio. Fahrzeuge im Jahr 1999 wachsen. Dies würde unter Berücksichtigung der Entwicklung des Marktvolumens einer Erhöhung des Marktanteils japanischer Importfahrzeuge von derzeit 10 auf 16% entsprechen. Zugleich sollen die Importquoten der protektionistischen EG-Mitgliedstaaten schrittweise aufgehoben werden.

4.3.3 Würdigung

1109. Die Automobilindustrie nimmt ohne Zweifel in den Ländern eine bedeutende Rolle ein, die maßgeblich an der Weltproduktion beteiligt sind. Dies zeigt sich sowohl am Anteil der Beschäftigten, als auch am Anteil der Investitionen dieses Wirtschaftszweiges bezogen auf die Gesamtwirtschaft *(Tabellen 11 und 12).* Dennoch ist eine wettbewerbsfähige Automobilindustrie nicht notwendig für eine florierende Wirtschaft. Die Schweiz, die keine eigene Automobilindustrie besitzt, zählt trotzdem zu den reichsten Ländern der Welt.

Die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse und Strukturbedingungen auf dem Automobilmarkt erfüllen *nicht die Voraussetzungen für eine strategische Handelspolitik.* Dies schließt einen Bedarf an handelspolitischen Gegenmaßnahmen von vorneherein aus, unabhängig davon wie man letztlich die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie oder Verstöße des Auslands gegen Prinzipien des Freihandels im einzelnen bewertet.

1110. Trotz des intensiv geführten Wettbewerbs wird in vielen Ländern, insbesondere in der EG, aber auch in den USA, der Import von Fahrzeugen behindert. Die Maßnahmen können allein schon aufgrund der fehlenden Strukturvoraussetzungen nicht mit Argumenten einer defensiven strategischen Handelspolitik begründet werden. Sie dienen letztlich allein dem *Schutz inländischer Anbieter vor internationaler Konkurrenz.* Sie verletzen nicht nur in eklatanter Weise die Prinzipien des Freihandels, sondern fügen auch der eigenen Wirtschaft, insbesondere den inländischen Verbrauchern, in der Summe erheblichen Schaden zu. Schätzungen zufolge beruhten die Ver-

[8]) Verband der Automobilindustrie e.V., Tatsachen und Zahlen, Frankfurt a.M., versch. Jg.
[9]) Ebenda.

Tabelle 11

Anteil der Beschäftigten im Kraftfahrzeugbau an der Gesamtbeschäftigung in der Verarbeitenden Industrie einzelner Länder 1980 bis 1988
(Angaben in %)

Land \ Jahr	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Bundesrepublik Deutschland	9,8	10,2	10,8	11,2	11,1	11,3	11,5	11,6
Frankreich	10,4	10,2	10,4	9,8	9,9	9,6	9,1	9,1
Italien	8,8	7,9	8,5	7,9	7,4	7,2	7,0	7,2
Vereinigtes Königreich	6,6	5,6	5,6	5,1	4,9	4,9	4,7	5,9
Vereinigte Staaten	3,8	.	4,1	4,4	4,5	4,6	4,5	4,4
Japan	6,6	6,6	6,6	6,7	7,0	6,9	6,9	6,8

Quelle: Verband der Automobilindustrie e. V., Das Auto International in Zahlen, versch. Jg.

luste, die Konsumenten in den USA aus sogenannten freiwilligen Exportbeschränkungen japanischer Anbieter erlitten, zwischen 1981 und 1984 fast 17 Mrd. US $. Die Nettowohlfahrtsgewinne, die durch einen Abbau der Beschränkungen japanischer Exporte in die EG erzielt werden könnten, werden auf fast 1 Mrd. DM geschätzt. Alleiniger Nutznießer der Beschränkungen dürften die japanischen Anbieter sein, denen die handelspolitisch induzierten Exportkartelle gewinnbringende Preissetzungspielräume garantieren.

Angesichts der Wettbewerbsbedingungen auf dem Weltautomobilmarkt muß auch der *Erfolg der japanischen Industriepolitik,* die den Aufbau einer heimischen Automobilindustrie mit protektionistischen Mitteln forciert hat, eher skeptisch beurteilt werden. Die japanischen Konsumenten mußten wegen der Protektion lange Zeit auf bessere und billigere Importfahrzeuge verzichten. Die Industriepolitik hat möglicherweise eine sinnvollere Integration der japanischen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung verhindert.

1111. Die als Reaktion auf die japanischen Exporterfolge ergriffenen Protektionsmaßnahmen werden im allgemeinen damit begründet, daß man der heimischen Industrie Zeit geben will, sich dem japanischen Konkurrenzdruck zu stellen. Die diesbezüglichen Erfahrungen zeigen jedoch, daß dies nicht gelungen ist. Hersteller in den USA konnten den Schutz vor japanischen Importen nicht dazu nutzen, die Schere im Preis-Leistungs-Verhältnis zugunsten japanischer Produkte zu schließen. In Europa ist es keinesfalls so, daß Unternehmen, die auf ihren nationalen Märkten vor japanischer Konkurrenz weitgehend geschützt sind, an internationaler Wettbewerbsfähigkeit gewonnen hätten. Die gegenteilige Aussage deckt sich eher mit den Tatsachen. Die *Protektion dürfte die Konkurrenzfähigkeit inländischer Unternehmen eher noch verschlechtert haben,* da sie den Zwang, auf den Wettbewerbsdruck zu reagieren, gelockert und notwendige Anpassungen hinausgezögert hat.

Tabelle 12

Anteil der Investitionen im Kraftfahrzeugbau an den Gesamtinvestitionen in der Verarbeitenden Industrie einzelner Länder 1980 bis 1988
(Angaben in %)

Land \ Jahr	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Bundesrepublik Deutschland	14,0	.	.	16,8	14,4	14,4	15,9	16,3	14,6
Frankreich	9,0	.	.	11,5	9,5	8,0	8,1	10,0	.
Italien	7,2	6,4	.	11,0	.	5,4	4,4	9,9	.
Vereinigtes Königreich	9,4	.	7,9	9,8	.	.	7,9	7,2	.
Vereinigte Staaten	.	.	.	6,6	8,0	9,1	9,8	8,2	6,4
Japan	13,1	.	20,1	17,9	17,5	22,6	25,5	21,2	19,9

Quelle: Verband der Automobilindustrie e. V., Das Auto International in Zahlen, versch. Jg.

5. Ansatzpunkte für eine internationale Wettbewerbsordnung

5.1 Regelungsgegenstand internationaler Wettbewerbspolitik

1112. Auch ein auf dem Prinzip privater Selbstbestimmung beruhendes Wirtschaftssystem bedarf eines staatlichen Ordnungsrahmens. Der Verzicht des Staates auf eine *Gestaltung der Wirtschaftsordnung* würde ein Vakuum schaffen, das umgehend durch private Machtstrukturen wieder aufgefüllt würde. Private wirtschaftliche Macht ist immer darauf gerichtet, Wettbewerb zu beschränken, weil sie sich nur so auf Dauer halten kann. Die grundsätzlichen Gefahren einer Politik des Laissez-faire für den Wettbewerb und damit auch für die Funktionsfähigkeit einer marktwirtschaftlichen Ordnung sind seit langem hinreichend bekannt. Ihnen wird in der Wettbewerbspolitik Rechnung getragen. Eine Wettbewerbsordnung verhindert, daß Unternehmen das Recht auf Vertragsfreiheit dazu mißbrauchen, die Wettbewerbsfreiheit Dritter zu beschränken. Sie wirkt damit der Entstehung privater wirtschaftlicher Macht entgegen, sofern diese nicht Ausdruck einer überlegenen unternehmerischen Leistungsfähigkeit ist.

Die Theorie der strategischen Handelspolitik macht im Grunde deutlich, daß die Wettbewerbsprobleme einer Politik des Laissez-Faire auch im Bereich des internationalen Handels auftreten können. Die Diskussionen um handelspolitische Gegenmaßnahmen sind letztlich Ausdruck einer *fehlenden internationalen Wettbewerbsordnung*. Tatsächlich stellt eine Handelspolitik, die mit Hilfe unilateraler Gegenmaßnahmen den Wettbewerb auf internationalen Märkten zu schützen versucht, bestenfalls eine Zweitbestlösung dar im Vergleich zu einer umfassenden internationalen Wettbewerbsordnung.

1113. Wettbewerbsfreiheit und Handelsfreiheit beschreiben im Grunde dieselben Rechtsgüter[10]). Die Ziele und Instrumente einer internationalen Wettbewerbsordnung sind daher prinzipiell deckungsgleich mit den Zielen und Instrumenten einer internationalen Freihandelsordnung. Eine internationale Wettbewerbsordnung besitzt notwendigerweise einen weiteren *Regelungsgegenstand* als eine nationale Wettbewerbsordnung. Dies rührt daher, daß der internationale Wettbewerb nicht allein durch wettbewerbswidrige Verhaltensweisen von Unternehmen, sondern insbesondere auch durch staatliche Regelungen und Maßnahmen beeinträchtigt werden kann. Angesichts der Größe liberalisierter Weltmärkte dürfte von Unternehmenspraktiken und -strategien nur in sehr wenigen Fällen die Gefahr einer wesentlichen Wettbewerbsbeschränkung ausgehen. Die von einer Öffnung nationaler Märkte ausgehende Wettbewerbsbelebung ist selbst das beste Mittel zur Kontrolle privater Wettbewerbsbeschränkungen. Die weitaus größere Bedeutung kommt daher der Kontrolle staatlicher Regelungen und Maßnahmen zu, die geeignet sind, den internationalen Wettbewerb zu verfälschen.

1114. Der internationale Handel unterliegt seit jeher staatlichen Eingriffen und Beschränkungen. Sie beeinträchtigen die Wettbewerbsfreiheit ausländischer Anbieter und beschneiden gleichermaßen die Rechte inländischer Importeure und Konsumenten. Stand früher das fiskalische Interesse absolutistischer Regenten an Importzöllen und Exportlizenzen im Vordergrund, so dient *Handelspolitik in Demokratien* vor allem als politische Manövriermasse zur Alimentierung einflußreicher Interessengruppen. Diese erhalten Schutz vor Importkonkurrenz und Unterstützung auf Exportmärkten. Die handelspolitischen Aktivitäten betreffen dabei selten Märkte, welche die Strukturbedingungen strategischer Handelspolitik erfüllen. Tatsächlich haben Argumente strategischer Handelspolitik bislang eine eher untergeordnete Rolle in der Rechtfertigung staatlicher Reglementierungen des internationalen Handels gespielt. Protektionsmaßnahmen werden meist dort ergriffen, wo der internationale Wettbewerb besonders intensiv geführt wird. Die Eingriffe schaden in diesem Fall regelmäßig der eigenen Volkswirtschaft. Eine internationale Wettbewerbsordnung, die generell das Ziel verfolgt, den internationalen Handel vor staatlichen Wettbewerbsverfälschungen zu schützen, beugt deshalb in den meisten Fällen nicht den Folgen einer aggressiven strategischen Handelspolitik vor. Sie verhindert vielmehr, daß Regierungen Forderungen inländischer Interessengruppen unterliegen und der eigenen Wirtschaft Schaden zufügen.

Man könnte argumentieren, es sei nicht unbedingt *Aufgabe einer internationalen Wettbewerbsordnung*, eine Volkswirtschaft vor den Fehlern eigener staatlicher Wirtschaftspolitik zu bewahren. Eine internationale Wettbewerbspolitik solle sich vielmehr auf staatliche Wettbewerbsverfälschungen konzentrieren, die monopolistisch strukturierte Weltmärkte betreffen, weil nur dann die Interessen anderer Länder ernsthaft berührt würden. Solche Überlegungen sind allerdings kurzsichtig. Ganz abgesehen von dem praktischen Problem der Unterscheidung strategischer Märkte von anderen Märkten werden wettbewerbsverfälschende Eingriffe des Auslandes auch dann, wenn sie offensichtlich nichtstrategische Bereiche berühren, immer als Verstoß gegen das Prinzip der Fairneß angesehen werden. Ein solcher Regelbruch bietet inländischen Interessengruppen immer eine Legitimationsgrundlage für Forderungen nach protektionistischen Gegenmaßnahmen, unabhängig davon, ob ein Handlungsbedarf im Sinne einer defensiven strategischen Handelspolitik besteht. Politische Entscheidungsträger können sich auf Dauer einem solchen Druck nur schwer entziehen. Eine internationale Wettbewerbsordnung, die entsprechende Regelverstöße generell aufgreift, wird diesen Handlungsdruck entscheidend senken. Sie liefert damit einen notwendigen Beitrag zur *Sicherung und Stabilisierung einer Freihandelsordnung*, der über die Lösung der Probleme strategischer Handelspolitik hinausgeht.

1115. Die *Abgrenzung privater Wettbewerbsbeschränkungen*, die unter den Regelungsgegenstand einer internationalen Wettbewerbsordnung fallen, wirft keine erheblichen Probleme auf. Zu wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen von Unternehmen zählen internationale Absprachen über die Aufteilung von Absatzmärkten, internationale Preiskartelle sowie Praktiken, die auf die Abschottung des Inlands-

[10]) Vgl. Tz. 1019ff.

marktes gegen Importkonkurrenz gerichtet sind oder auf andere Weise ausländische Konkurrenten wesentlich im Wettbewerb behindern. Auch Zusammenschlüsse von Unternehmen auf bereits hochkonzentrierten Weltmärkten wären im Rahmen einer internationalen Wettbewerbskontrolle aufzugreifen. Die konkrete Ausgestaltung der Wettbewerbsinstrumente kann sich dabei an den bewährten Lösungen nationaler Wettbewerbsordnungen orientieren.

1116. Die *Defintion staatlicher Wettbewerbsverfälschungen* ist komplizierter. Regierungen besitzen zahlreiche Mittel und Wege, um auf das internationale Wettbewerbsgeschehen Einfluß zu nehmen. Am offensichtlichsten sind direkte Handelsbeschränkungen in Form von Zöllen und Importkontingenten. Auch eine offene Exportsubventionierung und eine öffentliche Beschaffungspolitik, die international gehandelte Güter und Dienstleistungen ausschließlich oder vorzugsweise von inländischen Unternehmen nachfragt, erfüllen eindeutig den Tatbestand einer internationalen Wettbewerbsverzerrung.

Eine wettbewerbsbeschränkende *staatliche Marktregulierung* beeinträchtigt ebenfalls den Freihandel. Die Beurteilung, ob es sich dabei um einen Regelverstoß im Sinne einer internationalen Wettbewerbsordnung handelt, kann anhand unterschiedlich strenger Maßstäbe vorgenommen werden. Eine Diskriminierung ausländischer Anbieter als Folge der Marktregulierung wäre immer als Wettbewerbsverfälschung anzusehen. Die Gleichbehandlung in- und ausländischer Unternehmen könnte bei einem weniger strengen Maßstab als regelkonform gewertet werden. Die Wettbewerbsbeschränkung im Inland würde in diesem Fall als interne Angelegenheit des jeweiligen Staates behandelt. Ein strengerer Maßstab würde jedoch auch diskriminierungsfreie Wettbewerbsbeschränkungen ahnden. Aufgreifkriterium wäre hierbei allein die Beeinträchtigung des Freihandels. Allerdings müßten in einer Gesamtbeurteilung der Marktregulierung auch die damit verfolgten Ziele berücksichtigt werden, wobei zusätzlich zu prüfen ist, inwieweit die Wettbewerbsbeschränkungen zum Erreichen dieser Ziele notwendig sind.

1117. Besonders schwierig gestaltet sich der Nachweis einer Wettbewerbsverfälschung bei *Unterschieden im nationalen Ordnungsrecht.* Nationale Vorschriften über Normen und Standards können bewußt dazu eingesetzt werden, ausländischen Unternehmen den Zugang zum Inlandsmarkt zu erschweren. Im Inland verbindliche Normen, die sich auf Produktspezifikationen und Produktionsverfahren stützen, bei denen inländische Unternehmen einen Erfahrungsvorsprung besitzen, benachteiligen die ausländischen Konkurrenten auf dem Inlandsmarkt. Eine Wettbewerbsverfälschung liegt vor, wenn keine besonderen höherrangigen Ziele dafür sprechen, im Inland nur einen einzigen und für alle Anbieter verbindlichen Standard zuzulassen. Der Nachweis, ob solche höherrangigen Ziele vorliegen, erfordert genauere Kriterien für eine Höherrangigkeit und wird in der Praxis selbst dann noch in vielen Fällen schwierig sein. Denkbar ist außerdem, daß nationales Ordnungsrecht dazu benutzt wird, inländischen Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung auf dem Weltmarkt zu verschaffen. Die Vorgabe technisch anspruchsvoller Sicherheits- oder Umweltstandards zwingt Anbieter von Produkten, die diese Standards erfüllen, zu Innovationen. Dafür zahlen die inländischen Abnehmer, die in ihren Nachfrageentscheidungen an die Einhaltung der Standards gebunden sind. Da die Innovation durch den Inlandsabsatz finanziert wird, können die Unternehmen auf dem Weltmarkt mit ihren technisch höherwertigen Produkten in die Preise der Konkurrenten einsteigen. Auch hier wird die Beantwortung der Frage, ob eine Wettbewerbsverfälschung vorliegt, davon abhängen, wie man die Notwendigkeit, entsprechend innovationsfördernde Standards vorzuschreiben, bewertet.

1118. Die *Implementierung einer internationalen Wettbewerbsordnung* ist weitaus schwieriger als die Abgrenzung des Regelungsgegenstands. Im Hinblick auf den Umfang und die Verbindlichkeit können verschiedene Lösungsansätze unterschieden werden. Am konsequentesten ist die supranationale Lösung. Ein Beispiel für eine sehr weitgehende supranationale Lösung ist die Europäische Gemeinschaft. Internationales Wettbewerbsrecht kann auch auf der Basis multi- und bilateraler Abkommen geschaffen werden. Schließlich bietet die extraterritoriale Wirkung nationalen Wettbewerbsrechts einen ersten Ansatzpunkt für eine internationale Wettbewerbsordnung. Sofern sich die wichtigsten Handelsnationen gemeinsam an einem solchen Lösungsweg beteiligen, bestehen gute Aussichten auf eine lückenlose weltweite Bekämpfung privater Wettbewerbsbeschränkungen.

5.2. Beispiel EG-Binnenmarkt

1119. Die *Interdependenz zwischen Wettbewerb und Freihandel* kommt in den Vereinbarungen des Vertrages zur Gründung einer Europäischen Gemeinschaft (EWG-Vertrag) deutlich zum Ausdruck. Der Vertrag enthält nicht nur Vorschriften über den freien Warenaustausch (Titel I), über die Freizügigkeit von Personen sowie den freien Dienstleistungs- und Kapitalverkehr (Titel III), er definiert darüber hinaus „die Errichtung eines Systems, das den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft vor Verfälschungen schützt," (Artikel 3g) als Aufgabe der EG. Die wettbewerbspolitische Grundsatzentscheidung wird durch Regelungen konkretisiert, die sowohl das Wettbewerbsverhalten privater und öffentlicher Unternehmen kontrollieren, als auch wettbewerbswirksame Maßnahmen der Einzelstaaten der Prüfung auf Vereinbarkeit mit den Zielen des gemeinsamen Marktes unterwerfen.

1120. Artikel 5 Abs. 2 EWG-Vertrag verpflichtet die Mitgliedstaaten generell, Maßnahmen zu unterlassen, welche die Verwirklichung der Ziele des Vertrages gefährden können. In Verbindung mit Artikel 3g EWG-Vertrag können hieraus *enge Grenzen für staatliches Handeln* gezogen werden, das geeignet ist, den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft zu verfälschen[11]). Die tatsächliche Bedeutung der Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages für staatliches Han-

[11]) Vgl. hierzu im einzelnen Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Kapitel VIII.

deln blieb lange Zeit unerkannt. Sie rückte durch Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) stärker in das Bewußtsein der Öffentlichkeit. Die Initiative hierzu ging in vielen Fällen von privaten Unternehmen aus, die sich vor nationalen Gerichten staatlichen Beschränkungen der Wettbewerbsfreiheit mit dem Hinweis auf vorrangige wettbewerbspolitische Vorschriften des EWG-Vertrages zu entziehen versuchten. Das Potential der europäischen Wettbewerbspolitik zeigt sich unter anderem in den Bemühungen der EG-Kommission um einen Abbau staatlicher Regulierung im Banken- und Versicherungswesen, im Verkehr, im Telekommunikationssektor sowie im Energiebereich.

1121. Die Grundsätze des freien Warenverkehrs sind auf Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten anwendbar. Artikel 101 und 102 EWG-Vertrag geben der Kommission darüber hinaus Befugnisse, *staatliche Normsetzung* auf ihre Verträglichkeit mit dem Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt zu prüfen. Die Vorschriften des EWG-Vertrages bieten weitreichende Möglichkeiten, gegen einen wettbewerbsverfälschenden und handelspolitischen Einsatz von Umwelt-, Sicherheits- und Gesundheitsnormen vorzugehen. Die Kommission versucht außerdem auf dem Wege der technischen Harmonisierung bzw. über die gegenseitige Anerkennung nationaler Vorschriften, deren handels- und wettbewerbshemmende Wirkung zu beseitigen.

1122. Die wettbewerbspolitischen Befugnisse der europäischen Kommission gegenüber den Mitgliedstaaten sind nicht auf die Marktregulierung bzw. Normsetzung beschränkt. Artikel 92 und 93 EWG-Vertrag unterwerfen *staatliche Subventionen* einer wettbewerbsrechtlichen Kontrolle. Zuwendungen an Unternehmen, welche diese wettbewerbsverfälschend begünstigen und welche den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen, gelten als unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt. Zu dieser allgemeinen Regel gibt es allerdings weitreichende Ausnahmen. So kann die Kommission beispielsweise Beihilfen, die zur Förderung von wirtschaftlich unterentwickelten Regionen, für Forschung und Entwicklung oder zur Erhaltung krisengeplagter Unternehmen gezahlt werden, freigeben. Zum Zwecke der Transparenz und Rechtssicherheit hat sie hierfür allgemeine Kriterien aufgestellt[12]). Sie wendet sich darin strikt gegen dauerhafte Erhaltungssubventionen an nicht überlebensfähige Unternehmen sowie gegen Ausfuhrbeihilfen im innergemeinschaftlichen Handel. Andererseits erkennt sie die Förderwürdigkeit unterentwickelter Regionen und die Abfederung struktureller Anpassungsprozesse an. Diese sollen jedoch zeitlich befristet, quantitativ auf das zur Zielerreichung erforderliche Maß begrenzt und möglichst degressiv ausgestaltet sein.

1123. Wettbewerbsverfälschungen durch staatliches Handeln betreffen insbesondere das *öffentliche Beschaffungswesen*. Es wird in den Mitgliedstaaten entgegen den Grundsätzen des Gemeinsamen Marktes immer noch für selbstverständlich gehalten, inländische Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge zu bevorzugen. Um den in den Artikeln 30 und 59 EWG-Vertrag verankerten Grundsätzen des freien Waren- und Dienstleistungsverkehrs mehr Geltung zu verschaffen, erließ die Kommission bereits in den 70er Jahren Regelungen, die eine bessere Transparenz und diskriminierungsfreie Verfahren bei öffentlichen Aufträgen gewährleisten sollten[13]). Die ersten Regelungen ließen zunächst bedeutsame Bereiche, wie das Fernmeldewesen, den Verkehrssektor sowie die Wasser- und Energieversorgung, unberücksichtigt. Erst 1990 wurde auch hierzu eine Richtlinie des Rates erlassen[14]).

1124. Soweit Staaten unternehmerisch tätig sind, unterliegt ihr Handeln grundsätzlich den für Unternehmen geltenden Wettbewerbsregeln der Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag. Es wurde allerdings für erforderlich gehalten, *die Beziehung zwischen Staat und öffentlichen Unternehmen* in Artikel 90 EWG-Vertrag gesondert zu regeln. Öffentlichen Unternehmen gleichgestellt werden dabei auch private Unternehmen, denen der Staat besondere oder ausschließliche Rechte übertragen hat. Die Vorschrift unterstützt zum einen die Beihilfenkontrolle. So hat der Rat auf der Grundlage von Artikel 90 Abs. 3 EWG-Vertrag 1980 eine Richtlinie erlassen, deren Umsetzung mehr Transparenz über die finanziellen Verflechtungen zwischen Staaten und öffentlichen bzw. privaten Unternehmen gewährleisten soll[15]). Zum andern soll Artikel 90 EWG-Vertrag verhindern, daß Grenzen staatlichen Handelns umgangen werden, indem entsprechende Handlungsbefugnisse öffentlichen oder privaten Unternehmen übertragen werden. Auf der Grundlage der Vorschrift hat der Rat unter anderem die Liberalisierung im Telekommunikationssektor vorangetrieben, der traditionell von öffentlichen Monopolunternehmen beherrscht war.[16])

1125. Die Wettbewerbspolitik der Kommission im eigentlichen Sinne, die *Kontrolle von Unternehmen* nach Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag, trägt der Erkenntnis Rechnung, daß private Wettbewerbsbeschränkungen wie beispielsweise Preis-, Mengen- und Investitionskartelle, Marktaufteilungsvereinbarungen und kollektive Ausschließlichkeitsbindungen

---

[12]) Siehe Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Wettbewerbsrecht in den Europäischen Gemeinschaften. Bd. II: Wettbewerbsregeln für staatliche Beihilfen, Brüssel 1990.

[13]) Richtlinie 71/305/EWG des Rates vom 26. Juli 1971 über die Aufhebung der Beschränkungen des freien Dienstleistungsverkehrs und über die Koordinierung der Vergabeverfahren bei öffentlichen Bauaufträgen, ABl. 1971 Nr. L 185, S. 1, zuletzt geändert durch die Richtlinie 89/440/EWG, ABl. 1989 Nr. L 210, S. 1; Richtlinie 77/62/EWG des Rates vom 21. Dezember 1976 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Lieferaufträge, ABl. 1977 Nr. L 13, S. 1, zuletzt geändert durch die Richtlinie 88/295/EWG, ABl. 1988 Nr. L 127, S. 1.

[14]) Richtlinie 90/531/EWG des Rates vom 17. September 1990 betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor, ABl. 1990 Nr. L 297, S. 1.

[15]) Richtlinie 80/723/EWG des Rates vom 25. Juni 1980 über die Transparenz der finanziellen Beziehungen zwischen den Mitgliedstaaten und den öffentlichen Unternehmen, ABl. 1980 Nr. L 195, S. 35.

[16]) Richtlinie 88/301/EWG der Kommission vom 16. Mai 1988 über den Wettbewerb auf dem Markt der Telekommunikations-Endgeräte, ABl. 1988 Nr. L 131, S. 73; Richtlinie 90/388/EWG der Kommission über den Wettbewerb auf dem Markt für Telekommunikationsdienste vom 28. Juni 1990, ABl. 1990 Nr. L 192, S. 10.

im Vertrieb von Waren geeignet sind, Handelsbarrieren zu errichten, welche die Vorzüge eines Abbaus staatlicher Handelsschranken zunichte machen. Der Entwicklung eines einheitlichen europäischen Wettbewerbsrechts für Unternehmen liegt aber auch die Zielvorstellung zugrunde, Beeinträchtigungen des innergemeinschaftlichen Handels zu beseitigen, die aus dem Nebeneinander unterschiedlicher nationaler Wettbewerbsregeln resultieren.

1126. Die Wettbewerbspolitik hat bei der Umsetzung des Binnenmarktprogramms die Rolle des zentralen Integrationsinstruments übernommen. Wie die Erfahrung zeigt, beruhte der Erfolg des europäischen Wettbewerbsrechts allerdings nicht allein auf dem Inhalt der Regelungen, sondern hing auch entscheidend von den Möglichkeiten ab, die Vorschriften anzuwenden bzw. durchzusetzen. Zwei *Merkmale des europäischen Rechts* sind in diesem Zusammenhang bedeutsam: seine *Höherrangigkeit* gegenüber nationalem Recht und *seine unmittelbare Wirkung* in den Mitgliedstaaten. Nationale Gerichte sind zur Anwendung des europäischen Rechts verpflichtet. Sie haben eine widersprechende nationale Gesetzgebung zu ignorieren. Zweifelsfragen über die Vereinbarkeit von nationalem und europäischem Recht müssen von den obersten nationalen Gerichtsinstanzen dem EuGH zur Vorabentscheidung vorgelegt werden. Die Grundsätze gewährleisten, daß Bürger und Unternehmen der Mitgliedstaaten Rechte für sich in Anspruch nehmen können, die ihnen ihr Staat verwehrt, obwohl er dies nach europäischem Recht nicht dürfte. Aus der Möglichkeit, vor nationalen Gerichten Verstöße nationalen Rechts gegen die Ziele des Gemeinsamen Marktes aufzuzeigen, entstand eine wichtige Eigendynamik in bezug auf die Entwicklung und Umsetzung des europäischen Wettbewerbsrechts. Sie half in vielen Fällen das schleppende Tempo zu überwinden, durch das die Arbeitsweise der eigentlichen Normadressaten des EWG-Vertrages geprägt war. Die Mitgliedstaaten und Organe der Gemeinschaft (Kommission, Rat und Parlament) verzichteten mit Rücksicht auf politische Interessen nicht selten darauf, die Initiative zu ergreifen und Zuwiderhandlungen einzelner Mitgliedstaaten gegen die Wettbewerbsregeln des Gemeinschaftsrechts aufzugreifen.

5.3 Harmonisierung und Koordinierung nationaler Wettbewerbspolitik

1127. Eine lückenlose, weltweite Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Unternehmenspraktiken wäre grundsätzlich schon durch eine *konsequente extraterritoriale Anwendung nationalen Wettbewerbsrechts* zu erreichen. Die extraterritoriale Anwendung nationaler Wettbewerbsnormen ist die nächstliegende Antwort auf die Internationalisierung der Wirtschaft und die damit verbundene Globalisierung der Wettbewerbsstrategien von Unternehmen. Zwei Konzepte können hierbei unterschieden werden: das *Inlands- und das Inländerkonzept*. Ersteres erlaubt einer nationalen Wettbewerbsbehörde gegen alle Wettbewerbsbeschränkungen vorzugehen, die sich im Inland auswirken; auch dann, wenn sie auf Vorgängen im Ausland beruhen bzw. von Unternehmen mit Sitz im Ausland verursacht werden. Das Inländerkonzept greift dagegen generell alle wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen von Unternehmen mit Sitz im Inland auf, unabhängig davon, ob die wettbewerbsbeschränkende Wirkung im In- oder Ausland auftritt.

Die *gleichzeitige Anwendung beider Konzepte* erlaubt zwar eine umfassendere Wettbewerbskontrolle auf internationalen Märkten, hinreichend effektiv kann aber schon allein das Inlandskonzept sein, wenn es von den wichtigsten Handelsnationen praktiziert wird. Unternehmen würden damit im Ergebnis auf weiten Teilen des Weltmarktes einer Wettbewerbskontrolle unterliegen. Praktiken, die ein Land nicht aufgreift, weil sie außerhalb seiner Grenzen wirken, würden dort, wo sie den Wettbewerb beeinträchtigen, verfolgt. Kompetenzüberschneidungen zwischen nationalen Wettbewerbsbehörden, die bei einer gleichzeitigen Anwendung beider Konzepte auftreten, würden weitgehend entfallen.

1128. Das Inländerkonzept ist den nationalen Wettbewerbsordnungen völlig fremd. Dies ist nicht überraschend. Es deckt sich mit der allgemeinen Erfahrung, daß nach außen wirksame Wettbewerbsbeschränkungen inländischer Unternehmen weniger kritisch und teilweise wohlwollend beurteilt werden. Das Inlandskonzept ist dagegen im deutschen Wettbewerbsrecht und im Antitrustrecht der USA fest verankert. Die Regelungen des GWB finden auf alle Wettbewerbsbeschränkungen, die sich im Geltungsbereich des Gesetzes auswirken, Anwendung, auch wenn sie außerhalb des Geltungsbereichs veranlaßt werden[17]). Die Anwendbarkeit des Inlandskonzepts im Rahmen der europäischen Wettbewerbspolitik wurde 1988 durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) bestätigt[18]).

1129. Die *Wirksamkeit einer extraterritorialen Anwendung nationalen Wettbewerbsrecht* hängt davon ab, wie konsequent die Normen gehandhabt werden. Die Erfahrungen, insbesondere im Hinblick auf das amerikanische Antitrustrecht, zeigen, daß durchaus abschreckende Wirkungen erzielt werden können. Aufgrund der Größe des amerikanischen Marktes kann daraus geschlossen werden, daß die erzielten Wettbewerbseffekte mittelbar der Weltwirtschaft insgesamt zugute kamen. Aufgrund der amerikanischen Antitrustpolitik müssen Unternehmen im Rahmen weltweiter Absprachen den amerikanischen Markt ausklammern. Die Stabilität wettbewerbsbeschränkender Kartelle wird dadurch wesentlich beeinträchtigt.

Grundsätzlich ist auch in bezug auf eine extraterritorial wirksame nationale Wettbewerbspolitik zu prüfen, ob und wieweit sie für *protektionistische Zielsetzungen* mißbraucht werden kann. Vor dem Hintergrund der amerikanischen und bundesdeutschen Rechtspraxis scheinen die Gefahren vernachlässigbar. Zwei Faktoren können diese Beobachtungen erklären. Erstens sind die Behörden bei der Beurtei-

[17]) § 98 Abs. 2 GWB.

[18]) Urteil des EuGH vom 27. September 1988, Rs. 89/85, WuW/E EWG/MUV 829 „Zellstoffhersteller".

lung des Handlungsbedarfs allein an wettbewerbliche Kriterien gebunden. Sie verfügen über keine spezielle handels-, industrie- oder strukturpolitische Kompetenz und obliegen diesbezüglich auch keinerlei Pflichten. Ihre Tätigkeit ist damit vor den Forderungen industriepolitischer Interessen weitgehend geschützt. Zweitens richtet sich die Politik in erster Linie gegen Kartelle und wettbewerbsbeschränkende Unternehmensverbindungen. Sie bewirkt im Erfolgsfall eine Belebung des Handels, insbesondere der Importe. Sie kann nicht protektionistisch eingesetzt werden. Der Unterschied zum Antidumpingrecht ist offensichtlich. Dieses richtet sich gegen wettbewerbsschädliche Niedrigpreisstrategien ausländischer Unternehmen und schränkt im Ergebnis Handel ein. Eine solche Zielrichtung kann leichter für protektionistische Maßnahmen mißbraucht werden[19]).

1130. Eine extensive und konsequente extraterritoriale Anwendung nationalen Wettbewerbsrechts ist nicht ohne Probleme. Sie kann sehr leicht auf Kollisionskurs mit ausländischen Rechtsordnungen laufen. Dies kann gewollt und hilfreich sein, um Länder mit einem weniger ausgeprägten wettbewerbspolitischen Problembewußtsein zum notwendigen Handeln zu veranlassen. Dennoch erscheint es erforderlich, die extraterritoriale Anwendung nationaler Wettbewerbspolitik durch *internationale Abkommen* zu ergänzen und abzusichern. Dies ist der beste Weg, mögliche Konflikte zu vermeiden, und hilft letztlich auch der Durchsetzung nationaler Wettbewerbsnormen.

1131. *Bilaterale Abkommen* versprechen am ehesten konkreten Erfolg. Beispielhaft ist das jüngst beschlossene Abkommen zwischen der EG und den USA[20]). Inhaltlich knüpft es an die bereits Mitte der 70er Jahre getroffenen Vereinbarungen zwischen der Bundesrepublik und den USA an[21]). Ziel des Abkommens ist es, die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik zu verbessern und mögliche Konfliktfälle zu begrenzen. Gegenstand sind alle nach dem Recht einer Partei verbotenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen. Vereinbart werden ein Koordinationssystem bestehend aus Mitteilungs-, Informationsaustausch-, Abstimmungs- und Konsultationsregeln. Die Regelungen sind geeignet, die Effizienz nationaler Wettbewerbspolitik bei der Verfolgung internationaler Wettbewerbsbeschränkungen zu verbessern. Einerseits erhalten die nationalen Behörden mehr Informationen über wettbewerbswidrige Verhaltensweisen von Unternehmen; andererseits verfügen sie gemeinsam über wirksamere Instrumente.

1132. Eine *flächendeckende Kontrolle* über wettbewerbsbeschränkende Unternehmenspraktiken setzt voraus, daß sich die *wichtigsten Handelsnationen* zu einer solchen Politik verpflichten. Die Vereinbarungen zwischen der EG und der USA decken bereits einen erheblichen Teil des Weltmarktes ab. Notwendig wäre auch eine Einbindung Japans. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte die Bundesregierung in der EG darauf hinwirken, daß mit Japan ebenfalls ein Abkommen über die Zusammenarbeit in der Wettbewerbspolitik geschlossen wird. Das japanische Wettbewerbsrecht ist im wesentlichen durch amerikanisches Gedankengut geprägt. In seiner Bedeutung stand es bislang im Schatten einer aktiven, auf die Entwicklung der japanischen Nachkriegswirtschaft gerichteten Struktur- und Handelspolitik. Anzeichen für eine Aufwertung der japanischen Wettbewerbspolitik sind vorhanden. Ein Abkommen über die Kooperation bei der Bekämpfung wettbewerbsbeschränkender Unternehmenspraktiken könnte zu einer zusätzlichen Stärkung des Stellenwertes japanischen Wettbewerbsrechts beitragen.

1133. Anknüpfungspunkte für eine internationale Harmonisierung und Koordinierung der Wettbewerbspolitik bieten sich auch im Rahmen *internationaler Organisationen*. Wettbewerbsfragen werden bei der OECD in verschiedenen Arbeitsgruppen seit langem erörtert. Im Mai 1986 verabschiedete der Ministerrat der OECD Empfehlungen zur Zusammenarbeit auf dem Gebiet wettbewerbsbeschränkender Praktiken[22]). Hierbei handelt es sich um eine Neufassung der Ratsempfehlung von 1979, der wiederum Empfehlungen aus den Jahren 1973 bzw. 1967 vorangingen. Inhalt der neugefaßten Empfehlung sind Richtlinien für den Austausch von Informationen und die Koordinierung von Maßnahmen sowie Vorschläge für Konsultationen und Schlichtungsverfahren im Konfliktfall. Die Empfehlung bleibt im Wortlaut betont unverbindlich. Die Kooperation soll auf „völlig freiwilliger Basis" erfolgen.

Verhandlungen im Rahmen der *Welthandelskonferenz* (UNCTAD) haben auf der Ebene der UN zu einem Kodex zur Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Praktiken geführt. Er wurde im April 1980 von der Konferenz der Vereinten Nationen über wettbewerbsbeschränkende Geschäftspraktiken verabschiedet[23]). Der Kodex wurde Ende 1990 in einer Folgekonferenz einer Revisionsprüfung unterzogen. Materielle Änderungen wurden jedoch nicht vorgenommen. Ziel der Vorschriften ist es, zu verhindern, daß über den Weg wettbewerbsbeschränkender Geschäftspraktiken Vorteile der Handelsliberalisierung zunichte gemacht werden. Eine besonderes Anliegen bildet der Schutz der Handelsinteressen der Entwicklungsländer. Der Kodex fordert die Staaten auf, bi- und multilaterale Abkommen zu schließen, welche die Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Geschäftspraktiken erleichtern. Zu diesem Zweck sollten im internationalen Bereich Informations- und Konsultationsstellen geschaffen werden. Der Kodex enthält in einem Abschnitt über „Grundsätze und Regeln für Unternehmen einschließlich transnationale Gesellschaften" einen Katalog wettbewerbsbeschränkender Geschäftspraktiken. Von den Einzelstaaten wird verlangt, daß sie diese Praktiken durch geeignete nationale Gesetze sowie Gerichts- und Verwaltungs-

[19]) Vgl. Tz. 1159ff.

[20]) Abkommen zwischen der EG-Kommission und der US-Regierung über die Anwendung ihrer Wettbewerbsgesetze, in: WuW 1/1992, S. 36-42.

[21]) Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Zusammenarbeit in Bezug auf restriktive Geschäftspraktiken, in: WuW 9/1978, S. 578-581.

[22]) OECD-Ratsempfehlung vom 21. Mai 1986 C (86) 44 (Final), in: WuW 3/1987, S. 214-218.

[23]) Kodex multilateral gebilligter Grundsätze und Regeln zur Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Geschäftspraktiken, in: WuW 1/1982, S. 32-45.

verfahren kontrollieren. In diesem Zusammenhang ist vorgesehen, insbesondere Entwicklungsländer bei der Einrichtung einer nationalen Wettbewerbsordnung fachlich zu unterstützen.

1134. Der *Durchsetzungserfolg von Richtlinien und Handlungsvorschlägen internationaler Organisationen* ist begrenzt. Einerseits wird im Wortlaut zum Teil bewußt auf verbindliche Formulierungen verzichtet, andererseits fehlt es an effektiven Sanktionsmitteln zur Durchsetzung der Vereinbarungen. So wurde der UN-Kodex auf Drängen der OECD-Länder für rechtlich nicht bindend erklärt. Der tatsächliche Wirkungsgrad ist daher sehr niedrig anzusetzen. Dennoch erfüllen entsprechende Abkommen, freilich auf niedrigerem Anspruchsniveau, einen Zweck. Sie bringen Themen auf die Tagesordnung, schaffen Problembewußtsein und bieten eine Plattform, auf der die Möglichkeiten eines internationalen Konsensus abgetastet und letztlich auch realisiert werden können. Darüber hinaus bieten sie den Rahmen für weitergehende bilaterale Übereinkünfte. Das Abkommen zwischen der EG und den USA nimmt beispielsweise direkt Bezug auf die Ratsempfehlung der OECD.

1135. Die *Aussichten auf eine erfolgreiche Harmonisierung und Koordination nationaler Wettbewerbspolitik* zur Bekämpfung wettbewerbsschädlicher Unternehmenspraktiken auf internationalen Märkten erscheinen erfolgversprechend. Den Ausgangspunkt liefert eine konsequente extraterritoriale Anwendung nationaler Wettbewerbsnormen. Sie stellt allein bereits ein wichtiges Instrument für eine internationale Wettbewerbspolitik dar. Gegen einen handelspolitischen Mißbrauch kann sie weitestgehend immunisiert werden. Sie dient zugleich als Triebfeder für weitere Entwicklungen. Zur Konfliktlösung bei der Kollision nationaler Rechtsordnungen und zur Verbesserung der Effizienz einer internationalen Wettbewerbskontrolle sollten bilaterale Abkommen genutzt werden. Die Vereinbarungen zwischen der EG und den USA sind ein gutes Beispiel. Eine entsprechende Übereinkunft sollte von seiten der EG insbesondere auch mit Japan getroffen werden. Die Auseinandersetzung mit wettbewerbspolitischen Themen auf der Ebene internationaler Organisationen kann wichtige ideelle, konzeptionelle und institutionelle Hilfestellungen bei den Bemühungen um eine Harmonisierung und Koordination nationalen Wettbewerbsrechts geben.

5.4 Das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT)

5.4.1 Das GATT als internationale Wettbewerbsordnung

1136. Angesichts der Größe der Weltmärkte ist nur in wenigen Fällen zu erwarten, daß das Verhalten einzelner Unternehmen die Qualität besitzt, internationalen Wettbewerb erheblich zu behindern. Auf wichtigen Teilmärkten, wie in der EG und den USA, wird eine wirksame Wettbewerbskontrolle praktiziert. Im Zuge der Schaffung einer europäischen Wirtschaftszone werden die Wettbewerbsregeln der EG weitgehend auch in den Staaten der europäischen Freihandelszone (EFTA) Anwendung finden. *Die wesentlichen Gefahren für den internationalen Wettbewerb gehen von staatlichen Maßnahmen und Regelungen aus,* die darauf gerichtet sind, das internationale Marktgeschehen zugunsten inländischer Unternehmen zu beeinflussen.

1137. Die Bekämpfung staatlicher Wettbewerbsverfälschungen stellt eine weitaus schwierigere Aufgabe dar als die Kontrolle privater Wettbewerbsbeschränkungen. *Der Verzicht auf handelspolitische Eingriffe besitzt Eigenschaften eines öffentlichen Gutes.* Alle Länder profitieren davon. Die Kosten trägt dagegen allein die Regierung, die sich zu dem Verzicht entschließt. Die Kosten bestehen darin, daß die Regierung im Inland Forderungen von Interessengruppen nach Subventionen und protektionistischen Maßnahmen abwehren muß, woraus ihr möglicherweise Wählerstimmenverluste entstehen.

Individuelle Rationalität führt bei wirtschaftlicher Selbstbestimmung bekanntlich zu einer *Unterversorgung mit öffentlichen Gütern.* Eine Lösung des Versorgungsproblems ist allein auf kollektiver Ebene möglich. Dies setzt Einschnitte in die Souveränität der Beteiligten voraus. Das typische, wenn auch extreme Beispiel ist die Übertragung des Gewaltmonopols auf den Staat zur Sicherung der öffentlichen Ordnung im Innern.

Die fehlende internationale Wettbewerbsordnung ist ebenfalls Ausdruck einer Unterversorgung mit öffentlichen Gütern. Sie ist Ergebnis der „individuellen Rationalität" der Einzelstaaten. Der Verzicht auf wettbewerbsverfälschende Eingriffe ist nur kollektiv im Rahmen einer *internationalen Vertragsgemeinschaft* lösbar. Dies muß nicht auf eine so umfassende supranationale Lösung wie im Fall der EG hinauslaufen. Voraussetzung ist allerdings ein wirksamer Souveränitätsverzicht der Einzelstaaten, der weiter reicht als die Harmonisierung und Koordinierung nationaler Wettbewerbspolitik. Dem durch eine Vertragsgemeinschaft geschaffenen internationalen Recht müßte Verfassungsrang zukommen. Nur so ist eine Bindung der Regierungen an die Vereinbarungen möglich, die auf Dauer dem Druck inländischer Interessengruppen standhalten kann. Einen möglichen Ansatzpunkt für eine solche Vertragsgemeinschaft stellt das GATT dar.

1138. Das *GATT* resultierte aus den Bemühungen der USA und Großbritanniens, nach dem Zusammenbruch der Weltwirtschaft in der Folge des Zweiten Weltkrieges eine neue Welthandelsordnung zu errichten. Ursprünglich war es nur als *Übergangslösung* gedacht. Die Rolle einer weltweiten Handelsverfassung sollte eigentlich die 1947/1948 auf einer internationalen Konferenz auf Kuba beschlossene *Havanna Charta* übernehmen. Sie enthielt neben allgemeinen Grundsätzen der Handelspolitik sowie Regelungen zum Abbau von Protektionismus insbesondere auch Bestimmungen für eine internationale Monopol- und Kartellpolitik. Außerdem sah sie Regelungen für den Aufbau einer internationalen Handelsorganisation vor, die Funktionen einer internationalen Kontroll- und Schlichtungsbehörde übernehmen sollte. Das GATT selbst war Ergebnis parallellaufender Verhandlungen über einen internationalen Zollabbau. Es sollte verhindern, daß die erreichten Zoll-

senkungen bis zum Inkrafttreten der Havanna Charta von Einzelstaaten wieder aufgehoben werden. Obwohl 1948 fast alle an der Konferenz auf Kuba beteiligten Staaten die Havanna Charta unterzeichneten, trat sie letztlich nie in Kraft. Sie konnte in den USA aufgrund des Widerstandes des amerikanischen Kongresses nicht ratifiziert werden. Grundlage für die weitere Entwicklung des Welthandels war damit allein die bescheidenere Lösung des GATT. Sie bleibt inhaltlich und institutionell hinter den Zielen der Havanna Charta zurück.

1139. Der *Regelungsgegenstand des GATT* konzentriert sich auf den *Abbau protektionistischer und diskriminierender handelspolitischer Maßnahmen.* In der Präambel werden als Ziele der Vereinbarungen der „wesentliche Abbau der Zölle und anderer Handelsschranken" sowie „die Beseitigung der Diskriminierung im internationalen Handel" genannt. Gemeint sind allein staatliche Handelshemmnisse. Eine Kontrolle des Wettbewerbsverhaltens von Unternehmen ist im Gegensatz zur Havanna Charta nicht vorgesehen. Nichttarifäre Handelshemmnisse sind bis auf wenige Ausnahmen generell verboten. Zur Wahrung der im GATT den Vertragsparteien zugestandenen Schutzinteressen dürfen im allgemeinen nur Zölle eingesetzt werden. Dies soll die Transparenz handelspolitischer Gegenmaßnahmen gewährleisten und einen späteren Abbau erleichtern. Der Begriff der Handelsschranken wird sehr weitgefaßt. Das GATT behandelt nicht allein unmittelbar am internationalen Warenverkehr ansetzende tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse. Es enthält auch Vereinbarungen über staatliche Subventionen, öffentliche Unternehmen, über das öffentliche Beschaffungswesen und über technische Handelshemmnissen. Es greift damit die wesentlichen Instrumente auf, mit denen Regierungen den internationalen Wettbewerb verfälschen können.

Für *Subventionen* allgemeiner Art, die mittelbar oder unmittelbar entweder den Export fördern oder Importe behindern, sieht Artikel XVI Abs. 1 GATT eine Notifizierungspflicht vor. Werden Interessen einer Vertragspartei ernsthaft verletzt, so soll auf dem Verhandlungsweg nach Möglichkeiten eines Subventionsabbaus gesucht werden. Exportsubventionen sind generell verboten[24]). Ausgenommen ist die Ausfuhrförderung von Grundstoffen, sofern dadurch nicht ein mehr als angemessener Weltmarktanteil erreicht wird[25]). In dem mit Abschluß der Tokio-Runde 1979 verabschiedeten Subventionskodex wurde der Inhalt und die Anwendung des Artikel XVI genauer gefaßt[26]). Das von mehreren Ländern, darunter die EG, die USA und Japan, unterzeichnete Abkommen unterstreicht das allgemeine Verbot von Exportsubventionen für Nichtprimärgüter. Der Begriff der Exportsubvention wird durch eine Liste von Beispielen im Anhang des Abkommens konkretisiert. Für Nichtexportsubventionen wird ein Katalog von Kriterien aufgestellt, die deren Gebrauch legitimieren können. Hierzu zählen regionalpolitische Ziele, die Erleichterung struktureller Anpassungen sowie die Förderung von Forschung und Entwicklung. Die Übereinkunft enthält desweiteren Regelungen für den Informationsaustausch über Subventionen sowie für Konsultationen und Schlichtungen im Streitfall.

Handelshemmnisse im Rahmen der Tätigkeit *öffentlicher Unternehmen* sind Gegenstand des Artikel XVII. Staatliche Unternehmen und Unternehmen, die rechtlich oder tatsächlich mit gleichen Rechten ausgestattet sind, müssen bei Käufen und Verkäufen den Grundsatz der Nichtdiskriminierung beachten[27]). Ihre Beschaffungs- und Absatzpolitik soll allein nach kommerziellen Erwägungen erfolgen und Unternehmen anderer Vertragsparteien die Chancen eines freien Wettbewerbs gewähren[28]). Ausgenommen wird die zum staatlichen Letztverbrauch bestimmte Nachfrage. Für sie wird lediglich der Grundsatz einer billigen und angemessenen Behandlung aufgestellt[29]). Die damit geschaffene Regelungslücke im öffentlichen Beschaffungswesen wurde im Rahmen der Tokio-Runde geschlossen[30]). Die Übereinkunft betont den Grundsatz der Nichtdiskriminierung bei öffentlichen Aufträgen. Darüber hinaus enthält sie Bestimmungen zu technischen Spezifikationen und Ausschreibeverfahren sowie Schlichtungsregelungen im Streitfall.

Der im GATT verankerte Grundsatz der Nichtdiskriminierung und das Verbot nichttarifärer Handelshemmnisse gelten prinzipiell auch für *nationale Normen und Standards.* Mit dem ebenfalls im Anschluß an die Tokio-Runde getroffenen „Agreement on Technical Barriers to Trade"[31]) wurden diesbezüglich präzisere Bestimmungen vereinbart. Das Abkommen enthält eine Präferenz für internationale Standards, für eine funktionenorientierte im Gegensatz zu einer designorientierten Standardisierung und für internationale Zertifikationssysteme. Nationale Standards und Zertifikationssysteme sind umgehend interessierten Dritten zugänglich zu machen. Zur Vermeidung und Beilegung von Streitfällen sind Konsultationen bzw. ein gesondertes Schlichtungsverfahren vorgesehen.

1140. Der umfassende Regelungsgegenstand des GATT kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß das Abkommen im Grunde immer noch eine Übergangslösung darstellt. Es besitzt keine eigene Rechtspersönlichkeit. Handelnde sind immer die Vertragsparteien selbst. Gremien des GATT verfügen über *keine eigenen Kontrollinstrumente und Sanktionsmittel.* Der Erfolg des Abkommens, die Kontrolle und Anwendung seiner Vorschriften hängt damit im wesentlichen von dem Willen der Vertragsparteien ab. Das Regelwerk bietet lediglich einen Rahmen, der die freiwilligen Bemühungen der Vertragsparteien bei der Weiterentwicklung und Sicherung einer Welthandelsordnung unterstützen kann. Erwähnenswert sind in diesem Zusammenhang die Prinzipien der Meistbegünstigung und Reziprozität sowie die Verfahren zum Aufgreifen und Ahnden von Regelverstößen.

---

[24]) Artikel XVI Abs. 4 GATT.
[25]) Artikel XVI Abs. 3 GATT.
[26]) Artikel 7 ff des Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI und XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, GATT BISD 26th Supplement, S. 67 ff.
[27]) Artikel XVII, Abs. 1a GATT.
[28]) Artikel XVII Abs. 1b GATT.
[29]) Artikel XVII Abs. 2 GATT.
[30]) Agreement on Government Procurement,GATT BISD 26th Supplement, S. 33-55.
[31]) GATT BISD 26th Supplement, S. 8-32.

Der Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung wird in Artikel I Abs. 1 GATT aufgestellt. Demnach „werden alle Vorteile, Vergünstigungen, Vorrechte oder Befreiungen, die eine Vertragspartei für eine Ware gewährt, welche aus einem anderen Land stammt oder für dieses bestimmt ist, unverzüglich und bedingungslos für alle gleichartigen Waren gewährt, die aus den Gebieten der anderen Vertragsparteien stammen oder für diese bestimmt sind." Die Meistbegünstigung überträgt die Vorteile einer bilateralen Handelsliberalisierung auf Dritte. Sie schafft damit positive externe Effekte. Die Meistbegünstigungsregel hat wesentlich zur Stabilisierung des Handelsabkommens beigetragen. Es dürfte auch der Grund dafür sein, warum viele Länder dem GATT im Laufe der Zeit neu beigetreten sind. Waren es 1947 bei der Gründung 27 Unterzeichnerstaaten, so liegt die Zahl der Vertragsparteien inzwischen bereits über 100 und wird angesichts der Reformen in Osteuropa wohl weiter ansteigen.

Das *Verhandlungsprinzip der Reziprozität* folgt unmittelbar aus der Tatsache, daß jede Weiterentwicklung des GATT nur nach dem freien Willen der Vertragsparteien möglich ist. Zugeständnisse zu einer weiteren Handelsliberalisierung, etwa im Rahmen der Zollsenkungsrunden, wurden von einem Land nur eingeräumt, wenn andere Länder zu ähnlichen Schritten bereit waren. Abgesichert wird die Reziprozität durch Artikel XXIII Abs. 1 GATT. Demnach kann eine Vertragspartei gegen das Verhalten einer anderen Vertragspartei Klage erheben, wenn dadurch ihre Vorteile aus dem Abkommen zunichte gemacht werden. Dies gilt insbesondere auch dann, wenn das beanstandete Verhalten mit den Regeln des GATT vereinbar ist.

Das GATT verfügt über keine eigenen Kontrollinstrumente. Es entfaltet auch keine unmittelbare Wirksamkeit im Rechtsgebiet der Vertragsparteien. Bürger und Unternehmen können das ihnen im GATT gewährte Recht auf Handelsfreiheit nicht vor nationalen Gerichten einklagen. Die Kontrolle über die Einhaltung des GATT obliegt allein den Vertragsparteien. Das GATT bietet hierzu in den Artikel XXII und XXIII zwei voneinander unabhängige *Schlichtungsverfahren*. Das Verfahren nach Artikel XXII erschöpft sich in gegenseitigen Konsultationen. Artikel XXIII sieht dagegen vor, die Angelegenheit der Gesamtheit der Vertragsparteien vorzulegen, wenn sich die Betroffenen nicht in einer angemessenen Frist untereinander einigen können. In der Praxis kommt es zur Einsetzung eines unabhängigen Panels von Experten durch den Vorsitzenden des GATT-Rates. Der Panel richtet nach Prüfung des Falles eine Empfehlung an die streitenden Parteien. Die Empfehlung selbst ist unverbindlich. Sie wird erst nach Annahme durch die betroffenen Vertragsparteien als sekundäres GATT-Recht wirksam. Klagen gegen Regelverstöße anderer Vertragsparteien sind nicht auf unilaterale Maßnahmen beschränkt. Auch Drittwirkungen bilateraler Abkommen können aufgegriffen werden. Ein bedeutsamer Anwendungsfall war die erfolgreiche Klage der EG gegen diesbezügliche Bestimmungen im Halbleiterabkommen zwischen den USA und Japan[32]).

[32]) Japan-Trade in Semi-Conductors, Report of the Panel adopted on 4 May 1988, GATT BISD 35th Supplement, S. 116 bis 163.

Das GATT selbst verfügt über keine eigenständigen Sanktionsmittel. Den Vertragsparteien stehen allerdings zwei Möglichkeiten offen, Regelverstöße zu ahnden. Im Anschluß an ein Schiedsverfahren nach Artikel XXIII kann die Mehrheit der Vertragsparteien Staaten das Recht einräumen, Zugeständnisse und Verpflichtungen aus dem Abkommen in bezug auf andere Staaten auszusetzen. Bedeutsamer ist Artikel VI. Er gewährt einem Staat das Recht, *Strafzölle* zu erheben, um Dumping abzuwehren bzw. Subventionen auszugleichen, durch die der Export ausländischer Waren mittelbar oder unmittelbar gefördert wird.

5.4.2 Reformbedarf

1141. Obwohl das GATT erhebliche institutionelle Defizite aufweist, hat es stückweise *Funktionen einen internationalen Handelsorganisation* übernommen. Gewisse Erfolge sind unbestreitbar. Zum einen wurden rasche Fortschritte beim Zollabbau erzielt. Dem GATT ist es hierbei zuzuschreiben, die Transaktionskosten multilateraler Verhandlungen wesentlich gesenkt zu haben. Mitentscheidend war allerdings die liberale Handelspolitik der damals mehr als heute dominierenden Welthandelsmacht USA. Schließlich konnten in einer Periode raschen Wirtschaftswachstums Verteilungskonflikte leichter gelöst werden, so daß der protektionistische Druck wohl geringer war als in den späteren Phasen niedriger Wachstumsraten bzw. der Stagnation.

Nicht zu unterschätzen ist zum anderen die seit Anfang der 80er Jahre zunehmende *Bedeutung der GATT-Schlichtungsverfahren*. Die Verfahren konnten in angemessener Zeit abgeschlossen werden. Fast alle Panelempfehlungen wurden angenommen und damit rechtskräftig. Hervorzuheben ist neben der bereits erwähnten Klage der EG gegen das Halbleiterabkommen zwischen den USA und Japan auch die durch den Panelreport vom 22. März 1990 bewirkte Bereitschaft der EG, die sogenannte Schraubenzieherregelung in der Antidumpingverordnung[33]) gegebenenfalls aufzuheben. Der 1987 in die Verordnung eingefügte Artikel 13 Abs. 10 sieht die Erhebung von Strafzöllen auch für in der EG produzierte Waren vor, wenn deren Anteil an Vorprodukten, die aus dem von der Antidumpingmaßnahme betroffenen Land stammen, 50 % übersteigt. Der Panel fand, daß der „Strafzoll" auf in der EG montierte Produkte einer inneren Abgabe entspricht und somit gegen Artikel III Abs. 2 GATT verstößt, wonach importierte Waren weder direkt noch indirekt höheren inneren Abgaben oder sonstigen Belastungen unterworfen werden dürfen als gleichartige inländische Waren. In einer jüngsten Panelentscheidung wurden die Wechselkursgarantien der Bundesregierung für die Deutsche Airbus für nicht mit dem GATT vereinbar erklärt. Die Annahme der Entscheidung durch die Bundesregierung steht bislang noch aus.

[33]) Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, ABl. 1988 Nr. L 209, S. 1.

1142. Trotz der zu verzeichnenden Erfolge bleiben *inhaltliche Schwächen und institutionelle Defizite* unübersehbar. Von vielen Beobachtern wird bezweifelt, daß das GATT ohne grundlegende Reformen in der Lage sein wird, die Weltwirtschaft vor stärker werdenden protektionistischen Strömungen und vor einer Regionalisierung bzw. einem Zerfall in bilaterale Teilordnungen zu schützen. Weltweit ist seit Beginn der 80er Jahre eine deutliche Zunahme nichttarifärer Handelshemmnisse festzustellen. In zahlreichen Fällen wurde das GATT durch bilaterale Vereinbarungen umgangen und das Prinzip der Nichtdiskriminierung verletzt.

1143. Die Liste der Mängel ist lang. Sie beginnt mit der *Komplexität und Unübersichtlichkeit des Regelwerkes.* Es besteht inzwischen aus gut 200 Nebenabkommen. Deren Beziehung untereinander und zum allgemeinen Abkommen ist unklar. Problematisch im Hinblick auf eine einheitliche Anwendung der Vorschriften ist insbesondere die Tatsache, daß Nebenverträge meist nur von einem Teil der Vertragsparteien abgeschlossen wurden.

Inhaltlich weist das allgemeine Abkommen wichtige *Lücken* auf. Es fehlen beispielsweise Regelungen für den Handel mit Dienstleistungen, für internationale Investitionen und für eine Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Unternehmenspraktiken. Bestehende Vorschriften sind teilweise zu unpräzise formuliert. Der Grundsatz der Meistbegünstigung und das generelle Verbot nichttarifärer Handelshemmnisse werden durch zahlreiche Ausnahmeregelungen unterhöhlt. Die Ausnahmen begünstigen einseitig die Interessen von Produzenten. Protektionistischen Schutzmaßnahmen werden dadurch weite Türen geöffnet.

Die Zersplitterung des gesamten Regelwerkes und die inhaltlichen Schlupflöcher schaffen *Rechtsunsicherheit.* Eine mögliche Anwendbarkeit des GATT vor nationalen Gerichten wird dadurch erschwert. Die zahlreichen und dehnbaren Ausnahmeregeln schränken den prinzipiellen Vorrang des GATT gegenüber nationalen Gesetzen faktisch erheblich ein.

Das *Verfahren zur Änderung bzw. Weiterentwicklung des Abkommens*[34]) hat sich als unpraktikabel erwiesen. Reformansätze mußten dadurch zwangsläufig in Nebenabkommen (Kodizes) vereinbart werden, was letztlich zur Fragmentierung des Regelwerkes führte.

Das *Streitschlichtungsverfahren* des allgemeinen Abkommens wirkt asymmetrisch. Es setzt auf die bilaterale Verhandlungsstärke der betroffenen Vertragsparteien. Wirtschaftlich starke Länder haben hier weitaus mehr Spielraum, ihre Interessen durchzusetzen, als wirtschaftlich schwächere Staaten.

1144. Ein optimales Regelwerk bleibt ohne Nutzen, wenn es nicht durchsetzbar ist. Die wichtigsten institutionellen Defizite resultieren aus dem *Fehlen einer internationalen Handelsorganisation mit eigenen Kontrollbefugnissen, eigener Gerichtsbarkeit und eigenen Sanktionsmitteln.* Ein schwerwiegender Mangel ist außerdem die *fehlende unmittelbare Wirksamkeit des GATT im nationalen Recht.* Bürgern und Unternehmen wird dadurch ein einklagbares Recht auf Freihandel verwehrt. Der Anwendungserfolg des GATT beruht ausschließlich auf dem Eigeninteresse der Vertragsparteien. Die verfügbaren Anreizmechanismen sind unzureichend. Prinzipien der Meistbegünstigung und Reziprozität eignen sich schlecht zum Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse, die weniger exakt zu quantifizieren und weniger genau zu kontrollieren sind. Die Selbstkontrolle unter den Vertragsparteien besitzt grundlegende Schwächen. Regelverstöße bleiben oft ungeahndet. Einerseits verzichtet man auf eine Klage, um die eigenen „Sündenfälle" zu decken; andererseits sucht man eine bilaterale Lösung außerhalb des GATT. Dies führt dann nicht selten in Form von Selbstbeschränkungsabkommen und Marktordnungsvereinbarungen zu weiteren Regelverstößen.

1145. *Politik-ökonomische Modelle nichtkooperativer Verhandlungsspiele* zeigen, daß auch ohne explizite institutionelle Regelungen kooperatives Verhalten möglich sein kann. Aus individueller Sicht kurzfristig vorteilhafte Regelverstöße werden unterlassen, weil man weiß, daß darauf die anderen Verhandlungsparteien in der Folgerunde mit Gegenmaßnahmen antworten werden. Umgekehrt wird erwartet, daß eigenes regelkonformes Verhalten durch ebenfalls regelkonformes Verhalten der Gegenseite belohnt werden wird. Das kurzfristige Kalkül wird durch die langfristige Perspektive sich wiederholender Verhandlungsrunden überlagert. Die Vorteile einer kollektiv rationalen Lösung, in der sich alle Parteien regelkonform verhalten, werden so in das individuelle Kalkül einbezogen.

Die *Übertragbarkeit der spieltheoretischen Ergebnisse* auf die praktischen Probleme einer internationalen Handelspolitik hängt davon ab, wie realistisch die zugrundeliegenden Annahmen sind. Eine wesentliche Voraussetzung ist, daß die Verluste des Scheiterns zukünftiger Verhandlungen von allen Parteien ungefähr gleich stark gewichtet werden. Angesichts der mangelnden Interessenkongruenz bzw. der unterschiedlichen ordnungspolitischen Standpunkte verschiedener GATT-Mitglieder scheint diese Bedingung kaum erfüllbar. Außerdem ist zweifelhaft, ob die Politik tatsächlich in der Lage ist, auf kurzfristige Erfolge zugunsten langfristiger Vorteile zu verzichten. Das Gegenteil dürfte in vielen Fällen wahrscheinlicher sein. Politische Entscheidungshorizonte werden in der Regel durch anstehende Wahltermine begrenzt.

Die Hoffnung auf eine sich aus den langfristigen Eigeninteressen der Vertragsparteien quasi selbst stabilisierende Welthandelsordnung ohne festen institutionellen Rahmen erscheint gering. Die *freiwillige Bindung reicht nicht aus,* um protektionistische Forderungen nationaler Interessengruppen abzuwehren. Für das GATT bedeutet dies, daß verbindlichere institutionelle Regeln gefunden werden müssen. Dies erfordert zwangsläufig die Annäherung an eine supranationale Lösung.

1146. Die erheblichen Mängel des GATT sind den Vertragsparteien bewußt. In den noch laufenden *Verhandlungen der Uruguay-Runde* arbeitet man an umfangreichen Reformschritten. Ziele sind die Konso-

[34]) Artikel XXX GATT.

lidierung und Erweiterung der bestehenden Regelungen und Instrumente des GATT. 16 Verhandlungsgruppen wurden hierzu gebildet. Sie befassen sich mit handelsbezogenen Fragen des geistigen Eigentums, der Liberalisierung des Agrarhandels sowie der Einbeziehung des Dienstleistungshandels und handelsbezogener Investitionen in das GATT. Einzelne GATT-Artikel und Kodizes der Tokio-Runde, insbesondere der Subventionskodex, sollen überprüft und falls möglich verbessert werden. Kontrollinstrumente und die Durchsetzung des GATT sollen effektiver gestaltet werden.

Einzelne Ergebnisse liegen bereits vor. Auf der Zwischenkonferenz in Montreal wurden Vorschläge zur Verbesserung des GATT-Schlichtungsverfahrens bzw. zur Überwachung nationaler Handelspolitik durch die Vertragsparteien angenommen. Der erste Vorschlag sieht unter anderem zusätzliche Notifizierungspflichten sowie präzisere Zeitrahmen und Vorschriften in bezug auf die politische Lösung von Streitfällen und hinsichtlich der Einrichtung und Arbeitsweise der Panels vor. Der zweite Vorschlag beinhaltet unter anderem periodische Untersuchungen über nationale handelspolitische Maßnahmen. Für die wichtigsten Handelsnationen sollen alle zwei Jahre Berichte erstellt werden. Für andere Länder gelten längere Zeitspannen. Die Untersuchungen umfassen einen Bericht der jeweiligen Vertragspartei und eine davon unabhängige Studie des GATT-Sekretariats. Sie dienen im wesentlichen der Transparenz nationaler Handelspolitik.

Die Liberalisierungs- und Reformbemühungen der Uruguay-Runde sind unverkennbar. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte die Bundesregierung in der EG darauf hinwirken, *daß die Verhandlungen nicht an der Europäischen Agrarpolitik scheitern.* Auch wenn grundlegende und umfassende Reformen nicht erwartet werden können, sind die Verhandlungen doch ein wichtiger Prüfstein dafür, wie stark sich die Vertragsparteien dem Ziel einer freien Welthandelsordnung verpflichtet fühlen.

5.4.3 Schritte zu einer internationalen Wettbewerbsordnung

1147. Die an der Zahl der Beitritte festzustellende Attraktivität des GATT kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Vorstellungen der Vertragsparteien über den Inhalt einer internationalen Handelsordnung weit auseinandergehen. Zwei *ordnungspolitische Grundvorstellungen* stehen sich gegenüber. Die Befürworter einer raschen und konseqenten Liberalisierung des Welthandels sehen darin die beste Voraussetzung für Wirtschaftswachstum und Wohlfahrt auch im eigenen Land. Die Gegner vertreten dagegen die Auffassung, daß erst eine „starke" Wirtschaft im Innern den Schritt zu einer weiteren Öffnung nationaler Märkte erlaube. Solange die eigene Wirtschaft „zu schwach" sei, müsse sie durch staatliche Maßnahmen unterstützt und vor internationalem Wettbewerb geschützt werden. Die Gegensätze spiegeln sich in der unterschiedlich weitgehenden Verwirklichung marktwirtschaftlicher Prinzipien auf den nationalen Binnenmärkten deutlich wider.

1148. Die Divergenz in den ordnungspolitischen Grundvorstellungen macht *grundsätzliche Reformen des GATT unmöglich.* Gemäß Artikel XXX müssen Änderungen des Abkommens von zwei Dritteln der Vertragsparteien angenommen werden. Für Vertragsparteien, die ihre Zustimmung verweigern, bleiben sie dennoch unverbindlich. Die Ergebnisse vergangener und laufender Verhandlungsrunden zeigen, daß die erforderliche Basis für eine Reform des GATT nicht vorhanden ist. Fortschritte wurden bisher meist nur in Form von Nebenabkommen erzielt, die lediglich von einem Teil der Vertragsparteien angenommen wurden. Weitere Reformschritte auf der Basis von Nebenabkommen sind wenig sinnvoll. Zum einen ist die Beziehung solcher Nebenabkommen zum GATT im Grunde noch ungeklärt. Zum anderen erfordert insbesondere der institutionelle Reformbedarf Änderungen, die über den Regelungsgegenstand bisheriger Kodizes hinausgehen.

1149. Bessere Lösungsmöglichkeiten bietet die *Bildung einer Freihandelszone* im Sinne des GATT. Einerseits ist die Beziehung zum allgemeinen Abkommen in diesem Fall eindeutig geregelt; andererseits läßt eine Freihandelszone mehr Raum für verbindlichere Ordnungsstrukturen. Artikel XXIV Abs. 8b definiert eine Freihandelszone als „eine Gruppe von zwei oder mehr Zollgebieten, zwischen denen die Zölle und beschränkenden Handelsvorschriften ... für annähernd den gesamten Handel mit den aus den teilnehmenden Gebieten der Zone stammenden Waren beseitigt werden." Der Vorteil einer kleineren multilateralen Ordnung im Rahmen einer Freihandelszone beruht auf der geringeren Zahl und der damit eher gegebenen Homogenität der Mitglieder. Weitreichendere Reformschritte werden dadurch leichter realisierbar. Die Freihandelszone muß allerdings einen *Mindestbeteiligungsumfang* erreichen. Weitgehende Reformen wären für die Weltwirtschaft insgesamt bedeutungslos, wenn sie auf kleine Teilmärkte beschränkt blieben. Ein gewisser Mindestumfang ist zugleich Voraussetzung für die Reformbereitschaft der beteiligten Länder. In dem Maße, in dem die Öffnung des eigenen Marktes vergleichbare Zugangsmöglichkeiten zu anderen Märkten schafft, wird der Wille zu einer handelspolitischen „Abrüstung" zunehmen. An der Freihandelszone sollten sich daher die wichtigsten Handelsnationen beteiligen. Die Minimallösung müßte die EG, Nordamerika und Japan umfassen. Wünschenswert wäre darüber hinaus die Einbeziehung wirtschaftlicher Schwellenländer in Südostasien.

1150. Ein anderes Problem betrifft die *Behandlung von Drittstaaten.* Hierbei geht es um die Sicherung der positiven externen Effekte einer Freihandelszone für die Weltwirtschaft insgesamt. Der Verzicht auf protektionistische Maßnahmen unter den Mitgliedern der Freihandelszone käme Dritten in vollem Umfang zugute, wenn eine Diskriminierung von Außenseitern nicht möglich wäre. Das GATT gewährt Freihandelszonen eine bedingte Meistbegünstigung, die den Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung durchbricht. Die unter den Mitgliedern vereinbarten weiterreichenden Liberalisierungsschritte und Ordnungsstrukturen können demnach Dritten verwehrt werden. Die Bildung der Freihandelszone darf die

Nichtmitglieder im Handel mit dem betroffenen Wirtschaftsraum aber insgesamt nicht schlechter stellen[35]).

Die Mitglieder einer „GATT-Reform im kleinen Kreis" sollten sich in ihrer Beziehung gegenüber Drittstaaten in besonderem Maße zur Anwendung des bestehenden GATT verpflichten. Dies allein würde das vorhandene Regelsystem wesentlich unterstützen. Hoffnung besteht darüber hinaus, daß die fortschrittlichere Lösung im kleinen durch ihre Attraktionskraft eine *Eigendynamik* entwickelt, wodurch die Reformerfolge auf größere Wirtschaftsräume übertragen werden. Ein Beispiel hierfür bietet die räumliche Ausdehnung der Europäischen Gemeinschaft bzw. die geplante Bildung eines europäischen Wirtschaftsraums. Voraussetzung wäre die prinzipielle Offenheit der Freihandelszone für den Beitritt Dritter. Dieser dürfte jedoch nicht ohne Preis gewährt werden. Die Aufnahme sollte an eine weitgehende Verwirklichung marktwirtschaftlicher Prinzipien im binnenwirtschaftlichen Bereich gebunden sein. Nur so kann das Maß an Homogenität unter den Mitgliedern gesichert werden, das für die Stabilität und Weiterentwicklung der Ordnungsstrukturen notwendig ist. Außerdem müssen praktikable Wege für die Implimentierung zukünftiger Verbesserungen des Systems gefunden werden, damit eine Fragmentierung wie im Fall des bestehenden GATT vermieden werden kann.

5.5 Unilaterale Gegenmaßnahmen

5.5.1 Bestehende Regelungen

1151. Zur Zeit scheint eine effektive multilaterale Lösung für eine internationale Weltwirtschaftsordnung nicht in Sicht. Das GATT weist wichtige institutionelle Defizite auf. Es fehlt an wirksamen multilateralen Kontroll- und Sanktionsmitteln. Der diskretionäre Spielraum nationaler Handelspolitik reicht noch sehr weit. Die nächstliegende Lösung wäre, daß die Einzelstaaten selbst Maßnahmen zur Durchsetzung der Spielregeln eines „fairen" Welthandels ergreifen. Dies ist im Grunde auch der *Ansatzpunkt einer defensiven strategischen Handelspolitik.* Eine Dezentralisierung von Kontroll- und Durchsetzungsbefugnissen bleibt allerdings immer hinter einer Optimallösung zurück. Die von den Einzelstaaten übernommene Doppelfunktion als Mitspieler und Schiedsrichter kann auf Dauer nicht befriedigen. Sie ist bestenfalls als Zwischenlösung hinnehmbar.

Den *Ausgangspunkt für unilaterale Gegenmaßnahmen* bietet das GATT selbst. Im Hinblick auf die Abwehr wettbewerbsverfälschender Maßnahmen ausländischer Regierungen bzw. wettbewerbswidriger Verhaltensweisen ausländischer Unternehmen ist hier vor allem Artikel VI zu nennen. Er erlaubt den Vertragsparteien die Erhebung von Antidumping- und Ausgleichszöllen als Abwehrmittel gegen internationale Preisdiskriminierung, Monopolisierungsstrategien und einer unerlaubten Subventionierung importierter Waren durch ausländische Regierungen. Die Instrumente des Artikel VI wurden im Rahmen der Tokio-Runde weiterentwickelt[36]). Viele Vertragsparteien sahen dennoch die Notwendigkeit, ein Vorgehen nach Artikel VI in eigenen Gesetzen präziser und umfassender zu regeln. Insbesondere sollte damit inländischen Produzenten die direkte Wahrnehmung ihrer Schutzrechte aus dem GATT ermöglicht werden. Die EG erließ diesbezüglich 1979 eine Verordnung, welche im Verlauf ihrer Anwendung zweimal geändert wurde[37]). Andere Länder wie die USA, Kanada oder Australien verfügen über ähnliche handelspolitische Instrumente. 1984 wurden die Kompetenzen der EG zur Ahndung von Regelverstößen im internationalen Handel durch das sogenannte Neue handelspolitische Instrument erweitert[38]). Demnach können nun nicht nur Dumping und Exportsubventionen, sondern auch alle anderen Handelspraktiken, die als Verstoß des Völkerrechts bzw. allgemein anerkannter Regeln gelten, aufgegriffen und mit Gegenmaßnahmen verfolgt werden.

Die *bestehenden Regelungen* zeigen, daß es bei der Diskussion um eine defensive strategische Handelspolitik gar nicht um die Einführung neuer handelspolitischer Kompetenzen und Instrumente geht. Diese sind bereits vorhanden. Es stellt sich daher vor allem die Frage, inwieweit die bestehenden Instrumente zu diesem Zweck geeignet sind.

1152. Die Verordnungen über handelspolitische Gegenmaßnahmen weisen sehr ähnliche *Regelungsstrukturen* auf. Sie unterscheiden sich lediglich darin, daß sie verschiedene Wettbewerbsverfälschungen im internationalen Handel aufgreifen. Gemäß Artikel 2 Abs. 2 der Antidumping-Verordnung liegt Dumping vor, wenn der Preis einer für den Export in die EG bestimmten Ware (Ausfuhrpreis) niedriger ist als der Normalwert einer gleichartigen Ware. Der Normalwert bestimmt sich nach dem im normalen Handelsverkehr gezahlten bzw. zu zahlenden vergleichbaren Preis einer gleichartigen Ware. Herangezogen werden Preise im Ursprungsland oder auf Märkten in Drittländern. Im Fall fehlender Vergleichspreise ist der Normalwert rechnerisch zu ermitteln. Der geschätzte Wert basiert auf den Produktionskosten zuzüglich anteiliger Betriebs-, Verwaltungs- und sonstiger Gemeinkosten sowie einer angemessenen Gewinnspanne.

Der *Subventionsbegriff der EG-Verordnung* wird im Vergleich zum GATT-Kodex nicht weiter präzisiert. Eine Subvention wird dadurch definiert, daß öffentliche Finanzen belastet werden und Vorteile für die Begünstigten entstehen. Die Ausnahmeregelung des GATT für Primärgüter entfällt. Ausfuhrsubventionen werden grundsätzlich aufgegriffen. Sogenannte inländische Subventionen, die an Vorgängen im Ursprungsland anknüpfen, werden geahndet, wenn

[35]) Artikel XXIV Abs. 5b GATT.

[36]) Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, GATT BISD 26th Supplement, S. 171-188.

[37]) Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, ABl. 1988 Nr. L 209, S. 1.

[38]) Verordnung (EWG) Nr. 2641/84 des Rates vom 17. September 1984 zur Stärkung der Gemeinsamen Handelspolitik und insbesondere des Schutzes gegen unerlaubte Handelspraktiken, ABl. 1984 Nr. L 252, S. 1.

sie einen Wirtschaftszweig bzw. einzelne Unternehmen spezifisch fördern und wettbewerbsverzerrend wirken.

Mit dem *„Neuen handelspolitischen Instrument"* werden Maßnahmen von Staaten verfolgt, „die was den internationalen Handel betrifft, mit den Regeln des Völkerrechts oder den allgemein anerkannten Regeln unvereinbar sind[39])." Mit dem Völkerrecht sind die Regelungen des GATT und seiner Nebenabkommen sowie andere bilaterale und multilaterale internationale Verträge gemeint. Der Begriff der „allgemein anerkannten Regeln" ist unklar. Er soll generalklauselartig Lücken im bestehenden Völkerrecht in bezug auf wettbewerbsverfälschende Handelspraktiken schließen.

Gemeinsame *Voraussetzung* für alle handelspolitischen Gegenmaßnahmen ist der *kausale Zusammenhang* zwischen wettbewerbsverfälschenden Maßnahmen des Auslands bzw. wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen ausländischer Unternehmen und der Schädigung eines Wirtschaftszweiges in der Gemeinschaft. Die Schädigung muß *„bedeutend"* sein. Sie bezieht sich nicht nur auf bereits bestehende Wirtschaftszweige. Sie kann auch vorliegen, wenn durch Dumping oder Subventionen des Auslands „die Errichtung eines Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft erheblich (verzögert wird)[40])." Der Bezug zum Schlüsselindustrieargument einer defensiven strategischen Handelspolitik ist hier offensichtlich. Die Schädigung wird bei anderen unerlaubten Handelspraktiken nicht allein auf den Kreis von Erzeugern gleichartiger Waren bezogen. Die Schädigung konkurrierender Hersteller von nahen Substituten und von Abnehmern der betroffenen Waren werden ebenfalls berücksichtigt[41]).

Neben dem Nachweis der Schädigung muß weiter geprüft werden, ob das Ergreifen handelspolitischer Gegenmaßnahmen im *Interesse der Gemeinschaft* liegt. Die Vorschrift hat formal die Wirkung, daß betroffene Produzenten der Gemeinschaft keinen Rechtsanspruch auf Abwehrmaßnahmen geltend machen können. Prinzipiell wären hier die Schutzinteressen der Produzenten mit anderen, insbesondere wettbewerbspolitischen Interessen abzuwägen. In der Praxis geschieht dies in der Regel allerdings nicht. Das Schutzinteresse der Produzenten wird meist dem Gemeinschaftsinteresse gleichgestellt.

1153. Antidumping und ausländische Subventionen werden mit Zöllen bestraft. Der *maximal mögliche Zollsatz* darf die Stücksubvention bzw. Dumpingspanne, d. h. die Differenz zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert, nicht übersteigen. Betroffene ausländische Unternehmen und Regierungen können den Strafzöllen entgehen, indem sie sich zu Maßnahmen verpflichten, die zur Behebung bzw. Verhinderung des Schadens geeignet sind. Bei Subventionen geschieht dies im Regelfall durch den Abbau der staatlichen Unternehmenshilfen. Im Fall von Dumping machen die Exporteure häufig Zugeständnisse in Form von Mindestpreisgarantien, seltener sind sogenannte freiwillige Mengenbeschränkungen. Die „freiwilligen" Maßnahmen sichern ihnen die Einnahmen aus den Preisanhebungen, die sonst als Zollaufkommen der EG zufließen würden.

Praktiken zur Umgehung von Strafzöllen werden ebenfalls aufgegriffen. Die Zölle müssen vollständig im Ausfuhrpreis überwälzt werden. Preissenkungen können mit einer Anhebung des Zollsatzes beantwortet werden. Sollte die Montage ins Inland verlegt werden, so kann der Zoll auf die in der EG montierten Erzeugnisse erhoben werden, wenn in einem wertmäßig bedeutsamen Umfang Teile von außerhalb der EG bezogen werden. Diese sogenannte *Schraubenzieherregelung* wurde mit der letzten Änderung der Verordnung eingeführt und ist seit 1988 in Kraft. Sie wurde von einer Panel-Entscheidung des GATT 1990 beanstandet. Die EG hat die Korrektur der Regelung für den Fall eines erfolgreichen Abschlusses der Uruguay-Runde zugesagt.

Im Rahmen des *„Neuen handelspolitischen Instruments"* können „alle handelspolitischen Maßnahmen getroffen werden, die mit den bestehenden internationalen Verpflichtungen und Verfahren vereinbar sind[42])." Die Maßnahmen müssen dem Ziel dienen, die verursachten Schädigungen zu beheben[43]).

1154. *Verfahren zur Prüfung* von Dumping, wettbewerbsverzerrenden Subventionen und anderen unerlaubten Handelspraktiken können auf *Initiative* der Europäischen Kommission, auf Betreiben einzelner Mitgliedstaaten oder auf Antrag von Vertretern eines betroffenen Wirtschaftszweiges eingeleitet werden. Die Vertretung wird angenommen, wenn der Antrag von Anbietern unterstützt wird, auf die ein Großteil der in der EG erzeugten Waren des betroffenen Wirtschaftszweiges entfällt.

Die Kommission legt das Ergebnis ihrer Untersuchung als *Empfehlung* dem Rat zur Entscheidung vor. Die Empfehlung muß mit qualifizierter Mehrheit (54 von 76 Stimmen) angenommen werden. Beschlüsse des Rates können vor dem Europäischen Gerichtshof angefochten werden. Die Entscheidungen des Gerichts schränken den diskretionären Handlungsspielraum der Kommission teilweise ein, indem sie unbestimmte Rechtsbegriffe und Verfahrensweisen näher konkretisieren. Der Europäische Gerichtshof wendet hierbei auch GATT-Recht an, da die Verordnungen auf speziellen Vorschriften des GATT beruhen bzw. auf diese bezug nehmen[44]). Eine Aufhebung der verhängten Gegenmaßnahmen kann nach einem Jahr beantragt werden. Nach fünf Jahren laufen sie automatisch aus.

5.5.2 Die politische Ökonomie unilateraler Gegenmaßnahmen

1155. Die Verordnungen der EG über unilaterale Gegenmaßnahmen bieten hinreichend Raum für die Verfolgung der Ziele einer defensiven strategischen Handelspolitik. Die Feststellung, daß Instrumente zu

[39]) Artikel 2 Abs. 1 Verordnung (EWG) Nr. 2641/84.
[40]) Artikel 4 Abs. 1 Verordnung (EWG) Nr. 2423/88.
[41]) Artikel 2 Abs. 4 Verordnung (EWG) Nr. 2641/84.
[42]) Artikel 10 Abs. 3 Verordnung (EWG) Nr. 2641/84.
[43]) Artikel 10 Abs. 1a Verordnung (EWG) Nr. 2641/84.
[44]) Vgl. Urteil des EuGH vom 22. Juni 1989, Rs. 70/87, Slg. 1989, S. 1781 „Fediol/Kommission".

einer defensiven strategischen Handelspolitik vorhanden sind, genügt allerdings nicht. Entscheidend ist auch, wie die bestehenden handelspolitischen Kompetenzen genutzt werden. *Werden die Instrumente tatsächlich im Sinne einer defensiven strategischen Handelspolitik eingesetzt oder werden sie zu allgemeinen protektionistischen Maßnahmen mißbraucht?* Die Frage ist auf zwei Ebenen zu beantworten. Die erste Ebene betrifft die Funktionsweise des politisch-administrativen Systems: Können die Bedingungen eines erforderlichen und gesamtwirtschaftlich vorteilhaften Einsatzes unilateraler Gegenmaßnahmen von den verantwortlichen Akteuren hinreichend genau identifiziert werden? Besteht der Wille und die Durchsetzungskraft, die vorhandenen Kompetenzen zielgerecht zu nutzen? Die zweite Ebene bezieht sich auf die konkrete Ausgestaltung der vorhandenen Instrumente: Wieviel Handlungs- und Ermessensspielräume lassen sie den Entscheidungsträgern? Welche Gruppen können auf das Verfahren Einfluß nehmen? Welche Interessen sind in der Entscheidung zu berücksichtigen?

1156. Die *Informationsanforderungen,* welche die Theorie einer defensiven strategischen Handelspolitik an wirtschaftspolitische Entscheidungsträger stellt, sind erheblich. Sie ergeben sich aus den theoretischen Bedingungen, die einen Handlungsbedarf für handelspolitische Gegenmaßnahmen begründen[45]). Auch bei einer äußerst optimistischen Einschätzung der Fähigkeit des politischen Systems, den Informationsanforderungen gerecht zu werden, kann nicht ausgeschlossen werden, daß handelspolitische Gegenmaßnahmen auf der Grundlage unsicherer Entscheidungen getroffen werden. Daraus ergibt sich einerseits ein *Kontrollproblem.* Fehler müssen rechtzeitig erkannt und Fehlentwicklungen möglichst frühzeitig gestoppt bzw. revidiert werden. Die Folgekosten aus Fehlentscheidungen sind um so höher, je weniger es gelingt, das Kontrollproblem zu lösen. Eine auf Unsicherheit basierende Politik steht andererseits vor einem Vertrauensproblem. Je unsicherer die Erfolgsaussichten sind, desto weniger werden sich die geförderten Unternehmen veranlaßt fühlen, risikoreiche langfristige Investitionen vorzunehmen. Auch die Glaubwürdigkeit, die eine defensive strategische Politik im Ausland besitzt, wird im Fall unsicherer Erfolgsaussichten geringer sein.

Das marktwirtschaftliche System basiert auf einer klaren *Arbeitsteilung zwischen Politik und Wirtschaft.* Politische Entscheidungsträger sind daher notwendigerweise weniger gut über tatsächliche Marktverhältnisse und Marktentwicklungen informiert als Manager von Unternehmen, die in den jeweiligen Märkten operieren. Zur Feststellung der Sachverhalte, die handelspolitische Gegenmaßnahmen begründen können, bedarf es daher eines Informationsaustauschs zwischen Wirtschaft und Politik. Die Wirtschaft muß die erforderlichen Markt- und Technologiedaten liefern. Sofern Informationen Beurteilungsspielräume offen lassen, wird sich die Bewertung politischer Entscheidungsträger sehr wahrscheinlich auf die Einschätzung der Unternehmen stützen müssen. Die theoretische Annahme, daß Politiker strategische Entscheidungen unabhängig von den geförderten Unternehmen treffen, ist in der Realität daher nicht erfüllbar.

1157. Die politische Ökonomie untersucht, nach welchen Regeln der *Informationsaustausch zwischen Politik und Wirtschaft* und die *Informationsverwertung durch politische Entscheidungsträger* funktioniert. Dabei wird berücksichtigt, daß alle Beteiligten die ihnen zur Verfügung stehenden Handlungs- und Ermessensspielräume im eigenen Interesse nutzen werden. Die Lösung der Informationsprobleme, die im Falle einer strategischen Handelspolitik auftreten, hängt damit entscheidend von zwei Bedingungen ab. Die Unternehmen müssen ein Interesse haben, die Politik über die relevanten Märkte und Technologien korrekt und möglichst objektiv zu informieren. Die Politiker müssen sich verpflichtet fühlen, alle Interessen zu berücksichtigen und alle Informationen zu verwerten, die für die Beurteilung der Erfolgsaussichten konkreter handelspolitischer Gegenmaßnahmen relevant sind.

Produzenten haben a priori kein besonderes Interesse politische Entscheidungsträger mit *korrekten Informationen* zu versorgen. Dies würde nämlich voraussetzen, daß sie für den Fall, daß kein Handlungsbedarf im Sinne einer defensiven strategischen Handelspolitik besteht, dieses kundtun. Eine staatliche Förderung des eigenen Unternehmens ist aus privatwirtschaftlicher Sicht aber immer besser als keine Förderung. Wenn die Möglichkeit besteht, die Politik zu wettbewerbsbeschränkenden Subventionen zu überreden, so wird diese ergriffen werden. Hierbei geht es weniger um die Weitergabe offensichtlicher Falschinformationen. Es genügt, unsichere Informationen zum eigenen Vorteil zu selektieren und als sichere Erkenntnis weiterzugeben.

1158. Die *Informationsselektion durch politische Entscheidungsträger* wird nicht zuletzt durch Überlegungen beeinflußt, wie die aus der Information abgeleiteten Maßnahmen politisch verkauft werden können. Gesamtwirtschaftlich schädliche oder vorteilhafte Wirkungen, die über breite Bevölkerungsschichten streuen, sind weniger merklich und besitzen geringeres Gewicht. Auf einen relativ engen Personenkreis begrenzte Wirkungen sind dagegen für die Betroffenen spürbar und damit eher politisch bedeutsam. Staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsprozeß, insbesondere auch handelspolitische Maßnahmen, sind meist darauf gerichtet, bestehende Strukturen zu schützen. Dies liegt daran, daß die Vorteile eines wachstumsfördernden Strukturwandels über die gesamte Wirtschaft streuen, während der Kreis derer, die im Strukturwandel ihren Arbeitsplatz verlieren und daher negativ betroffen sind, relativ begrenzt ist. Für das besondere politische Gewicht des Status Quo spricht außerdem, daß an das Neue, das durch eine strukturerhaltende Politik behindert wird, gegenwärtig keine Interessen geknüpft sind, die in einem relativ kurzfristigen politischen Kalkül berücksichtigt werden müßten.

Die Tendenz politischer Entscheidungsträger, im Zweifel strukturerhaltende Maßnahmen vorzuziehen, gefährdet den sinnvollen Einsatz handelspolitischer Gegenmaßnahmen. Die Schutzargumente, die in den

[45]) Vgl. Tz. 1054ff.

Forderungen, Regelverstöße zu ahnden und die Wettbewerbsfähigkeit in Schlüsseltechnologien zu sichern, enthalten sind, lassen sich leicht zur Rechtfertigung einer Politik mißbrauchen, die Großunternehmen und Wirtschaftszweige vor notwendigen Strukturanpassungen schützt.

1159. Die von der politischen Ökonomie aufgezeigten *Gefahren für einen protektionistischen Mißbrauch* handelspolitischer Gegenmaßnahmen werden durch die Analyse der vorhandenen Instrumente und durch ihre Anwendungserfahrung weitestgehend bestätigt. Die Antidumpingregeln der EG weisen deutliche protektionistische Züge auf. Dumping kann aus wettbewerbspolitischer Sicht unter zwei Aspekten eine unerlaubte Verhaltensweise darstellen: zum einen als mißbräuchliche Preisdiskriminierungsstrategie, zum anderen als Monopolisierungsstrategie.

Eine *mißbräuchliche Preisdiskriminierung* setzt eine Monopolstellung des Anbieters voraus. Aus diesem Grund werden im deutschen Kartellrecht nur Preisdiskriminierungsstrategien marktbeherrschender Unternehmen geprüft. Auch eine über Niedrigpreise geführte *Monopolisierungsstrategie* ist an strukturelle Bedingungen geknüpft. Sie ist nur rational, wenn sichere Aussichten auf spätere Monopolgewinne bestehen. Die „Unterkostenpreise", die zur Verdrängung noch im Markt befindlicher Unternehmen führen sollen, sind quasi eine Investition für eine sichere Monopolstellung in der Zukunft. Voraussetzung für den Erfolg einer solchen Investition sind wesentliche und dauerhafte Marktzutrittsschranken. Außerdem lohnt sich eine Verdrängungsstrategie nur auf der Basis eines bereits erreichten hohen Marktanteils und bei einer Kostenstruktur, die keinen wesentlichen Anstieg der Durchschnittskosten erwarten läßt, wenn der gesamte Markt von nur einem Anbieter bedient wird. Aus wettbewerbstheoretischer Sicht sind schließlich nur Preise, die unter den Grenzkosten bzw. unter den variablen Stückkosten der Produktion liegen, als wettbewerbswidrige Verdrängungsstrategie zu beurteilen.

1160. *Die Antidumpingregeln der EG* nehmen *in keiner Weise Bezug auf die Marktstrukturbedingungen,* die zur Feststellung einer wettbewerbswidrigen Preisdiskriminierung bzw. Niedrigpreisstrategie geprüft werden müssen. Es werden weder die Marktanteile der ausländischen Billiganbieter auf den relevanten Märkten, die Zutrittsschranken, noch die Kostenstruktur berücksichtigt. Anhand des zur Berechnung der Dumpingspanne verwendeten Normalwertes kann nicht festgestellt werden, ob die Niedrigpreise tatsächlich Preise im Sinne einer wettbewerbswidrigen Verdrängungsstrategie sind.

Ähnliche Einwände treffen die *Antisubventionsmaßnahmen* und das *„Neue handelspolitische Instrument"*. Aus theoretischer Sicht sind handelspolitische Eingriffe des Auslands nur unter den Marktstrukturbedingungen der strategischen Handelspolitik für das Inland gesamtwirtschaftlich schädlich. Marktstrukturkriterien zählen im Sinne der Verordnungen jedoch nicht zu den Voraussetzungen für unilaterale Gegenmaßnahmen.

1161. Die handelspolitischen Instrumente der EG verfehlen schon im Ansatz ihre wettbewerbspolitische Zielrichtung. Sie drohen damit zu einem allgemeinen protektionistischen Schutzinstrument zu degenerieren. Diese Gefahr wird durch *verfahrenstechnische Mängel* zusätzlich erhöht. Die in bezug auf alle Instrumente geltenden Klagemöglichkeiten von Vertretern europäischer Wirtschaftszweige machen handelspolitische Gegenmaßnahmen zum Spielball von Partikularinteressen. Die Verfahrensregeln verstärken die bereits konzeptionell festzustellende einseitige Gewichtung der Schutzinteressen von Produzenten. Das Kriterium eines Gemeinschaftsinteresses ist zu vage formuliert. Auch verfahrenstechnisch haben andere betroffene Gruppen, beispielsweise Konsumenten oder Importeure, nicht die Möglichkeit, den Produzenteninteressen Paroli zu bieten.

Der protektionistische Einsatz der vorhandenen Instrumente ist bei Antidumpingmaßnahmen am ehesten möglich. Die in der Praxis *überragende Bedeutung der Antidumpingpolitik* bestätigt den Eindruck, daß unilaterale Maßnahmen zum Schutz vor Auslandswettbewerb eingesetzt werden.

5.5.3 Wettbewerbspolitische Gefahren

1162. Je stärker die protektionistische Schutzwirkung unilateraler Gegenmaßnahmen ist, um so erheblicher sind die damit verbundenen *wettbewerbspolitischen Gefahren.* Der protektionistische Einsatz handelspolitischer Instrumente steht nicht nur in Widerspruch zu dem Ziel einer internationalen Handelsordnung, das in der Präambel des GATT und in Artikel 110 EWG-Vertrag formuliert ist; er ist auch unvereinbar mit den Wettbewerbsnormen der Artikel 3 g, 85 und 86 EWG-Vertrag.

1163. Die handelspolitischen Instrumente der EG fördern die *Kartellierung* unter inländischen Unternehmen, unter ausländischen Anbietern und zwischen in- und ausländischen Produzenten. Sie mindern damit in erheblichem Maße den Wettbewerbsdruck im Innern und stützen ineffiziente und monopolistische Marktstrukturen.

— Antidumpingverfahren werden in der Regel von Privaten beantragt. Einzelne Unternehmen, die eine Klage vorbringen möchten, werden dazu angehalten, dies im Gleichschritt mit anderen europäischen Produzenten zu tun. Ein Verfahren wird nur eingeleitet, wenn es von hinreichend vielen Unternehmen eines Wirtschaftszweiges unterstützt wird. Die Leitlinien der Generaldirektion I zur Anwendung der Antidumpingregeln ermutigen zu diesem Zweck europäische Anbieter zum *Austausch von Marktinformationen,* die für ein gemeinsames Vorgehen und für eine hinreichende Begründung des Antrags erforderlich sind. Ein Austausch wichtiger Marktinformationen wäre nach Artikel 85 EWG-Vertrag allerdings verboten. Er kann leicht als Vorstufe zu wettbewerbsbeschränkenden Absprachen über Preise, Mengen und andere Absatzstrategien dienen.

— Die für eine private Klage erforderliche Interessenkongruenz zwischen europäischen Anbietern ist leichter in *hochkonzentrierten Märkten* und bei einem relativ homogenen Warenangebot zu errei-

chen. In einem solchen Umfeld sind aber auch die Gefahren einer wettbewerbsschädlichen Kartellierung nicht mehr vernachlässigbar.

— Artikel 7 Abs. 6 der Verordnung eröffnet die Möglichkeit, daß die *inländischen und ausländischen Anbieter* sich zu einem direkten Austausch ihrer Argumente treffen. Auch hier besteht die Gefahr, daß eine solche Gelegenheit zu einer gegenseitigen Abstimmung des Wettbewerbsverhaltens genutzt wird.

— Ausländische Anbieter können Strafzöllen entgehen, indem sie sich zu Preisanhebungen bzw. Mengenbeschränkungen verpflichten. Dies geschieht tatsächlich in vielen Fällen. Mehrere *ausländische Anbieter müssen sich kartellieren*, wenn sie die Verpflichtungen gemeinsam eingehen. Allein die Aussicht auf höhere Preise kann ausländische Unternehmen bewußt zu Dumping veranlassen. Dumping wäre hierbei eine rationale Strategie, um von späteren Wettbewerbsbeschränkungen zu profitieren.

— Die zollbedingte oder freiwillige Erhöhung des Einfuhrpreises mindert unmittelbar den *Wettbewerbsdruck im Innern*. Bei nichtwettbewerblichen Strukturen auf dem Binnenmarkt ergeben sich monopolistische Preissetzungsspielräume für europäische Anbieter.

5.5.4 Ordnungspolitische Bedenken

1164. Der mißbräuchliche Einsatz unilateraler Gegenmaßnahmen riskiert, daß die *ordnungspolitische Zielrichtung verfehlt* und anstelle der Stabilisierung einer Weltwirtschaftsordnung das Gegenteil, die Destabilisierung, erreicht wird. Die vorhandenen Instrumente basieren auf der Überzeugung, von Außenhandel gehe vor allem eine Bedrohung für die inländische Wirtschaft aus. Der traditionelle Widerspruch zwischen einer marktwirtschaftlichen und wettbewerbsorientierten Ordnung auf dem Binnenmarkt und einer dirigistischen Politik in den außenwirtschaftlichen Beziehungen ist deutlich erkennbar.

Auch eine korrekt gehandhabte defensive strategische Handelspolitik ist in diesem Sinne nicht frei von Problemen. Die im Rahmen einer solchen Politik auf die nationale und internationale Agenda gehobenen Streitfälle drohen ebenfalls, den *Blick für die davon nicht betroffenen und weiterhin überragenden Vorteile des Freihandels* zu versperren. Der im politischen Raum erforderliche Konsens für den Aufbau einer freien Weltwirtschaftsordnung könnte dadurch zumindest erschwert werden.

1165. Unilaterale Gegenmaßnahmen laufen Gefahr, die bestehenden Probleme im *Handel zwischen Industrieländern und Entwicklungs- bzw. Schwellenländern* weiter zu verschärfen. Dies gilt im besonderen Maße, wenn die verfügbaren Instrumente protektionistisch eingesetzt werden können. Sie lassen sich dann als Mittel zur Abwehr einer Konkurrenz aus Billiglohnländern mißbrauchen. Die Entwicklungschancen der ärmeren Länder werden dadurch erheblich gemindert. Die Problematik wird durch die Fakten belegt. Der Anteil von Verfahren gegen Waren aus Entwicklungs- und Schwellenländern betrug im Zeitraum zwischen 1980 und 1988 22 %[46]). Bezogen auf das relativ geringe Handelsvolumen zwischen diesen Ländern und der EG und unter Berücksichtigung der darüber hinaus bestehenden Protektion im Agrar- und Textilhandel ergibt sich eine unverhältnismäßig hohe Konzentration der Antidumping- bzw. Antisubventionsmaßnahmen auf die Handelsbeziehungen mit diesen Ländern. Hierin zeigt sich nicht allein der protektionistische Charakter unilateraler Gegenmaßnahmen, sondern auch die grundsätzlich diskriminierende Wirkung einer solchen Politik gegenüber wirtschaftlich schwächeren Handelspartnern. Ihre Inlandsmärkte sind für europäische Produkte weniger von Bedeutung. Die Möglichkeiten, eine protektionistische Politik der EG mit wirksamen Gegenmaßnahmen zu beantworten, sind im Vergleich zu den wichtigeren Handelspartnern der Gemeinschaft von vornherein geringer.

Dieselben Probleme drohen auch den *Handel mit den Reformstaaten in Osteuropa* zu dominieren. Gegen die früheren Staatshandelsländer wurden von seiten der EG bereits sehr viele Antidumpingmaßnahmen verhängt. Ihr Anteil an den gesamten Maßnahmen erreicht im Zeitraum zwischen 1980 und 1988 34,1 %[47]). Die unmittelbare Nachbarschaft der östlichen Reformländer und ihr niedriges Lohnniveau werden einen erheblichen Wettbewerbs- und Anpassungsdruck in der EG erzeugen. Die davon betroffenen Wirtschaftszweige werden versuchen, diesen Druck durch Protektion zu mindern. Sie können dies am ehesten über die Antidumpingpolitik erreichen. Dies wäre nicht nur für die europäischen Konsumenten von Nachteil, die auf eine billigere Güterversorgung verzichten müßten. Viel schlimmer wären die Folgen für die Länder Osteuropas. Ihre wirtschaftlichen Entwicklungschancen würden erheblich beschränkt. Die Stabilisierung der politischen Systeme würde wesentlich erschwert, wenn nicht sogar unmöglich gemacht.

Auch eine im Ansatz *nichtprotektionistische defensive strategischer Handelspolitik* kann in Konflikt mit entwicklungspolitischen Zielen geraten. Der wettbewerbspolitische Ansatz einer defensiven strategischen Handelspolitik bezieht sich im Grunde auf den Handel zwischen entwickelten Volkswirtschaften. Die im einzelnen betroffenen Märkte können jedoch für Unternehmen aus Schwellenländern ebenso attraktiv sein. Die in diesen Ländern entwicklungspolitisch motivierten Schutz- und Fördermaßnahmen für bestimmte Industrien wären handelspolitisch nicht zu beanstanden. Sie werden im GATT explizit für vereinbar mit den Zielen einer freien Weltwirtschaftsordnung erklärt[48]). Auch wenn ihre Notwendigkeit für die industrielle Entwicklung nicht unumstritten ist, so dienen sie doch dem legitimen Ziel, das eigene Land in die Weltwirtschaft zu integrieren. Die daraus resultierende Ausweitung der internationalen Arbeitstei-

[46]) Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Siebter Jahresbericht der Kommission über die Antidumping- und Antisubventionsmanahmen der Gemeinschaft, KOM (90) 229 endg., Brüssel 1990.
[47]) Ebenda.
[48]) Artikel XVIII GATT.

lung nutzt der Weltwirtschaft insgesamt. Die Wirkung einer defensiven strategischen Handelspolitik müßte demnach auf industrialisierte Länder beschränkt werden. Dies erscheint aber kaum möglich. Die Förderung inländischer Unternehmen, mit der Absicht, Regelverstöße des Auslands bzw. eine Abhängigkeit in Schlüsseltechnologien abzuwehren, trifft zwangsläufig auch Länder, für die solche Maßnahmen zunächst nicht bestimmt waren. Von einer erfolgreichen Politik könnten diese profitieren. Im Falle eines Scheiterns werden Schwellenländer jedoch den größeren Teil des Schadens haben. Ein bilateraler Subventionswettlauf sperrt gerade ihnen den Zugang zu den betroffenen Weltmärkten.

1166. Eine strategische Handelspolitik wirft unabhängig davon, ob sie aggressiv oder defensiv eingesetzt wird, auch im Inland ordnungspolitische Bedenken auf. Strategische Handelspolitik ist eindeutig eine *Politik für Groß- bzw. Größtunternehmen.* Dies wird aus der Struktur der Märkte, die sie im Auge hat, offensichtlich. In marktwirtschaftlichen Demokratien besteht generell die Tendenz, daß Interessen von Großunternehmen größeres politisches Gewicht besitzen. Einerseits können sich größere Unternehmen eine bessere Lobbytätigkeit leisten, andererseits sind sie für die Wirtschaft in ihren jeweiligen regionalen Produktionsstandorten von besonderer Bedeutung. Argumente für Unternehmenssubventionen finden beispielsweise stärkeres politisches Gehör, wenn Probleme, wie im Fall der Schließung eines Großunternehmens, regional konzentriert auftreten. Es ist fraglich, ob eine zusätzliche und gezielte Förderung von Großunternehmen noch notwendig ist, oder ob sie nicht das ordnungspolitisch erforderliche Gleichgewicht zwischen konfligierenden wirtschaftlichen Interessengruppen erheblich stört. Die Gefahr, daß eher das letztere zutrifft, ist deshalb besonders groß, wenn die staatliche Kompetenz für handelspolitische Gegenmaßnahmen von Großunternehmen als Legitimationsbasis für zusätzliche Forderungen nach staatlicher Unterstützung mißbraucht werden kann.

Hier erheben sich nicht allein wirtschaftspolitische Bedenken. Auch gesellschaftspolitisch ist eine zu starke wirtschaftspolitische Repräsentanz von Partikularinteressen unerwünscht. Sie stört die in einer demokratisch-marktwirtschaftlichen Ordnung vorgesehene *Aufgabenverteilung zwischen Politik und Wirtschaft.* Diese Aufgabenverteilung soll nicht nur die Wirtschaft vor Übergriffen des Staates schützen, sie soll auch die Politik generell in ihrer Verpflichtung gegenüber dem Gemeinwohl unterstützen.

5.5.5 Notwendige Reformen

1167. Die von der politischen Ökonomie aufgezeigten Gefahren und die ordnungspolitischen Bedenken lassen unilaterale Gegenmaßnahmen im Sinne einer defensiven strategischen Handelspolitik bestenfalls als Übergangslösung geeignet erscheinen, solange eine effektive multilaterale Weltwirtschaftsordnung nicht in Sicht ist. Die zu diesem Zweck auf europäischer Ebene verfügbaren Instrumente sind nach Auffassung der Monopolkommission allerdings *dringend reformbedürftig.* Sie verfehlen im Ansatz die wettbewerbspolitische Zielrichtung und wirken in der Praxis protektionistisch und wettbewerbsbeschränkend. Sie stehen damit in offenem Widerspruch zu den Wettbewerbsnormen des EG-Rechts.

1168. Die konzeptionellen und verfahrenstechnisch überbetonten Schutzinteressen der Produzenten müssen durch *eindeutig wettbewerbsorientierte Kriterien* ersetzt werden.

— Handelspolitische Gegenmaßnahmen müssen auf Märkte beschränkt sein, deren bereits bestehende oder mit großer Sicherheit zu erwartende Struktur eine dauerhafte Monopolisierung befürchten läßt. Beurteilungskriterien hierfür sind ein hoher Konzentrationsgrad, insbesondere hohe Marktanteile ausländischer Unternehmen auf dem Weltmarkt, eine Kostenstruktur, die durch noch nicht ausgeschöpfte Größenvorteile geprägt ist, und wesentliche Marktzutrittsschranken. Die vorübergehende Dominanz ausländischer Anbieter in einem funktionsfähigen dynamischen Innovationswettbewerb wäre nicht zu beanstanden. Der Aufholwettbewerb von Unternehmen aus Schwellenländern sollte nicht aufgegriffen werden.

— Analog zur Bagatellmarktklausel des deutschen Wettbewerbsrechts sollten internationale Wettbewerbsverfälschungen und Beschränkungen nur in gesamtwirtschaftlich bedeutsamen Schlüsselbereichen aufgegriffen werden. Hierzu müßten möglichst eindeutige und international abgestimmte Kriterien entwickelt werden.

1169. Die ordnungspolitischen Probleme, die aus der Doppelfunktion der EG als Mitspieler und Schiedsrichter in der Weltwirtschaft resultieren, müssen durch *geeignete institutionelle Vorkehrungen* entschärft werden.

— Die Klagemöglichkeiten durch Vertreter europäischer Wirtschaftszweige sollte abgeschafft werden.

— Die Verfolgung wettbewerbsverfälschender und -beschränkender Maßnahmen ausländischer Regierungen bzw. Unternehmen wäre konsequenterweise dem Zuständigkeitsbereich des Wettbewerbskommissars zuzuordnen.

— Der Einsatz unilateraler Gegenmaßnahmen wäre analog zur extraterritorialen Anwendung nationalen Wettbewerbsrechts in bilateralen oder multilateralen Abkommen zu harmonisieren und koordinieren. Der Schritt zu einer multilateralen Lösung könnte dadurch vorbereitet werden. Erstes Ziel muß die Transparenz und Berechenbarkeit unilateraler Gegenmaßnahmen sein.

6. Verbesserung von Standortfaktoren

6.1 Bedeutung und Konsequenz des internationalen Standortwettbewerbs

1170. Die Antwort auf die Frage, *warum ein Land in bedeutenden Wachstumsmärkten keine Spezialisierungsvorteile im internationalen Handel aufweist,* bedarf einer eingehenden Analyse. Der Ansatz der

strategischen Handelspolitik greift hier viel zu kurz. Er lenkt den Blick einseitig auf strategische Wettbewerbsnachteile, die durch staatliche Unterstützung, wettbewerbswidrige Unternehmenspraktiken oder durch historische Zufälle entstanden sein können. Praktisch bedeutsamer und naheliegender sind dagegen in den meisten Fällen Kostennachteile inländischer Unternehmen, die entweder auf ineffizienten Produktionsweisen oder ungünstigen Standortfaktoren beruhen. In beiden Situationen wären Maßnahmen im Sinne einer strategischen Handelspolitik unwirksam und schädlich.

Nicht wettbewerbsfähige Produktions- und Managementmethoden müssen von den Unternehmen selbst verbessert werden. Staatliche Schutz- und Fördermaßnahmen sind gesamtwirtschaftlich von Nachteil und stellen auch für die Unternehmen keine dauerhafte Lösung dar. Im Gegenteil, sie lockern kurzfristig den Zwang zu notwendigen Kostensenkungsmaßnahmen und gefährden damit mittelfristig das Wettbewerbspotential der Unternehmen. Eine strategische Handelspolitik greift auch dann nicht, wenn die internationale Wettbewerbsposition inländischer Unternehmen durch *Standortnachteile* geschwächt wird. Lösungen können hier nur über eine Verbesserung der Standortfaktoren erreicht werden.

1171. Die *Bedeutung des internationalen Standortwettbewerbs* hat erheblich zugenommen. Gesunkene Transport- und Telekommunikationskosten und eine höhere internationale Mobilität des Kapitals haben zu einer wesentlichen Verschärfung des internationalen Wettbewerbs und zu einer Multinationalisierung der Unternehmen beigetragen. Die Entscheidung über Produktionsstandorte löst sich mehr und mehr von der Wahl der Absatzmärkte. Sie wird zu einem wichtigen Wettbewerbsparameter.

Die neue Außenhandelstheorie und empirische Untersuchungen zeigen, daß die Struktur der Handelsströme zwischen industrialisierten Volkswirtschaften weniger durch natürliche komparative Vorteile geprägt wird[49]). Die Stellung inländischer Unternehmen in Hochtechnologiemärkten und in Produktionsbereichen mit hoher Wertschöpfung hängt nicht mehr wesentlich von der natürlichen Ressourcenausstattung der Länder ab. Der Einfluß sogenannter *künstlicher Standortfaktoren* wie die Qualifikation der Arbeitskräfte, die politische Stabilität, der soziale Friede, die Qualität der Infrastruktur usw. überwiegt. Sie sind durch staatliche Regelungen beeinflußbar.

1172. Eine Politik, die versucht, Nachteile im internationalen Standortwettbewerb abzubauen, unterscheidet sich im Ansatz grundlegend von einer strategischen Handelspolitik bzw. einer handelspolitisch motivierten Industrie- und Strukturpolitik. *Standortfaktoren sind Rahmenbedingungen.* Sie beeinflussen die Versorgung der Wirtschaft mit Infrastrukturleistungen, das Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte oder die steuerliche Belastung der Unternehmen insgesamt. Sie sind im Gegensatz zu einer strategischen Handelspolitik strukturneutral. Für die Entwicklung der Industriestruktur sind sie nur insofern relevant, als sie die strukturelle Anpassungsfähigkeit einer Volkswirtschaft beeinflussen können. Sie wirken dabei jedoch nicht selektiv. Der eigentliche Strukturprozeß wird daher weiterhin durch den Markt gesteuert.

Im Gegensatz zu einer aktiven strukturgestaltenden Politik erfordern Maßnahmen, welche die Rahmenbedingungen des Strukturwandels zu verbessern versuchen, weniger Detailwissen. Die *Vorteile einer Arbeitsteilung zwischen Politik bzw. öffentlicher Verwaltung und privater Wirtschaft* können weiterhin genutzt werden. Die Gefahr eines mißbräuchlichen Einsatzes zum Schutz von Partikularinteressen ist wesentlich geringer. Auch nach verteilungspolitischen Gesichtspunkten unterscheidet sich eine Politik, die auf eine Verbesserung der Standortfaktoren gerichtet ist, von einer strategischen Handelspolitik. Letztere bewirkt im Erfolgsfall eine Umverteilung von Einkommen aus dem Ausland bzw. aus anderen Wirtschaftsbereichen zugunsten der geförderten Branche bzw. der Arbeiter und Eigentümer der geförderten Unternehmen. Erstere beabsichtigt dagegen allgemein die Sicherung hochbezahlter Arbeitsplätze.

Die *Grenzen zwischen einer Förderung des wettbewerblichen Strukturprozesses und einer gestaltenden Strukturpolitik* sind fließend. In der Praxis kann es daher in Einzelfällen schwierig sein, eine genaue Zuordnung zu treffen. Wesentliches Unterscheidungsmerkmal ist die sektorale bzw. unternehmensspezifische Wirkung. Je stärker sie zum Tragen kommt, um so erheblicher ist der wettbewerbsverfälschende Effekt der Maßnahmen.

1173. Eine gründliche *Auseinandersetzung mit Fragen des Standortwettbewerbs* würde den Rahmen dieser Untersuchung sprengen. Beispielhaft sollen hier nur einige Aspekte aufgegriffen werden. In den folgenden Abschnitten werden spezielle Probleme im Bereich der Technologie- und Bildungspolitik sowie der Wettbewerbspolitik behandelt. In bezug auf die Bedeutung staatlicher Regulierung für den internationalen Standortwettbewerb sei auf die früheren Äußerungen der Monopolkommission[50]) und die inzwischen abgeschlossenen Untersuchungen der Deregulierungskommission[51]) verwiesen.

1174. Die in Deutschland *sehr hohen Arbeitskosten* spielen immer wieder eine besondere Rolle in der Diskussion um die Qualität des deutschen Produktionsstandorts. Hohe Lohnkosten haben natürlich entscheidenden Einfluß auf die Investitionsentscheidung der Unternehmen. Man darf hier allerdings nicht Ursache und Wirkung verwechseln. Die Kehrseite hoher Löhne und niedriger individueller Arbeitszeiten sind hohe Einkommen und mehr Freizeit. Sie sind Ausdruck eines bereits erreichten Wohlstandsniveaus. Ziel der Politik ist es, dieses Niveau zu sichern bzw. wenn möglich weiter anzuheben. Ein bereits

[49]) Vgl. Tz. 1015, 1017.

[50]) Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/87, Baden-Baden 1988, Kapitel VI; Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Kapitel VI; Monopolkommission, Zur Neuordnung der Telekommunikation, Sondergutachten 20, Baden-Baden 1991, Tz. 1 ff.

[51]) Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991; zur Bedeutung von Deregulierung für den internationalen Standortwettbewerb insbesondere Tz. 5 und Tz. 37 ff.

Tabelle 13

Subventionen in der Bundesrepublik Deutschland nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich \ Jahr	1970	1980	1989	1970	1980	1989
	(Mio. DM)			(%)		
Land-, Forstwirtschaft und Fischerei	7 608	11 341	18 368	*62,1*	*44,7*	*41,7*
Kohlenbergbau	661	4 470	8 964	*5,4*	*17,6*	*20,4*
Elektronik	581	1 462	2 383	*4,7*	*5,8*	*5,4*
Maschinenbau	517	1 449	1 837	*4,2*	*5,7*	*4,2*
Luft- und Raumfahrzeugbau	195	528	1 652	*1,6*	*2,1*	*3,8*
Chemische Industrie	422	928	1 532	*3,4*	*3,7*	*3,5*
Insgesamt *)	12 252	25 391	44 040	*100*	*100*	*100*

*) Land-, Forstwirtschaft und Fischerei, Kohlenbergbau sowie Verarbeitendes Gewerbe

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaft, Wochenbericht, Jg. 57, 1990, S. 708

erreichtes hohes Lohn- bzw. Einkommensniveau läßt lediglich den Schluß zu, daß eine weitere Steigerung nur noch langsamer und in geringerem Umfang möglich ist. Vor allem gilt, daß eine Sicherung der nationalen Einkommensposition in besonderem Maße die Bereitschaft und Fähigkeit zu strukturellen Anpassungen erfordert und nur über den Ausbau der internationalen Arbeitsteilung erreicht werden kann.

Ähnliches trifft auf andere arbeitsmarktpolitische Errungenschaften zu. Die *Mitbestimmung* und *starre Arbeitszeitregelungen* verteuern ebenfalls den Einsatz von Kapital. Sie stehen in Konkurrenz zu höheren Löhnen und werden letztlich von den Arbeitnehmern in Form von Einkommensverzicht bezahlt. Ihre Beibehaltung zwingt wie das hohe Lohnniveau zu besonderen Anstrengungen im Wettbewerb um bessere Produkte und effizientere Produktionsverfahren.

1175. Eine Verbesserung von Standortfaktoren zielt darauf, den *Mobilitätsnachteil des Produktionsfaktors Arbeit* gegenüber dem Produktionsfaktor Kapital auszugleichen. Es ist billiger Kapital zu bewegen, als Arbeitskräfte dort hinzuschicken, wo Unternehmen investieren. Kapital und Arbeit sind aufeinander angewiesen. Eine wertschöpfungsintensive Produktion erfordert qualifizierte Arbeitskräfte ebenso wie eine hohe Kapitalausstattung je Arbeitsplatz. Kapital und Arbeit sitzen insofern in einem Boot. Das Bild ist allerdings ergänzungsbedürftig. Kapital ist mobil. Es kann das Boot wechseln, wenn es durch zuviel Ballast an Fahrt verliert oder zu sinken droht.

Ein wesentlicher Ballaststoff ist eine *Wirtschaftspolitik, die bestehende Strukturen konserviert und wachstumsfördernden Sturkturwandel behindert.* Sie dominiert sowohl auf nationaler wie europäischer Ebene. Ein Blick auf die Subventionszahlungen des bundesdeutschen Haushalts genügt *(Tabelle 13).* Der weitaus überwiegende Anteil an Unternehmenshilfen fließt an alte Industrien. Dort werden Ressourcen gebunden, die zum Aufbau neuer Industrien fehlen. Die Tendenz, bestehende Strukturen zu schützen, besteht bei wirtschaftspolitischen Maßnahmen in Demokratien immer[52]). Ein Ausweg ist nur möglich, indem man die wirtschaftspolitische Kompetenz, in den Strukturprozeß einzugreifen, verfassungsmäßig generell begrenzt. Das Problem der Abfederung struktureller Anpassungsprozesse müßte vor allem durch personenbezogene Zahlungen und nicht durch unternehmens- oder sektorengebundene Zuwendungen gelöst werden.

[52]) Vgl. Tz. 1158.

6.2 Möglichkeiten der Technologie- und Bildungspolitik

1176. Die *wohlfahrtstheoretischen Argumente für eine staatliche Technologie- und Bildungspolitik* sind seit langem bekannt. Der Ertrag privater Investitionen in neues Wissen kann nicht hinreichend durch Eigentumsrechte gesichert werden. Es entstehen positive externe Effekte. Die privaten Anreize zu Forschungs- und Humankapitalinvestitionen sind daher gesamtwirtschaftlich betrachtet zu gering. Staatliche Zuwendungen können die positiven externen Effekte kompensieren und damit theoretisch auch das Anreizdefizit beheben.

Die *verteilungspolitische Wirkung* staatlicher Bildungspolitik ist ebenfalls zu beachten. Ein staatliches Bildungssystem kann die Chancengleichheit in bezug auf die Ausbildungs- und Berufswahl wesentlich beeinflussen. Dadurch werden die sozialen Aufstiegsmöglichkeiten unterer Gesellschaftsschichten verbessert. Ein verteilungs- und gesellschaftspolitisch unerwünschtes zu starkes Auseinanderdriften der Einkommensentwicklung verschiedener gesellschaftlicher Gruppen kann dadurch verhindert werden.

1177. Der Unterschied zwischen einer wohlfahrtstheoretisch motivierten Forschungsförderung und einer Technologiepolitik im Sinne der strategischen Handelspolitik zeigt sich an der *strukturpolitischen Zielsetzung.* Aus den wohlfahrtstheoretischen Argumenten kann keine sektoren-, projekt- oder unternehmensspezifische Förderung abgeleitet werden. Dies ist jedoch gerade das Anliegen einer strategischen Handelspolitik. Die unterschiedliche Zielrichtung spiegelt sich in der Ausgestaltung und den Ansatzpunkten der Instrumente wider.

1178. Eine nichtstrukturgestaltende Politik bedient sich *indirekter Fördermittel,* beispielsweise allgemeiner Steuererleichterungen durch Abschreibungsregeln für FuE-Aufwendungen. Die Förderung ist unspezifisch. Sie wird nicht an Inhalte der Forschung geknüpft. Die Grundlagenforschung wird stärker unterstützt als die anwendungsorientierte Forschung. Die Grundlagenforschung besitzt eher infrastrukturellen Charakter. Die Problematik positiver externer Effekte wird hier besonders deutlich. Die Erträge marktnaher Forschung können dagegen leichter privatisiert werden.

Schließlich ist eine wohlfahrtstheoretisch motivierte Technologiepolitik nicht allein durch eine breitere Streuung der Fördermittel gekennzeichnet, sondern auch durch eine deutlich stärkere *Dezentralisierung in den Entscheidungsstrukturen.* Hier ist besonders die staatliche Bereitstellung bzw. Unterstützung wissenschaftlicher Forschungseinrichtungen zu nennen. Die dort erzielten Forschungsergebnisse können von Unternehmen genutzt werden. Zugleich können Unternehmen durch Eigenleistung Forschungsinhalte beeinflussen. Die Kooperation zwischen öffentlichen Forschungseinrichtungen und privaten Unternehmen im Rahmen der Drittmittelfinanzierung bedient sich des Marktmechanismus. Die Abstimmung zwischen einem staatlich subventionierten Angebot an Forschungsleistungen und dem Bedarf der privaten Wirtschaft wird dadurch wesentlich erleichtert.

1179. Die indirekte Förderung, die besondere Gewichtung der Grundlagenforschung und die Dezentralisierung der Entscheidungsstrukturen erfordern *weniger Detailwissen* auf seiten der zentralen technologiepolitischen Entscheidungsträger. Das politisch-administrative System wird dadurch erheblich entlastet. Seine Grenzen bezüglich der Beschaffung und Verwertung marktrelevanter Informationen werden berücksichtigt. Die wichtigen Entscheidungskompetenzen über die Weiterentwicklung und Anwendung von Technologien erhalten die Unternehmen. Sie sind besser über die Marktchancen informiert. Ihre Eigenverantwortlichkeit wird gewahrt, da sie das Marktrisiko ungeteilt übernehmen.

Die fehlende strukturpolitische Zielsetzung einer allgemeinen Technologiepolitik mindert die Gefahr, daß die verfügbaren Instrumente *wettbewerbsverfälschend* eingesetzt werden. Im Gegensatz zu einer spezifischen Förderpolitik entfällt auch das Problem, daß Unternehmen und Branchen, deren Interessen auf politisch-administrativer Ebene weniger gut vertreten sind, diskriminiert werden.

1180. Die gezielte Förderung vorab zu bestimmender Hochtechnologien, Branchen oder Unternehmen birgt nicht nur die Gefahr eines internationalen Subventionswettlaufs, der allen beteiligten Staaten schadet. Erhebliche Bedenken werfen auch die *durchweg schlechten Erfahrungen* auf, die bisher mit der Förderung von Großprojekten auf nationaler und europäischer Ebene im Hochtechnologiebereich gemacht wurden. Die Gesamtkosten werden im allgemeinen weit unterschätzt. Zeitliche Fristen werden deutlich überschritten. Der Markterfolg wird überschätzt. Eine ausreichende gesamtwirtschaftliche Rentabilität wird nicht erzielt. Teilweise werden nicht einmal die gesteckten technischen Ziele erreicht.

Die *Gründe für das Fehlschlagen* liegen nicht in den Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalls. Sie sind eher typisch für eine projektbezogene staatliche Förderpolitik. Technologische Zielvorstellungen überlagern meist strenge Rentabilitätsüberlegungen. Eine effektive Kostenkontrolle wird nicht praktiziert. Fehlentscheidungen werden nicht frühzeitig revidiert. Fehlschläge werden statt dessen vor der Öffentlichkeit verhüllt oder zu verschönigen versucht. Die Marktentwicklung läuft in der Regel staatlich beeinflußten Entscheidungsprozessen voraus, so daß die Projekte im internationalen Innovationswettbewerb keine Chance haben.

Eine direkte staatliche Förderpolitik erscheint lediglich dort erfolgreich, wo der *Staat als Nachfrager von Hochtechnologieprodukten* ein fundiertes Anwenderwissen besitzt. Eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung fällt hier allerdings besonders schwer, da in diesem Fall der Markterfolg als Beurteilungskriterium ausscheidet.

1181. Die Technologiepolitik besitzt in vielen Ländern eine ausgeprägte industrie- bzw. strukturpolitische Komponente. Dies zeigt sich einerseits an dem hohen *Anteil staatlicher Förderung an der anwendungsorientierten Forschung der Unternehmen (Tabelle 14).* Er blieb in den USA mit ungefähr einem Drittel auf sehr hohem Niveau. In Europa ist eine deutliche Annäherung nationaler Forschungspolitik festzustellen. Sie ist Resultat des europäischen Binnenmarktes, der eine Harmonisierung nationaler Politik und eine Verlagerung technologiepolitischer Kompetenzen auf die europäischer Ebene bewirkte. Auffallend ist der konstant niedrige Anteil in Japan.

Der strukturpolitische Einsatz nationaler Forschungsförderung wird andererseits an der *besonderen Förderung spezifischer Bereiche* deutlich. Die Verteilung

Tabelle 14

Anteil des Staates an der Finanzierung der Forschung im Unternehmenssektor 1980 bis 1990
(Angaben in %)

Land \ Jahr	1980	1990
Vereinigte Staaten ...	31,5	33,0
Japan	1,9	1,5 (a)
Bundesrepublik Deutschland	17,6	10,8
Frankreich	24,0	20,8 (a)
Großbritannien	29,2 (b)	16,5 (a)
Italien	9,3	16,6
Niederlande	5,8	13,2 (a)

(a) 1988 (b) 1978

Quelle: OECD, Main Science and Technology Indicators, Paris 1990.

der Mittel in den USA, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien konzentriert sich auf die Bereiche Elektrotechnik (25 % bis 30 % der öffentlich finanzierten FuE-Aufwendungen) sowie Luft- und Raumfahrzeugbau (30 bis 50 %)[53]. Dieselbe Struktur zeigt sich in der europäischen Technologiepolitik. In Japan dominieren dagegen auf einem insgesamt niedrigeren Niveau allein die Fördermittel an den Wirtschaftszweig Elektrotechnik.

1182. Die Ergebnisse legen den Schluß nahe, daß der *Erfolg japanischer Unternehmen in Hochtechnologiebereichen* weniger auf eine technologiepolitische Förderung im Sinne einer strategischen Handelspolitik zurückzuführen ist. Die japanische Forschungsförderung bedient sich eher indirekter Mittel und läßt damit den Unternehmen mehr Entscheidungsspielräume. Eine solche Politik ist aus den oben genannten Gründen effizienter. Die deutsche und europäische Technologiepolitik wäre demnach nicht stärker strategisch auszurichten. Ihr strukturpolitischer Ansatz müßte stattdessen korrigiert werden. Grundlagenforschung und dezentrale Entscheidungsstrukturen müßten stärker betont werden. Eine solche Verbesserung der technologischen Infrastruktur würde die Qualität des europäischen Produktionsstandorts für Hochtechnologieprodukte insgesamt verbessern.

Rückstände der europäischen Industrie in bestimmten Schlüsselindustrien sollten nicht mit europäischen Prestigeprojekten beantwortet werden. Eine *allgemeine Förderung des internationalen Technologietransfers* verschafft europäischen Unternehmen grundsätzlich bessere Chancen im internationalen Aufholwettbewerb. Sie läßt auch mehr Raum für eine sinnvolle internationale Arbeitsteilung im Hochtechnologiebereich.

1183. Die Attraktivität eines Produktionsstandorts für Hochtechnologieprodukte wird nicht zuletzt durch die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte bestimmt. Staatlicherseits kann die Humankapitalbildung durch öffentliche Investitionen in das Bildungssystem gefördert werden. *Bildungspolitik* unterstützt wie eine allgemeine Forschungspolitik den wachstumsfördernden Wirtschaftswandel ohne unmittelbar in den Strukturprozeß gestaltend einzugreifen. Gegenüber der Forschungspolitik besitzt sie den Vorteil, daß sie direkt die Einkommenschancen der Arbeitnehmer verbessert. Dies ist vor allem deshalb von Bedeutung, weil die Ergebnisse staatlich geförderter Forschung nicht automatisch dort, wo sie anfallen, in Arbeitsplätze umgewandelt werden müssen. Technisches Wissen ist wie Kapital international mobil. Durch multinationale Unternehmen, internationale Unternehmenskooperationen und Gemeinschaftsunternehmen sowie den internationalen Lizenzhandel kann es dort eingesetzt werden, wo die Produktionsbedingungen am günstigsten sind. Die Eigenschaft neuen Wissens als öffentliches Gut hört ebenfalls nicht an nationalen Grenzen auf. Ergebnisse nationaler Grundlagenforschung können im Ausland weiterentwickelt werden. Unzureichend patentierbare Neuerungen können von ausländischen Unternehmen erfolgreich imitiert werden.

[53]) OECD, DSTII data bank (unveröffentlicht).

1184. Die *Mobilität technischen Wissens* setzt einer staatlichen Technologiepolitik in ihren Möglichkeiten, wertschöpfungsintensive Arbeitsplätze im Inland zu sichern, Grenzen. Untersuchungen zeigen, daß es zwischen der Intensität staatlicher Forschungsförderung und dem Weltmarkterfolg inländischer Unternehmen keine enge Korrelation gibt. Dies mag einerseits der Ineffizienz direkter staatlicher Forschungsförderung zuzuschreiben sein. Das Ergebnis deckt sich andererseits mit der These, daß die Produktion von Hochtechnologieprodukten nicht an die räumliche Nähe von FuE-Kapazitäten gebunden ist.

Die *Sicherung wertschöpfungsintensiver Arbeitsplätze* scheint unter diesem Aspekt mit Mitteln der Bildungspolitik besser erreichbar zu sein als mit den Instrumenten der Technologiepolitik. Bildungspolitik erhöht das Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte und verbessert damit die Qualität des Produktionsstandorts für Hochtechnologieprodukte. Dies schafft nicht nur Arbeitsplätze in international wettbewerbsfähigen inländischen Unternehmen. Auch Arbeitsplätze durch Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen würden gewonnen, deren FuE-Kapazitäten im Ausland bleiben.

1185. Das *deutsche Bildungssystem* weist trotz des im internationalen Vergleich hohen Bildungsniveaus der Bevölkerung deutliche Schwächen auf. Eine Beseitigung der strukturellen Mängel hätte Vorrang vor einem weiteren Ausbau des öffentlichen Systems. Von besonderem Nachteil erweisen sich die im internationalen Vergleich weit überdurchschnittlich langen Ausbildungszeiten. Die Folge ist, daß Hochschulabsolventen erst spät in Beschäftigungsverhältnisse eintreten. Dies geht zu Lasten einer praxisnahen, unternehmensinternen Ausbildung und benachteiligt den inländischen Produktionsstandort. Bevorteilt werden Hochschulabsolventen im Ausland, welche im internationalen Standortwettbewerb indirekt um hochqualifizierte Arbeitsplätze mit inländischen Studenten konkurrieren.

Eine weitere Verbesserung des Bildungssystems besteht darin, daß *privatwirtschaftlichen und wettbewerblichen Elementen im Angebot von Ausbildungseinrichtungen* mehr Raum gelassen wird. Dies steht nicht in Konflikt zu gesellschafts- und verteilungspolitischen Zielen. Der öffentliche Subventionsgrad im Bildungswesen kann konstant gehalten werden. Eine Belebung des Wettbewerbs um Studenten zwischen den Ausbildungsstätten würde allerdings die Effizienz der Ausbildung bei gegebenem Mitteleinsatz erhöhen.

6.3 Wettbewerbspolitik als Hemmschuh?

6.3.1 Wettbewerbsbeschränkungen und technischer Fortschritt

1186. Wettbewerb fördert Innovationen. Unternehmen können mit neuen Produkten und verbesserten Produktionsverfahren dem Preisdruck auf ihren Absatzmärkten ausweichen. Durch Innovationen verschaffen sie sich vorübergehende Preissetzungsspielräume und Vorsprungsgewinne. Die Bedingungen

des vollständigen Wettbewerbs, wonach Unternehmen über keine wesentlichen Preissetzungsspielräume verfügen dürften, werden damit verletzt. Es besteht somit ein gewisses *Dilemma zwischen der dynamischen und statischen Effizienz* von Marktergebnissen. Das Problem wird in der wissenschaftlichen Literatur unter dem Begriff des „funktionsfähigen Wettbewerbs" diskutiert. Seine praktische Bedeutung zeigt sich am Beispiel des Patentrechts.

Ein Patent gewährt für einen befristeten Zeitraum exklusive Verwertungsrechte an Forschungsergebnissen. Zweck des *Patentrechts* ist der Schutz innovativer Unternehmen vor einem zu intensiven Imitationswettbewerb. Für die Dauer des Patents soll Unternehmen ein gewisser Wettbewerbsvorsprung gesichert werden. Die daraus resultierenden Gewinne sind sozusagen der Preis für die erfolgreiche Innovation. Ein wirksamer Patentschutz schafft Anreize für Investitionen in Forschung und Entwicklung. Er wirkt dem oben angesprochenen Externalitätenproblem privater Forschung entgegen und fördert den Innovationswettbewerb. Gleichzeitig wird damit aber der Preiswettbewerb auf den Absatzmärkten eingeschränkt.

1187. Der *Trade-off zwischen Innovations- und Preiswettbewerb* kann anhand einer gedanklichen Untergliederung des Wirtschaftsprozesses in zwei Stufen veranschaulicht werden. Die erste Stufe beschreibt die statische Produktion. Sie umfaßt die Güterversorgung der Bevölkerung. Sie stützt sich auf einen bekannten Pool von Wissen über Produktionsverfahren und Produkte. Preiswettbewerb sorgt dafür, daß dieser Pool effizient genutzt wird. Auf der zweiten Stufe werden Aktivitäten durchgeführt, die Innovationen hervorbringen. Sie vergrößern den Wissenspool und sorgen damit für Produktivitätsfortschritte und höhere Einkommen. Innovationswettbewerb führt zu einer Leistungssteigerung auf der zweiten Stufe.

Sowohl Innovations- als auch Preiswettbewerb sind gesamtwirtschaftlich wünschenswert. Die Ziele scheinen jedoch zueinander in Konkurrenz zu stehen. Preiswettbewerb setzt voraus, daß alle Unternehmen gleichermaßen Zugang zu Produktionsmethoden haben und auch hinsichtlich der Produkte, die sie anbieten können, keinerlei Restriktionen unterliegen. Innovationswettbewerb funktioniert dagegen nur, wenn allein die Innovatoren das Recht besitzen, neue Produkte anzubieten und neue Produktionsverfahren einzusetzen.

1188. Die *Definition von Eigentumsrechten an Innovationen* schließt wirksamen Preiswettbewerb nicht grundsätzlich aus. Denkbar wäre, daß neues Wissen wie andere Produkte, die als Input in der Produktion eingesetzt werden, am Markt gehandelt wird. Es würde sich ein Marktpreis bilden, zu dem alle Unternehmen die Innovation erwerben und verwerten könnten. Beschränkungen des Wettbewerbs auf der ersten Stufe wären nicht erforderlich. Tatsächlich funktioniert der Handel mit Forschungsergebnissen sehr schlecht. Hierfür gibt es viele Gründe, die eng mit Problemen der Bewertung und dem Schutz neuer Informationen verknüpft sind. Die Alternative zu einer direkten Vermarktung von Forschungsergebnissen, die sich innovativen Unternehmen stellt, ist die Integration der ersten Stufe. Sie nutzen ihren Wissensvorsprung, indem sie ihn in einen Wettbewerbsvorsprung auf der ersten Stufe umwandeln. Dadurch sparen sie die hohen Kosten, die mit der direkten Vermarktung des neuen Wissens verbunden sind.

Die Überlegungen erklären die eigentliche Ursache des Konfliks zwischen Innovations- und Preiswettbewerb. Zwischen beiden besteht kein grundsätzlicher Widerspruch. Der Trade-off resultiert vielmehr aus einem *Versagen des Marktes für Forschungsergebnisse.*

1189. Nationaler Wettbewerbspolitik wird häufig vorgeworfen, sie *betone zu einseitig den Preiswettbewerb.* Dies drücke die Gewinnmargen auf den Produktmärkten und behindere damit Innovationswettbewerb. Gegen die Argumentation ist zweierlei einzuwenden. Erstens ist eine höhere Innovationsrate nicht unbegrenzt gesamtwirtschaftlich wünschenswert. Ein *zu rascher technischer Fortschritt* kann hohe gesamtwirtschaftliche Kosten verursachen. In seiner Folge werden noch nutzbare Produktionskapazitäten zu schnell ersetzt. Der Arbeitsmarkt wird übermäßig belastet.

Zweitens erscheinen die *Regelungen des deutschen Wettbewerbsrechts flexibel genug,* um den Anforderungen eines funktionsfähigen Innovationswettbewerbs Rechnung tragen zu können. Beschränkungen des Preiswettbewerbs werden im deutschen Kartellrecht hingenommen, wenn sie auf unternehmensinternem Wachstum beruhen. Insofern wird die Umsetzung von Innovationen in Markterfolge nicht behindert. Auch die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen verhindert nicht, daß Unternehmen vorübergehende innovationsbedingte Vorsprungsgewinne erzielen. Die diesbezüglichen Bedenken, die nicht zuletzt durch den anfänglichen Eifer der Kartellbehörden bei der Anwendung der Mißbrauchsaufsicht geschürt wurden, wurden im Verlauf der Praxis weitgehend ausgeräumt.

1190. Ein zentrales Kriterium für den Einsatz wettbewerbspolitischer Instrumente ist die *Marktbeherrschung.* Ein Unternehmen gilt als marktbeherrschend, wenn es keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist. Ein wichtiges Vermutungskriterium für fehlenden wesentlichen Wettbewerb ist ein hoher Marktanteil auf dem relevanten Markt. Ein aktuell hoher Marktanteil schließt wesentlichen Wettbewerb allerdings nicht aus. In Märkten mit regem Innovationswettbewerb sind vorübergehende dominante Marktpositionen einzelner Unternehmen nicht selten. Es wäre falsch sie als Ausdruck eines nicht funktionsfähigen Wettbewerbs zu interpretieren.

Tatsächlich stellt das Bundeskartellamt in seiner Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse nicht allein auf die aktuelle Marktstruktur ab. Es berücksichtigt auch die Marktentwicklung. Nur vorübergehend hohe Marktanteile führen nicht zu einer Untersagung von Unternehmenszusammenschlüssen. Die *Marktdynamik* wird anhand vergangener Marktanteilsverschiebungen abgeschätzt. Sie fließt in die Prognose über die Wettbewerbswirkungen einer Fusion mit ein.

1191. Eine Kritik an der *Kartellamtspraxis* könnte demnach nur darauf Bezug nehmen, daß das Amt im Rahmen seiner Ermessensspielräume einer dynamischen Marktentwicklung zu wenig Gewicht einräumt, indem es beispielsweise seine Entscheidung auf zu kurze Prognosezeiträume stützt. Die Kritik mag aufgrund einiger Fälle in der Vergangenheit berechtigt erscheinen, in denen die Entscheidungen des Bundeskartellamtes aufgrund zwischenzeitlicher Marktstrukturverschiebungen vor Gericht bzw. durch das Amt selbst revidiert wurden. Ein allgemeines Urteil ist jedoch nicht möglich. Nur eine umfassende Prüfung der Prognoseentscheidungen des Bundeskartellamtes könnte systematische Fehleinschätzungen aufdekken.

6.3.2 Räumliche Marktabgrenzung

1192. Die Berechnung von Marktanteilen als Vermutungskriterium für Marktbeherrschung erfordert die Abgrenzung eines sachlich und räumlich relevanten Marktes. In bezug auf die *räumliche Marktabgrenzung* beschränkt sich das Bundeskartellamt auf den *Geltungsbereich des GWB*. Die nationalen Grenzen sind damit die äußersten Grenzen, die bei der Ermittlung des räumlich relevanten Marktes berücksichtigt werden. Dies wird von Unternehmensseite häufig kritisiert. Bei globalen Wettbewerbsverhältnissen führe eine nationale Abgrenzung des räumlichen Marktes zwangsläufig zu einer Überschätzung der Wettbewerbsposition inländischer Unternehmen. Der Marktanteil im Inland besitze allein keine Aussagekraft über die Wettbewerbsverhältnisse auf internationalen Märkten. Im Rahmen der Fusionskontrolle behindere eine auf diese Weise zu Unrecht angenommene Marktbeherrschung das externe Unternehmenswachstum. Dies beeinträchtige die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen. Sie könnten nicht die Unternehmensgrößen erreichen, die im Wettbewerb auf globalen Märkten erforderlich seien.

1193. Die Kritik übersieht, daß der inländische Marktanteil nur Ausgangspunkt einer Analyse der Wettbewerbsverhältnisse ist. Aus einem hohen inländischen Marktanteil folgt nicht zwangsläufig die Annahme der Marktbeherrschung. Andere Faktoren, insbesondere der *Substitutionswettbewerb außerhalb des relevanten Marktes* werden ebenfalls berücksichtigt. Hierzu zählt auch der Auslandswettbewerb[54]). Die Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse sollte im Ergebnis nicht davon abhängen, ob nach einer zu engen räumlichen Marktabgrenzung der Auslandswettbewerb getrennt berücksichtigt wird, oder ob wegen eines wirksamen Auslandswettbewerbs der räumliche Markt weiter gefaßt wird.

1194. Die einseitige Betonung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem Inlandsmarkt ergibt sich aus der *Zielsetzung des GWB*, allein die Inlandsauswirkung von Wettbewerbsbeschränkungen zu verfolgen. Das Bundeskartellamt besitzt nicht die Aufgabe, die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf Auslandsmärkten zu kontrollieren. Traditionell verfügen Unternehmen in ihrem Heimatstaat über eine bessere Marktposition. Die Vorteile werden durch den Wegfall von Handelsschranken nicht sofort zunichte gemacht. Der Wettbewerb auf Auslandsmärkten ist daher in der Regel schärfer als der Wettbewerb zu Hause. Die nationale Wettbewerbspolitik berücksichtigt den Wettbewerb, dem inländische Unternehmen auf Auslandsmärkten ausgesetzt sind, nicht. Sie beschränkt sich auf die Verhältnisse im Inland. Internationaler Wettbewerb fließt in die Beurteilung nur in dem Maße ein, wie er auf dem Inlandsmarkt spürbar ist[55]). Die Intensität des globalen Wettbewerbs wird dadurch tendenziell unterschätzt. Dies ist jedoch ein grundsätzliches Problem nationaler Wettbewerbspolitik. Es kann letztlich nur im Rahmen einer internationalen Wettbewerbspolitik befriedigend gelöst werden.

1195. Dem widerspricht nicht, daß die internationale Wettbewerbsposition inländischer Unternehmen im Rahmen des *Ministererlaubnisverfahrens der Fusionskontrolle* berücksichtigt werden kann. In dem Verfahren wird geprüft, ob die Wettbewerbsbeschränkungen eines Unternehmenszusammenschlusses im Inland durch andere Wirkungen, die den Rang eines Gemeinwohlinteresses besitzen, überwogen werden. § 24 Abs. 3 GWB erwähnt in diesem Zusammenhang explizit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Tatsächlich wird das Argument der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in vielen Ministererlaubnisfällen als Gemeinwohlgrund angeführt.

Die Monopolkommission hat hierzu in ihren Sondergutachten jeweils Stellung genommen. Sie erkennt an, daß die *Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit inländischer Unternehmen* Bedenken hinsichtlich einer wettbewerbsschädlichen Inlandswirkung von Zusammenschlüssen mindern kann. Im Fall Daimler-Benz/Messerschmitt-Bölkow-Blohm hat die Mehrheit der Kommission dem Argument, die Fusion stärke die Position deutscher Unternehmen im Wettbewerb um Systemführungsaufgaben in internationalen Kooperationen auf dem Gebiet der Luft- und Raumfahrt, positives Gewicht beigemessen[56]). Nach Auffassung der Kommission müssen jedoch strenge Kriterien erfüllt sein, damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen die Qualität eines Gemeinwohlargumentes erlangt[57]). Eine fusionsbedingte Verbesserung der Wettbewerbsposition auf Auslandsmärkten allein genügt nicht. Sie kann als solche eine Wettbewerbsbeschränkung im Inland nicht rechtfertigen. Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit ist dahingehend zu deuten, daß eine dauerhafte Teilnahme am Wettbewerb auf Auslandsmärkten nur durch den Zusammenschluß gesichert werden kann. Damit wird unter anderem ausgeschlossen, daß

---

[54]) Vgl. Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle. Checkliste des Bundeskartellamtes, FIW-Dokumentation 15, Köln u. a. 1990, S. 18.

[55]) Zur Berückichtigung internationaler Wettbewerbseinflüsse bei der nationalen Fusionskontrolle vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 575ff.

[56]) Vgl. Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der Daimler-Benz AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH, Sondergutachten 18, Baden-Baden 1989, Tz. 188.

[57]) Vgl. Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der MAN Aktiengesellschaft und der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft, Sondergutachten 19, Baden-Baden 1990, Tz. 60.

Wettbewerbsbeschränkungen im Inland hingenommen werden, um dominante Marktpositionen im Ausland aufzubauen.

1196. Praktisch kann die *Prüfung globaler Wettbewerbsverhältnisse* durch eine nationale Kartellbehörde nicht bewältgt werden. Ihre Befugnisse zur Datenerhebung enden notwendigerweise an den nationalen Grenzen. Zur Berechnung globaler Marktanteile wäre sie auf die freiwillige Unterstützung ausländischer Unternehmen und Behörden angewiesen. Die Wirksamkeit der Fusionskontrolle würde darunter erheblich leiden. Eine Lösung ist nur durch eine internationale Koordination der Wettbewerbspolitik möglich.

1197. Die eingangs formulierte Kritik einer an nationalen Grenzen orientierten Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes weist in zwei Richtungen. Erstens spricht sie *grundsätzliche Mängel einer fehlenden internationalen Wettbewerbsordnung* an. Daraus wäre nicht der Schluß zu ziehen, die nationale Wettbewerbspolitik zu reformieren. Vielmehr müssen Anstrengungen zu einer internationalen Harmonisierung und Koordinierung der Wettbewerbspolitik unternommen werden.

Zweitens kann sich die Kritik darauf beziehen, daß das Bundeskartellamt im Rahmen seiner Ermessensspielräume bei der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse im Inland *dem Wettbewerb durch ausländische Anbieter nicht hinreichend Gewicht beimißt.* In der Checkliste des Amtes zur Fusionskontrolle wird festgestellt, daß das Fehlen von Handelshemmnissen und das Vorhandensein ausländischer Wettbewerber auf räumlich angrenzenden Märkten anderer Staaten zwar tendenziell für potentiellen Wettbewerb spreche, der Hinweis darauf allerdings nicht ausreiche, um diese als potentielle Konkurrenten zu berücksichtigen[58]). Dies läßt vermuten, daß die eher mittelfristig spürbare Wettbewerbsbelebung fallender Handelsschranken in den Prognosen des Bundeskartellamtes über die Wettbewerbswirkung von Unternehmenszusammenschlüssen zu wenig berücksichtigt werden. Dagegen spricht allerdings die Kartellamtspraxis. Das Amt hat potentiellem Auslandswettbewerb wiederholt Rechnung getragen und Fusionen auch bei sehr hohen inländischen Marktanteilen nicht untersagt[59]).

1198. Mit der Einführung der *europäischen Fusionskontrolle* wurde die Problematik einer nationalen Marktabgrenzung erheblich entschärft. Die Wettbewerbsverhältnisse werden hier von vorneherein auf der Ebene des europäischen Binnenmarktes geprüft. Die konzeptionellen Mängel einer nationalen Wettbewerbskontrolle auf internationalen Märkten werden dadurch in den meisten Bereichen behoben.

6.3.3 Behinderung von Unternehmenskooperationen?

1199. Kooperationen zwischen Unternehmen unterliegen der *Kartellkontrolle.* Sie sind gemäß § 1 Abs. 1 GWB unwirksam, wenn die Beschränkung des Wettbewerbs unter den Kooperationspartnern die Marktverhältnisse spürbar beeinflußt. Das Kriterium der Beeinflussung von Marktverhältnissen ist strenger als das Kriterium des Entstehens bzw. der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, das im Rahmen der Fusionskontrolle angewandt wird und dort zur Untersagung von Unternehmenszusammenschlüssen führt. Das Kartellrecht beurteilt kooperative Vorgänge kritischer als konzentrative Vorgänge und setzt die Untersagungsschwelle niedriger an. Hieraus wird nicht selten der Vorwurf abgeleitet, Unternehmenskooperationen würden übermäßig behindert. Die Kritik wird vor allem im Hinblick auf die Bedeutung von Unternehmenskooperationen im Rahmen globaler Wettbewerbsstrategien geäußert.

1200. Von Unternehmensseite wird betont, daß internationale Kooperationen bzw. „strategische Allianzen" als *Reaktion auf den verschärften internationalen Wettbewerb* zu verstehen seien. Dieser erfordere eine globale Marktstrategie und eine weltweite Produktionsbasis. Internationale Unternehmenskooperationen könnten den Marktzutritt in neue regionale Märkte erleichtern. Sie verbesserten aber auch die Einstiegsmöglichkeiten in neue Produktmärkte bzw. Marktsegmente im Rahmen von Diversifizierungsstrategien. Unternehmen könnten dabei von dem Know-how, das der Kooperationspartner auf seinen Märkten gesammelt hat, profitieren. Kooperationen im Bereich der Forschung und Entwicklung brächten erhebliche Poolvorteile. Selbst Großunternehmen seien hier angesichts der zum Teil sehr hohen Kosten einzelner FuE-Projekte und der kürzer werdenden Innovationszyklen auf die internationale Zusammenarbeit mit konkurrierenden Unternehmen angewiesen. Hinzukäme der Trend zu Systemangeboten. Die Sicherung einer internationalen Wettbewerbsfähigkeit erfordere eine frühzeitige Abstimmung in der Entwicklung einzelner Systemkomponenten. Daraus ergäbe sich ebenfalls die Notwendigkeit zu einer engeren Zusammenarbeit zwischen den Anbietern komplementärer Produkte.

1201. Die *strengeren Maßstäbe in der kartellrechtlichen Beurteilung von Unternehmenskooperationen* erklären sich aus der Tatsache, daß eine kooperative Abstimmung von Wettbewerbsstrategien für die Beteiligten mit geringeren Kosten verbunden ist als ein konzentrativer Vorgang, in dessen Folge alle Geschäftsinteressen einer gemeinsamen Unternehmensleitung übertragen werden. Kooperationen können daher zu Wettbewerbsbeschränkungen eingesetzt werden, deren private Vorteile für die Beteiligten nicht ausreichen würden, um die Kosten eines Unternehmenszusammenschlusses zu decken. Kumulativ können Kooperationen wesentlichen Wettbewerb verhindern, auch wenn jede einzelne Kooperation dies allein nicht bewirkt.

Das *Mißbrauchsprinzip als Alternative* zu einem allgemeinen Kartellverbot weist wesentliche Mängel auf. Im Gegensatz zum Kartellverbot kann eine Mißbrauchsaufsicht das Entstehen wettbewerbsbeschränkender Strukturen nicht verhindern. Sie bekämpft lediglich die Symptome. Hierbei steht sie vor erheblichen Informations- und Durchsetzungs-

[58]) Vgl. Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle, a. a. O., S. 18f.

[59]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 525ff.

problemen. Ihr Erfolg setzt eine effektive, auf Dauer angelegte Verhaltenskontrolle von Kartellen voraus. Dies ist nicht praktikabel. Die geringe praktische Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen resultiert teilweise aus diesen grundsätzlichen Problemen[60]).

1202. Das *deutsche Kartellrecht ist flexibel genug,* um den Kooperationserfordernissen inländischer Unternehmen im internationalen Wettbewerb Rechnung zu tragen. Raum bieten sowohl die Beurteilung der Wettbewerbsbeeinträchtigungen, als auch die Ausnahmeregelungen vom Kartellverbot.

1203. Eine *Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse* ist in Fällen, in denen die kooperierenden Unternehmen in keiner aktuellen Konkurrenzbeziehung zueinanderstehen, selten zu erwarten. Wettbewerbspolitische Bedenken beschränken sich daher schwerpunktmäßig auf die Zusammenarbeit zwischen aktuellen Wettbewerbern. Unternehmenskooperationen sind bei einem wirksamen internationalen Wettbewerb grundsätzlich weniger bedenklich. Das gleiche gilt für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen auf Märkten, die durch eine dynamische Wettbewerbsentwicklung geprägt sind. Schließlich ist die Möglichkeit des Aufholwettbewerbs durch Unternehmenskooperationen zu berücksichtigen. Wenn eine Kooperation dazu beiträgt, daß kleinere Unternehmen ihre Wettbewerbsposition gegenüber Marktführern festigen oder verbessern können, so wirkt sie grundsätzlich wettbewerbsbelebend.

Bei einer festgestellten Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse besteht immer noch die Möglichkeit zu einer Legalisierung von Unternehmenskooperationen durch Ausnahmeregelungen vom allgemeinen Kartellverbot. Von besonderer Bedeutung sind die *Freistellungmöglichkeiten* von Rationalisierungs-, Spezialisierungs- und Mittelstandskartellen nach den §§ 5, 5a und 5b GWB.

1204. Die *Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes* läßt nicht den Schluß zu, daß die Vorschriften des Kartellrechts über Unternehmenskooperationen zu restriktiv angewendet worden wären. Die möglicherweise wie im Fall der Fusionskontrolle zu einseitige Gewichtung der inländischen Wettbewerbswirkungen haftet jeder nationalen Wettbewerbskontrolle an. Sie wird im Rahmen der *europäischen Wettbewerbspolitik,* die bei der Kontrolle grenzüberschreitend wirkender Unternehmensstrategien Vorrang vor dem nationalen Recht besitzt, weitgehend behoben. Die Monopolkommission sieht vor dem Hintergrund der Diskussion um eine strategische Handelspolitik keinen Anlaß, ihre wettbewerbspolitische Beurteilung von FuE-Kooperationen zu revidieren[61]).

---

[60]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 495.

[61]) Ebenda, Kapitel VII.

KAPITEL VIII

Zur wettbewerbspolitischen Problematik von Kopplungsgeschäften

1. Einleitung

1205. Die wettbewerbspolitische Problematik von Koppelungsgeschäften ist wesentlich umfassender, als es auf den ersten Blick erscheint. Das fängt schon mit der Frage an, ob Koppelungsgeschäfte ein Problem des *Rechts gegen Wettbewerbsbeschränkungen* (GWB)[1] oder ein Problem des *Rechts gegen unlauteren Wettbewerb* (UWG)[2] sind. Aus dem Kartellrecht ist als klassisches Beispiel der „Handpreisauszeichner"-Fall zu nennen:[3]

> Ein Unternehmen bietet ein Gerät an, mit dem Einzelhändler ihre Waren mit Preisetiketten versehen können. Der Anbieter steht praktisch konkurrenzlos da, weil sein Gerät sehr leicht und schnell bedient werden kann und zudem wesentlich preisgünstiger ist als andere Preisauszeichnungsgeräte; er ist deshalb marktbeherrschend. Der Anbieter verkauft seine Geräte nur unter der Bedingung, daß die Abnehmer alle Etiketten, die sie für den Einsatz des Handpreisauszeichners benötigen, von ihm beziehen. Die Etiketten könnten jedoch von anderen Anbietern preisgünstiger bezogen werden.

Im Vordergrund steht hier der *Zwang, dem der Abnehmer ausgesetzt ist.* Im Lauterkeitsrecht steht demgegenüber die *unsachliche Beeinflussung des Abnehmers* im Vordergrund. Es geht um die Verknüpfung von „normalen" Waren mit „außergewöhnlichen" Zusatzleistungen, z. B. mit preisgünstigen Vorspannartikeln, unentgeltlichen Zugaben, Gewinnspielen usw. Wenig beachtet wird, daß sich gerade bei Koppelungsgeschäften beide Aspekte überschneiden; dazu folgender Fall:[4]

> Eine Kaffee-Rösterei verkauft ein Kochbuch zu einem „nie dagewesenen Preis: 8,05 DM mit 500g Gold Mocca oder Naturmild 7,90 DM, das sind zusammen 15,95 DM." Das Kochbuch kann nur zusammen mit dem Kaffee erworben werden. Dennoch finden Kaffee und Kochbuch reißenden Absatz. Innerhalb von dreieinhalb Wochen werden 800 000 Kochbücher verkauft. Das Kochbuch ist ein identischer Nachdruck eines Exemplars, das im Fachhandel zunächst DM 55,-, später DM 28,- kostet.

In diesem Fall fragt sich, ob die Abnehmer „gezwungen" sind, unerwünschten Kaffee zu kaufen; ob die Kaffee-Rösterei marktmächtig ist, weil nur sie das Kochbuch zu dem außergewöhnlichen Preis anbieten kann; schließlich, ob der „Kochbuch-Fall" deshalb kartellrechtlich unzulässig ist. Der Bundesgerichtshof (BGH) mußte nur Lauterkeitsrecht prüfen. Er kam zu dem Ergebnis, daß das Koppelungsgeschäft gegen § 1 UWG verstoße, weil es ein unzulässiges Vorspannangebot darstelle. Demgegenüber wurde der „Handpreisauszeichner"-Fall nur nach Kartellrecht geprüft. Das Kammergericht (KG) erkannte einen nach § 22 Abs. 4 GWB unzulässigen Marktmachtmißbrauch.

1206. Beide Fälle prägen das *Vorverständnis*, daß Koppelungsgeschäfte in der Regel unzulässig, zumindest aber bedenklich sind. Es gibt jedoch eine Reihe von Beispielen, bei denen es offenbar keine Bedenken gibt: So wurden z. B. japanische Komplettautos für ihre umfangreiche Serienausstattung gelobt, die den Zukauf notwendiger oder nützlicher Extras erübrigte. Kaum einer kam auf den Gedanken, darin einen Zwang der Käufer zur Abnahme unerwünschter Extras zu sehen. Auch wurde darin keine unsachliche Beeinflussung gesehen, etwa dergestalt, die serienmäßigen Extras lenkten von anderen Schwächen des Autos ab. Ein anderes Beispiel liefert der sogenannte Fachhandel: Er wird als erwünscht angesehen, weil der Käufer fachkundig beraten werde und auch nach dem Kauf noch unentgeltliche Serviceleistungen in Anspruch nehmen könne. Kaum einer sieht den Zwang des Käufers zur Abnahme unerwünschter Beratung oder die unsachliche Beeinflussung des Käufers, nach erhaltener Beratung auch zu kaufen.

1207. Eine nähere, vorurteilsfreie Betrachtung der Praxis zeigt, daß eine Fülle von Angeboten als Koppelungsgeschäfte zu qualifizieren sind. Je komplexer das Angebot ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß es für den einen oder anderen Abnehmer eine unerwünschte Komponente hat; der Gedanke an ein unzulässiges Koppelungsgeschäft liegt dann nahe. Bei der Diskussion, ob im Einzelfall ein unzulässiges Koppelungsgeschäft vorliegt, stößt man jedoch regelmäßig auf *zwei schwierige Probleme*:

Zum einen geht es um das Verständnis, wann ein Koppelungsgeschäft vorliegt. Stellt nur das Angebot, das dem Abnehmer keine Wahl zwischen den zusammen angebotenen Komponenten läßt, ein Koppelungsgeschäft dar? Oder liegt bereits ein Koppelungsgeschäft vor, wenn der Abnehmer zwar die Wahl hat, die Abnahme aller Komponenten aber Preisvorteile bietet? Die Definition des Begriffs „Koppelungsgeschäft" wird in Abschnitt 2.1 behandelt.

Zum anderen geht es um die Frage, ob im Einzelfall überhaupt ein Koppelungsgeschäft vorliegt. In vielen Fällen, in denen das Rechtsgefühl ein zulässiges

---

[1] Im folgenden: Kartellrecht.
[2] Im folgenden: Lauterkeitsrecht.
[3] Vgl. Beschluß des KG vom 18. Februar 1969, WuW/E OLG 995; Beschluß des BKartA vom 2. Oktober 1967, WuW/E BKartA 1189 „Handpreisauszeichner".
[4] Vgl. Urteil des BGH vom 30. Juni 1976, GRUR 1977, 110 „Kochbuch".

Koppelungsgeschäft annehmen läßt, tendiert man dazu, bereits das Vorliegen eines Koppelungsgeschäftes zu leugnen — man behauptet, es liege nur ein Gut vor. Die Zwei-Güter-Frage wird in Abschnitt 2.2 behandelt.

1208. Sowohl der Begriff von „Koppelungsgeschäft" als auch die Zwei-Güter-Frage werfen deshalb schwierige Probleme auf, weil sie nicht zu trennen sind vom Vorverständnis, ob oder unter welchen Bedingungen Koppelungsgeschäfte zulässig sein sollten. Es besteht die Gefahr von Zirkelschlüssen. Für eine umfassende Untersuchung der wettbewerbspolitischen Problematik von Koppelungsgeschäften wäre es fatal, allein mit begrifflichen Erwägungen eine Vorauswahl zu treffen.

1209. Gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften wird *eine Reihe von Argumenten* vorgebracht. Sie betreffen teils die kartellrechtliche, teils die lauterkeitsrechtliche Zulässigkeit. Es wird sich zeigen, daß diese Argumente zum großen Teil nicht oder jedenfalls nur eingeschränkt die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften begründen können. Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt auf der kartellrechtlichen Seite. Eine Untersuchung zu den unternehmerischen Funktionen von Koppelungsgeschäften wird vorangestellt. Es wird sich eine Fülle von Funktionen zeigen, die über das herkömmliche Verständnis von Koppelungsgeschäften hinausweisen und so schon Koppelungsgeschäfte in einem anderen Licht erscheinen lassen.

2. Begriffsbestimmungen

1210. Koppelungsgeschäfte zeichnen sich im Grundfall durch den Sachverhalt aus, daß der Abnehmer von demselben Anbieter zwei oder mehr Güter abnimmt. Die Problematik der Koppelungsgeschäfte ist nicht auf den Verkauf zweier gekoppelter Waren beschränkt. Sie kann vielmehr auftreten bei allen erdenklichen Transaktionen zweier Marktteilnehmer, die den Austausch wirtschaftlicher Güter zum Gegenstand haben, so z. B. Koppelung verschiedener Waren, Koppelung mehrerer Einheiten derselben Ware, Koppelung von Ware mit Dienstleistung und umgekehrt, Koppelung von Vermietung mit Kauf, Lizenz mit Kauf usw.

1211. Die innere Beziehung zwischen den Entscheidungen des Abnehmers, die zur Abnahme der Güter führten, ist kennzeichnend dafür, ob ein Koppelungsgeschäft vorliegt oder nicht. Allein in der Tatsache, daß der Abnehmer zwei Güter von demselben Anbieter abnimmt, ist kein Koppelungsgeschäft zu sehen. Es kommt auf das *Verhalten des Anbieters* an. Nur wenn der Anbieter in besonderer Weise auf den Abnehmer einwirkt, beide Güter abzunehmen, liegt ein Koppelungsgeschäft vor. Dieses Verhalten des Anbieters beschreiben die Bedingungsdefinition und die Verursachungsdefinition des Begriffes „Koppelungsgeschäft" in unterschiedlicher Weise.

2.1 Bedingungsdefinition — Verursachungsdefinition des Begriffes „Koppelungsgeschäft"

1212. Nach der *Bedingungsdefinition* liegt ein Koppelungsgeschäft dann vor, wenn der Anbieter ein Gut nur unter der Bedingung abgibt, daß der Abnehmer zusätzlich noch ein weiteres Gut abnimmt. Das eine Gut soll das koppelnde Gut genannt werden, das andere das gekoppelte Gut.[5]) Der Abnehmer ist nicht frei, das koppelnde Gut ohne das gekoppelte Gut abzunehmen. Er steht lediglich vor der Alternative, entweder beide Güter abzunehmen oder auf das koppelnde Gut zu verzichten. Im „Handpreisauszeichner"-Fall[6]) beispielsweise machte der Verkäufer den Verkauf des Handpreisauszeichners davon abhängig, daß der Käufer auch die dazugehörigen Etiketten von ihm kaufte. Der Käufer konnte den Handpreisauszeichner also nicht ohne die Etiketten erwerben. Der Handpreisauszeichner war das koppelnde Gut, die Etiketten die gekoppelten Güter.

1213. Nach der *Verursachungsdefinition* liegt ein Koppelungsgeschäft bereits dann vor, wenn der Anbieter eines Gutes eine Ursache dafür setzt, daß der Abnehmer zusätzlich noch ein weiteres Gut abnimmt. Die Verursachungsdefinition schließt die Bedingungsdefinition in sich ein, geht aber weiter. Entscheidend ist, daß der Anbieter dahingehend auf den Abnehmer einwirkt, daß er beide Güter von ihm abnimmt. Unter die Verursachungsdefinition fallen viele Fallgestaltungen. An erster Stelle sind die sogenannten *wirtschaftlichen Koppelungen* zu nennen: Der Anbieter verlangt für die Kombination mehrerer Güter einen niedrigeren Preis, als der Summe der Einzelpreise entspricht. In diesem Fall ist der Abnehmer zwar frei, das koppelnde Gut auch ohne das gekoppelte Gut zu nehmen. Durch den Preisvorteil wird er aber veranlaßt, beide Güter abzunehmen. Weitere Beispielsfälle sind *Überredung oder Überzeugung des Abnehmers* durch den Anbieter, nicht nur das eine Gut, sondern gleich mehrere Güter abzunehmen. Dies kann nicht nur im Verkaufsgespräch geschehen, sondern auch in der allgemeinen Werbung. Auch Fälle des *psychologischen Kaufzwanges* oder des *Kaufs aus Anstandsgefühl* gehören hierher.

1214. Schließlich sei auch der *„Verbundeffekt"* erwähnt: Der Anbieter veranlaßt den Abnehmer, sein Geschäftslokal aufzusuchen, z. B. durch besonders preisgünstige „Lockvogelangebote" oder durch eine unentgeltliche Kundenbeförderung. Obwohl der Abnehmer völlig frei bleibt, neben dem Lockvogelangebot oder der Kundenbeförderung weitere Güter vom Anbieter abzunehmen, geschieht dies häufig. Der Abnehmer kauft, weil er „eben schon da ist", weil er weitere Transaktionskosten sparen möchte[7]) oder weil er erst im Geschäftslokal auf die Idee kommt, ein bestimmtes zusätzliches Gut abzunehmen. Auch in Fällen des Verbundeffektes liegt nach der Verursa-

[5]) Vgl. dazu unten Abschnitt 2.1.2 in diesem Kapitel.
[6]) WuW/E OLG 995; WuW/E BKartA 1189 „Handpreisauszeichner".
[7]) Vom BGH mit dem Ausdruck „aus Bequemlichkeit" belegt; vgl. Urteil des BGH vom 28. April 1978, GRUR 1979, 55, 57 „Tierbuch".

chungsdefinition ein Koppelungsgeschäft vor: Der Anbieter hat durch sein Lockvogelangebot oder die unentgeltliche Kundenbeförderung eine Ursache dafür gesetzt, daß der Abnehmer ein weiteres Gut von ihm abgenommen hat.

1215. Die Bedingungsdefinition entspricht dem herkömmlichen Verständnis des Begriffes „Koppelungsgeschäft". Die amerikanische Rechtsprechung zu „tying arrangements" geht schon seit Jahrzehnten von der Bedingungsdefinition des Begriffes „Koppelungsgeschäft" aus[8]). Im deutschen und europäischen Recht kommt es auf die Begriffsbestimmung nicht an, weil die Sachverhalte umschrieben werden. Sachverhalte, die die Verursachungsdefinition erfüllen, werden meist unter den Stichworten „Treuerabatte", „psychologischer Kaufzwang", „verschleierte Zugabe" abgehandelt. Die Bedingungsdefinition ist für eine umfassende Untersuchung der wettbewerbspolitischen Problematik von Koppelungsgeschäften zu eng. Durch sie werden Absatzstrategien aus der Betrachtung ausgeblendet, die auch unter die Problematik von Koppelungsgeschäften fallen. Zudem sind die Grenzen zwischen den Sachverhalten, die durch beide Definitionen abgegrenzt werden sollen, fließend: Man denke nur an Angebote, die dem Abnehmer vordergründig zwar die Wahl zwischen der Güterkombination und dem einzelnen Gut lassen, aber dasselbe kosten. Mit der Beschränkung auf die Bedingungsdefinition würde implizit ein Werturteil getroffen werden, ohne daß die Wertungskriterien offengelegt würden. Für die folgende Untersuchung sollen daher beide Definitionen des Begriffes „Koppelungsgeschäft" im Auge behalten werden.

2.1.1 Koppelungsgeschäfte im engeren Sinne — Koppelungsgeschäfte im weiteren Sinne

1216. In dieser Untersuchung werden *zwei Varianten von Koppelungsgeschäften* unterschieden, die sich an die beiden Definitionen des Begriffes „Koppelungsgeschäft" anlehnen: Mit *„Koppelungsgeschäfte im engeren Sinne (i.e.S.)"* werden Transaktionen bezeichnet, die die Bedingungsdefinition erfüllen. Mit *„Koppelungsgeschäfte im weiteren Sinne (i.w.S.)"* werden Transaktionen bezeichnet, die die Verursachungsdefinition erfüllen, ohne Koppelungsgeschäfte i. e. S. zu sein. Es handelt sich somit um zwei Kreise, die sich nicht überschneiden. An der Verursachungsdefinition ist lediglich der „überschießende" Teil problematisch; dieser Teil wird mit „Koppelungsgeschäfte i.w.S." bezeichnet. Im Fall „Handpreisauszeichner" liegt somit ein Koppelungsgeschäft i. e. S. vor. Wirtschaftliche Koppelungen sind Koppelungsgeschäfte i.w.S.

2.1.2 Koppelndes Gut - gekoppeltes Gut

1217. In dieser Untersuchung werden die Begriffe „koppelndes Gut" und „gekoppeltes Gut" der Einfachheit halber meist nur im Singular verwendet. Die Untersuchung beschränkt sich aber nicht auf solche Koppelungsgeschäfte, die lediglich zwei Güter zum Gegenstand haben. Es gibt zahlreiche Koppelungsgeschäfte, die *mehrere Güter* betreffen, erst recht, wenn für das gekoppelte Gut eine Bezugsbindung besteht. Stets kommt es aber auf die Zweigliedrigkeit des Koppelungsgeschäftes an: die eine Komponente, die der Abnehmer wünscht, und die andere Komponente, die der Abnehmer nicht wünscht oder die er ohne Veranlassung durch den Anbieter nicht genommen hätte. Die eine Komponente wird „koppelndes Gut" bezeichnet, die andere „gekoppeltes Gut".

1218. Welche Komponente eines Angebotes als *„koppelndes"* und welche als *„gekoppeltes" Gut* zu bezeichnen ist, bestimmt sich im Einzelfall nach dem Argument, das die Unzulässigkeit des Koppelungsgeschäftes begründen soll. Es kann schwierig sein zu bestimmen, welches Gut das koppelnde und welches das gekoppelte ist. Dies gilt insbesondere für Angebote, in denen mehrere Komponenten zusammengefaßt sind. Vom Standpunkt des Abnehmers und den jeweiligen Standpunkten von Wettbewerbern des Anbieters kann eine Komponente einmal als koppelndes, das andere Mal als gekoppeltes Gut erscheinen. Dies stellt nur für die Untersuchung konkreter Einzelfälle ein Problem dar, nicht jedoch für die generelle Untersuchung. In diesem Zusammenhang ist die Unterscheidung lediglich Hilfsmittel für die Analyse der einzelnen Argumente, die gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften vorgebracht werden, sowie für die Darstellung der unternehmerischen Funktionen von Koppelungsgeschäften.

1219. Im konkreten Einzelfall sollte darauf abgestellt werden, *wer die Unzulässigkeit des Koppelungsgeschäftes geltend macht.* Für die Prüfung seines Begehrens muß unterstellt werden, daß seine Begriffsbestimmung korrekt ist. Es kommt dann auf die materielle Begründetheit seines Begehrens an — oder anders ausgedrückt: auf die Frage, ob die Argumente, die er gegen die Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes vorbringt, faktisch und normativ zutreffen. Daraus folgt, daß es keine objektive Festlegung gibt, welche Komponente das koppelnde und welche das gekoppelte Gut darstellt. Schwierigkeiten macht dies nur in Verfahren, die von dritter Seite angestrengt werden, insbesondere von Kartellbehörden oder von Vereinen zum Schutz lauteren Wettbewerbs. In solchen Verfahren ist die Interessenlage oft nicht eindeutig. Der konkrete Einzelfall muß dann nach denkbaren Interessenlagen durchleuchtet werden.

1220. Die Unterscheidung nach Haupt- und Nebenware, Haupt- und Nebenartikel oder Hauptsache und Zubehör sollte vermieden werden. Denn erstens beurteilt sich, was „Hauptsache" ist, mitunter unterschiedlich vom jeweiligen Standpunkt. Und zweitens mag für den Anbieter ebenso wie für den Abnehmer das eine Gut ebenso wichtig wie das andere sein. Nicht zur Begriffsbestimmung gehört die Frage, ob die im Koppelungsgeschäft angebotenen Güter „sachlich" oder nach „Handelsbrauch" zusammengehören. Diese Frage stellt sich zwar im Zusammenhang mit zahlreichen Normen, die Koppelungsgeschäfte regeln, z. B. § 1 Abs. 2 lit. d ZugabeVO („handelsüb-

[8]) Northern Pacific Railway Co. v. United States, 356 U.S. 1, 5 (1958), 1958 [CCH] Trade Cases Nr. 68,961, S. 73,862, 73,864: „...a tying arrangement may be defined as an agreement by a party to sell one product but only on condition that the buyer also purchases a different (or tied) product ...".

liches Zubehör" oder „handelsübliche Nebenleistung"), § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB („sachlich oder handelsüblich nicht zugehörige Waren oder gewerbliche Leistungen"), Artikel 85 Abs. 1 lit. e und Artikel 86 lit. d EWGV („zusätzliche Leistungen ..., die weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen"). Es handelt sich dabei aber um eine vorweggenommene Wertungsfrage. Das zeigt sich deutlich in der Rechtspraxis. Die Frage z. B., ob zwei Güter nach Handelsbrauch zusammengehören, wird regelmäßig nicht allein nach der allgemeinen Übung beantwortet; es wird auch geprüft, ob diese Übung billigenswert ist.

2.2 Die Zwei-Güter-Frage

1221. Aus dem Vorangegangenen ergibt sich die *zentrale Bedeutung der Zwei-Güter-Frage*: Liegen im Einzelfall wirklich zwei getrennte Güter vor, die im Koppelungsgeschäft zusammen angeboten werden? Oder handelt es sich vielmehr um das Angebot eines einzigen Gutes, so daß sich die Frage nach der Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes von vornherein nicht stellt? Der Zwei-Güter-Frage kommt diese zentrale Bedeutung allerdings nur bei der Rechtsanwendung im konkreten Einzelfall zu. Sie eignet sich vorzüglich dazu, Wertungsfragen zu umgehen. Für die Zwecke dieser Untersuchung, in der Wertungsfragen ohnehin im Vordergrund stehen, kann dagegen unterstellt werden, daß die Zwei-Güter-Frage zu bejahen ist. Gleichwohl soll an dieser Stelle auf die Zwei-Güter-Frage eingegangen werden. Sie wird im Zusammenhang mit der Erörterung der Argumente, die gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften vorgebracht werden, immer wieder auftauchen.

1222. Die Zwei-Güter-Frage betrifft ein *wesentlich schwierigeres Problem*, als man auf den ersten Blick annehmen mag. Selbst einfachste Lebenssachverhalte bereiten Probleme. Der „gesunde Menschenverstand" legt in vielen Fällen nahe, nur ein Gut, kein Koppelungsgeschäft zu sehen, z. B. beim Angebot eines Paars Schuhe: Koppelung von linkem und rechtem Schuh? In anderen Fällen ist man schnell bereit, ein Koppelungsgeschäft anzunehmen, z. B. Angebot von Handpreisauszeichner zusammen mit den dazugehörigen Etiketten.[9]) Die Frage nach dem Unterschied beider Fallgruppen läßt sich jedoch nur mit Schwierigkeiten beantworten, wenn man sich in die Lage eines Abnehmers versetzt, der nur an einer Komponente interessiert ist. Der „gesunde Menschenverstand" ist ein unsicherer, wenn nicht sogar schlechter Wegweiser. Das Wirtschaftsleben ist voll von Angeboten, in denen man Koppelungsgeschäfte erblicken kann. Zentrale Bedeutung hat die Zwei-Güter-Frage beispielsweise für die Computerindustrie: Sind Hardware und Software verschiedene Güter? Stellen Komplettangebote Koppelungsgeschäfte dar? Die Zwei-Güter-Frage wird noch dadurch kompliziert, daß die Grenzen zwischen Hardware und Software fließend sind. Die EG-Kommission ist beispielsweise der Auffassung, daß das Angebot einer Computer-Zentraleinheit (CPU), die einen integrierten Hauptspeicher bestimmter Größe hat, ein unzulässiges Koppelungsgeschäft darstellt.[10]) Im Kern stellt sich die Frage nach dem relevanten Prüfungsmaßstab für die Zwei-Güter-Frage.

2.2.1 Vorbemerkung: Tatsachen- oder Wertungsfrage?

1223. Es ist ungeklärt, ob die Zwei-Güter-Frage eine *Tatsachen- oder eine Wertungsfrage* ist. Diese Unterscheidung ist aber von elementarer Bedeutung für die Diskussion der Zwei-Güter-Frage. Über Tatsachenfragen läßt sich nicht diskutieren, allenfalls über die Methode, wie die Tatsachen zu ermitteln sind. Dagegen fordern Wertungsfragen die Diskussion geradezu heraus. Da die Zwei-Güter-Frage sich im Rahmen des Tatbestandes der anzuwendenden Norm stellt, ist sie zunächst einmal Rechtsfrage. Sie wird zur Wertungsfrage, wenn der Rechtsanwender sie anhand von ihm aufgestellter Kriterien zu beantworten sucht. Sie wird aber zur Tatsachenfrage, wenn der Rechtsanwender die Antwort mit dem Verweis auf ein außerrechtliches Referenzsystem, etwa die Verkehrsauffassung, gibt. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß der Verweis selbst stets eine Wertungsfrage ist. Allerdings verliert der Rechtsanwender durch den Verweis zu einem guten Stück die Kontrolle über das Ergebnis. Eine wertende „Korrektur" der sich aus dem außerrechtlichen Referenzsystem ergebenden Antwort scheidet aus. Wenn also beispielsweise die Verkehrsauffassung die Zwei-Güter-Frage bei einem bestimmten Angebot bejaht, kann das erkennende Gericht sie nicht mit Wertungsgesichtspunkten doch verneinen.

1224. Von der Wertung in der Zwei-Güter-Frage zu trennen ist die *Wertung hinsichtlich der wettbewerblichen Zulässigkeit des Angebotes*. Diese Wertung hat der Rechtsanwender entweder der anzuwendenden Norm zu entnehmen (z. B. § 1 ZugabeVO) oder in eigener Verantwortung vorzunehmen, etwa im Rahmen der Generalklausel des § 1 UWG oder bei der Prüfung, ob Marktmachtmißbrauch im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB oder Artikel 86 EWGV vorliegt. Allerdings kann die Wertung in der Zwei-Güter-Frage nicht losgelöst von der Wertung hinsichtlich der Zulässigkeit des Angebotes vorgenommen werden. Konkordanz der Wertungskriterien muß hergestellt werden. Das bedeutet für die Zwei-Güter-Frage, daß sie nach Art eines hermeneutischen Zirkels in folgenden drei Schritten zu beantworten ist: Im Ausgangspunkt muß sie offengelassen, d. h. bejaht werden. Im nächsten Schritt müssen die Wertungskriterien hinsichtlich der Zulässigkeit eines vergleichbaren, abstrakten Angebotes offengelegt werden. Schließlich kann die Zwei-Güter-Frage anhand dieser Wertungskriterien beantwortet werden.

2.2.2 Angebotsorientierter Maßstab

1225. Die Prüfung könnte *aus der Sicht des Anbieters* erfolgen. Danach würde ein Angebot nur ein Gut beinhalten, wenn der Anbieter dies so verstanden wissen will. Die Zwei-Güter-Frage wäre dann Tatsa-

[9]) WuW/E OLG 995 „Handpreisauszeichner".

[10]) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Vierzehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Brüssel/Luxemburg 1985, Tz. 94 „IBM — Beilegung des Verfahrens"; vgl. auch Abschnitt 5.3.3 in diesem Kapitel.

chenfrage. Dieser Prüfungsmaßstab wird in der Rechtspraxis nicht angewandt, und zwar zu Recht. Es kann nicht dem Anbieter überantwortet sein zu bestimmen, ob ein wesentliches Tatbestandsmerkmal wettbewerbsrechtlicher Verhaltensnormen vorliegt oder nicht. Diese Wertung verbietet den Verweis auf die Auffassung des Anbieters. Man würde sich auch auf den falschen Weg begeben, wenn man auf einen „verständigen", „sich im Rahmen vernünftiger kaufmännischer Gepflogenheiten" haltenden Anbieter abstellen wollte. Insoweit wäre zwar eine gewisse Objektivierung gewonnen. Letztlich wäre die Zwei-Güter-Frage dann aber eine unter dem Mantel der Tatsachenfrage verborgene Wertungsfrage. Ein angebotsorientierter Prüfungsmaßstab scheidet daher aus.[11])

2.2.3 Produktorientierter Maßstab

1226. Aus objektiver Sicht bietet sich ein *produktorientierter Prüfungsmaßstab* an. Danach würde ein Angebot zwei Güter beinhalten, wenn sich dies aus begrifflichen, sachlichen, funktionellen, historischen oder sonstwie neutral erscheinenden, am „Wesen" einer Ware oder Leistung orientierten Erwägungen so darstellt. Da auf die im Einzelfall meist differierenden Ansichten der Beteiligten nicht abgestellt zu werden braucht, hat dieser Prüfungsmaßstab eine gewisse Anziehungskraft. Gleichwohl ist auch er gefährlich, weil er ebenfalls die offene Darlegung der hinter der Entscheidung stehenden Wertungen verhindern kann. Dies bezieht sich auf beide oben angesprochenen Wertungsfragen, nämlich hinsichtlich des Verweises an ein außerrechtliches Referenzsystem und hinsichtlich der Zulässigkeit des Angebotes.

1227. Die genannten Erwägungen stellen den Verweis auf ein *außerrechtliches Referenzsystem* dar, z. B. das der Sprachwissenschaften, soweit begriffliche Erwägungen den Ausschlag geben sollen. Die Wertungsfrage, warum gerade auf das eine und nicht das andere Referenzsystem verwiesen wird, bleibt regelmäßig verborgen. Sie erscheint sachfremd beantwortet, wenn das Referenzsystem keinen wettbewerblichen Bezug hat, beispielsweise wenn begriffliche Erwägungen den Ausschlag geben sollen. Auch der Verweis auf die Geschichts-, Natur- und technischen Wissenschaften erscheint nicht sachgerecht, weil jeweils der wettbewerbliche Bezug fehlt. Es mag aber durchaus Referenzsysteme geben, auf die der Rechtsanwender in zulässiger Weise verweisen kann. Nur muß er dann die Wertungsfrage offenlegen. Beispielsweise könnte das Referenzsystem in den Wirtschaftswissenschaften gefunden werden. Ein Angebot könnte dann etwa aus einem Gut bestehen, wenn sich die Kombination der Komponenten kostengünstiger anbieten läßt als die separate Abgabe. Der Verweis auf dieses Referenzsystem könnte von der Wertung getragen sein, daß erzielbare Effizienzen durch das Wettbewerbsrecht nicht beseitigt werden sollten. Ob diese Wertung zutrifft, mag hier dahinstehen. Solche Überlegungen wurden im Zusammenhang mit der Zwei-Güter-Frage jedoch bisher noch nicht angestellt.[12])

1228. Obwohl der Verweis auf ein außerrechtliches Referenzsystem die Zwei-Güter-Frage damit zur *Tatsachenfrage* macht, schließt dies nicht aus, daß sie dennoch — und somit in unzulässiger Weise — von Wertungen beeinflußt wird. Diese Gefahr besteht stets dann, wenn der Rechtsanwender sich selbst in dem Referenzsystem für fachkundig erachtet. Beispielsweise können begriffliche Erwägungen des erkennenden Gerichtes von hoher Sprachkunst zeugen; in Wirklichkeit wollte das Gericht damit aber nur seine Wertung hinsichtlich der Zulässigkeit des Angebotes verdecken und das Ergebnis vorwegnehmen. Die offene Diskussion der zugrundegelegten Wertungskriterien und ebenso die Prüfung anhand des Regelungsgehaltes der angewendeten Norm werden so verhindert. Wegen dieser Gefahren ist ein produktorientierter Maßstab mit äußerster Vorsicht anzuwenden.

2.2.4 Nachfrageorientierter Maßstab

1229. Nach diesem Prüfungsmaßstab läge das Angebot zweier Güter vor, wenn *die aktuellen oder potentiellen Abnehmer* dies so verstehen. Damit entscheidet zwar die Sicht eines Teils der Beteiligten. Gleichwohl kann der nachfrageorientierte Prüfungsmaßstab allein aus diesem Grunde, im Gegensatz zum angebotsorientierten, nicht abgelehnt werden. Zum einen ist das Verständnis der Abnehmer die Reaktion auf das Angebot, bezeichnet also die Wirkung der Wettbewerbshandlung auf die Marktgegenseite. Gerade die Wirkung einer Wettbewerbshandlung ist Gegenstand des Wettbewerbsrechtes, wo es um den Schutz des Wettbewerbs, sei es des lauteren, sei es des freien, geht. Zum anderen mag das Wettbewerbsrecht den Schutz der Abnehmer bezwecken. Dann ist es auch folgerichtig, auf ihr Verständnis abzustellen. Der nachfrageorientierte Prüfungsmaßstab ist also durchaus zur Bestimmung des Angebotsinhaltes geeignet.

1230. Man muß sich aber darüber klar sein, daß nach diesem Prüfungsmaßstab die Zwei-Güter-Frage *Tatsachenfrage* ist. Es wird auf das außerrechtliche Referenzsystem der Verkehrsauffassung verwiesen. Die diesem Verweis zugrundeliegende Wertung ist zwar nachvollziehbar. Der Verweis auf die Verkehrsauffassung bedeutet aber gleichzeitig, daß der Rechtsanwender das so gefundene Ergebnis auch übernehmen muß, ohne es „korrigieren" zu können. Insbesondere ist Sorgfalt bei der Ermittlung der Verkehrsauffassung geboten. Denn hier — vor allem wenn der Rechtsanwender sich selbst zu den betroffenen Verkehrskreisen zählt — befindet sich eine versteckte Tür, durch die sich Wertungen einschleichen können.

---

[11]) Ebenso die ständige Rechtsprechung zum Lauterkeitsrecht; vgl. Urteil des BGH vom 23. Oktober 1956, GRUR 1957, 128, 129f. „Steinhäger", Urteil des BGH vom 30. Mai 1958, GRUR 1958, 555 „Elektrogeräte", GRUR 1977, 110 111 f. „Kochbuch", Urteil des BGH vom 27. Januar 1983, GRUR 1983, 252, 253 „Diners-Club".

[12]) Vgl. hierzu aus dem amerikanischen Recht die Theorie von Justice O'Connor (concurring opinion) im Fall Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde, 466 U.S. 2, 39 (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908.

2.2.5 Wettbewerbsorientierter Maßstab

1231. Bei der wettbewerbsrechtlichen Prüfung des Anbieterverhaltens spielt die *Wirkung auf die Wettbewerber* stets eine Rolle. Das Wettbewerbsrecht mag direkt den Schutz der Wettbewerber bezwecken. Dieser Schutz kann aber auch lediglich indirekt, als Reflex, auftreten, wenn vorrangig der Schutz des Wettbewerbs intendiert ist. Somit steht auch ein wettbewerbsorientierter Prüfungsmaßstab für die Bestimmung des Angebotsinhalts zur Diskussion, wonach das Verständnis der Wettbewerber entscheidet. Auch der wettbewerbsorientierte Maßstab stellt den Verweis auf ein außerrechtliches Referenzsystem dar. Die Zwei-Güter-Frage ist somit Tatsachenfrage. Die oben geschilderten Gefahren des nachfrageorientierten Maßstabes treten daher auch hier auf.

2.2.6 Praktische Bedeutung der Zwei-Güter-Frage im Rechtsvergleich

1232. Die eigentliche Sachfrage ist nicht die Zwei-Güter-Frage, sondern die *Frage nach der Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes*. Bezeichnenderweise wird die Zwei-Güter-Frage stets dann ausführlich diskutiert, wenn mit ihrer Verneinung ein Koppelungsgeschäft für zulässig erklärt werden soll. Damit wird die eigentliche Wertungsfrage umgangen. Praktische Bedeutung hat dieses Vorgehen im deutschen Zugaberecht: Ein Koppelungsgeschäft i. e. S., bei dem das gekoppelte Gut („Zugabe") unentgeltlich, jedoch nur zusammen mit dem koppelnden Gut („Hauptleistung") abgegeben wird, ist nach § 1 Abs. 1 ZugabeVO grundsätzlich verboten. Die Ausnahmen nach § 1 Abs. 2 ZugabeVO sind sehr eng. In einigen Ausnahmefällen hat die *Rechtsprechung* die Zwei-Güter-Frage dazu benutzt, das Zugabeverbot zu umgehen, weil es nicht sinnvoll erschien.

1233. So hat das KG das Angebot „Zahnziehen mit Betäubung ist in dem Preis für Zahnersatz enthalten" als Angebot lediglich einer einheitlichen Leistung und damit als zulässiges Angebot gesehen.[13]) Der BGH folgte in der Entscheidung „Federkernmatratzen"[14]) den Feststellungen des Berufungsgerichts, die 25-jährige Garantiezusage sei keine Nebenleistung, sondern Teil der Hauptleistung. Nach Ansicht des BGH fällt die Garantie nicht unter den Zugabebegriff, weil die ZugabeVO kein Hemmschuh wahrer Leistungssteigerung sein solle. Im Fall „Senf-Henkelglas"[15]) erachtete der BGH das Angebot von Senf, verpackt in einem Henkelglas, als zulässig, weil die Verwendung des Henkels an einem Senfglas als Gebrauchsvorteil beim Verbrauch des Senfs erscheine. In anderen Fällen erachtete der BGH Verpackungen mit Zweitnutzen als unzulässig. In dem Angebot „Freitags fahren Kinder frei! In Begleitung eines Erwachsenen haben zwei Kinder bis 14 Jahre Freifahrt" sah der BGH das Angebot einer einheitlichen Leistung, einer „Familienfahrt".[16]) Die Ankündigung der Herausgeber der „Lippischen Rundschau", künftig neben dem bereits vorhandenen Lokalteil für den Kreis Lippe einen weiteren Lokalteil für das Gebiet Paderborn anzubieten, sah der BGH nicht als das Angebot eines Koppelungsgeschäftes, sondern als Verbesserung des ursprünglichen Angebots an.[17]) Im Fall „One for Two" lehnten einige Untergerichte es ab, in dem Angebot eines kostenlosen Essens für die Begleitperson des zahlenden Gutscheininhabers ein Koppelungsgeschäft zu sehen; sie erkannten ein „Essen zu zweit". Der BGH folgte ihnen jedoch nicht.[18])

1234. Im *deutschen Kartellrecht* hat die Zwei-Güter-Frage keine Bedeutung erlangt. Grund ist, daß es kein per se-Verbot von Koppelungsgeschäften gibt. Wertungskriterien können daher ungehindert einfließen. Ebenso ist es im europäischen Kartellrecht. Die EG-Kommission lehnte es z. B. ab, in der Koppelung von Verpackungsmaschine und zugehörigen Kartons das Angebot eines einheitlichen Gutes zu sehen, nämlich eines „integrierten Distributionssystems für flüssige und halbflüssige Nahrungsmittel, die für den menschlichen Verzehr bestimmt sind".[19]) Ebenso lehnte sie es ab, Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen zusammen als „integrales System" einem einzigen Markt „Direktbefestigungssysteme" zuzuordnen, nur weil diese Komponenten aus Sicht des Anbieters zusammen verwendet werden. Sie stellte vielmehr auf die Sicht der Abnehmer ab und darauf, wie diese die einzelnen Komponenten nachfragen; danach gab es für jede einzelne Komponente einen separaten Markt.[20]) In gleicher Weise behandelte sie DNS-Funksignale und DNS-kompatible Empfangsgeräte als Komponenten mit verschiedenen Märkten.[21]) Der Europäische Gerichtshof (EuGH) stellt ebenfalls darauf ab, ob es einen eigenen Markt für die Komponenten gibt. So lehnte er es ab, in dem Kombinationsangebot von Rigg und Brett das Angebot eines einheitlichen „Stehseglers" zu sehen. Er prüfte vielmehr, ob es getrennte Märkte für die beiden Komponenten gebe, und bejahte dies.[22]) Ausstrahlung von Fernsehwerbung und Telemarketing-Dienstleistungen gehören nach Ansicht des EuGH verschiedenen Märkten an.[23])

1235. Demgegenüber spielt die Zwei-Güter-Frage im *U.S.-amerikanischen Kartellrecht* eine größere Rolle. Die Rechtsprechung hat ein per se-Verbot von Koppelungsgeschäften herausgearbeitet, die einige Untergerichte mit der Verneinung der Zwei-Güter-Frage umgehen wollten. So wurde in dem Angebot

---

[13]) GRUR 1935, 60.

[14]) Vgl. Urteil des BGH vom 31. Januar 1958, GRUR 1958, 455 „Federkernmatratzen" mit kritischer Anmerkung Seydel.

[15]) Vgl. Urteil des BGH vom 23. Januar 1974, GRUR 1975, 199 „Senf-Henkelglas" mit Anmerkung Hoth.

[16]) Vgl. Urteil des BGH vom 14. Oktober 1978, GRUR 1978, 182 „Kinder-Freifahrt" mit Anmerkung Gloy.

[17]) Vgl. Urteil des BGH vom 15. Dezember 1978, GRUR 1979, 409 „Lippische Rundschau" mit Anmerkung Utescher.

[18]) Vgl. Urteil des BGH vom 23. Mai 1991, WRP 1991, 648 „One for Two"; vgl. auch Urteil des BGH vom 11. Juli 1991, WRP 1991, 719 „Topfgucker-Scheck".

[19]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 24. Juli 1991, ABl. 1992 Nr. L 72, S. 1, 25 „Tetra Pak II".

[20]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 22. Dezember 1987, ABl. 1988 Nr. L 65, S. 19, 31 = WuW/E EV 1326 „Eurofix-Bauco/Hilti".

[21]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 21. Dezember 1988, ABl. 1989 Nr. L 43, S. 27, 39 = WuW/E EV 1452 „Decca Navigator System".

[22]) Urteil des EuGH vom 25. Februar 1986, Rs. 193/83, Slg. 1986, S. 611, 647 = WuW/E EWG/MUV 725 „Windsurfing International".

[23]) Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261, 3278 = WuW/E EWG/MUV 713 „Telemarketing".

„Computerverbesserungen" („upgrading"), das aus „Teilen" und „Einbaudiensten" bestand, kein Koppelungsgeschäft gesehen mit der Begründung, es gebe keinen unterscheidbaren Markt für die Einbaudienste.[24]) Ein verbotenes Koppelungsgeschäft wurde auch nicht in einem Fall angenommen, in dem ein Automobilhersteller seinem Händler bestimmte seltene und begehrte Modelle nur unter der Bedingung lieferte, daß der Händler auch weniger begehrte Modelle abnahm. Das Gericht verlangte von dem Händler darzulegen, daß er die gekoppelten Autos ohne das tying arrangement woanders gekauft hätte; andernfalls fehle es an der nötigen Verdrängungswirkung.[25])

1236. Eine weitere Variante der Zwei-Güter-Frage stellt die US-amerikanische *„Paket-Regel"* dar. Sie wurde ursprünglich entwickelt für Paketlizenzen („package licensing"). Danach ist eine Paketlizenz kein verbotenes Koppelungsgeschäft, wenn die lizenzierten Patente sich gegenseitig blockieren würden. Die Lizenzierung an verschiedene Hersteller würde die Verbreitung des neuen Produktes verhindern.[26]) Man kann in den Franchise-Fällen die Weiterentwicklung der Paket-Regel sehen. Danach ist beispielsweise das Komplettangebot von Lizenz über ein Warenzeichen, Übernahme des Mietvertrages für Restauranträume, Kundenstamm und Einrichtung der Restauranträume das Angebot eines einheitlichen Gutes „Restaurant".[27]) In neuerer Zeit werden Franchise-Pakete häufig als Einheit betrachtet, die Zwei-Güter-Frage also verneint, so daß ein verbotenes Koppelungsgeschäft von vornherein ausscheidet. Im vom U.S.-Supreme Court entschiedenen „Hyde"-Fall spielte die Zwei-Güter-Frage ebenfalls eine große Rolle: Das Angebot von Krankenhausdiensten nur zusammen mit Narkosediensten wurde von Justice Stevens als Koppelungsgeschäft angesehen, während Justice O'Connor das Angebot lediglich eines Gutes annahm.[28])

2.2.7 Stellungnahme

1237. Die Zwei-Güter-Frage darf *nicht zur entscheidenden Voraussetzung* für die wertende Prüfung des fraglichen Angebotes werden. Die eigentliche Sachfrage ist die Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes. Die Zwei-Güter-Frage ist daher eine sehr niedrige Eintrittsschwelle für die im Vordergrund stehende Prüfung, ob ein bestimmtes Angebot nach den für Koppelungsgeschäfte geltenden Wertungskriterien zulässig ist oder nicht. Wegen ihrer Primitivität ist sie keiner Wertung zugänglich. Sämtliche Wertungskriterien, die für die Zwei-Güter-Frage aufgestellt werden könnten, sind nur als Zulässigkeitskriterien für das Koppelungsgeschäft selbst denkbar. Sie treten als selbständige Tatbestandsmerkmale auf, durch die verschiedene Varianten von Koppelungsgeschäften unterschieden und je nach dem als zulässig oder unzulässig erkannt werden.

1238. Die Zwei-Güter-Frage ist *Tatsachenfrage*. Wegen des wettbewerblichen Kontextes kann nur der Markt das geeignete Referenzsystem sein, nach dem sie zu beantworten ist. Ein Angebot ist danach ein Koppelungsgeschäft, wenn es aus mindestens zwei Komponenten besteht, die im relevanten Markt separat gehandelt werden könnten. Es kommt nicht darauf an, ob die Komponenten zum Zeitpunkt des fraglichen Angebotes tatsächlich im relevanten Markt getrennt angeboten werden. Die Dynamik des Wettbewerbes, insbesondere Innovation und potentieller Wettbewerb, würden sonst zugunsten einer starren Momentaufnahme, einer Verkrustung bestehender Branchenstrukturen mißachtet werden. Was gestern noch das Angebot lediglich eines Gutes, z. B. einer Rechenmaschine, war, kann heute schon das Angebot mehrerer Güter, z. B. von Hardware und Software, sein. Vielmehr ist darauf abzustellen, ob die Komponenten eines Angebotes geeignet sind, *im relevanten Markt separat gehandelt zu werden.*

1239. Dies ist in qualitativer Hinsicht praktisch stets zu bejahen. Es kann allenfalls in ganz seltenen, eher exotisch anmutenden Fällen technisch-physikalische Grenzen für eine separate Abgabe der Komponenten geben. Mehrere handelbare Einheiten eines qualitativ gleichen Gutes sind stets als quantitativ verschiedene Güter anzusehen.[29]) Beispielsweise stellt der Zehner-Pack von Schokoladenriegeln ein Koppelungsgeschäft dar, in dem zehn Einheiten des qualitativ gleichen Gutes „Schokoladenriegel" zusammengefaßt sind, die aber auch einzeln gehandelt werden könnten.

1240. Dies bedeutet für die Praxis, daß die Zwei-Güter-Frage regelmäßig zu bejahen ist, wenn *nur von einer Seite* das Vorliegen eines Koppelungsgeschäftes geltend gemacht wird. Damit ist die Frage der Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes noch nicht beantwortet, nicht einmal präjudiziert. Es kommt nicht darauf an, ob ein Oberbegriff für die gekoppelt angebotenen Güter besteht; der Marktbezug würde bei einem solchen Referenzsystem fehlen. Gleiches gilt für den Rekurs auf die „funktionelle Einheit". Diese kann sich der Abnehmer in den meisten Fällen auch durch die eigene Kombination mehrerer Einzelangebote herstellen. Auch sollte man sich nicht auf die Auffassung der Nachfrager oder Wettbewerber stützen, weil diese meist die Zwei-Güter-Frage unbewußt mit der Frage der Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes vermengen.

2.3 Koppelungen durch Produktgestaltung (physical tie-ins)

1241. Diese Untersuchung behandelt nur solche Koppelungsgeschäfte, die aus separat handelbaren Gütern bestehen. Es geht um eine bestimmte Ver-

[24]) Allen-Myland, Inc. v. International Business Machines Corp., 693 F. Supp. 262 (E.D. Pa. 1988), 1988-2 [CCH] Trade Cases Nr. 68,193.

[25]) Cemar, Inc. v. Nissan Motor Corp. in U.S.A., 678 F. Supp. 1091 (D. Del. 1988), 1988-1 [CCH] Trade Cases Nr. 67,922.

[26]) International Mfg., Inc. v. Landon, Inc., 336 F.2d 723, 730 (9th Cir. 1964), 1964 [CCH] Trade Cases Nr. 71,229; certiorari denied: 379 U.S. 988 (1965).

[27]) Beefy Trail, Inc. v. Beefy King International, Inc., 348 F. Supp. 799 (D.Fla. 1972), 1972 [CCH] Trade Cases Nr. 74,127.

[28]) Vgl. Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde, 466 U.S. 2 (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908.

[29]) Vgl. hierzu z. B. Beschluß des OLG Stuttgart vom 30. April 1979, WuW/E OLG 2126, 2128 „Kombinationstarif I".

triebsform. In bestimmten Konstellationen kann der Anbieter jedoch die gleichen Ergebnisse durch eine *besondere Gestaltung seiner Produkte* erzielen — im U.S.-amerikanischen Raum spricht man von „physical tie-ins". In solchen Konstellationen kann der Anbieter zu einem Koppelungsgeschäft greifen, um beide Güter abzusetzen. Er kann aber auch das eine, koppelnde Gut so konstruieren, daß aus technischen Gründen nur seine Zusatzgüter kompatibel sind. Die Abnehmer können keine Zusatzgüter verwenden, die von Wettbewerbern angeboten werden. Sie sind dann faktisch gezwungen, auch diese Güter vom Anbieter des koppelnden Gutes zu beziehen.

1242. Es spricht manches dafür, Koppelung durch Produktgestaltung *nach den gleichen Grundsätzen* zu behandeln wie Koppelungsgeschäfte. In dieser Untersuchung werden sie dennoch ausgeklammert, und zwar wegen folgendem wesentlichen Unterschied: Kommt man zur Unzulässigkeit, muß die Rechtsfolge für beide Koppelungsstrategien unterschiedlich sein: Unzulässige Koppelungsgeschäfte nach der Bedingungs- oder Verursachungsdefinition können dadurch verhindert werden, daß man sie verbietet. Im Falle eines Koppelungsgeschäftes i.e.S. würde man dem Anbieter verbieten, die Koppelungsbedingung zu stellen, d. h. er muß das koppelnde Gut auch ohne das gekoppelte Gut anbieten. Im Falle eines Koppelungsgeschäftes i.w.S. würde man dem Anbieter verbieten, die bestimmte Ursache zu setzen, die die Abnehmer zur Abnahme beider Güter veranlaßt; man würde z. B. verbieten, für die Kombination einen günstigeren Preis zu fordern, als der Summe der Einzelpreise entspricht.

1243. Demgegenüber können unzulässige Koppelungen durch Produktgestaltung *nur durch Gebote* verhindert werden. Es genügt nicht, daß der Anbieter eine bestimmte Absatzstrategie unterläßt. Er muß verpflichtet werden, bestimmte Handlungen vorzunehmen. Am wenigsten einschneidend wäre beispielsweise, dem Computer-Hersteller aufzugeben, rechtzeitig vor Verkaufsstart neuer CPUs die Schnittstelleninformationen preiszugeben, damit Wettbewerber kompatible Peripheriegeräte anbieten können.[30]) In anderen Fällen reicht dies nicht aus. Der Hersteller müßte verpflichtet werden, sein koppelndes Gut so zu konstruieren, daß konkurrierende Zusatzgüter kompatibel sind. Das könnte beispielsweise dadurch erreicht werden, daß man ihn verpflichtet, bestimmte Industriestandards einzuhalten.

1244. Besonders *problematisch* wäre es, ihm aufzugeben, seine Produkte *„konkurrenzfreundlich"* zu konstruieren. Der Hersteller müßte bei jeder Neuentwicklung mitbedenken, welche Auswirkungen sie auf die Wettbewerbslage seiner Konkurrenten im Markt für Zusatzgeräte hätte. Manche Innovation würde dann unterbleiben. Der Wettbewerb unter den Lieferanten von Zusatzgeräten würde zumindest beeinflußt werden: Besonders große und schnelle Flexibilität wäre kein Wettbewerbsparameter mehr. Innovationshemmungen seitens der Lieferanten von Zusatzgeräten können negative Rückwirkungen auf die Wettbewerbslage im Markt für das koppelnde Gut haben. Schließlich stellt sich das Problem, welcher Maßstab im Einzelfall angewendet werden muß, wenn es um die Frage geht, ob der Hersteller seine Pflichten erfüllt hat. Es besteht die Gefahr, daß hoheitlich bestimmt wird, welche Produktgestaltung „angemessen" ist — in einer freien Marktwirtschaft eine Schreckensvision.

Aus diesen Fragen wird deutlich, daß Koppelungen durch Produktgestaltung Probleme anderer Qualität aufwerfen als Koppelungsgeschäfte nach der Bedingungs- oder Verursachungsdefinition.

2.4 Reziprozitätsgeschäfte; Bestechung

1245. Folgende zwei Absatzstrategien weisen zwar Ähnlichkeiten zu Koppelungsgeschäften auf, werden aber aus der Untersuchung ausgeklammert. Zum einen handelt es sich um *Reziprozitätsgeschäfte*.[31]) Bei einem Reziprozitätsgeschäft gibt der Anbieter das koppelnde Gut nur unter der Bedingung ab, daß der Abnehmer ihm im Gegenzug ein anderes (gekoppeltes) Gut abgibt (Reziprozitätsgeschäft i.e.S.). Der Abnehmer hat also nur die Wahl, entweder an den Anbieter zu liefern, um das koppelnde Gut zu erhalten, oder auf das koppelnde Gut zu verzichten. Bei einem Reziprozitätsgeschäft i.w.S. hat der Abnehmer zwar Wahlfreiheit. Er bekommt aber Vorteile, z. B. einen günstigeren Preis für das koppelnde Gut, wenn er den Anbieter beliefert. Bei Reziprozitätsgeschäften ist sowohl die Stellung des Abnemers als auch die der unter Umständen verdrängten Wettbewerber eine andere als bei Koppelungsgeschäften. Pauschale Analogien zu Koppelungsgeschäften sind daher verfehlt. Diese Untersuchung kann zwar Anregungen für die Diskussion von Reziprozitätsgeschäften geben. Reziprozitätsgeschäfte weisen aber eine wesentlich höhere Komplexität auf als Koppelungsgeschäfte. Bei der Übertragung einzelner Aspekte zu Koppelungsgeschäften auf Reziprozitätsgeschäfte ist daher Vorsicht geboten.

1246. Zum anderen geht es um *Bestechung*. Dieser Aspekt bedarf besonderer Erwähnung, weil die lauterkeitsrechtliche Unzulässigkeit von Vorspannangeboten z. T. damit begründet wird, es liege eine Bestechung des Abnehmers vor.[32]) Richtig abgegrenzt, betreffen Koppelungsgeschäfte und Bestechungen jedoch verschiedene Fälle. Hierbei ist danach zu unterscheiden, inwieweit der Abnehmer auf eigene Rechnung handelt. Nimmt der Abnehmer beide Güter auf eigene Rechnung ab, so sollte man nicht von Bestechung sprechen. Ebensowenig sollte man von Bestechung sprechen, wenn der Abnehmer beide Güter auf fremde Rechnung abnimmt. In einem solchen Fall handelt der Abnehmer an Stelle eines Dritten. Der Fall ist dann so zu behandeln, als ob der Dritte selbst gehandelt hätte. Beide Fälle gehören allein zur Problematik der Koppelungsgeschäfte.

[30]) So das Ergebnis im „IBM"-Fall, EG-Kommission, Vierzehnter Wettbewerbsbericht, a.a.O.; vgl. auch weiter unten Abschnitt 5.3.3 in diesem Kapitel.

[31]) Vgl. dazu Beschluß des BKartA vom 22. Mai 1968, WuW/E BKartA 1199, 1205 „Kraftfahrzeugpflegemittel".

[32]) Im Fall „Einpfennig-Süßwaren" (Urteil des BGH vom 13. Februar 1961, GRUR 1961, 588) sieht Seydel einen Bestechungsfall (GRUR 1961, 595), zu Unrecht.

1247. Es bleibt der Fall, daß der Abnehmer hinsichtlich des gekoppelten Gutes auf fremde Rechnung, hinsichtlich des koppelnden Gutes aber auf eigene Rechnung handelt. Dies betrifft den *Sachwalter*, der das koppelnde Gut für sich behält, das gekoppelte Gut dagegen auftragsgemäß beim wirtschaftlich Vertretenen abliefert. Hier liegt kein Koppelungsgeschäft vor. Der Fall ist nach den für die Bestechung geltenden Grundsätzen zu behandeln, die nicht Gegenstand dieser Untersuchung sind.

3. Unternehmerische Funktionen von Koppelungsgeschäften

1248. In diesem Abschnitt wird untersucht, zu welchen Zwecken Unternehmen Koppelungsgeschäfte einsetzen und welche Vorteile sie ihnen bieten können.

3.1 Hebelfunktion (Absatzförderung)

1249. Die am meisten zitierte Funktion von Koppelungsgeschäften ist die *Hebelfunktion*. Danach sollen Unternehmen Koppelungsgeschäfte vornehmlich deshalb einsetzen wollen, um mit Hilfe der Hebelwirkung des koppelnden Gutes den Absatz des gekoppelten Gutes zu fördern. Die Hebelwirkung des koppelnden Gutes kann sich aus zwei Umständen ergeben: zum einen aus der Marktmacht des Anbieters, zum anderen aus der besonderen Attraktivität des koppelnden Gutes, insbesondere aus seinem günstigen Preis.

3.1.1 Die Hebelfunktion im Falle des marktmächtigen Anbieters

1250. Der Anbieter erhält in dem koppelnden Gut einen Hebel für den Absatz des gekoppelten Gutes, wenn er auf dem Markt für das koppelnde Gut *marktmächtig* ist. Die Hebelfunktion macht nur dann Sinn, wenn die Abnehmer das gekoppelte Gut entweder überhaupt nicht oder wenigstens nicht vom Anbieter des koppelnden Gutes haben wollen. Das gekoppelte Gut des Anbieters ist daher regelmäßig Konkurrenzprodukten unterlegen, sei es im Preis, sei es in der Qualität. Für die Hebelfunktion kommen nur Koppelungsgeschäfte i.e.S. in Frage, weil es dem Anbieter darauf ankommt, seine Marktmacht auszunutzen.

1251. Im Falle des marktmächtigen Anbieters stellt die Hebelfunktion eine *recht primitive Absatzstrategie* dar. Sie ist nur in seltenen Fällen angebracht. Die Hebelfunktion kann vielleicht für eine kurze Übergangszeit ein probates Mittel sein, den Absatz des gekoppelten Gutes zu fördern. Längerfristig schadet sie aber mehr, als sie nützt. Der Anbieter erfährt regelmäßig einen Image-Verlust. Die Abnehmer spüren den Zwang, der auf sie ausgeübt wird. Sie werden unzufrieden. Diese Unzufriedenheit bezieht sich auf das gekoppelte Gut, das sie nicht wollen; sie bezieht sich auf das koppelnde Gut, das mit der Koppelungsbedingung belastet ist; und sie bezieht sich schließlich auf das Unternehmen des Anbieters insgesamt. Dadurch wird es neuen Anbietern erleichtert, Fuß zu fassen. Der marktmächtige Anbieter, der seine Marktstellung langfristig sichern möchte, ist daher nicht gut beraten, die Hebelfunktion von Koppelungsgeschäften einzusetzen.

1252. Schließlich muß bedacht werden, daß Koppelungsgeschäfte *keine kostenlose Absatzstrategie für das gekoppelte Gut* sind. Der marktmächtige Anbieter verliert Einkommenschancen beim koppelnden Gut, wenn er es mit der Koppelungsbedingung belastet.[33] Angesichts dieser ökonomischen Gegebenheiten fragt man sich, warum marktmächtige Anbieter Koppelungsgeschäfte anbieten. Die plausible Antwort darauf ist, daß sich Koppelungsgeschäfte trotz der gezeigten Nachteile lohnen. In diesen Fällen geht es aber nicht um die Hebelfunktion, sondern um andere Funktionen von Koppelungsgeschäften. Diese werden im folgenden dargestellt.

1253. Im Einzelfall kann es sein, daß das Koppelungsgeschäft *mehrere Funktionen* erfüllen soll, z. B. Qualitätskontrolle und Hebelfunktion. In solchen Fällen ist die Hebelfunktion jedoch meist nur von untergeordneter Bedeutung. Diese Feststellung bezieht sich auf die Entscheidungssituation des Anbieters, bevor er Koppelungsgeschäfte anbietet. Davon zu unterscheiden ist die Verteidigungssituation, in der sich der Anbieter befindet, nachdem er Koppelungsgeschäfte angeboten hat und dafür z. B. von der Kartellbehörde zur Rechenschaft gezogen wird. Kaum ein marktmächtiger Anbieter wird offen zugeben, daß es ihm bei seinem Koppelungsgeschäft vornehmlich um die Hebelfunktion geht. Die Kartellbehörde kann daher Zweifel anmelden, wenn der marktmächtige Anbieter keine andere plausibel erscheinende Funktion für sein Koppelungsgeschäft angeben kann. Es geht jedoch nicht an, dem marktmächtigen Anbieter zu unterstellen, er wende die Hebelfunktion an. Man würde ihm dann ein Verhalten unterstellen, das häufig irrational ist. Es genügt daher, vom Anbieter eine substantiierte und glaubwürdige Darstellung darüber zu verlangen, welche zulässige andere Funktion als die Hebelfunktion er mit dem Koppelungsgeschäft verfolgt. Die Widerlegung liegt dann beim Angreifer, z. B. der Kartellbehörde.

3.1.2 Die Hebelfunktion im Falle der besonderen Attraktivität des koppelnden Gutes

1254. Häufig wird die Hebelfunktion von Koppelungsgeschäften von Anbietern verwendet, die den Markt für das gekoppelte Gut als ihr Hauptbetätigungsfeld ansehen. Sie stehen in sehr heftigem Wettbewerb mit anderen Anbietern. Das Koppelungsgeschäft dient dann als *Wettbewerbsparameter*. Das koppelnde Gut soll dem potentiellen Abnehmer einen besonderen Vorteil gewähren, damit er das gekoppelte Gut abnimmt. Dabei können folgende *vier Fallgruppen* unterschieden werden:

1255. *Zugaben* und *Vorspannangebote* sind Koppelungsgeschäfte i.e.S., bei denen das koppelnde Gut

[33] Vgl. dazu weiter unten Tz. 1325.

unentgeltlich oder besonders preisgünstig angeboten wird. Es handelt sich um eine indirekte Form des Preiswettbewerbs. In bestimmten Märkten funktioniert der direkte Preiswettbewerb nur eingeschränkt, namentlich im engen Oligopol. Es gibt auch Märkte mit homogenen Gütern, in denen geringe Preis- oder Qualitätsverbesserungen keinen nennenswerten Einfluß auf die Kaufentscheidung haben. Schließlich sind bei „Einpfennig"-Waren Preisnachlässe nur in zu großen Sprüngen möglich. In diesen Fällen dienen Zugaben und Vorspannangebote als Ersatz. Zu beachten ist, daß der Vorteil von Zugaben und Vorspannangeboten für den Abnehmer regelmäßig höher ist als die Kosten für den Anbieter; der direkte Preisnachlaß würde daher geringer ausfallen. Namentlich bei Gütern des täglichen Bedarfs muß der Anbieter das koppelnde Gut ständig wechseln, um ein attraktives Angebot machen zu können. Verdrängungseffekte im Markt für das koppelnde Gut können daher nur kurzfristig sein.

1256. Durch *Lockvogelangebote* und *unentgeltliche Kundenbeförderung* wird der Verbundeffekt[34]) ausgenutzt. Es liegt regelmäßig nur ein Koppelungsgeschäft i.w.S. vor, außer bei der Fahrpreiserstattung[35]) und der Bereitstellung von Parkplätzen.

1257. *Sensationskoppelungen* dienen ebenfalls der Absatzförderung, haben mit der Hebelfunktion jedoch nur noch wenig gemein. Das koppelnde Gut wird weniger als Hebel für den Absatz des gekoppelten Gutes verwendet als vielmehr dafür, die Aufmerksamkeit des Publikums auf den Anbieter zu lenken. Dies geschieht dadurch, daß der Anbieter ganz ungewöhnliche, „verrückt" erscheinende Koppelungen vornimmt, z. B. Koppelung von kanadischer Gänsedaune mit Weihnachtsgans und Autogramm eines kanadischen Eishockey-Torwarts, Koppelung von Gefriertruhe mit einem halben Schwein usw.

1258. *Differenzierungskoppelungen* schließlich dienen dazu, durch die Koppelung mehrerer Güter ein neues Gut zu schaffen, das sich von anderen abhebt. Im Vordergrund steht das Komplettangebot. Dadurch soll Produktdifferenzierung erreicht werden. Markante Beispiele lassen sich in der Versicherungs- und Kreditkartenbranche finden. Durch die Kombination verschiedener Versicherungen sollen neue Produkte geschaffen werden, die sich von der Konkurrenz abheben. In der Computerbranche sind ebenfalls viele Differenzierungskoppelungen zu beobachten.

3.2 Qualitätskontrolle

1259. Koppelungsgeschäfte werden häufig zu Zwecken der *Qualitätskontrolle* eingesetzt. Es geht darum, durch die Kontrolle der Qualität des gekoppelten Gutes die Funktion oder den guten Ruf des koppelnden Gutes zu erhalten. Dies soll anhand der folgenden drei Fallgruppen erläutert werden:

3.2.1 Komplementärgüter

1260. Die erste Fallgruppe betrifft Güter, die ihre volle Funktion nur zusammen mit dem Einsatz anderer Güter ganz bestimmter Qualität (*Komplementärgüter*) erfüllen. Im berühmten „IBM"-Fall[36]) z. B. machte IBM geltend, ihre Rechenmaschine funktioniere nur dann zufriedenstellend, wenn die zum Betrieb erforderlichen Lochkarten bestimmte Abmessungen und Stärken aufwiesen. In einem solchen Fall hat der Anbieter ein Interesse daran, die Qualität der Komplementärgüter zu kontrollieren. Er muß befürchten, daß jegliche Fehlfunktion seines Gutes (z. B. Rechenmaschine) ihm angelastet wird, selbst wenn die Ursache der Fehlfunktion in den Komplementärgütern (z. B. Lochkarten) schlechter Qualität liegt. Dadurch würde sein guter Ruf (Goodwill) Schaden nehmen, ohne daß er dem entgegentreten könnte. Dabei ist es unerheblich, wie sich die Rechtslage in einem solchen Fall darstellt. Entscheidend ist der wirtschaftliche Sachverhalt, mit dem der gute Ruf begründet oder zerstört wird.

1261. Die beste Lösung dieses Problems ist das Angebot der Güter in Form eines *Koppelungsgeschäftes i.e.S.* Der Anbieter wird das koppelnde Gut nur unter der Bedingung abgeben, daß der Abnehmer auch die Komplementärgüter von ihm bezieht oder von einem Dritten, den der Anbieter zugelassen hat. Die Gefahr einer Fehlfunktion des koppelnden Gutes (z. B. Rechenmaschine), die auf der Verwendung ungeeigneter Komplementärgüter (z. B. Lochkarten) beruht, wird dadurch stark gemindert. Der Anbieter hat die alleinige Kontrolle über die Qualität der Komplementärgüter, kann Qualitätsanforderungen neuen Gegebenheiten anpassen und schnell und einfach durchsetzen. Im Falle einer Fehlfunktion ist die Schuldzuweisung eindeutig.

1262. Das bloße Aufstellen von Qualitätsanforderungen für die Komplementärgüter ist nicht gleichwertig. Kontrolle und Durchsetzung der Qualitätsanforderungen sind nicht gewährleistet, zumindest kostenintensiv. Der Abnehmer weiß häufig nicht um die Bedeutung der Qualitätsanforderungen. In vielen Fällen fehlen ihm die technischen oder finanziellen Möglichkeiten, die Qualität von Komplementärgütern selbst zu prüfen. Schließlich entstehen Kosten, wenn die Ursache einer Fehlfunktion nachgewiesen werden muß.

3.2.2 Herstellergarantie

1263. Die zweite Fallgruppe betrifft ebenfalls Güter, die ihre volle Funktion nur zusammen mit dem Einsatz anderer Güter ganz bestimmter Qualität (Komplementärgüter) erfüllen. Sie betrifft auch Güter, die im Falle eines Defektes ihre volle Funktion nur dann wiedererhalten, wenn sie mit Ersatzteilen ganz bestimmter Qualität repariert werden. Der Unterschied zur ersten Fallgruppe[37]) besteht darin, daß sich der Anbieter für die volle Funktionstüchtigkeit seines Gutes mit einem *Garantieversprechen* verbürgt. In

---

[34]) Vgl. dazu oben Tz. 1214 in Abschnitt 2.1 in diesem Kapitel.

[35]) Vgl. dazu Urteil des BGH vom 18. Oktober 1990, NJW 1991, 701 „Biowerbung mit Fahrpreiserstattung".

[36]) International Business Machines Corp. v. U.S., 298 U.S. 131 (1936), 1932-1939 [CCH] Trade Cases Nr. 55,112.

[37]) Abschnitt 3.2.1.

einem solchen Fall hat der Anbieter ein Interesse daran, die Qualität der Komplementärgüter und Ersatzteile zu kontrollieren. Er muß nicht nur befürchten, seinen guten Ruf durch die Verwendung ungeeigneter Komplementärgüter oder Ersatzteile zu verlieren. Er muß vor allem auch befürchten, wegen seines Garantieversprechens für eine Fehlfunktion eintreten zu müssen, die er nicht zu verantworten hat.

1264. Allerdings hat es der Anbieter in der Hand, durch entsprechende Formulierung des Garantieversprechens den Umfang seiner Haftung zu bestimmen. Je enger jedoch die Formulierung des Garantieversprechens, je größer die Zahl der Bedingungen und Einschränkungen, desto weniger ist das Garantieversprechen wert. Der Anbieter will dem Abnehmer mit der Garantie aber etwas Vorteilhaftes anbieten. Nicht zuletzt kann ein großzügig formuliertes Garantieversprechen einen guten Ruf begründen. Der Anbieter kann ein umfassendes und einfach zu handhabendes Garantieversprechen geben, wenn er die Garantieleistung daran knüpft, daß der Abnehmer Komplementärgüter oder Ersatzteile von ihm oder einem Dritten bezieht, den der Anbieter benennt. Bloße Qualitätsvorgaben reichen aus den oben dargestellten Günden nicht.

3.2.3 Franchising

1265. Die obigen Überlegungen treffen auch auf die dritte Fallgruppe zu, das *Franchising*. Die Kontrolle und Durchsetzung von Qualitätsvorgaben gelingt am besten dadurch, daß der Franchisenehmer zum Bezug der Franchisewaren, Rohstoffe, Ersatzteile und des Zubehörs beim Franchisegeber oder einem ausgesuchten Lieferanten verpflichtet wird. Koppelndes Gut ist in diesen Fällen die Franchiseidee nebst Know-how sowie die nötigen Lizenzen auf gewerbliche Schutzrechte des Franchisegebers. Das bloße Aufstellen von Qualitätsvorgaben schafft die Gefahr, daß sich einzelne Franchisenehmer darüber hinwegsetzen, um einen „free ride" auf den guten Ruf der Franchisekette zu nehmen. Bei einer Vielzahl von Franchisenehmern wird Qualitätskontrolle praktisch schwierig und kostenaufwendig.

3.3 Kostenvorteile durch gemeinsamen Vertrieb oder gemeinsame Produktion

1266. Koppelungsgeschäfte können dazu genutzt werden, *Kostenvorteile*[38]) zu nutzen, die der gemeinsame Vertrieb oder die gemeinsame Produktion der gekoppelten Güter bringen. Beispielsweise kann der Vertrieb einer Packung, die mehrere Güter enthält, kostengünstiger sein als der Einzelvertrieb der betreffenden Güter. Die anteiligen Verpackungskosten können niedriger sein, die Transportkosten können gesenkt werden, Preisauszeichnungskosten können entfallen, der Buchungsaufwand kann verringert werden usw. Auch die gemeinsame Produktion mehrerer Güter kann kostengünstiger sein als die Einzelproduktion der betreffenden Güter.

[38]) Economies of scale oder economies of scope.

1267. Durch den Einsatz von Koppelungsgeschäften können diese Kostenvorteile gemeinsamen Vertriebs oder gemeinsamer Produktion genutzt werden. Dabei hängt es von der jeweiligen *Kostensituation des Anbieters* ab, ob er zu Koppelungsgeschäften i.e.S. als Absatzstrategie greift oder ob er sich mit Koppelungsgeschäften i.w.S. begnügt. Ein Koppelungsgeschäft i.w.S. läge vor, wenn der Anbieter die Güter in der Kombinationspackung zu einem niedrigeren Preis abgibt, als der Summe der Einzelpreise bei Einzelabgabe entspricht. Der Preisnachlaß bei Abnahme der Packung reflektiert zumindest zum Teil die Kostenvorteile gemeinsamen Vertriebs oder gemeinsamer Produktion. Es gibt jedoch auch Fälle, in denen der Anbieter zu Koppelungsgeschäften i.e.S. greifen muß, um die Kostenvorteile zu realisieren. Wenn z. B. die Einzelabgabe an wenige Abnehmer im Vergleich zur gemeinsamen Abgabe der Güter sehr hohe Kosten verursacht, wird der Anbieter geneigt sein, von der Einzelabgabe ganz abzusehen, und die fraglichen Güter nur zusammen abgeben.

3.4 Technische Komplementarität

1268. Es gibt Fälle, in denen die Produktion eines Gutes *aus technischen Gründen* notwendigerweise ein weiteres Gut hervorbringt, das als Abfall- oder Nebenprodukt bezeichnet werden kann.[39]) Dies stellt den Produzenten vor das Problem, was er mit dem Abfall- oder Nebenprodukt machen soll. Selbständige Vermarktung des Nebenprodukts oder dessen Weiterentwicklung zur Marktreife scheiden häufig aus; zumindest werden Kosten verursacht. Ein Koppelungsgeschäft, bestehend aus dem eigentlichen Gut und dem Neben- oder Abfallprodukt, ist eine Alternative. Die einfachste Möglichkeit wäre ein Koppelungsgeschäft i.w.S. Der Produzent wird versuchen, das Koppelungsgeschäft zu einem solchen Preis anzubieten, daß der Güterverbund dem Abnehmer interessant erscheint und gleichzeitig dem Produzenten Kosten einsparen hilft. In Ausnahmefällen wird er zu einem Koppelungsgeschäft i.e.S. greifen müssen, nämlich dann, wenn nur komplette Weitergabe aller Einheiten des Neben- oder Abfallproduktes an die Abnehmer zu Kostenersparnissen führt.

1269. In seltenen Fällen ist es dem Anbieter nicht möglich, sein Gut abzugeben, ohne daß er gleichzeitig auch ein weiteres Gut abgeben muß. Beispielsweise kann ein Hafenbetreiber, der einen Leuchtturm unterhält, nicht verhindern, daß ankommende Schiffe den Leuchtturm nutzen. In solchen Fällen muß der Anbieter zu einem Koppelungsgeschäft i.e.S. greifen.

3.5 Verdeckung der Preisberechnung

1270. Koppelungsgeschäfte können dazu verwendet werden, die *Berechnung der Einzelpreise* der Güter des Koppelungsgeschäftes *zu verdecken*. Es geht darum, mit Hilfe von Koppelungsgeschäften vor Marktteilnehmern, Behörden, Vertragspartnern oder anderen relevanten Personen zu verheimlichen, wel-

[39]) Z.B. Kraft-Wärme-Koppelung.

che Preise für die einzelnen Güter des Koppelungsgeschäftes verlangt werden. Zumindest soll ihnen der Informationszugang erschwert werden. Allen Fällen ist gemein, daß der Preis für das Koppelungsgeschäft dem tatsächlich ausgehandelten Preis der gekoppelten Güter entspricht, daß aber die Ausweisung der Einzelpreise nicht die tatsächlich ausgehandelten Einzelpreise zeigt.

1271. Bei der *Umgehung einer Höchstpreisregelung* wird das Gut, für das staatlich ein Höchstpreis festgesetzt ist, nur zusammen mit einem nicht preisregulierten Gut abgegeben. Für das preisregulierte Gut wird nominell der zulässige Höchstpreis ausgewiesen, für das nicht preisregulierte Gut dagegen ein Preis, der über dem Marktpreis liegt. Ähnlich ist es bei der Umgehung einer Mindestpreisregelung: Für das preisregulierte Gut wird der zulässige Mindestpreis ausgewiesen, für das nicht preisregulierte Gut ein Preis, der unter dem Marktpreis liegt. Nach dem gleichen Verfahren können Koppelungsgeschäfte zur Umgehung vertikaler Preisbindung genutzt werden.

1272. Koppelungsgeschäfte erleichtern den *Ausbruch aus einem Preiskartell* oder den *Ausbruch aus einem engen Oligopol*. Direkte Preisnachlässe sind dem Anbieter im Kartellfall absprachegemäß verboten. Im Oligopolfall sind sie wegen der kurzen Reaktionsverbundenheit der Anbieter wenig erfolgversprechend. Durch Koppelungsgeschäfte kann den Abnehmern ein indirekter Preisnachaß gewährt werden, der nur schwer aufgedeckt werden kann. Ähnlich ist es bei Koppelungsgeschäften, die dem Preiskampf im Markt für das gekoppelte Gut dienen. Insbesondere Newcomern erleichtern solche Koppelungsgeschäfte den Marktzutritt, weil die etablierten Anbieter den Preiskampf nicht wahrnehmen. Gezielte Kampfpreisunterbietung läßt sich so ebenfalls verdecken, wie auch Koppelungsgeschäfte der Verdeckung praktizierter Preisdifferenzierung dienen können.[40])

1273. Schließlich können mit Koppelungsgeschäften die *Umgehung einer Royalty-Regelung* und die *Verlagerung von Kosten in ein anderes Budget* verdeckt werden, beides Fälle von Betrug. Bei der Umgehung einer Royalty-Regelung geht es darum, den Lizenzgeber um die ihm zustehende, umsatzabhängige Lizenzgebühr zu bringen, indem der wahre Preis für die Produkte, auf denen die Lizenzgebühr lastet, niedriger ausgewiesen wird. Nach dem gleichen Prinzip können Kosten für das eine Gut, für das es ein bestimmtes Budget gibt, in das Budget für das andere Gut verlagert werden, beispielsweise vom Budget für Investitionen in das Budget für Betriebsmittel.

3.6 Zählfunktion

1274. Koppelungsgeschäfte können die *Funktion eines Zählers* erfüllen. Dabei können Koppelungsgeschäfte als Ersatz für einen mechanischen Zähler dienen in Fällen, in denen normalerweise mechanische Zähler eingesetzt werden. Sie können aber auch dort als Zähler eingesetzt werden, wo mechanische Zähler ihre Funktion nicht erfüllen würden. Die Zählfunktion ist dann gefragt, wenn der Anbieter die Häufigkeit oder Intensität der Inanspruchnahme eines Gutes durch den Abnehmer feststellen möchte. Dieses Gut kann körperlich sein, z. B. eine Knopfbefestigungsmaschine[41]), oder unkörperlich, z. B. ein Patent[42]) oder Know-how.

1275. Koppelungsgeschäfte können die Zählfunktion nur dann erfüllen, wenn *bestimmte Voraussetzungen* gegeben sind. Zum einen muß das koppelnde Gut so beschaffen sein, daß es nur unter gleichzeitigem Einsatz komplementärer Verbrauchsgüter in Anspruch genommen werden kann. Stehen koppelndes und gekoppeltes Gut in fixen Proportionen zueinander, versagt die Zählfunktion. Zum anderen muß das gekoppelte Gut sorgfältig ausgesucht werden, damit die Bestellungen des Abnehmers tatsächlich die Zählfunktion erfüllen können. Sind diese Voraussetzungen gegeben, erfüllen Koppelungsgeschäfte die Zählfunktion zuverlässiger und kostengünstiger als mechanische Zähler, die manipuliert werden können und überwacht werden müssen.

3.7 Preisdifferenzierung

1276. Kopplungsgeschäfte können zum Zwecke der *Preisdifferenzierung* eingesetzt werden. Darauf wird in der US-amerikanischen Literatur zwar häufig hingewiesen. Es werden aber nicht hinreichend deutlich folgende drei Bezugspunkte von Koppelungsgeschäften zur Preisdifferenzierung unterschieden: Koppelungsgeschäfte zur Verdeckung praktizierter Preisdifferenzierung; Koppelungsgeschäfte zur Erzielung von Preisdifferenzierung; und Koppelungsgeschäfte zur Simulation von Preisdifferenzierung.

1277. Im folgenden wird unter Preisdifferenzierung die Praxis verstanden, daß der Anbieter für das gleiche Gut von verschiedenen Abnehmern unterschiedliche Preise verlangt. Dies wird auch als Preisdiskriminierung bezeichnet. Damit will der Anbieter erreichen, daß jeder Abnehmer soviel für das Gut bezahlt, wie es ihm wert ist. Würde der Anbieter einen einheitlichen Preis verlangen, gäbe es Abnehmer, die weit weniger bezahlen, als ihrer Wertschätzung entspricht. Sie erzielen eine besondere Konsumentenrente; diese will der Anbieter durch die Preisdifferenzierung abschöpfen.

1278. Es gibt auch andere Motive für Preisdifferenzierung. Beispielsweise kann der Anbieter ein Interesse daran haben, die *Vertriebskanäle für sein Gut zu kontrollieren*. Es kann ihm beispielsweise darum gehen, *Exporte in bestimmte Gebiete zu verhindern* oder die *Endverkaufspreise zu kontrollieren*. Eine Möglichkeit hierfür ist es, von bestimmten, unliebsamen Händlern höhere Preise zu fordern als von anderen Händlern. In diesem Zusammenhang können Koppelungsgeschäfte nur bei der Verdeckung der

[40]) Für eine detaillierte Analyse der Preisdifferenzierung mittels Koppelungsgeschäft vgl. Abschnitt 3.7 in diesem Kapitel.

[41]) Wie im historischen Fall Heaton-Peninsular Button-Fastener Company v. Eureka Specialty Company, 77 Fed. 288, 296 (1896).

[42]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 10. Januar 1979, ABl. 1979 Nr. L 19, S. 32 = WuW/E EV 807 „Vaessen/Moris".

Preisdifferenzierung eine Rolle spielen. Im folgenden geht es vornehmlich um die erste Variante von Preisdifferenzierung, die Abschöpfung der Konsumentenrente.

3.7.1 Koppelungsgeschäfte zur Verdeckung praktizierter Preisdifferenzierung

1279. Auf die mögliche Funktion von Koppelungsgeschäften, praktizierte Preisdifferenzierung zu verdecken, wurde schon oben in Abschnitt 3.5 hingewiesen. Voraussetzung ist, daß der Anbieter die Informationen besitzt, die zur Praktizierung der Preisdifferenzierung nötig sind. Insbesondere muß der Anbieter wissen, welchen Preis er für das Gut von welchem Abnehmer verlangen kann. Hat der Anbieter alle nötigen Informationen, kann er Koppelungsgeschäfte dazu einsetzen, die praktizierte Preisdifferenzierung vor den Abnehmern und gegebenenfalls Kartellbehörden zu verheimlichen. Er wird den Preis für das koppelnde Gut, mit dem er Preisdifferenzierung betreiben will, nominell gleich halten, über die Berechnung des gekoppelten Gutes jedoch die Preisdifferenzierung bewirken.

1280. Dabei gibt es *zwei Varianten*: Entweder verwendet der Anbieter immer das gleiche gekoppelte Gut; dann ist seine Preisdifferenzierung leicht durchschaubar, weil der ausgewiesene Preis für das gekoppelte Gut variiert. Oder der Anbieter verwendet bei jedem Abnehmer, von dem er einen unterschiedlichen Preis fordert, ein unterschiedliches gekoppeltes Gut. Wird dieses Gut sorgfältig nach den Interessen des Abnehmers gewählt, werden also „individuelle Leistungspakete" angeboten, ist die Preisdifferenzierung wesentlich schwieriger zu durchschauen. In Märkten für Güter, zu denen noch Zubehör angeboten wird, dürften sich Koppelungsgeschäfte zur Verdekkung praktizierter Preisdifferenzierung gut eignen.

3.7.2 Koppelungsgeschäfte zur Erzielung von Preisdifferenzierung

1281. In vielen Fällen verfügt der Anbieter nicht über die *Informationen*, die er zur Praktizierung von Preisdifferenzierung benötigt. Insbesondere weiß er häufig nicht oder nicht genau, welchen Preis er für das Gut von welchem Abnehmer verlangen kann. Hier kann der Anbieter Koppelungsgeschäfte einsetzen, um die nötigen Informationen zu bekommen und gleichzeitig die Preisdifferenzierung zu erzielen.

1282. Zur Informationsbeschaffung kann sich der Anbieter der oben in Abschnitt 3.6 beschriebenen *Zählfunktion von Koppelungsgeschäften* bedienen. Das Koppelungsgeschäft dient als Zähler für die Wertschätzung des Gutes, mit dem Preisdifferenzierung betrieben werden soll. Wer das Gut hoch einschätzt, muß dann einen höheren Preis bezahlen als derjenige, welcher das Gut geringer einschätzt. Dazu müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

— Die Wertschätzung des koppelnden Gutes durch die Abnehmer muß mit der Häufigkeit oder Intensität der Inanspruchnahme des koppelnden Gutes korrelieren, d. h. es muß eine wechselseitige Abhängigkeit bestehen;

– zum koppelnden Gut, mit dem Preisdifferenzierung betrieben werden soll, muß es komplementäre Verbrauchsgüter geben. Dabei kommt es auf die Korrelation an, nicht darauf, ob das koppelnde Gut nur unter Verwendung der Verbrauchsgüter benutzt werden kann;

— die Menge der benötigten komplementären Verbrauchsgüter muß mit der Häufigkeit oder Intensität der Inanspruchnahme des koppelnden Gutes korrelieren.

1283. Liegen diese Voraussetzungen vor, kann der Anbieter das koppelnde Gut, mit dem er Preisdifferenzierung betreiben will, mit den *komplementären Verbrauchsgütern* koppeln. Über die Bestellungen der gekoppelten Verbrauchsgüter, die der Abnehmer dann bei ihm tätigt, erfährt der Anbieter, welcher Abnehmer das koppelnde Gut wie häufig oder wie intensiv in Anspruch nimmt. Da die Häufigkeit oder Intensität der Inanspruchnahme des koppelnden Gutes der Wertschätzung dieses Gutes durch den jeweiligen Abnehmer entspricht, hält der Anbieter mit den Bestellungen der gekoppelten Güter die zur Praktizierung von Preisdifferenzierung nötigen Informationen in Händen.

1284. Durch die Koppelungsgeschäfte läßt sich die Preisdifferenzierung aber auch gleich praktizieren. Statt den Abnehmern für das koppelnde Gut einen unterschiedlichen Preis, der sich nach den Bestellungen der gekoppelten Güter richtet, nachträglich in Rechnung zu stellen, kann der Anbieter über den Preis der gekoppelten Güter von Anfang an und ohne weiteren Aufwand die Preisdifferenzierung bewirken. Er wird für die gekoppelten Güter von den Abnehmern nicht den Selbstkostenpreis, sondern einen darüberliegenden Preis verlangen. Der Zuschlag auf den Selbstkostenpreis bewirkt die automatische Eintreibung der jeweiligen Preisdifferenz für das koppelnde Gut. Wer viele gekoppelte Güter bestellt, bezahlt den Zuschlag öfter als derjenige, der wenig gekoppelte Güter bestellt. Somit bezahlt der Vielabnehmer einen höheren Preis für das koppelnde Gut als der Wenigabnehmer: Die Preisdifferenzierung ist perfekt.

1285. Mit der Zählfunktion von Koppelungsgeschäften geht Preisdifferenzierung *nicht automatisch* einher. Preisdifferenzierung liegt nur dann vor, wenn der Anbieter für das gleiche Gut von verschiedenen Abnehmern unterschiedliche Preise verlangt. Folglich kommt es darauf an, welche Unterschiede durch die Zählfunktion von Koppelungsgeschäften aufgedeckt werden sollen. Soll durch die Zählfunktion ermittelt werden, welcher Abnehmer welchen Preis für ein jeweils identisches Gut höchstens zu zahlen bereit ist, um diesen Preis dann auch zu verlangen, dann ist die Zählfunktion von Koppelungsgeschäften automatisch mit Preisdifferenzierung verbunden. Soll durch die Zählfunktion jedoch ermittelt werden, welcher Abnehmer eines Gutes dem Anbieter welche Kosten verursacht, um sie ihm dann jeweils in Rechnung zu stellen, dann ist die Zählfunktion von Koppelungsgeschäften nicht automatisch mit Preisdifferenzierung verbunden — sie soll im Gegenteil Preisdifferenzierung verhindern, die durch einen einheitlichen Preis bewirkt würde.

3.7.3 Koppelungsgeschäfte zur Simulation von Preisdifferenzierung

1286. Ein dritter Bezugspunkt von Koppelungsgeschäften zur Preisdifferenzierung zeigt sich in den Fällen, in denen Koppelungsgeschäfte den Effekt von Preisdifferenzierung erzielen, ohne aber wirklich zu differenzieren. Die angesprochenen Fälle werden in der Filmindustrie als *„block booking"* bezeichnet. Das Prinzip läßt sich jedoch auf alle Märkte übertragen. Es geht darum, durch das kombinierte Angebot mehrerer Güter höhere Einnahmen zu erzielen, als durch separate Angebote der Güter zu gleichen Preisen möglich wäre. Durch separate Angebote der Güter könnten gleich hohe Einnahmen nur dann erzielt werden, wenn die Preise je Abnehmer unterschiedlich wären, also Preisdifferenzierung praktiziert würde. Ein Koppelungsgeschäft simuliert solche Preisdifferenzierung, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

— Der Anbieter muß mehrere Güter im Angebot haben;

— die einzelnen Güter werden von den Abnehmern unterschiedlich stark nachgefragt — die Nachfrage ist für das gleiche Gut bezogen auf die Gesamtheit der Abnehmer nicht homogen;

— jeder Abnehmer zeigt unterschiedliche Vorlieben für die einzelnen Güter — die Nachfrage ist für alle Güter bezogen auf den einzelnen Abnehmer nicht homogen;

— einer starken Nachfrage eines einzelnen Abnehmers nach dem einen Gut steht eine schwache Nachfrage desselben Abnehmers nach dem anderen Gut gegenüber — die unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten gleichen sich aus.

1287. Liegen diese Voraussetzungen vor, kann der Anbieter durch ein Koppelungsgeschäft, das diese Güter umfaßt, den gleichen Effekt herbeiführen, wie wenn er Preisdifferenzierung praktizieren würde. Er muß ein *Paket von Gütern* zusammenstellen, an denen seine Abnehmer mehr oder weniger interessiert sind. Die unterschiedlichen Wertschätzungen der Abnehmer müssen sich ausgleichen, so daß alle an dem Paket in etwa gleichermaßen interessiert sind. Für dieses Paket verlangt der Abnehmer einen einheitlichen Preis. Es liegt somit keine Preisdifferenzierung vor. Preisdifferenzierung wird aber simuliert, weil der Anbieter in der Summe das Gleiche bekommt, wie wenn er unterschiedliche Preise für die einzelnen Güter verlangt hätte.

3.8 Verhinderung von Arbitrage

1288. Wenn der Anbieter Preisdifferenzierung betreibt, muß er befürchten, daß die Wenigzahler das Gut an die Vielzahler weitergeben (*Abnehmerarbitrage*). Durch die Abnehmerarbitrage verliert der Anbieter Vielzahler als seine Abnehmer. Um der damit verbundenen Einkommenseinbuße vorzubeugen, muß der Anbieter Abnehmerarbitrage verhindern. Ein Mittel zur Verhinderung oder Erschwerung von Abnehmerarbitrage können Koppelungsgeschäfte sein. Setzt der Anbieter Koppelungsgeschäfte zur Verdeckung von Preisdifferenzierung ein,[43]) ist Abnehmerarbitrage schon deshalb wenig wahrscheinlich, weil die Abnehmer die Preisdifferenzierung nicht erfahren. Zumindest wissen die Wenigzahler nicht, wer die Vielzahler sind. Ähnlich ist es bei Koppelungsgeschäften zur Erzielung von Preisdifferenzierung.[44])

1289. Wenn der Anbieter Preisdifferenzierung offen betreibt, ist die Gefahr der Abnehmerarbitrage am größten. Der Anbieter kann jedoch die Arbitrage unprofitabel machen, indem er sein Gut nur unter der Bedingung abgibt, daß der Abnehmer noch ein weiteres Gut von ihm abnimmt. Das gekoppelte Gut wird der Anbieter sorgfältig aussuchen müssen. Es darf nicht unattraktiv für die Wenigzahler sein, weil ihnen sonst der Rabatt auf den Preis des koppelnden Gutes über das gekoppelte Gut wieder genommen würde. Der Anbieter wird daher als gekoppeltes Gut ein solches Gut anbieten, für das beim Abnehmer Bedarf besteht. Dieses Gut wird er zum Marktpreis anbieten. Der Abnehmer wird so durch das Koppelungsgeschäft kaum belastet, was seinen Bedarf an beiden Gütern angeht. Will der Wenigzahler jedoch über seinen Bedarf hinaus weitere koppelnde Güter abnehmen, um diese dann an die Vielzahler weiterzugeben, so wird er durch das Koppelungsgeschäft gezwungen, über seinen Bedarf hinausgehende Mengen des gekoppelten Gutes ebenfalls abzunehmen. Diese Mengen an gekoppelten Gütern reduzieren die Profitabilität der Arbitrage bezüglich des koppelnden Gutes.

3.9 Risikoverteilung zwischen Anbieter und Abnehmer

1290. Koppelungsgeschäfte können als *Mittel der Risikoverteilung* zwischen Anbieter und Abnehmer eingesetzt werden. Jede unternehmerische Tätigkeit birgt ein Risiko, das der Unternehmer selbst tragen kann, das aber auch von anderen übernommen werden kann. Durch ein Koppelungsgeschäft kann die eine Partei der anderen ein Risiko abnehmen, das die andere Partei ohne das Koppelungsgeschäft selbst zu tragen hätte.

1291. Der Anbieter kann dem Abnehmer durch ein Koppelungsgeschäft das *Versorgungsrisiko* abnehmen, das sich für das gekoppelte Gut stellt. Er verpflichtet sich, das gekoppelte Gut auch in Verknappungszeiten zu angemessenen Preisen zu liefern. Die Bezahlung der Risikoübernahme kann dadurch erfolgen, daß sich der Abnehmer zum ausschließlichen Bezug beim Anbieter verpflichtet: Über einen Zuschlag auf den Preis für das gekoppelte Gut entrichtet der Abnehmer die Versicherungsprämie. Preisdifferenzierung ist damit nicht verbunden, da der Vielbezieher ein größeres Risiko darstellt als der Wenigbezieher. Als Beispiel sei die Übernahme des Versorgungsrisikos für Kfz-Ersatzteile, insbesondere für ältere Modelle, genannt. Die Vertragswerkstatt bekommt ihre Zulassung vom Kfz-Hersteller nur dann, wenn sie für alle Reparaturen Original-Ersatz-

[43]) Vgl. oben unter Abschnitt 3.7.1 in diesem Kapitel.
[44]) Vgl. oben Abschnitt 3.7.2 in diesem Kapitel.

teile bezieht. Dafür verpflichtet sich der Kfz-Hersteller, Original-Ersatzteile zu angemessenen Preisen bereitzuhalten.

1292. Der Anbieter kann dem Abnehmer das *technische oder finanzielle Risiko*, das dieser durch die Investition in das koppelnde Gut eingeht, durch ein Koppelungsgeschäft abnehmen. Durch den Erwerb einer Maschine, eines Patentes, einer Patentlizenz oder von technischem Know-how geht der Abnehmer das Risiko ein, daß die Maschine oder die neue Erfindung nicht so funktioniert, wie er es sich vorstellt. Erst die Erprobung, oft über längere Zeit, zeigt die technische Ausgereiftheit. Neben dem technischen Risiko geht der Abnehmer auch das finanzielle Risiko ein, ob die Maschine, die patentierte Erfindung oder das Know-how auch die finanziellen Vorteile bringen, die er sich durch die Investition erhofft. Bei einer Geschäftsidee steht das finanzielle Risiko ganz im Vordergrund. Beide Risiken, das technische wie das finanzielle, wird der Abnehmer in seine Berechnung zur Abnahme der Maschine, des Patentes usw. einbeziehen. Der Anbieter hat ein Interesse, dem Abnehmer diese Risiken abzunehmen. Die Angst des Abnehmers vor einer Fehlinvestition oder auch sein Mißtrauen gegenüber den Versprechungen des Anbieters könnten ihn davon abhalten, das angebotene Gut abzunehmen. Durch die Risikoübernahme wird dem Abnehmer daher die Abnahme leichter gemacht. Gleichzeitig kann der Anbieter die übernommenen Risiken leichter tragen, weil er über seine Güter am besten Bescheid weiß und das verbleibende Risiko auf mehrere Abnehmer streuen kann.

1293. Der Anbieter kann diese Risiken übernehmen, indem er die Zählfunktion von Koppelungsgeschäften[45]) nutzt: Er bietet die Maschine, das Patent oder Know-how zu einem besonders niedrigen Preis, vielleicht sogar unentgeltlich an, jedoch nur unter der Bedingung, daß der Abnehmer von ihm noch Mengen eines weiteren gekoppelten Gutes abnimmt. Der Preis des gekoppelten Gutes ist mit einem Zuschlag versehen, über den der Abnehmer das koppelnde Gut bezahlt. Über die Bestellungen des gekoppelten Gutes wird gemessen, wie erfolgreich der Einsatz des koppelnden Gutes beim Abnehmer ist. Das gekoppelte Gut muß daher so ausgesucht sein, daß es um so mehr bestellt wird, je erfolgreicher das koppelnde Gut eingesetzt wird.

1294. Der Anbieter könnte durch entsprechende *Garantieversprechen* dem Abnehmer das technische und finanzielle Risiko abnehmen. Koppelungsgeschäfte sind aber besser geeignet. Garantieversprechen haben den Nachteil, daß sie dem Abnehmer nahezu jeden Anreiz nehmen, selbst dafür zu sorgen, daß sich das technische oder finanzielle Risiko nicht verwirklicht. Im Gegenteil, sie erhöhen den Anreiz, die durch das Garantieversprechen abgedeckten Risiken sich verwirklichen zu lassen, um sich dann beim Anbieter zu erholen. Der Abnehmer kann sich durch geringe Kosten, z. B. Prozeßkosten, vom Anbieter das holen, was ohne das Garantieversprechen Frucht seines eigenen Einsatzes wäre. Demgegenüber nehmen Koppelungsgeschäfte dem Abnehmer nicht den Anreiz, durch eigenen Einsatz dafür zu sorgen, daß sich technisches oder finanzielles Risiko nicht verwirklicht. Von einer Maschine, die nicht zufriedenstellend läuft, oder einer Geschäftsidee, die nichts abwirft, hat der Abnehmer nichts. Je erfolgreicher der Einsatz des koppelnden Gutes ist, um so mehr profitieren beide Parteien des Koppelungsgeschäftes: der Anbieter, indem er über gehäufte Bestellungen des gekoppelten Gutes das koppelnde Gut bezahlt bekommt; der Abnehmer, indem er durch den erfolgreichen Einsatz des koppelnden Gutes sein Geschäft belebt.

1295. Schließlich kann der Anbieter durch ein Koppelungsgeschäft das *Produktions- und Vermarktungsrisiko* für das gekoppelte Gut auf den Abnehmer abwälzen. Als Beispiel hierfür läßt sich die Praxis des „block booking" nennen: Der Filmverleih lizenziert die Vorführrechte an Filmen nur paketweise, um so das Risiko eines „Flops" auf die Kinobetreiber abzuwälzen. Der Filmverleih muß jedoch auch für diese Risikoübernahme bezahlen: Durch das „block booking" begibt er sich der Möglichkeit, für „Hits" einen besonders guten Preis zu erzielen.

3.10 Kreditfunktion

1296. Wie bereits oben angedeutet, können Koppelungsgeschäfte eine *Kreditfunktion* erfüllen. Es geht darum, über den Preis des gekoppelten Gutes das koppelnde Gut zu bezahlen. Der Anbieter wird dem Abnehmer das koppelnde Gut unentgeltlich oder für eine Anzahlung abgeben, aber nur unter der Bedingung, daß der Abnehmer noch Mengen eines weiteren gekoppelten Gutes von ihm bezieht. Der Preis des gekoppelten Gutes ist mit einem Zuschlag versehen, durch den mit jeder Bestellung das koppelnde Gut ratenweise abbezahlt wird.

1297. Die Besonderheit zu einem normalen Kredit besteht hier darin, daß die einzelnen Raten *nicht in regelmäßigen Zeitabständen* fällig werden. Dieser Unterschied wird wenig bedeutsam, wenn zu erwarten ist, daß der Abnehmer in regelmäßigen Abständen etwa gleich große Mengen des gekoppelten Gutes bestellt. Sind aber seine Bestellungen unregelmäßig und schwanken sie in der Höhe, so resultiert daraus eine ungleichmäßige Tilgung des Kredits. Dies kann dem besonderen Wunsch des Abnehmers entsprechen, etwa dann, wenn er eine Maschine mit den Einkünften abzahlen möchte, die er mit ihr erzielt.

1298. Aus der Kreditfunktion läßt sich unmittelbar ableiten, daß die Koppelung *begrenzt* sein muß. Die Begrenzung ergibt sich aus der Höhe des Kredits, dem Zuschlag auf das gekoppelte Gut und der bestellten Menge. Ist der Kreditbetrag durch den Zuschlag getilgt, muß der Abnehmer von der Verpflichtung frei sein, das gekoppelte Gut vom Anbieter zu beziehen. Ansonsten würde er für das koppelnde Gut mehr bezahlen, als dem vereinbarten Preis entspräche. Preisdifferenzierung wäre eine mögliche Folge.

3.11 Optimierung der Absatzchancen

1299. Abschließend sollen noch *drei Fallgruppen* dargestellt werden, in denen Koppelungsgeschäfte

[45]) Vgl. oben unter Abschnitt 3.6 in diesem Kapitel.

zur Optimierung der Absatzchancen des koppelnden Gutes eingesetzt werden können. In diesen Fällen dient das Koppelungsgeschäft nicht der Förderung des Absatzes des gekoppelten Gutes, wie es bei der oben in Abschnitt 3.1 dargestellten Hebelfunktion von Koppelungsgeschäften der Fall ist. Vielmehr sollen durch die Koppelung mit einem passenden Gut Hindernisse für den Absatz des koppelnden Gutes abgebaut werden.

1300. In der ersten Fallgruppe dient das Koppelungsgeschäft der *Steigerung der Werbemaßnahmen für das koppelnde Gut*. Der Anbieter bietet mehrere Güter zusammen an, um den Abnehmer dazu zu veranlassen, seine Werbeanstrengungen von dem einen Gut auf das andere zu verlagern. Beispielsweise kann der Anbieter Anzüge verbilligt abgeben mit der Verpflichtung des Bekleidungsgeschäftes, alle Accessoires zu einem erhöhten Preis bei ihm zu beziehen. Dadurch bewirkt der Anbieter, daß das Bekleidungsgeschäft verstärkt für die Anzüge wirbt.

1301. In der zweiten Fallgruppe dient das Koppelungsgeschäft dazu, bei Abnehmern, die Hersteller sind, eine *optimale Inputkombination* herbeizuführen. Dies betrifft den Fall, daß der Anbieter für ein Input einen relativ hohen Preis verlangt, etwa weil er ein Patent darauf hat. Sein Input kann aber nur zusammen mit anderen Inputs verwendet werden. Bietet er alle Inputs nur zusammen in einem Koppelungsgeschäft an, nimmt das den Abnehmern den Anreiz, das Input des Anbieters durch die anderen zu substituieren. Die Substitution kann aber insgesamt zu einer unvorteilhaften Inputkombination führen, die allen schadet. Durch das Koppelungsgeschäft wird dies verhindert.

1302. In der dritten Fallgruppe schließlich dient das Koppelungsgeschäft der *Überwindung von Fernwirkungen aus anderen Märkten*. Dem Anbieter geht es darum, den Absatzes seines Gutes fördern. Dieses Gut ist Komplementärgut zu einem anderen Gut, das in einem monopolisierten, oligopolisierten oder kartellierten Markt zu überhöhtem Preis angeboten wird. Dadurch werden dem Anbieter Einkommensmöglichkeiten genommen. Ein offenes Eindringen in den monopolisierten usw. Markt ist zu riskant. Ein Koppelungsgeschäft, bestehend aus beiden Gütern, gibt den Abnehmern, was sie brauchen, zu einem Preis, der ausschließlich dem Anbieter zugute kommt. Die Wettbewerber im angrenzenden Markt erfahren dies nicht oder nehmen es zumindest hin.

4. Argumente gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften

1303. Gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften werden mehrere Argumente vorgebracht, die im folgenden diskutiert werden. Diese Argumente werden meist vermischt. Aus der Häufung wenig überzeugender Argumente kann jedoch nicht auf die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften geschlossen werden. Diese Untersuchung fußt vielmehr auf der These, daß Koppelungsgeschäfte als unternehmerisches Handeln solange zulässig sind, wie sich ihre Unzulässigkeit nicht belegen läßt.

1304. Die Argumente gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften können zu *zwei großen Gruppen* zusammengefaßt werden: Argumente, die das Binnenverhältnis zwischen Anbieter und Abnehmer betreffen (Freiheitsargument, Mißbrauchsargument, Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit, Argument der Irreführung des Abnehmers, Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers) sowie Argumente, die das Außenverhältnis betreffen, also die Wirkungen von Koppelungsgeschäften auf unbeteiligte Dritte wie Wettbewerber des Anbieters und die freien Abnehmer. Zur zweiten Gruppe gehören das Verdrängungsargument, das Monopolisierungsargument und das Marktzutrittsschrankenargument. Aus wettbewerbspolitischer Sicht kommt es in erster Linie auf diese Argumente an. Das Kartellrecht hat es mit den Außenwirkungen von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen zu tun, weniger mit Fragen des Binnenverhältnisses wie Vertragsgerechtigkeit, Interessenausgleich, gute Sitten und dergleichen. Gesichtspunkte der allokativen Effizienz sollten ebenfalls berücksichtigt werden. Sie werden in der folgenden Untersuchung jedoch ausgeklammert, weil es letztlich auf den Marktprozeß ankommt; mit den diskutierten Argumenten ist dieser hinreichend erfaßt.

1305. Gleichwohl kommt das Kartellrecht nicht umhin, auch das *Binnenverhältnis der Parteien* zu berücksichtigen. Dies gilt zum einen für die Preiskontrolle über marktmächtige Unternehmen: Die Abnehmer sollen vor Ausbeutung durch den Anbieter geschützt werden. Neben dieser Schutzrichtung spielen allerdings auch Aspekte der Außenwirkung von Ausbeutung eine Rolle: Effizienzverluste („dead weight loss") durch überhöhte Preise sollen vermieden werden. Zum anderen führen die Argumente, die das Außenverhältnis von Koppelungsgeschäften betreffen, unweigerlich auf elementare Wertungsfragen zurück: Nicht jede Verdrängung von Wettbewerbern, nicht jede negative Auswirkung auf freie Abnehmer macht Absprachen kartellrechtswidrig. Aspekte des Binnenverhältnisses können die Wertungen, die im Außenverhältnis getroffen werden müssen, maßgeblich beeinflussen. Das wird besonders am Wettbewerbsargument deutlich, das gewissermaßen die Schwelle zwischen Binnen- und Außenverhältnis von Koppelungsgeschäften betrifft.

1306. Im folgenden wird stets zwischen der *tatsächlichen* und der *normativen* Ebene eines jeden Argumentes unterschieden. Diese Zweiteilung dient der Klarheit und Deutlichkeit. Aus den tatsächlichen Wirkungen von Koppelungsgeschäften läßt sich nicht ohne weiteres die Unzulässigkeit, ein normatives Urteil, ableiten.

4.1 Freiheitsargument

1307. Nach dem Freiheitsargument sollen Koppelungsgeschäfte unzulässig sein, weil sie die wirtschaftliche Freiheit des Abnehmers beschneiden. Das Argument hat zwei Richtungen: zum einen *Beschränkung der Abschlußfreiheit* (Abnehmer will das gekoppelte Gut überhaupt nicht), zum anderen *Beschränkung der Auswahlfreiheit* (Abnehmer will das gekop-

pelte Gut nicht vom Anbieter des Koppelungsgeschäftes). Folgende zwei Begrenzungen sind nötig: Es geht nur um Zwang, nicht um Handicaps des Abnehmers. Von einer Freiheitsbeschränkung durch das Koppelungsgeschäft kann nicht die Rede sein, wenn der Abnehmer, aus welchen Gründen auch immer, unfähig ist, seine Handlungsfreiheit auszuüben. Die zweite Begrenzung knüpft an den Unterschied zwischen Vorgang und Ergebnis der Geschäftsverhandlungen an: Nur der Vorgang, nämlich die Fremdbestimmung durch den Anbieter, ist für Koppelungsgeschäfte typisch, nicht dagegen das Ergebnis, nämlich die vertragliche Bezugsbindung. Die Bezugsbindung kann auf freiwillige Selbstbindung des Abnehmers zurückzuführen sein — damit ist das allgemeine Problem vertraglicher Bindung angesprochen, das über den Untersuchungsgegenstand hinausgeht. Bezugsbindungen sind jedoch für Umfang und Schwere der Fremdbestimmung bedeutsam und insoweit Untersuchungsgegenstand.

4.1.1 Tatsächliche Ebene

1308. In *tatsächlicher Hinsicht* bewirken Koppelungsgeschäfte keine Freiheitsbeschränkung. Der Abnehmer hat stets die Möglichkeit, sich seine Freiheit durch Einsatz von Ressourcen zu bewahren oder sie zumindest wiederherzustellen. Das Freiheitsargument reduziert sich bei genauerer Analyse auf den Kostenaspekt. Als analytisches Hilfsmittel, nicht quantitative Abstufung, lassen sich folgende *vier Stufen des Zwanges unterscheiden:*

4.1.1.1 Erste Stufe des Zwanges: Verlust des Preisnachlasses

1309. Bei Koppelungsgeschäften i.w.S. hat der Abnehmer zwar die Wahl zwischen dem Komplettangebot und den Einzelangeboten. Will der Anbieter aber durch die Koppelung mit einem unentgeltlichen oder besonders preisgünstigen koppelnden Gut einen indirekten Preisnachlaß gewähren, dann entgeht dem Abnehmer dieser Vorteil, wenn er sich nur für das gekoppelte Gut entscheidet; insoweit ist er „gezwungen", beide Güter abzunehmen. In Wahrheit jedoch reduziert sich der Zwang des Abnehmers auf den *Verlust des Preisnachlasses.*

4.1.1.2 Zweite Stufe des Zwanges: Kosten für den Wechsel des Anbieters

1310. Bietet der Anbieter beide Güter zur zusammen als Koppelungsgeschäft i.e.S. an, dann hat der Abnehmer nur die Wahl, beide Güter abzunehmen oder keines. Steht der Anbieter mit anderen im Wettbewerb, kann der Abnehmer auf diese ausweichen. Dies verursacht jedoch Transaktionskosten. Zudem kann das Angebot des Wettbewerbers teurer sein. Auch hier reduziert sich jedoch der Zwang des Abnehmers auf die Aufwendung von Kosten, nämlich der *Kosten für den Wechsel des Anbieters.*

4.1.1.3 Dritte Stufe des Zwanges: Kosten für die Weitergabe des gekoppelten Gutes und Ersatzbeschaffung

1311. Bieten sämtliche Anbieter im Markt für das koppelnde Gut nur Koppelungsgeschäfte an, so kann es sein, daß sich der Abnehmer auch durch einen Wechsel des Anbieters seine Abschluß- oder Auswahlfreiheit nicht wie oben beschrieben verschaffen kann. Ebenso hat er diese Möglichkeiten nicht, wenn der Anbieter im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig ist.

1312. Die ständige Koppelungspraxis mehrer Anbieter kann folgende Ursachen haben: *Erstens* kann es sich um Wettbewerber handeln, die Koppelungsgeschäfte anbieten, weil dies den Wünschen der überwiegenden Mehrheit der Abnehmer entspricht. Will der einzelne Abnehmer kein Koppelungsgeschäft oder eine bestimmte, ausgefallene Kombination von Gütern, so ist dies lediglich ein Preisproblem. *Zweitens* kann es sich um Oligopolisten handeln. Je enger das Oligopol ist, umso eher wird man gemeinsame Marktbeherrschung annehmen; es gelten dann die gleichen Grundsätze wie für den marktbeherrschenden Anbieter. *Drittens* schließlich kann ein Kartell der Anbieter vorliegen. Diese Konstellation soll aus der weiteren Betrachtung ausgeklammert sein. Das Problem der Freiheitsbeschränkung ist hier durch ein Verbot der horizontalen Absprache zu lösen.

1313. Die Konstellation mit dem marktmächtigen Anbieter hängt von der *Abgrenzung des relevanten Marktes* ab. Die Frage, wie der räumliche Markt abzugrenzen ist, berührt sich unmittelbar mit dem oben dargestellten Zwang des Abnehmers, die für den Wechsel des Anbieters erforderlichen Transaktionskosten aufzuwenden. Ein Fall, der an sich unter die zweite Stufe des Zwanges fällt, kann so über eine engherzige räumliche Marktabgrenzung schnell zu einem Fall der dritten Stufe des Zwanges werden. Das Gleiche gilt umgekehrt für eine weitherzige räumliche Marktabgrenzung. Ähnlich ist es bei der Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes. Je enger sie erfolgt, umso geringer wird die Zahl der in Frage kommenden Wettbewerber und umso geringer wird damit per definitionem die Chance des Abnehmers, den Anbieter zu wechseln. Umso eher wird man dann einen Fall der dritten Stufe des Zwanges vor sich haben. Das Problem der Bestimmung von Marktmacht ist in dieser Untersuchung nicht zu vertiefen. Es ist ein allgemeines Problem des Wettbewerbsrechtes, das der Koppelungsproblematik vorgelagert ist. Im folgenden wird daher unterstellt, daß der Anbieter im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig ist.

1314. In allen Fällen hat der Abnehmer die Möglichkeit, das gekoppelte Gut weiterzugeben, z. B. weiterzuveräußern, zu verschenken, wegzuwerfen und sich gegebenenfalls Ersatz zu beschaffen. Er ist ja nicht gezwungen, das gekoppelte Gut zu behalten. Die Koppelungsbedingung ist lediglich ein *preiserhöhender Faktor* für das koppelnde Gut. Der Zwang des Abnehmers reduziert sich auf die Kosten für die Weitergabe des gekoppelten Gutes und für die Ersatzbeschaffung.

4.1.1.4 Vierte Stufe des Zwanges: Kosten für den Verzicht des Anbieters auf die Koppelungsbedingung oder für den Austausch des gekoppelten Gutes

1315. In Fällen, in denen der Abnehmer das gekoppelte Gut braucht, um es zusammen mit dem koppelnden Gut zu verwenden, stehen ihm die oben beschrie-

benen Möglichkeiten nicht zur Verfügung, wenn ein marktmächtiger Anbieter das koppelnde Gut nur zusammen mit einer Bezugsbindung für das gekoppelte Gut abgibt. Folgende zwei Varianten von Bezugsbindung gibt es: Bei der *umfassenden Ausschließlichkeitsbindung* ist der Abnehmer verpflichtet, seinen gesamten Bedarf an dem gekoppelten Gut vom Anbieter zu beziehen. Zum gleichen Ergebnis führt das Verbot, dieses Gut nicht von Wettbewerbern zu beziehen. Die Bezugsbindung ist hier meist zeitlich begrenzt oder nach Ablauf einer längeren Periode kündbar. Sie ist umfassend und in der Praxis selten. Häufiger kommt jedoch die zweite Variante vor, die *zum koppelnden Gut akzessorische Bezugsbindung*. Hier gibt der Anbieter das koppelnde Gut nur unter der Bedingung ab, daß der Abnehmer sich verpflichtet, die für den Betrieb des koppelnden Gutes notwendigen oder mit dem koppelnden Gut zu bearbeitenden Güter ausschließlich von ihm zu beziehen. Wird das koppelnde Gut verkauft, endet die Bezugsbindung mit der Weiterveräußerung oder der Gebrauchsuntauglichkeit des koppelnden Gutes. Ist es auf Zeit überlassen, z. B. durch Miete, Leasing, Lizenz, so endet die Bezugsbindung mit dem Ende des Überlassungsvertrages.

1316. Der in seiner Auswahlfreiheit beschränkte Abnehmer hat nun nicht die oben beschriebene Möglichkeit der *Weitergabe* und *Ersatzbeschaffung*. Durch die Bezugsklausel ist er vollständig an den Anbieter des Koppelungsgeschäftes gebunden. Jede Weitergabe des gekoppelten Gutes würde zu neuem Bedarf führen, den er beim Anbieter decken müßte. Wegen der so geschaffenen Ausschließlichkeitswirkung stehen dem Abnehmer die Wettbewerber nicht zur Verfügung. Trotzdem wäre es aber vorschnell, auf eine Freiheitsbeschränkung zu schließen. Dem Abnehmer steht immerhin die Möglichkeit offen, mit dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes dahin zu verhandeln, ihm ein neues Angebot zu machen.

1317. Diese Möglichkeit besteht stets *vor Vertragsschluß*. Der Abnehmer muß dem Anbieter ein anderes Geschäft lukrativer erscheinen lassen. Dieses andere Geschäft könnte die separate Einzelabgabe des koppelnden Gutes sein, d. h. der Anbieter verzichtet auf seine Koppelungsbedingung. Oder das Koppelungsgeschäft i. e. S. wird inhaltlich anders gestaltet, indem der Anbieter das vom Abnehmer gewünschte gekoppelte Gut anbietet. Dieses müßte er sich dann bei seinem Wettbewerber beschaffen und an den Abnehmer weitergeben. Eine vergleichbare Möglichkeit besteht jedoch auch nach Vertragsschluß. Hier kann der Abnehmer dem Anbieter den Verzicht auf die weitere Durchsetzung der Bezugsklausel abringen oder ihn zumindest bewegen, das gekoppelte Gut gegen das gewünschte auszutauschen. Die oben beschriebene Möglichkeit mag vor Vertragsschluß dem Abnehmer nicht möglich gewesen, wegen erfolgter Marktveränderungen nun aber gangbar sein.

1318. Beide Möglichkeiten zeigen, daß der Abnehmer sich seine Auswahlfreiheit bewahren kann, wenn er nur genügend Mittel einsetzt. So wird der Anbieter auf die Koppelungsbedingung verzichten, wenn er den ökonomischen Erfolg, den er mit der Funktion des Koppelungsgeschäftes verfolgt, in Form eines *höheren Preises* für das koppelnde Gut erhält. In ähnlicher Weise wird er zum Austausch des gekoppelten Gutes bereit sein, wenn er die entstehenden ökonomischen Nachteile durch einen höheren Preis für das Koppelungsgeschäft ersetzt bekommt. Der Zwang des Abnehmers reduziert sich auf die Kosten für den Verzicht des Anbieters auf die Koppelungsbedingung oder für den Austausch des gekoppelten Gutes.

4.1.1.5 Quantitative Abstufungen

1319. Einleitend wurde bereits darauf hingewiesen, daß die vier Stufen des Zwanges keine quantitative Abstufung darstellen. Es ist nicht so, daß die in den einzelnen Stufen gezeigten Kosten stets höher sind als die Kosten der vorangegangenen Stufen. Vielmehr hängt es vom Einzelfall ab, wie sich die quantitative Abstufung darstellt. Die Übergänge zwischen den einzelnen Stufen des Zwanges sind fließend, selbst zwischen der vierten und der ersten Stufe: Es ist durchaus denkbar, daß sich der Anbieter für einen verhältnismäßig geringen Preisaufschlag bereit findet, auf die Koppelungsbedingung zu verzichten, oder — was näher liegt — einem Austausch des gekoppelten Gutes zustimmt.

4.1.2 Normative Ebene

1320. Die Analyse des Freiheitsargumentes hat in tatsächlicher Hinsicht gezeigt, daß von einer Freiheitsbeschränkung des Abnehmers durch das Koppelungsgeschäft im eigentlichen Sinne nicht gesprochen werden kann. Gleichwohl wurde festgestellt, daß der Abnehmer Zwängen unterliegt, nämlich hinsichtlich seiner Erwerbskosten für das koppelnde Gut. Auf *normativer Ebene* ist es erlaubt, *Kostenaspekte* als Freiheitsbeschränkungen anzusehen. Nur muß man sich dann darüber klar sein, daß man über Kostenfragen diskutiert.

Es ist hier nicht der Raum, umfassend zum Problem des Freiheitsschutzes durch das Recht Stellung zu nehmen. Letztlich kann es hier keine allgemeingültige Antwort geben, weil es an einem präzisen allgemeingültigen Bewertungsmaßstab fehlt. Es ist Sache des Gesetzgebers, diesen Bewertungsmaßstab im dafür vorgesehenen Verfahren festzulegen.[46]) Aus kartellrechtlicher Sicht sind Freiheitsaspekte erst bei den Argumenten zu berücksichtigen, die auf die Außenwirkungen von Koppelungsgeschäften abstellen. Im Binnenverhältnis kann es allenfalls um Marktergebniskontrolle gehen, nämlich um Preiskontrolle über marktbeherrschende Unternehmen. Dies wird im folgenden behandelt.

4.2 Mißbrauchsargument

1321. Nach dem Mißbrauchsargument sollen Koppelungsgeschäfte einen unzulässigen *Marktmachtmißbrauch* darstellen, weil der Abnehmer wegen der Marktmacht des Anbieters einen „überhöhten" Preis zahlen muß oder der Preisdifferenzierung ausgesetzt

[46]) Vgl. in diesem Zusammenhang neuestens den Beschluß des BVerfG vom 7. Februar 1990, BB 1990, 440 zum Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters.

ist. Obwohl beide Aspekte denselben Punkt betreffen, nämlich die Wertabschöpfung des Anbieters, sollen sie getrennt behandelt werden.

4.2.1 Preisüberhöhung

1322. Schon im Zusammenhang mit dem Freiheitsargument wurde dargelegt, daß die Koppelungsbedingung des Anbieters eine *Erhöhung der Erwerbskosten des Abnehmers* darstellt. Das Mißbrauchsargument zielt nun darauf ab, daß der Anbieter eines Koppelungsgeschäftes einen um die Koppelungsbedingung erhöhten und damit überhöhten Preis für das koppelnde Gut verlangt und damit den Abnehmer ausbeutet. Schon von dieser Zielrichtung her kann es sich also nur gegen Koppelungsgeschäfte i.e.S. richten. Bei Koppelungsgeschäften i.w.S. dagegen besteht Abschluß- und Auswahlfreiheit des Abnehmers, so daß sich der Vorwurf des Ausbeutungsmißbrauchs in diesem Fall nur gegen den „überhöhten" Einzelpreis des koppelnden Gutes richten kann und somit zum allgemeinen Problem des „überhöhten" Preises wird. Koppelungsgeschäfte i.e.S. stellen demgegenüber eine besondere Variante des Problems des überhöhten Preises dar, weil die Koppelungsbedingung allein schon den Vorwurf der Ausbeutung rechtfertigen und somit ein Preisstrukturmißbrauch[47]) vorliegen könnte.

1323. Daher richtet sich das Mißbrauchsargument auch nur gegen einen marktmächtigen Anbieter, der seine Marktmacht bezüglich des koppelnden Gutes zur Durchsetzung des Koppelungsgeschäftes benutzt. Entscheidend ist der *Zwang des Abnehmers* zu der Alternative, entweder beide Güter abzunehmen oder keines. Das Mißbrauchsargument richtet sich also nicht gegen ein Koppelungsgeschäft, das der Abnehmer freiwillig wollte, selbst wenn der Anbieter marktmächtig war. In diesem Fall ist anzunehmen, daß dem Abnehmer der Preis des Koppelungsgeschäftes angesichts seiner Funktion angemessen erschien. Dies ist durchaus denkbar bei Koppelungsgeschäften zur Qualitätskontrolle, zur Risikoverteilung zwischen Anbieter und Abnehmer oder mit Kreditfunktion.

1324. Das Mißbrauchsargument wirft auch im Zusammenhang mit Koppelungsgeschäften die allgemeine Frage auf, ob *Preiskontrolle als Marktergebniskontrolle überhaupt wettbewerbspolitisch erwünscht* ist. Immerhin kann dagegen vorgebracht werden, daß das hohe Preisniveau schneller zur Erosion der marktbeherrschenden Stellung führt, weil es Anreiz für Neuzugänge oder Expansion bereits vorhandener Wettbewerber oder für Substitutionswettbewerb durch mehr Innovation ist. Eine Marktergebniskontrolle, die Preisherabsetzung bezweckt, kann somit zur Stabilisierung der Marktstruktur führen. Entsprechendes gilt auch für eine Marktergebniskontrolle, die die Untersagung von Koppelungsgeschäften bezweckt. Die Gemeinschaft der unzufriedenen Abnehmer des marktmächtigen Anbieters, die das gekoppelte Gut überhaupt nicht oder zumindest nicht von ihm wollen, stellen den zukünftigen Markt für Newcomer und expandierende Wettbewerber auf dem Markt für das koppelnde Gut dar. Diese allgemeine Frage nach dem Sinn der Marktergebniskontrolle liegt außerhalb der Untersuchung.

1325. Geht man davon aus, daß Marktergebniskontrolle zumindest *als Notbehelf* erwünscht ist, stellt sich das Problem, zu bestimmen, welcher Preis als überhöht anzusehen ist. Dieses Problem stellt sich auch bei Koppelungsgeschäften. Es geht darum festzustellen, ob der Preis für das koppelnde Gut überhöht ist. Es muß daher in zwei Schritten geprüft werden: Zunächst muß der Preis für das koppelnde Gut ermittelt werden; dann muß dieser Preis dem „richtigen" Preis gegenübergestellt werden. Der zweite Prüfungsschritt muß bei jeder Preiskontrolle gemacht werden. Die damit verbundenen Schwierigkeiten sind bekannt; sie betreffen kein für Koppelungsgeschäfte spezifisches Problem. Der erste Prüfungsschritt ist dagegen nur bei Koppelungsgeschäften nötig: Der für das koppelnde Gut ausgewiesene Einzelpreis entspricht nicht dem wahren Preis, weil die Koppelungsbedingung als preiserhöhender Faktor hinzutritt und weil das Gesamtergebnis durch den Preis für das gekoppelte Gut maßgeblich beeinflußt wird. Erst recht muß der Preis für das gekoppelte Gut ermittelt werden, wenn kein Einzelpreis, sondern nur der Paketpreis ausgewiesen wird.

1326. Der Preis für das koppelnde Gut (P_{m1}) berechnet sich nach folgender *Formel*:

$$p_{m1} = p_{1+2} - \Delta p_{c2} + c_{t2} + g^V$$

Dabei steht (p_{1+2}) für den Gesamtpreis des Koppelungsgeschäftes, sei es der ausgewiesene Gesamtpreis, sei es die Summe der ausgewiesenen Einzelpreise für koppelndes und gekoppeltes Gut. (Δp_{c2}) steht für den Erlös, den der Abnehmer für die Weiterveräußerung des gekoppelten Gutes erzielen könnte. Es kommt nicht auf die konkrete Situation des Abnehmers an, sondern darauf, welchen Erlös ein fiktiver Dritter in der Situtions des Abnehmers erzielen könnte; nur dann liegt der nötige Marktbezug vor. (Δp_{c2}) muß abgezogen werden, weil die Verwertungsmöglichkeit einen preismindernden Faktor darstellt. (c_{t2}) steht für die Transaktionskosten, die bei der Veräußerung des gekoppelten Gutes entstehen. Sie müssen nach Plausibilitätserwägungen geschätzt werden. Dabei ist wiederum auf einen fiktiven Dritten abzustellen. (g^V) schließlich steht für den angemessenen Gewinn, der im Secondhand-Markt für das gekoppelte Gut normalerweise zu erzielen ist.

1327. Diese Formel gilt nur für den Fall, daß eine Veräußerung des gekoppelten Gutes möglich ist, und sei es durch Verschenken. Muß das gekoppelte Gut jedoch entsorgt werden, dann muß mit folgender *Formel* gerechnet werden:

$$p_{m1} = p_{1+2} + c_r + g^A$$

(cr) steht für die Abfallbeseitigungskosten, (g^A) für den angemessenen Gewinn in der Abfallbeseitigungsbranche. Genau genommen müßte ermittelt werden, welche der beiden Weitergabemöglichkeiten günstiger ist, ob die Veräußerung oder die Abfallbeseitigung. Vom Ergebnis hinge dann ab, welche der beiden Berechnungsformeln anzuwenden ist.

[47]) Mehr dazu unten in Abschnitt 4.2.3 in diesem Kapitel.

1328. Beide Formeln gelten nur für den Fall, daß eine feste Menge des gekoppelten Gutes zusammen mit dem koppelnden Gut abgegeben wird. Muß der Abnehmer eine Bezugsbindung eingehen, ist dies gesondert zu berücksichtigen. Ergänzend sei bemerkt, daß Koppelungsgeschäfte sich nicht dazu eignen, einen „doppelten Monopolpreis" zu fordern, dies ist aus ökonomischen Gründen nicht möglich. Da die Koppelungsbedingung stets einen preiserhöhenden Faktor darstellt, muß der Anbieter insoweit Preiszugeständnisse machen, um zum gewinnmaximierenden Preis zu gelangen.

4.2.2 Preisdifferenzierung

1329. Auch bei Koppelungsgeschäften, die im Zusammenhang mit einer Strategie der Preisdifferenzierung eingesetzt werden, setzt sich der Anbieter dem Vorwurf aus, er *beute die Abnehmer aus*. Während bei der Marktergebniskontrolle im Grundfall des Ausbeutungsmißbrauchs der Vergleichsmaßstab regelmäßig ein hypothetischer ist, weil der Anbieter eben gerade nicht den „angemessenen" Preis verlangt, kann im Fall der Preisdifferenzierung ein konkreter Vergleichsmaßstab angewendet werden, nämlich der niedrigste Preis, den der Anbieter von einem seiner Abnehmer verlangt. Alle Abnehmer, die in der Preisstaffelung höher liegen, bezahlen insoweit einen „überhöhten" Preis. Dabei müssen aber zwei Fälle unterschieden werden:

1330. Im Fall der Preisdifferenzierung zur gewinnmaximierenden Erhöhung der Abgabemenge des marktmächtigen Anbieters ist der niedrigste verlangte Preis zumindest gleich hoch wie der kompetitive Marktpreis des koppelnden Gutes. Die Abnehmer, die nicht den niedrigsten Preis zahlen, zahlen daher einen höheren Preis als den Wettbewerbspreis und werden insofern „ausgebeutet". Der niedrigste verlangte Preis kann dann als konkreter *Vergleichsmaßstab* herangezogen werden, ohne daß es der Ermittlung des „Als-ob-Wettbewerbspreises" oder des „angemessenen" Preises bedarf.

1331. Dagegen liegt im Fall des *Preiskampfes* durch Verkauf unter Selbstkosten der niedrigste verlangte Preis regelmäßig unter dem kompetitiven Marktpreis. Die dadurch erlittenen Verluste gleicht der Anbieter im Wege der Mischkalkulation durch entsprechend höhere Preise bei anderen Abnehmern aus. Hier werden die Abnehmer, die den höheren Preis zahlen müssen, nur insoweit ausgebeutet, als sie mehr als den kompetitiven Marktpreis bezahlen müssen. Der im Preiskampfmarkt verlangte niedrigere Preis kann dann nicht Vergleichsmaßstab sein.

1332. In beiden Fällen muß aber der Preis für das koppelnde Gut ermittelt werden, ohne den der Vorwurf der Preisüberhöhung nicht begründet werden könnte. Insoweit unterscheidet sich die Marktergebniskontrolle in Fällen der Preisdifferenzierung nicht vom Grundfall der Preisüberhöhung. Es kann daher auf die obigen Überlegungen verwiesen werden.

1333. Bei Koppelungsgeschäften zur *Simulation von Preisdifferenzierung* wäre eine Marktergebniskontrolle verfehlt. Hier wird kein Abnehmer durch einen überhöhten Preis ausgebeutet. Die Eigenart dieser Koppelungsgeschäfte liegt ja gerade darin, daß für die für alle Abnehmer gleiche Güterkoppelung ein gleicher Preis verlangt wird. Die damit erzielte Wertabschöpfung der Abnehmer ist allein in ihrer individuellen Wertschätzung der einzelnen Güter begründet.

4.2.3 Preisstrukturmißbrauch

1334. Die oben dargestellte Methode zur Berechnung des überhöhten Preises beim Koppelungsgeschäft bereitet in der praktischen Anwendung nicht nur etwas Mühe; sie ist auch mit *Unsicherheiten hinsichtlich der quantitativen Erfassung* der einzelnen Variablen belastet. Die Preisaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen wird dadurch über die ohnehin bestehenden praktischen Schwierigkeiten hinaus zusätzlich erschwert. Als Ausweg böte sich an, auf die Berechnung gänzlich zu verzichten und allein schon in der Koppelungsbedingung den die Marktergebniskontrolle rechtfertigenden Umstand zu erblikken. Das Ziel der Marktergebniskontrolle wäre dann nicht die Festsetzung einer Preisobergrenze mit den damit implizierten Unzulänglichkeiten, sondern schlicht die Untersagung der Koppelung.[48])

1335. An dieser Vorgehensweise ist zunächst richtig, daß die Koppelungsbedingung selbst einen *preiserhöhenden Faktor* darstellt. Mit der Untersagung der Koppelung würde er beseitigt. Andererseits knüpft die Marktergebniskontrolle an den „überhöhten" Preis an. Bloße Preisunterschiede reichen nicht aus. Die Preisüberhöhung muß auch beträchtlich sein, um die Marktergebniskontrolle als Notbehelf überhaupt rechtfertigen zu können. Dies ist nur möglich, wenn man sich das quantitative Ausmaß der Preisüberhöhung klarmacht. Die Untersagung der Koppelung ohne eine Berechnung der Preisüberhöhung würde demgegenüber eine an den tatsächlichen Verhältnissen vorbeigehende Maßnahme sein, die sich nicht mehr rechtfertigen ließe. Auch würde die Möglichkeit ausgeblendet, daß dem Abnehmer durch die Koppelung mit einem preisgünstigen gekoppelten Gut ein Nachlaß gewährt werden soll, also gerade keine Preisüberhöhung vorliegt.

1336. Die Annahme eines Preisstrukturmißbrauchs fußt auf der Annahme, daß es auch einen *qualitativen Preismißbrauch* gebe. Diese Annahme geht jedoch fehl. Der Preis ist stets ein quantitativer Wettbewerbsparameter, der weder schlecht noch gut, sondern nur hoch oder niedrig sein kann. Das Konzept des Preisstrukturmißbrauchs stößt daher zumindest bei Koppelungsgeschäften auf Grenzen. An der oben dargestellten Methode zur Berechnung des überhöhten Preises beim Koppelungsgeschäft führt kein Weg vorbei.

---

[48]) Vgl. Monopolkommission, Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle, Sondergutachten 1, Baden-Baden 1975, Tz. 7, 46.

4.3 Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit des Abnehmers

1337. Auch das Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit des Abnehmers sowie die im folgenden dargestellten Argumente der Irreführung und der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers beziehen sich auf das *Binnenverhältnis zwischen Abnehmer und Anbieter des Koppelungsgeschäftes*. Koppelungsgeschäfte sollen demnach unzulässig sein, weil sich der Abnehmer nicht unbeeinflußt vom Anbieter für das Koppelungsgeschäft, speziell das gekoppelte Gut, entscheiden kann. Während aber die oben behandelten Freiheits- und Mißbrauchsargumente an die marktmächtige Stellung des Anbieters anknüpfen, durch die der Abnehmer in das Koppelungsgeschäft gezwungen wurde, ist hier die zwangfreie Beeinflussung, ja „Überredung" des Abnehmers im Blickpunkt. Auch hat die Preisauszeichnung bei der bisherigen Diskussion keine Rolle gespielt, weil es nur auf die ökonomischen Wirkungen auf den informierten Abnehmer ankam. Nun aber steht das Informationsproblem des Abnehmers im Vordergrund. Die folgenden drei Argumente sind im Lauterkeitsrecht geläufig. Im Kartellrecht werden sie kaum angesprochen. Entsprechend kurz werden sie daher im folgenden behandelt.

1338. Nach dem Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit sollen Koppelungsgeschäfte deshalb unzulässig sein, weil diese Absatzstrategie es dem Abnehmer unmöglich mache, die Preisgünstigkeit des Angebots durch einen Vergleich mit den sonstigen Preisen des Anbieters oder mit den Preisen der Wettbewerber festzustellen.[49] Das Argument betrifft sowohl eine *tatsächliche* als auch eine *normative* Ebene: In tatsächlicher Hinsicht ist zu fragen, ob der Abnehmer wirklich keine oder nur eine erschwerte Vergleichsmöglichkeit hat. Fällt die Antwort positiv aus, soll damit zugleich ein normatives Urteil gefällt sein: Koppelungsgeschäfte seien dann schon deshalb unzulässig, weil der Abnehmer in seinem Recht auf uneingeschränkte Vergleichsfreiheit eingeschränkt werde.

1339. Das Argument trifft in tatsächlicher Hinsicht weitgehend nicht zu, jedenfalls nicht in normativer Hinsicht. Bei sogenannten offenen Koppelungsgeschäften, bei denen die Einzelpreise ausgewiesen werden, hat der Abnehmer die Vergleichsmöglichkeit hinsichtlich der Einzelpreise. Bei verdeckten Koppelungsgeschäften i.w.S. ist die Vergleichsmöglichkeit erschwert, weil der Abnehmer nach den Einzelpreisen fragen muß. Diese Erschwerung ist aber so minimal, daß sie in normativer Hinsicht vernachlässigt werden sollte. Bei verdeckten Koppelungsgeschäften i.e.S. besteht zwar keine Vergleichsmöglichkeit hinsichtlich der Einzelpreise. Dies spielt aus normativer Sicht aber keine Rolle, weil der Abnehmer die Güter vom Anbieter ohnehin nicht einzeln bekommen kann. Abschließend sei darauf hingewiesen, daß hinsichtlich des Gesamtpreises des Koppelungsgeschäftes stets Vergleichsmöglichkeit besteht.

[49] Vgl. Urteil des OLG Hamm vom 15. Oktober 1987, GRUR 1988, 553, 554 „Video-Koppelungsangebot"; Urteil des OLG Hamm vom 22. Juni 1989, GRUR 1989, 923 „Auto und Urlaub".

4.4 Argument der Irreführung des Abnehmers

1340. Ein weiteres Argument gegen die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften lautet, daß der Abnehmer durch das Koppelungsgeschäft dahin *irregeführt* werde, er bekomme ein besonders günstiges Preisangebot. In tatsächlicher Hinsicht muß zunächst festgestellt werden, daß der Anbieter des Koppelungsgeschäftes keine konkrete Angabe über die Preisgünstigkeit seines Angebotes macht. Sollten konkrete, begleitende Angaben vorliegen, so können diese selbständig verfolgt werden, wenn sie irreführend sind; das Verbot des Koppelungsgeschäftes würde jedoch über das Ziel hinausschießen. Der Anbieter erzeugt allenfalls den allgemeinen Eindruck der Preisgünstigkeit. Dies stellt jedoch keine überprüfbare Angabe dar, so daß das Argument der Irreführung schon deshalb nicht überzeugen kann. Im übrigen ist zweifelhaft, auf was sich das Argument bezieht, auf die Preisgünstigkeit des koppelnden Gutes, auf die Preisgünstigkeit des gekoppelten Gutes oder auf die Preisgünstigkeit des Koppelungsgschäftes insgesamt. Auch ist unklar, ob es sich auf eine Irreführung des Abnehmers über die Leistungsfähigkeit des Anbieters bezieht, d. h. ob sein Angebot im Vergleich zu seinen eigenen, sonstigen Angeboten preisgünstig ist, oder ob es sich auf dessen Wettbewerbsfähigkeit bezieht, d. h. ob sein Angebot im Vergleich zu Angeboten von Wettbewerbern besonders preisgünstig ist. Schließlich trifft auch das Argument der Preisverschleierung nicht zu, namentlich nicht bei Zugaben, Vorspannangeboten, Lockvogelangeboten. Es mag sein, daß der Abnehmer den indirekten Preisnachlaß, den er durch diese Angebote erhält, über den Preis des gekoppelten Gutes selbst finanziert. Eine Vollfinanzierung liegt jedoch regelmäßig nicht vor, weil sonst der Werbeeffekt zumindest langfristig entfällt. Selbst im Fall der Teilfinanzierung wären die Angebote für den Abnehmer aber noch vorteilhaft.

1341. Diese Differenzierungen in tatsächlicher Hinsicht können für die normative Betrachtung dahingestellt bleiben, weil die Irreführungsgefahr stets durch die *Vergleichsmöglichkeit des Abnehmers* kompensiert ist. Man muß vom Abnehmer verlangen, daß er vergleicht. Dies ist ihm stets möglich. Das Argument der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit trifft nicht zu.[50]

4.5 Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers

1342. Nach dem Argument der *unsachlichen Beeinflussung* des Abnehmers sollen Koppelungsgeschäfte unzulässig sein, weil sie den Abnehmer hinsichtlich seiner Abnahmeentscheidung unsachlich beeinflussen. Die unsachliche Beeinflussung soll von dem einen, dem koppelnden Gut ausgehen. Man denkt dabei an preislich besonders attraktive Güter, wie Vorspannangebote oder Lockvogelangebote. Auch unentgeltlich gewährte koppelnde Güter wie Zuga-

[50] Vgl. dazu oben Abschnitt 4.3 in diesem Kapitel.

ben gehören hierher. Eine Sonderstellung nehmen aleatorische Veranstaltungen wie Preisausschreiben, Preisrätsel, Gratisverlosungen, Gewinnspiele u. a. ein. Auch die Marktmacht des Anbieters im Markt für das koppelnde Gut hat einen Platz unter dem Aspekt der unsachlichen Beeinflussung; dies wird von den Vertretern des Argumentes der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers jedoch übersehen.

1343. In tatsächlicher Hinsicht läßt sich nicht leugnen, daß der Abnehmer durch das Angebot eines besonders attraktiven koppelnden Gutes beeinflußt wird, auch das gekoppelte Gut abzunehmen. Ob diese Beeinflussung *„unsachlich"* ist, ist eine normative Frage; sie ist grundsätzlich zu verneinen. Bei Koppelungsgeschäften i. e. S. weiß der Abnehmer genau, daß er den Vorteil des koppelnden Gutes nicht ohne den Nachteil des gekoppelten Gutes bekommt. Entscheidet er sich dennoch für das Koppelungsgeschäft, so deshalb, weil es nach Abwägung der Vor- und Nachteile für ihn immer noch attraktiv ist. Es handelt sich um einen ganz normalen Vorgang, der bei jedem Gut vorgenommen wird. Beispielsweise muß bisweilen attraktives Design gegen mangelhafte Funktion oder hohen Preis oder es müssen bestimmte funktionelle Vorteile des Produkts gegen seine Nachteile abgewogen werden. Sieht man das Koppelungsgeschäft i. e. S. als neues Gut, verliert das Argument der unsachlichen Beeinflussung seine Wirkung. Der Wettbewerb wird lediglich auf eine andere Stufe verlagert, weg von den einzelnen Komponenten, hin zur Kombination. Eine „Bestechung" liegt nicht vor, weil der Abnehmer Vor- und Nachteile selbst tragen muß. Diese Überlegung gilt selbst dann, wenn der Anbieter im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig ist. Eine Ausnahme ist nur für Koppelungsgeschäfte i. e. S. zu machen, in denen aleatorische Veranstaltungen mit anderen Gütern gekoppelt sind. Zwar ist auch hier zweifelhaft, ob eine unsachliche Beeinflussung vorliegt. Die Unzulässigkeit des Koppelungsgeschäftes läßt sich aber damit rechtfertigen, daß entgeltliche aleatorische Veranstaltungen und damit das Abwägen der Vor- und Nachteile in der deutschen Rechtsordnung dem freien Markt entzogen sind.[51])

1344. Bei Koppelungsgeschäften i.w.S. ist die Bewertung ähnlich. Hinzu kommt, daß das gekoppelte Gut erst durch die weitere Entscheidung des Abnehmers abgenommen wird. Allein in dem Angebot eines preislich attraktiven koppelnden Gutes ist *kein psychologischer Kaufzwang* zur Abnahme des gekoppelten Gutes zu sehen. Erst wenn weiteres Verhalten des Anbieters hinzukommt, z. B. Drängen während des Verkaufsgespräches, kann von unzulässigem psychologischen Kaufzwang gesprochen werden; dann ist das Koppelungsgeschäft unzulässig. Das Ausnutzen des Verbundeffektes stellt ebenfalls keine unsachliche Beeinflussung dar. Jeder Anbieter hat die Chance, davon zu profitieren, daß die Abnehmer Transaktionskosten sparen wollen und deshalb auch teurer einzukaufen gewillt sind — der „Tante Emma-Laden um die Ecke" ist typisches Beispiel.

[51]) Vgl. § 286 StGB; § 762 BGB; § 1 III 2 ZugabeVO.

4.6 Wettbewerbsargument

1345. Eng verwandt mit dem Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers ist das Wettbewerbsargument. Danach sollen Koppelungsgeschäfte schon deshalb unzulässig sein, weil hinsichtlich des gekoppelten Gutes kein „competition on the merits", kein *Leistungswettbewerb*, stattfinde. Vom Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers unterscheidet sich das Wettbewerbsargument dadurch, daß es vollständig von der subjektiven Seite des Abnehmers abstrahiert. Allein schon aus der Tatsache, daß das gekoppelte Gut nicht ausschließlich mit seinen Eigenschaften im Wettbewerb steht, sondern sich solche vom koppelnden Gut „borgt", soll die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften folgen.[52])

1346. Für die tatsächliche Ebene des Wettbewerbsargumentes genügt es, kurz festzustellen: Sämtliche Vor- und Nachteile des koppelnden Gutes, die der Abnehmer gegen die Vor- und Nachteile des gekoppelten Gutes abwägt, sind auch *„geborgte" Eigenschaften* des gekoppelten Gutes. Auf der normativen Ebene hat der Bezugspunkt entscheidende Bedeutung: Dieser kann bei Koppelungsgeschäften i. e. S. — wie beim Argument der unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers — sinnvollerweise nicht das gekoppelte Gut sein. Der Wettbewerb spielt sich hier nicht auf dem Markt des gekoppelten Gutes, sondern des Koppelungsgeschäftes selbst ab. Damit ist dem Wettbewerbsargument von vornherein der Boden entzogen.

Doch selbst wenn man von diesem prinzipiellen Einwand einmal absieht, ist das Wettbewerbsargument in sich nicht schlüssig. Im Kern geht es um die Frage der Grenzziehung: Welche Eigenschaften sind „geborgt", welche nicht? Diese Frage stellt sich zum einen im Hinblick auf den Wettbewerb einzelner Güter untereinander, zum anderen im Hinblick auf die Zwei-Güter-Frage für Koppelungsgeschäfte.

1347. Es steht außer Frage, daß ein Gut hinsichtlich mehrerer Eigenschaften mit anderen Gütern im Wettbewerb stehen kann und hiergegen nichts einzuwenden ist. Es geht hier eben um das jeweilige *Verhältnis von Vor- und Nachteilen* der konkurrierenden Güter. Der Wettbewerb entscheidet, welches Verhältnis gewünscht ist; dieses Angebot setzt sich dann durch. Doch selbst das Angebot eines Gutes umfaßt regelmäßig mehr als ausschließlich die Eigenschaften des Gutes selbst. So spielen der Goodwill des Anbieters, seine Servicefreundlichkeit, das Ambiente des Geschäftslokals, die räumliche Entfernung zum Abnehmer usw. eine beträchtliche Rolle. All dies sind Eigenschaften, von denen man sagen könnte, sie hafteten dem angebotenen Gut nicht selbst an, seien also „geborgt". Sollen sie deshalb nicht Gegenstand des Wettbewerbes sein? Dies zu sagen, läge in der Konsequenz des Wettbewerbsargumentes. Dieses Ergebnis ist jedoch unvertretbar. Soweit ersichtlich, wird es auch von niemandem vertreten. Es gibt keinen überzeugenden Grund, hier die Grenze zu ziehen.

[52]) So z. B. im Urteil des KG vom 26. Januar 1977, WuW/E OLG 1767, 1773 „Kombinationstarif".

1348. Ebenso fraglich ist es, bei Koppelungsgeschäften i.e.S. die *Grenze* zu ziehen zwischen den Eigenschaften, die unmittelbar dem koppelnden Gut, und solchen, die unmittelbar dem gekoppelten Gut anhaften. Auch hier handelt es sich ja um ein Angebot, dessen Vor- und Nachteile abzuwägen sind. Ein relevanter Unterschied zum Angebot eines einzelnen Gutes ist nicht ersichtlich. Gleichwohl soll nach dem Wettbewerbsargument zwischen dem koppelnden und dem gekoppelten Gut die Grenzziehung erfolgen. Es fehlt jedoch regelmäßig die Begründung.

1349. Besonders fragwürdig erscheint die Grenzziehung zwischen koppelndem und gekoppeltem Gut jedoch, wenn man die Zwei-Güter-Frage zum Vorliegen eines Koppelungsgeschäftes berücksichtigt. Wird sie verneint, also lediglich ein Gut erkannt, so wird dadurch gleichzeitig das (inkonsequent verstandene) Wettbewerbsargument eliminiert. Die Frage, wo die Grenzziehung zwischen „geborgten" und eigenen Eigenschaften liegt, ist so keiner präzisen Antwort zugänglich. Letztlich läuft die Prüfung darauf hinaus, ob die Koppelung „willkürlich" oder „unvernünftig" erscheint — eine Prüfung, die anhand eines rational nachvollziehbaren Maßstabes nicht erfolgen kann. Da freier Wettbewerb hinsichtlich seiner Ergebnisse stets offen ist, bleibt die Prüfung dezisiv. Mit Hilfe des Wettbewerbsargumentes und der Zwei-Güter-Frage ließe sich dann die Unzulässigkeit nahezu eines jeden Angebotes begründen, sofern es — aus welchen Gründen auch immer — unerwünscht erscheint.

1350. Schließlich muß noch das hinter dem Wettbewerbsargument stehende *Wettbewerbsverständnis* offengelegt werden. Es geht dahin, daß Wettbewerb sich auf Märkten abzuspielen hat, die durch eine Vielzahl simpler und homogener Güter gekennzeichnet sind. Komplexe Güter, Produktdifferenzierung, neue Güterkombinationen, Geltungsnutzen und dergleichen haben in diesem Wettbewerbsverständnis keinen Platz. Es geht damit aber an den Realitäten vorbei. Zudem wäre ein solches Wettbewerbsgeschehen auch nicht wünschenswert, weil es den Variantenreichtum, die Innovation und zu einem guten Stück auch die Effizienz des Marktgeschehens auf ein nicht begründbares Maß zurückschneidet.

1351. Dies gilt insbesondere für die Mehrzahl der oben dargestellten Funktionen von Koppelungsgeschäften. Gegen verbesserte Qualitätskontrolle, die Wahrnehmung von Kostenvorteilen durch gemeinsamen Vertrieb oder gemeinsame Produktion, die Lösung technischer Komplementarität, die Risikoverteilung zwischen Anbieter und Abnehmer, die Kreditfunktion und die Optimierung von Absatzchancen läßt sich nichts einwenden. Auch viele Fallgruppen zur Verdeckung der Preisberechnung sind unter Wettbewerbsaspekten wünschenswert. Es sei an den Ausbruch aus einem Preiskartell oder aus einem engen Oligopol und den Preiskampf im Markt für das gekoppelte Gut erinnert, wo Koppelungsgeschäfte wenigstens etwas Wettbewerb erst möglich machen. Aber auch die Hebelfunktion ist als Wettbewerbsform zu akzeptieren, wenn das koppelnde Gut preislich besonders attraktiv oder unentgeltlich angeboten wird. Wer hier mit dem Wettbewerbsargument für die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften plädiert, setzt sich dem Verdacht aus, den Wettbewerb dämpfen zu wollen, etwa um die Wettbewerber zu schützen.

1352. Die obigen Ausführungen gelten auch für den *marktmächtigen Anbieter*. Das Wettbewerbsargument gibt nichts dafür her, ihn besonders zu behandeln. So mag zwar z. B. die Hebelfunktion bedenklich sein, wenn der Anbieter im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig ist. Die Unzulässigkeit des Koppelungsgeschäftes läßt sich dann aber nur mit den speziell auf den marktmächtigen Anbieter zugeschnittenen Argumenten begründen. Das konturenlose Wettbewerbsargument taugt dazu nicht.

1353. Die Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften i.w.S. kann mit dem Wettbewerbsargument noch weniger begründet werden[53]). Hier hat ja der Abnehmer die Wahl zwischen der Einzelabnahme und dem Koppelungsgeschäft. Das Koppelungsgeschäft bietet ihm also eine weitere Alternative, die somit nur wettbewerbsfördernd sein kann. Der Begriff „Leistungswettbewerb" ist jedenfalls im Hinblick auf Koppelungsgeschäfte eine Leerformel, mit der sich die Zulässigkeit eines bestimmten Koppelungsgeschäfts willkürlich bejahen oder verneinen läßt.

4.7 Verdrängungs-, Monopolisierungs- und Marktzutrittsschrankenargument

1354. Für die kartellrechtliche Beurteilung von Koppelungsgeschäften kommt es vor allem auf ihre *Außenwirkungen* an. Die folgenden *drei Argumente* befassen sich damit. Sie führen das Augenmerk auf die Verdrängung von Anbietern, die mit dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Wettbewerb stehen, und betreffen jeweils eigenständige Facetten. Das *Verdrängungsargument* beschäftigt sich allgemein mit der Verdrängungswirkung. Das *Monopolisierungsargument* richtet das Augenmerk auf eine besonders starke Verdrängung, die so weit geht, daß der Anbieter marktmächtig wird. Das *Marktzutrittsschrankenargument* schließlich berücksichtigt die Verdrängungswirkung von Koppelungsgeschäften auf potentielle Wettbewerber. Im folgenden werden diese drei Facetten zusammengefaßt.

4.7.1 Tatsächliche Ebene

1355. Denkbar sind Verdrängungswirkungen nicht nur im Markt für das gekoppelte Gut, sondern auch im Markt für das koppelnde Gut. Namentlich bei Zugaben, Vorspannangeboten und Lockvogelangeboten werden Wettbewerber im Markt für das koppelnde Gut verdrängt. Diese Verdrängung ist jedoch zeitlich begrenzt, weil bei derartigen Angeboten das koppelnde Gut ständig gewechselt werden muß.[54]) Die Verdrängungswirkung beruht auf dem günstigen Preis des koppelnden Gutes, kann daher wettbewerbspolitisch nicht bedenklich sein. Gleichwohl befaßt sich ein großer Teil der UWG-Rechtsprechung

[53]) Anderer Ansicht offenbar das KG in seinem Urteil vom 26. Januar 1977, WuW/E OLG 1767, 1773 „Kombinationstarif".

[54]) Vgl. oben unter Abschnitt 3.1.2 in diesem Kapitel.

gerade mit solchen Angeboten. In einigen Fällen liegt auch eine Kampfpreisunterbietung vor. In seltenen, besonders gelagerten Fällen schließlich kann es zu einem Rückkoppelungseffekt kommen: Die nahezu vollständige Verdrängung von Wettbewerbern aus dem Markt für das gekoppelte Gut kann zu einer Verdrängungswirkung im Markt für das koppelnde Gut führen. Im folgenden werden diese Wirkungen vernachlässigt.

1356. Für die *kartellrechtliche Beurteilung* steht ganz im Vordergrund die Verdrängungswirkung im Markt für das gekoppelte Gut. Nach dem Verdrängungsargument sollen Koppelungsgeschäfte unzulässig sein, weil die Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut wegen des Koppelungsgeschäftes nicht zum Zug kommen. Eine derartige Verdrängung setzt freilich voraus, daß die Abnehmer ohne das Koppelungsgeschäft das Angebot der Wettbewerber angenommen hätten — eine nicht unproblematische Unterstellung. Keine Rolle spielt es, ob ein Koppelungsgeschäft i.e.S. oder ein solches i.w.S. vorliegt. Die Verdrängungswirkung ist in beiden Fällen gleich.

1357. Die Verdrängungswirkung kann nicht am Einzelfall festgemacht werden. Es müssen die Wirkungen auf den Markt insgesamt ins Auge gefaßt werden. Mit anderen Worten: Es geht um die Marktstruktur, die durch Koppelungsgeschäfte dadurch verändert wird, daß Abnehmer an den Anbieter gebunden werden. Die Verdrängungswirkung ist umso größer, je weniger freie Abnehmer übrig bleiben, je geringer also die Restnachfrage ist. Für Stärke und Dauerhaftigkeit der *Marktstrukturveränderung* kommt es entscheidend auf die zeitliche Wirkung und die Breitenwirkung von Koppelungsgeschäften an, wobei beide Wirkungen zusammen auftreten. Die zeitliche Wirkung hängt davon ab, ob der gebundene Abnehmer einer Bezugspflicht für das gekoppelte Gut unterliegt und wie lange diese andauert. Die Breitenwirkung hängt davon ab, wie der Markt für das koppelnde Gut mit dem Markt für das gekoppelte Gut verknüpft ist. Maßgebend sind die Marktstellung des Anbieters im Markt für das koppelnde Gut und der Nachfragezusammenhang.

1358. Der Nachfragezusammenhang ist stets aus der *Sicht des Marktes für das gekoppelte Gut* zu beurteilen. Er ist umso enger, je mehr Nachfrage im Markt für das gekoppelte Gut sich auch auf das koppelnde Gut erstreckt. Diese kann unter Umständen einen sehr kleinen Marktanteil im Markt für das koppelnde Gut ausmachen. Gleichwohl kann dann die Verdrängungswirkung des Koppelungsgeschäftes erheblich sein. Die Sicht vom Markt für das koppelnde Gut her läßt aber keine zwingenden Schlüsse auf die Verdrängungswirkung zu. Der Nachfragezusammenhang des Marktes für das gekoppelte Gut zum Markt für das koppelnde Gut geht über den Verwendungszusammenhang des gekoppelten Gutes zum koppelnden Gut hinaus. Ein Verwendungszusammenhang zwischen beiden Gütern liegt dann vor, wenn der Verwendungszweck des gekoppelten Gutes mit der Verwendung des koppelnden Gutes verknüpft ist. Der Verwendungszusammenhang kann so eng sein, daß das gekoppelte Gut nur zusammen mit dem koppelnden Gut verwendet werden kann; er kann aber auch in vielfältigen Abstufungen weiter sein. Je enger der Verwendungszusammenhang beider Güter ist, umso enger wird auch der Nachfragezusammenhang beider Märkte sein. Umgekehrt gilt dies aber nicht.

1359. Im Zusammenhang mit der Verdrängungswirkung von Koppelungsgeschäften kommt es nicht auf die allgemeine Marktstellung des Anbieters an. Vielmehr entscheidet die *spezielle Stellung in dem Teilmarkt*, der sich gerade aus den Nachfragern des Marktes für das gekoppelte Gut zusammensetzt. Dies bedeutet, daß die nach allgemeinen Kriterien, insbesondere nach Marktanteilen zu ermittelnde Marktmacht des Anbieters im Markt für das koppelnde Gut nicht unbedingt erforderlich ist, um die Verdrängungswirkung der Koppelungsgeschäfte zu bejahen. Ein solcher Fall liegt etwa dann vor, wenn der Markt für das koppelnde Gut nach Zahl der Abnehmer weitaus größer ist als der Markt für das gekoppelte Gut. Die gebundenen Abnehmer stellen dann unter Umständen nur einen sehr kleinen Marktanteil im Markt für das koppelnde Gut dar. Ist aber die erste Bedingung, der enge Nachfragezusammenhang beider Märkte, gegeben, ist die Verdrängungswirkung im Markt für das gekoppelte Gut trotz fehlender Marktmacht des Anbieters erheblich. Allerdings bindet der marktmächtige Anbieter, insbesondere der Monopolist, zumindest auch die relevanten Abnehmer, nämlich die Nachfrager des Marktes für das gekoppelte Gut, durch Koppelungsgeschäfte in einem solchen Umfang an sich, daß eine erhebliche Verdrängungswirkung im Markt für das gekoppelte Gut eintritt. Der nach allgemeinen Kriterien marktmächtige Anbieter erfüllt daher als Daumenregel regelmäßig die zweite Bedingung, die relevante Marktstellung im Markt für das koppelnde Gut. Voraussetzung ist jedoch, daß man nicht zu geringe Anforderungen an die Feststellung von Marktmacht stellt und daß ein enger Nachfragezusammenhang beider Märkte besteht.

1360. In diesem Zusammmenhang muß an die *Zwei-Güter-Frage* zum Vorliegen eines Koppelungsgeschäftes erinnert werden. Tendiert man dazu, die Zwei-Güter-Frage um so eher zu verneinen, je enger der Nachfragezusammenhang der beiden Märkte (Stichwort: Auffassung der angesprochenen Verkehrskreise) oder je enger der Verwendungszusammenhang der beiden Güter ist (Stichwort: funktioneller Zusammenhang), so schwächt man auf dieser Ebene das Verdrängungsargument um so mehr ab. Berücksichtigt man zusätzlich noch, inwieweit Koppelungsgeschäfte gängige Praxis sind (Stichwort: Handelsüblichkeit), wird das Verdrängungsargument weiter abgeschwächt. In Wahrheit geht es um die normative Frage, inwieweit die Verdrängung von Wettbewerbern hinzunehmen ist.

1361. Die obigen Ausführungen zeigten, inwieweit die Wettbewerber aus dem Markt für das gekoppelte Gut im Hinblick auf die Abnehmer des Koppelungsgeschäftes verdrängt werden. Damit wird aber nur ein *unvollständiges Bild* gezeichnet. Zu berücksichtigen ist, ob den Wettbewerbern nicht Alternativen offenstehen. Hierbei ist an den Anbieter des Koppelungsgeschäftes als Nachfrager für das gekoppelte Gut zu denken. Der Anbieter muß sich ja das gekoppelte Gut

verschaffen, bevor er es im Koppelungsgeschäft anbieten kann. Bezieht er es von seinen Wettbewerbern im Markt für das gekoppelte Gut, dann stellt sich ihre Verdrängung lediglich als Auswechselung des Geschäftspartners dar. Ihr Absatzvolumen muß dadurch nicht notwendigerweise schrumpfen. Im Gegenteil kann es einzelne Wettbewerber geben, die erst dadurch ihr Absatzvolumen erhöhen, wenn auch zu Lasten anderer Wettbewerber. Auch ist daran zu denken, daß das Absatzvolumen im Markt für das gekoppelte Gut insgesamt durch die Koppelungsgeschäfte erhöht wird. Schließlich hat ein Necomer durch das Koppelungsgeschäft die Chance, in den Markt für das gekoppelte Gut einzudringen, wenn er mit dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes zusammenarbeitet.

1362. Dies gilt nicht nur für den Fall des *marktmächtigen Anbieters*. Gerade wenn die Verdrängungswirkung darauf beruht, daß viele Wettbewerber des Anbieters des Koppelungsgeschäftes ihrerseits Koppelungsgeschäfte anbieten, reduziert sich die Verdrängung der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut sehr häufig auf die Auswechselung des Vertragspartners. Je mehr Anbieter von Koppelungsgeschäften es gibt, umso mehr Chancen haben die Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut, zumindest einen von diesen als alternativen Abnehmer zu gewinnen. In dieser Konstellation verlagert sich der Wettbewerb von der Bewerbung der Endabnehmer auf die Bewerbung der Anbieter von Koppelungsgeschäften. Als Beispiel sei das Erstausrüstergeschäft in der Automobilbranche genannt.

1363. Diese Wirkungen hängen von der mit dem Koppelungsgeschäft verfolgten *Funktion* ab. Dabei kann nach der Intention des Anbieters zwischen beabsichtigter und unbeabsichtigter Verdrängungswirkung unterschieden werden. Als Beispiele seien nur die Hebelfunktion und die Qualitätskontrolle genannt: Bei der Hebelfunktion ist die Verdrängung der Wettbewerber intendiert. Bei der Qualitätskontrolle sollen dagegen nur solche Wettbewerber ausgeschaltet werden, die Güter schlechter Qualität anbieten. An der Verdrängung von Wettbewerbern, die gute Qualität liefern, ist der Anbieter regelmäßig nicht interessiert, im Gegenteil: Sehr häufig will er sich den Wettbewerb unter den Zulieferern zunutze machen, um Qualitätsverbesserungen und Preisvorteile zu erzielen. Bei der überwiegenden Mehrzahl der übrigen Funktionen von Koppelungsgeschäften ist es ebenso: Der Anbieter hat ein eigenes Interesse daran, das Potential der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut zu erhalten. Das gekoppelte Gut stellt in diesen Fällen einerseits lediglich das Vehikel für die verfolgte Funktion dar, andererseits ist der Anbieter an dessen Absatz nicht interessiert. Demgegenüber beeinflußt es die Abnahmeentscheidung des Abnehmers, wie oben in Abschnitt 4.5 zum Argument der unsachlichen Beeinflussung dargestellt worden ist. Der Anbieter muß dafür Sorge tragen, daß das gekoppelte Gut den Wünschen seiner Abnehmer hinsichtlich Preis und Qualität möglichst nahekommt, da andernfalls der Absatz des Koppelungsgeschäftes und damit der Absatz des koppelnden Gutes leidet. Der Anbieter fährt in diesen Fällen besser, wenn er sich das Potential der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut zunutze macht. Er kann die durch die Wettbewerbskräfte entstehenden Preis-, Qualitäts- und Vielfaltsvorteile direkt in Vorteile des Koppelungsgeschäftes und damit in seine eigenen Vorteile hinsichtlich des koppelnden Gutes umsetzen. Regelmäßig wird er daher hier das gekoppelte Gut von den Wettbewerbern im Markt für das gekoppelte Gut beziehen.

1364. Als *Ergebnis* kann festgehalten werden, daß eine Verdrängungswirkung durch Koppelungsgeschäfte keineswegs regelmäßig erzeugt wird. Je verbreiteter Koppelungsgeschäfte im Markt für das koppelnde Gut sind, umso eher finden sich Anbieter dieser Koppelungsgeschäfte als alternative Abnehmer für die Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut. Im Falle des marktmächtigen Anbieters entspricht die Verdrängungswirkung häufig nicht den Interessen des Anbieters des Koppelungsgeschäftes, so daß er sie zu vermeiden sucht. Wo die Verdrängungswirkung vom Anbieter beabsichtigt ist, hängt sie von weiteren, recht engen Rahmenbedingungen ab. Am stärksten dürfte die Verdrängungswirkung zu spüren sein, wenn der Anbieter des Koppelungsgeschäftes die Hebelfunktion verfolgt, ein enger Nachfragezusammenhang zwischen dem Markt für das koppelnde und dem Markt für das gekoppelte Gut besteht und der Anbieter im Markt für das koppelnde Gut hinsichtlich des Teilmarktes, den die Abnehmer des gekoppelten Gutes bilden, einen großen Marktanteil besitzt. Diese Konstellation stellt aber keineswegs den Regelfall für Koppelungsgeschäfte dar. Schon von daher ist also das Verdrängungsargument stark einzuschränken.

4.7.2 Normative Ebene

1365. Bei der Frage, ob die Verdrängung von Wettbewerbern zur Unzulässigkeit von Koppelungsgeschäften führt, geht es um die *zentrale Frage des Wettbewerbsrechts*. Ein einheitliches Konzept konnte bisher nicht gefunden werden. Dies hängt mit der Ambivalenz eines jeden Vertragsabschlusses zusammen: Einerseits ist er wesentlicher Bestandteil funktionierenden Wettbewerbes, andererseits führt er wegen seiner Bindungswirkung stets zur Verdrängung von Wettbewerbern. Allein die Tatsache der Verdrängungswirkung kann also nicht das Verbot von Koppelungsgeschäften rechtfertigen.

4.7.2.1 Schutz des Wettbewerbes, nicht der Wettbewerber

1366. Die *Verdrängung von Wettbewerbern* wird zur Maß- und Gradfrage. Soweit sie durch funktionierenden Wettbewerb bewirkt wird, ist sie hinzunehmen. Es kann nicht Zweck des Wettbewerbsrechtes sein, erfolglose Wettbewerber vor den erfolgreichen zu schützen. Wettbewerbsrecht würde sonst das beseitigen, was es schützen soll, nämlich den Wettbewerb.

1367. Diese Argumentation ist jedoch insoweit problematisch, als nicht jedes wettbewerbliche Verhalten, das eine Verdrängungswirkung zeigt, zum schützenswerten Wettbewerb gerechnet werden kann.

Andernfalls würde jedes Wettbewerbsrecht obsolet. Die normative Frage wird somit lediglich auf die Frage verlagert, was schützenswerter Wettbewerb ist und was nicht. Diese Frage kann bekanntlich positiv nicht beantwortet werden. Wettbewerb ist stets ein offener Prozeß, dessen Erscheinungsform und Ergebnisse nicht vorweg definiert werden können. Es kann allenfalls der Versuch unternommen werden, Wettbewerbsbeschränkungen oder -verfälschungen kenntlich zu machen. Dies bedeutet für Koppelungsgeschäfte, daß man sie nicht vorweg als unerwünschte Wettbewerbsform verbieten kann, nur weil sie in dem beschriebenen Umfang Verdrängungswirkung zeigen. Es muß vielmehr dargelegt werden, daß diese Verdrängungswirkung auf einer Wettbewerbsbeschränkung oder -verfälschung des Anbieters beruht. Gelingt dieser Nachweis nicht, ist die Verdrängungswirkung als Folge des Wettbewerbs mit Koppelungsgeschäften hinzunehmen.

4.7.2.2 Leistungswettbewerb/Nichtleistungswettbewerb

1368. Nach einer Ansicht soll die auf *Leistungswettbewerb* beruhende Verdrängung von Wettbewerbern grundsätzlich hinzunehmen sein. Soweit die Verdrängung auf Nichtleistungswettbewerb beruhe, komme es auf das Hinzutreten besonderer Umstände an. Koppelungsgeschäfte sind nun nach verbreiteter Ansicht nicht Ausdruck von Leistungswettbewerb. Es wurde bereits oben in Abschnitt 4.6 zum Wettbewerbsargument darauf hingewiesen, daß der Begriff „Leistungswettbewerb" im Hinblick auf Koppelungsgeschäfte eine Leerformel darstellt. Es besteht die Gefahr, daß er dazu benutzt wird, die weniger erfolgreichen Wettbewerber statt den Wettbewerb zu schützen. Es bleibt offen, warum in dem Angebot eines Koppelungsgeschäftes nicht das Angebot eines neuen Gutes und damit eine Leistung des Anbieters zu sehen ist.

4.7.2.3 Wettbewerberschutz als Reflex des Abnehmerschutzes

1369. Einen anderen Ansatz stellt es dar, den *Wettbewerberschutz als Reflex des Abnehmerschutzes* zu begreifen. Dies fußt auf der Erkenntnis, daß der Abnehmer als Schiedsrichter im Wettbewerb der konkurrierenden Anbieter fungiert. Letztlich beruht es auf seiner Entscheidung, welches Angebot sich auf dem Markt durchsetzt. Die damit einhergehende Verdrängung von Wettbewerbern ist hinzunehmen, weil diese ihr Handeln im Ordnungsrahmen des Wettbewerbes auf den Abnehmer hin auszurichten haben. Daraus folgt der Primat der Abnehmerentscheidung. Voraussetzung ist allerdings, daß die Entscheidung des Abnehmers frei erfolgt. Damit wird auf das Binnenverhältnis verwiesen. Die obige Untersuchung der einschlägigen Argumente hat jedoch gezeigt, daß sie nicht durchgreifen.[55]) Das Freiheitsargument reduzierte sich auf den Kostenaspekt. Aus dem Blickwinkel des Binnenverhältnisses erwies sich das Freiheitsargument als nicht überzeugend. Es fragt sich nun, ob die Wertungsfrage zur Freiheitsbeschränkung aus dem Blickwinkel des Außenverhältnisses, hier des Wettbewerberschutzes, anders zu beantworten ist. Diese Frage ist zu verneinen. Sieht man den Wettbewerberschutz lediglich als Reflex des Abnehmerschutzes, dann läuft die Wertungsfrage beim Verdrängungsargument parallel zur Wertungsfrage beim Freiheitsargument. Die Verdrängung von Wettbewerbern ist dann nur die Kehrseite der Medaille des Abnehmerschutzes. Mit der Ablehnung des Freiheitsargumentes ist daher zugleich das Verdrängungsargument abzulehnen. Das Konzept des Wettbewerberschutzes als Reflex des Abnehmerschutzes läuft somit leer.

4.7.2.4 Abnehmer- und Drittschutz als Reflex des Wettbewerberschutzes

1370. Das Konzept des Abnehmerschutzes als Reflex des Wettbewerberschutzes stellt die Umkehrung des obigen Konzeptes dar. Gleichwohl ist die Betrachtung nicht auf den *Wettbewerberschutz als Selbstzweck* gerichtet. Vielmehr soll der Wettbewerberschutz in den Dienst des Abnehmer- und Drittschutzes gestellt sein. Es kann hier nicht um den eigenständigen Schutz der Wettbewerber gehen, wie bereits oben in Abschnitt 4.7.2.1 gezeigt wurde. Im Vordergrund steht der Schutz des Wettbewerbsprozesses, der vom Primat der Abnehmerentscheidung getragen ist. Dem liegt der Gedanke zugrunde, daß ein effektiver Wettbewerberschutz gleichzeitig den besten Abnehmerschutz bedeutet, daß er jedoch nicht zum Bestandsschutz und zur Aufhebung des Wettbewerbes führen und somit dem Abnehmerschutz abträglich sein darf. Dabei sind auch Drittinteressen zu berücksichtigen. Es handelt sich daher um eine Maß- und Gradfrage.

4.7.2.5 Schutz der gebundenen/freien Abnehmer

1371. Hinsichtlich des Schutzes der durch das Koppelungsgeschäft gebundenen Abnehmer kann das Konzept des Abnehmerschutzes als Reflex des Wettbewerberschutzes grundsätzlich zu keinem anderen Ergebnis führen als das oben beschriebene Konzept des Wettbewerberschutzes als Reflex des Abnehmerschutzes. Es bleibt bei der zum Binnenverhältnis getroffenen Wertung. Für die gebundenen Abnehmer stellt sich die Koppelungsbedingung als preiserhöhender Faktor dar. Sie sind daher nur durch die *Marktergebniskontrolle* zu schützen.[56])

1372. Folglich kann es beim Wettbewerberschutz nicht um den *Schutz der gebundenen Abnehmer* gehen. Der Blick muß auf die Betroffenheit Dritter gerichtet werden. Im Zusammenhang mit Koppelungsgeschäften sind das die Abnehmer, die lediglich an einem der beiden Güter interessiert sind, die freien Abnehmer. Sie haben sich gerade nicht für das Koppelungsgeschäft entschieden. Die vom Anbieter des Koppelungsgeschäftes und seinen Abnehmern verursachte Verdrängungswirkung kann jedoch ihre Interessen beeinträchtigen. Es stellt sich die für das Wettbewerbsrecht zentrale Frage der Drittwirkung privatautonomen Verhaltens.

1373. Soweit durch Koppelungsgeschäfte *Wettbewerber verdrängt* werden, kann dies in zweierlei

[55]) Mit Ausnahme des psychologischen Kaufzwanges; dieser muß jedoch eigenständig bekämpft werden.

[56]) Vgl. oben Abschnitt 4.2 in diesem Kapitel.

Hinsicht Auswirkungen auf die freien Abnehmer haben: Zum einen kann ihre Auswahlfreiheit beschnitten sein, weil durch die Verringerung der Zahl der Wettbewerber die Zahl der zur Verfügung stehenden Optionen reduziert werden kann. Ob dies eintritt, hängt von der Marktstruktur im Einzelfall ab. Zum anderen kann die Verdrängung der Wettbewerber zu erhöhten Preisen für die freien Abnehmer führen. Als Ursachen kommen einerseits höhere Produktions- und Vertriebskosten, andererseits marktstrukturbedingte Verhaltensänderungen der Anbieter in Betracht. Bewirkt der Umsatzrückgang der von Verdrängung bedrohten Wettbewerber den Verlust von Größenvorteilen bei der Produktion und beim Vertrieb, so werden sich diese gezwungen sehen, höhere Preise von den freien Abnehmern zu verlangen, um die Kostensteigerung abzufangen. Verschlechtert sich die Marktstruktur durch die Verdrängungswirkung der Koppelungsgeschäfte erheblich, so kann das allgemeine Preisniveau wegen des oligopolistischen Parallelverhaltens oder gar der Kartellierung der wenigen übriggebliebenen Wettbewerber, schließlich wegen Monopolisierung durch den Anbieter des Koppelungsgeschäftes steigen.

1374. Es bleibt zu fragen, ob und inwieweit diese Drittwirkungen von Koppelungsgeschäften hinzunehmen sind. Dabei ist davon auszugehen, daß Koppelungsgeschäfte — wie die meisten vertikalen Absprachen — *wettbewerblich ambivalent* sind. In dem Angebot des Koppelungsgeschäftes ist das Angebot eines neuen Gutes zu sehen. Die Innovation besteht in der Kombination der beiden Güter. Dadurch wird der interbrand-Wettbewerb verstärkt, wenngleich dies auch zu Lasten derjenigen gehen kann, die an der Innovation nicht interessiert sind. Ein Verbot von Koppelungsgeschäften würde zwar die externen Effekte auf die freien Abnehmer beseitigen. Damit würden aber gleichzeitig dem Anbieter und den gebundenen Abnehmern die Chancen und Vorteile genommen, die Koppelungsgeschäfte bieten können. Es liegt also ein Konflikt zwischen den freien Abnehmern einerseits und den gebundenen Abnehmern und dem Anbieter andererseits vor. Die Lösung dieses Konfliktes stellt eine Wertungsfrage dar.

4.7.2.6 Ausgleich entgegengesetzter Handlungsfreiheiten

1375. Es geht nun nicht um den *Ausgleich im Binnenverhältnis* zwischen Anbieter und gebundenem Abnehmer.[57]) Es geht auch nicht um den Ausgleich zwischen Anbieter und Wettbewerber, weil der Wettbewerberschutz keinen eigenständigen Stellenwert besitzt. Die Frage des Schutzes der gebundenen Abnehmer als Reflex des Wettbewerberschutzes stellt sich hier nicht anders als in der obigen Diskussion.[58]) Es geht allein um die Frage, wie sich der Schutz der freien Abnehmer in dieses Gefüge einordnen läßt. Dabei ist vom Primat der Abnehmerentscheidung auszugehen. Die Marktentwicklung ist regelmäßig das Ergebnis der jeweiligen Abnehmerentscheidungen. Dies kann zu einem Konflikt zwischen Abnehmergruppen führen.

1376. Der *Konflikt* zwischen den gebundenen und den freien Abnehmern ist zugunsten der gebundenen Abnehmer zu lösen. Die freien Abnehmer müssen im Markt für das gekoppelte Gut Fernwirkungen aus dem Markt für das koppelnde Gut hinnehmen. Voraussetzung ist, daß die Entscheidung der gebundenen Abnehmer für das Koppelungsgeschäft frei erfolgt. Daher scheiden Koppelungsgeschäfte i.w.S. aus der weiteren Untersuchung aus: Sie sind stets zulässig, auch wenn der Anbieter marktmächtig ist, weil es den gebundenen Abnehmern attraktiver scheint als ein Einzelangebot.[59]) Daher sind die erste und zweite Stufe des Zwanges, der Verlust des Preisnachlasses[60]) und die Kosten für den Wechsel des Anbieters,[61]) keine relevante Freiheitsbeschränkung. Anders ist dies aber mit der dritten und vierten Stufe des Zwanges, bei denen der Anbieter marktmächtig ist.

1377. Im *Binnenverhältnis* stellt die Koppelungsbedingung einen preiserhöhenden Faktor dar. Ein Verbot von Koppelungsgeschäften würde zwar diesen preiserhöhenden Faktor beseitigen. Die Verhaltenskontrolle würde aber gleichwohl den Abnehmer nicht vor Ausbeutung schützen können, weil der marktmächtige Anbieter dann seinen Preis für das koppelnde Gut erhöhte. Im Außenverhältnis stellt die Koppelungsbedingung einen marktstrukturverschlechternden Faktor dar. Ein Verbot von Koppelungsgeschäften würde diesen beseitigen, ohne daß der Anbieter dem etwas entgegensetzen könnte.[62]) Durch eine Preiserhöhung für das koppelnde Gut blieben die Abnehmer gleichwohl frei, unter den Wettbewerbern im Markt für das gekoppelte Gut auszuwählen. Führen deren Abnahmeentscheidungen dann zu einer Verschlechterung der Marktstruktur, ist diese nach dem Primat der Abnehmerentscheidung hinzunehmen. Im Hinblick auf das Außenverhältnis macht die Verhaltenskontrolle also durchaus Sinn.

1378. Dabei geht es jedoch nicht um eine *allgemeine Marktstrukturverantwortung* des marktmächtigen Anbieters. Der Markt für das koppelnde Gut ist nicht das Ziel der Verhaltenskontrolle. Es geht lediglich darum, vom marktmächtigen Anbieter die nötige Rücksicht auf die schützenswerten Belange der freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut zu verlangen. Die Angebotsfreiheit des Anbieters sowie die Auswahlfreiheiten der gebundenen und freien Abnehmer müssen gegeneinander ausgeglichen werden. Den gebundenen Abnehmern gebührt der Vorrang, wenn ein Verbot von Koppelungsgeschäften ihnen ökonomische Nachteile bringen würde. Schafft das Koppelungsgeschäft jedoch keinerlei Vorteile für die gebundenen Abnehmer, geht die Koppelungspraxis also ausschließlich zu Lasten der freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut, ist es unzulässig. Danach gilt folgendes Ergebnis:

---

[57]) Vgl. oben Abschnitt 4.7.2.3 in diesem Kapitel.
[58]) Vgl. oben Abschnitt 4.7.2.5 in diesem Kapitel.
[59]) Einen Sonderfall stellt psychologischer Kaufzwang dar.
[60]) Vgl. oben Abschnitt 4.1.1.1 in diesem Kapitel.
[61]) Vgl. oben Abschnitt 4.1.1.2 in diesem Kapitel.
[62]) Bietet der Anbieter das Koppelungsgeschäft einem Abnehmer mit Verteilerfunktion (z. B. Groß-, Einzelhändler) an, bleibt ihm allenfalls der Weg der vertikalen Integration. Hier würde dann die Fusionskontrolle ansetzen.

4.8 Schlußfolgerung

1379. Koppelungsgeschäfte sind unzulässig, wenn folgende *vier Voraussetzungen* erfüllt sind:

— Der Anbieter ist im Markt für das koppelnde Gut marktmächtig,

— er gibt das koppelnde Gut nur unter der Bedingung ab, daß der Abnehmer auch das gekoppelte Gut abnimmt (Koppelungsgeschäft i. e. S.), und

— dadurch droht eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut,[63])

— es sei denn, das Koppelungsgeschäft trägt zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut bei.

1380. In der Praxis brauchen diese vier Voraussetzungen *nicht in der gegebenen Reihenfolge* geprüft zu werden. Es empfiehlt sich vielmehr, die Voraussetzungen zuerst zu prüfen, die im Hinblick auf die Tatsachenermittlung am leichtesten zu prüfen sind. Kurz sei auch die Frage der Verteilung von *Darlegungs- und Beweislast* angesprochen. Dabei ist von dem Grundsatz auszugehen, daß den Angreifer — die Kartellbehörde oder den Privatkläger — die Darlegungs- und Beweislast trifft. Nach der bisherigen Analyse kann nicht festgestellt werden, daß Koppelungsgeschäfte regelmäßig unzulässig und nur in Ausnahmefällen zulässig sind. Daher ist der Angreifer für das Vorliegen des Ausnahmefalles darlegungs- und beweispflichtig. Dieser Grundsatz schließt jedoch nicht aus, daß den Anbieter des Koppelungsgeschäftes hinsichtlich einzelner Voraussetzungen gleichwohl die Darlegungs- und Beweislast trifft. Im folgenden seien hierzu und zur Verankerung der Lösung im deutschen Kartellrecht kurze Hinweise gegeben.

4.8.1 Erste Voraussetzung: Koppelungsgeschäft i. e. S.

1381. An erster Stelle ist zu prüfen, ob ein Koppelungsgeschäft i. e. S. vorliegt. Fehlt es bereits an dieser Voraussetzung, *brauchen die weiteren Voraussetzungen nicht mehr geprüft zu werden.* Nur Koppelungsgeschäfte, die die Bedingungsdefinition erfüllen, können unzulässig sein. Koppelungsgeschäfte i.w.S. stellen keinen „Mißbrauch" im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB dar. Sie behindern Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut nicht „unbillig" im Sinne von § 26 Abs. 2 und 4 GWB. Sie lassen den gebundenen Abnehmern die Wahl zwischen der Abnahme des Koppelungsgeschäftes und der Einzelabnahme, „verpflichten" sie also weder im Sinne von § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB noch „beschränken" sie sie im Sinne von §§ 20, 21 GWB.

1382. Liegt kein Koppelungsgeschäft vor, weil die Zwei-Güter-Frage zu verneinen ist, *fehlt es schon am Ausgangspunkt.* Dies dürfte jedoch nur in Ausnahmefällen vorliegen. Deshalb sind die Voraussetzungen, die zur Verneinung der Zwei-Güter-Frage führen, vom Anbieter darzulegen und zu beweisen. Hinsichtlich der Feststellung, ob ein Koppelungsgeschäft i. e. S. vorliegt, ist zu differenzieren: Hat der Anbieter offiziell nur die Kombination beider Güter im Angebot, muß er darlegen und beweisen, daß er auf Aufforderung der Abnehmer die Güter auch separat abgibt. Auch liegt es dann an ihm darzulegen, daß die Abnehmer aus freien Stücken nur die Kombination wollten oder daß er seine Marktmacht nicht als Zwang eingesetzt hat. Dabei ist zu unterstellen, daß er marktmächtig ist.

1383. Erscheint das Angebot als Koppelungsgeschäft i.w.S., etwa weil den Abnehmern die Kombination günstiger als die Einzelabgabe angeboten wird, so ist es Sache des Angreifers darzulegen, daß das Koppelungsgeschäft i.w.S. in Wirklichkeit ein solches i. e. S. ist. Bei ungewöhnlich großen Preisnachlässen auf die Kombination ist prima facie davon auszugehen, daß in Wirklichkeit ein Koppelungsgeschäft i. e. S. vorliegt. Erst recht gilt dieser prima facie-Beweis, wenn die Kombination genausoviel kostet wie das koppelnde Gut allein. Der Anbieter kann den prima facie-Beweis dadurch zu Fall bringen, daß er ihn durch Kosteneinsparungen rechtfertigt.

4.8.2 Zweite Voraussetzung: Koppelungsgeschäft trägt nicht zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut bei

1384. An zweiter Stelle ist zu prüfen, ob das Koppelungsgeschäft zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut beiträgt. Ist dies der Fall, *kann die Prüfung beendet werden* — das Koppelungsgeschäft ist zulässig, auch wenn es erhebliche Verdrängungswirkung hat. Es liegt dann kein „Mißbrauch" im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB vor. Die Verdrängung der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut ist „sachlich gerechtfertigt" im Sinne von § 22 Abs. 4 Nr. 1 GWB. Dabei kommt es nicht darauf an, ob dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes „weniger einschneidende Mittel" zur Verfügung stehen, weil diese regelmäßig weniger effizient sind als das Koppelungsgeschäft. Es liegt dann auch keine „unbillige" Behinderung der Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut vor (§§ 26 Abs. 2 und 4; 18 Abs. 1 lit. b GWB). Nach geltendem Recht muß die Unbilligkeit durch eine Interessenabwägung festgestellt werden. Diese krankt jedoch daran, daß meist nur die Interessen des Anbieters gegen die Interessen der gebundenen Abnehmer abgewogen werden. Richtig wäre es, die Interessen der gebundenen Abnehmer gegen die Interessen der freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut abzuwägen. Die Interessen der gebundenen Abnehmer haben Vorrang, wenn das Koppelungsgeschäft zu Kostenvorteilen beim Anbieter, zur Senkung der Erwerbskosten der gebundenen Abnehmer oder zur Senkung des Preises für das koppelnde Gut beiträgt.

1385. Nach § 18 Abs. 1 lit. c GWB kann die Kartellbehörde Koppelungsgeschäfte untersagen, wenn der Wettbewerb auf dem Markt für das gekoppelte Gut

[63]) Vgl. dazu weiter unten Abschnitt 4.8.4 in diesem Kapitel.

„wesentlich" beeinträchtigt wird. Nach einer — allerdings bestrittenen — Ansicht soll hier keine Interessenabwägung nötig sein;[64]) das überzeugt nicht. „Wesentlich" im Sinne von § 18 Abs. 1 lit. c GWB ist nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ zu verstehen. Die Kartellbehörde könnte sonst immer dann einschreiten, wenn an sich zulässiger Wettbewerb zu unerwünschten Ergebnissen führt, z. B. zu übermäßiger Verdrängung kleiner Unternehmen. Die ökonomischen Vorteile von Koppelungsgeschäften sind daher auch im Rahmen des § 18 Abs. 1 lit. c GWB zu berücksichten.

1386. Problematisch ist die Anwendung der §§ 20, 21 GWB: Nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 GWB sind Koppelungsgeschäfte nur dann zulässig, wenn sie der Qualitätskontrolle dienen. Der Anbieter muß ein Interesse an der einwandfreien technischen Benutzung der lizenzierten Technologie haben. Das schließt nicht aus, daß er daneben ein wirtschaftliches Interesse hat, z. B. die niedrigeren Kosten der Qualitätskontrolle bei Einsatz von Koppelungsgeschäften. Alle Fälle, in denen Koppelungsgeschäfte lediglich ökonomische Vorteile für die gebundenen Abnehmer haben, fallen jedoch heraus. Dies entspricht nicht dem Ergebnis dieser Untersuchung und läßt sich allenfalls damit erklären, daß § 20 Abs. 2 Nr. 1 GWB eher zum Patentrecht (Stichwort: Patentmißbrauch) als zum Kartellrecht gehört. Die Einschränkung des § 20 Abs. 2 letzter Halbsatz GWB, wonach die Bezugsbindung des Abnehmers nicht über die Laufzeit des lizenzierten Schutzrechtes hinaus bestehen darf, ist dagegen gerechtfertigt.

1387. Die *Darlegungs- und Beweislast* liegt beim Anbieter des Koppelungsgeschäftes. Er hat nicht nur die besseren Möglichkeiten, die ökonomischen Vorteile seines Koppelungsgeschäftes darzulegen und zu beweisen. Er hat auch allen Anlaß, sich auf eine der als zulässig erkannten Funktionen von Koppelungsgeschäften zu berufen, um die in Wirklichkeit verfolgte unzulässige zu leugnen. Solche unzulässigen Funktionen sind die Hebelfunktion, die Risikoabwälzung auf den Abnehmer oder die Optimierung der Absatzchancen durch Herstellung der optimalen Inputkombination oder durch Steigerung der Werbemaßnahmen.[65]) Bei diesen Funktionen kann es nicht zu einem Interessenkonflikt zwischen den gebundenen und den freien Abnehmern kommen. Verdrängte Wettbewerber haben keine Chance, in die Lieferantenliste des Anbieters aufgenommen zu werden. Bei anderen Funktionen von Koppelungsgeschäften kann es dagegen zu einem Interessenkonflikt zwischen gebundenen und freien Abnehmern kommen, der zugunsten der gebundenen Abnehmer zu lösen ist.

1388. Die mit dem Koppelungsgeschäft verfolgte zulässige Funktion muß *der Anbieter substantiiert und glaubwürdig darlegen*. Die Widerlegung liegt dann beim Angreifer. Dies wird dem Angreifer z. B. dann gelingen, wenn er die bisherige Praxis des Anbieters darlegt, nach der der Anbieter entgegen den Erwartungen keine oder nicht hinreichend viele Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut als Zulieferer zuläßt. Der Anbieter muß seine Weigerung rechtfertigen, weil sie nicht zur behaupteten Funktion des Koppelungsgeschäftes paßt. Dies wird ihm insbesondere dann schwerfallen, wenn die von der Verdrängung bedrohten Wettbewerber die von ihm aufgestellten Zulassungskriterien erfüllen. Hier liegt der Verdacht nahe, daß der Anbieter die behauptete Funktion nur vorschützt, um eine unzulässige, z. B. die Hebelfunktion, zu verdecken. Der Angreifer kann beispielsweise die Hebelfunktion auch dadurch belegen, daß er die zu Tage getretene Verdrängungsabsicht des Anbieters darlegt. Schließlich kann er zu der behaupteten Funktion Alternativen aufzeigen, die kostengünstiger oder wirksamer erscheinen als das Koppelungsgeschäft; die behauptete Funktion erscheint dann vorgeschützt.

4.8.3 Dritte Voraussetzung: Marktmacht des Anbieters des Koppelungsgeschäftes im Markt für das koppelnde Gut

1389. An dritter Stelle ist zu prüfen, ob der Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Markt für das koppelnde Gut *marktmächtig* ist. Diese Voraussetzung muß bei Anwendung der §§ 22 Abs. 4 und 26 Abs. 2 und 4 GWB stets geprüft werden. Zu beachten ist, daß nach dem Ergebnis dieser Arbeit der Anbieter seine Marktmacht dazu eingesetzt haben muß, das Koppelungsgeschäft zu erzwingen; sonst liegt kein Koppelungsgeschäft i. e. S. vor. Dieses Erfordernis läßt sich mit dem Wortlaut der beiden Vorschriften („Ausnutzung der marktbeherrschenden Stellung") ohne weiteres in Einklang bringen.

1390. In §§ 18 Abs. 1 Nr. 4 und 20, 21 GWB wird nur auf das *Ergebnis*, nicht aber den Vorgang der Geschäftsverhandlungen zwischen Anbieter und Abnehmer abgestellt. Es spielt daher keine Rolle, ob der Anbieter seine Marktmacht dazu ausgenutzt hat, das Koppelungsgeschäft zu erzwingen. Dies steht zwar hinter diesen Vorschriften, ist aber nicht zur Tatbestandsvoraussetzung gemacht.

1391. Das Marktmachterfordernis kann im Rahmen des § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB an zwei Stellen berücksichtigt werden: Zum einen ist es nicht *„unbillig"*, wenn der Abnehmer sich ohne Zwang für das Koppelungsgeschäft entscheidet. Zum anderen können die negativen Marktwirkungen, die nach § 18 Abs. 1 lit. a bis c GWB Eingriffsvoraussetzung sind, in der Regel nur bei einem marktmächtigen Anbieter auftreten.

1392. Die §§ 20, 21 GWB lassen keine *teleologische Reduktion* zu. Sie knüpfen ausdrücklich an das lizenzierte Schutzrecht bzw. Know-how an, nicht an die damit vermittelte Marktmacht. Auch ein nichtmarktmächtiger Patentlizenzgeber darf daher ein Koppelungsgeschäft i. e. S. nicht anbieten, außer es dient der Qualitätskontrolle.

1393. Die für die Feststellung der Marktmacht des Anbieters erforderlichen Voraussetzungen hat der *Angreifer* darzulegen und zu beweisen. Hier können ihm jedoch die im verfolgten Marktmachtkonzept vorgesehenen Vermutungen zugute kommen. Gelingt es nicht, dem Anbieter Marktmacht nachzuweisen, ist das Koppelungsgeschäft zulässig. Es sei darauf

[64]) Vgl. Gamm, Otto-Friedrich Frhr. von, Kartellrecht, 2. Aufl., Köln u. a. 1990, § 18 GWB Rdn. 21 mit weiteren Nachweisen; ebenso neuerdings der BGH in seinem Urteil vom 25. September 1990, WuW/E BGH 2668, 2672 f. „Pauschalreiseveranstalter".

[65]) Vgl. oben Tz. 1249 ff. und Tz. 1290 ff.

hingewiesen, daß die Kausalität zwischen Marktmacht und Abschluß des Koppelungsgeschäftes i. e. S. bereits an erster Stelle zu prüfen war.[66])

4.8.4 Vierte Voraussetzung: Gefahr einer erheblichen Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut

1394. Schließlich ist an vierter Stelle zu prüfen, ob durch die Koppelungsgeschäfte des marktmächtigen Anbieters eine *erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut* droht. Diese Voraussetzung muß im Rahmen der §§ 22 Abs. 4 Nr. 1 und 18 Abs. 1 lit. c GWB ohnehin geprüft werden. Dies erfordert eine Prognose. Die Darlegungs- und Beweislast liegt grundsätzlich beim Angreifer. Eine umfassende Marktanalyse ist nötig. Die Prüfung erfolgt in den folgenden zwei Abschnitten:

1395. Zunächst muß ermittelt werden, welchen *Marktanteil* der Anbieter *im Markt für das gekoppelte Gut* durch seine Koppelungsgeschäfte bindet. Diese Prüfung muß in den folgenden drei Schritten erfolgen: Im ersten Schritt muß ermittelt werden, wieviele Abnehmer der Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Markt für das koppelnde Gut hat. Dies wurde bereits festgestellt, als die Marktmacht des Anbieters zu prüfen war;[67]) das Ergebnis kann übernommen werden.

1396. Im zweiten Schritt muß ermittelt werden, welche *Menge des gekoppelten Gutes* diese gebundenen Abnehmer abnehmen (gebundener Umsatz). Dabei kommt es auf den voraussichtlichen Umsatz an, den die gebundenen Abnehmer mit dem Anbieter aufgrund des Koppelungsgeschäftes tätigen müssen. Zu berücksichtigen sind die Verpflichtungen, die sich aus dem Koppelungsgeschäft ergeben, z. B. eine längerfristige Bezugspflicht. Bei Koppelungsgeschäften mit einer akzessorischen Bezugspflicht ist zu berücksichtigen, wie lange das koppelnde Gut voraussichtlich genutzt wird und welchen Bedarf am gekoppelten Gut diese Benutzung schafft. In zeitlicher Hinsicht ist auf den Rahmen abzustellen, den die Fusionskontrollvorschriften vorgeben, meist also das Geschäftsjahr.

1397. Im dritten Schritt muß ermittelt werden, *wie viele der gebundenen Abnehmer* das gekoppelte Gut überhaupt nicht wollen. Der Umsatz, den diese Abnehmer mit dem Anbieter tätigen, muß vom gebundenen Umsatz abgezogen werden. Es muß der relevante gebundene Umsatz im Markt für das gekoppelte Gut gefunden werden. Hier geht es um die Feststellung des Nachfragezusammenhanges und gleichzeitig um eine Korrektur des gebundenen Umsatzes aus normativen Gründen. Da diese Korrektur sich zugunsten des Anbieters auswirkt, trägt er die Darlegungs- und Beweislast.

1398. Im letzten Schritt muß ermittelt werden, wie groß der Marktanteil des Anbieters im Markt für das gekoppelte Gut ist, der durch den relevanten gebundenen Umsatz repräsentiert wird (*gebundener Marktanteil*). Ist der gebundene Marktanteil 100 %, ist das Koppelungsgeschäft zulässig, weil es keine freien Abnehmer im Markt für das gekoppelte Gut gibt, die zu schützen sind. Wenn demgegenüber jedoch freie Nachfrage vorhanden ist, so indiziert dies die Existenz eines eigenständigen Marktes. In diesen Fällen ist die Prüfung notwendig, ob von den Koppelungseffekten Marktzugangsbeschränkungen ausgehen.

1399. Im zweiten Prüfungsabschnitt muß dann die Prognose getroffen werden, inwieweit aus dem gebundenen Marktanteil eine *erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur* im Markt für das gekoppelte Gut droht. Es geht zunächst darum, die Dauerhaftigkeit des gebundenen Marktanteils festzustellen. Daher ist nicht nur auf die Größe des gebundenen Marktanteils abzustellen, sondern vor allem auf die zeitliche Wirkung der Koppelungsgeschäfte. Hierbei kommt es zum einen auf die Länge einer Bezugsbindung der gebundenen Abnehmer an: Sie gibt Aufschluß darüber, wie lange die verdrängten Wettbewerber auf die gebundenen Abnehmer verzichten müssen. Zum anderen kommt es auf die Funktion des Koppelungsgeschäftes an: Von ihr kann man folgern, ob die verdrängten Wettbewerber in die Lieferantenliste des Anbieters des Koppelungsgeschäftes aufgenommen werden können.

1400. Anschließend muß geprüft werden, ob der Anbieter des Koppelungsgeschäftes im Markt für das gekoppelte Gut einen *„erheblichen" Marktanteilszuwachs* erfährt, so daß von einer „erheblichen" Verschlechterung der Marktstruktur gesprochen werden kann. Dabei kommt es auf den gebundenen Marktanteil an. Von seiner Größe hängt es ab, welchen Marktanteil die anderen Anbieter im Markt für das gekoppelte Gut haben werden. Diejenigen Anbieter, die nach der Verdrängung noch übrig bleiben, können gegenüber den freien Abnehmern eine Marktposition erwerben, die bedenklich erscheint.

1401. Problematisch ist, welche Anforderungen man an die *„Erheblichkeit"* der Marktstrukturverschlechterung stellt. Zu § 18 Abs. 1 lit. c GWB hat der BGH im Zusammenhang mit einem Wettbewerbsverbot für Handelsvertreter entschieden, daß es ausreichend und erforderlich sei, daß die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf dem betreffenden Markt beeinträchtigt werde; es sei nicht erforderlich, daß ein Wettbewerb auf dem betreffenden Markt durch die fraglichen Bindungen nahezu ausgeschlossen sei.[68]) Bei Koppelungsgeschäften kommt es auf den Markt für das gekoppelte Gut an. Bei welcher quantitativen Schwelle der BGH die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs im Markt für das gekoppelte Gut beeinträchtigt sehen will, bleibt jedoch dunkel. Das KG sah eine wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs im Sinne von § 18 Abs. 1 lit. c GWB darin, daß von der Gesamtzahl von etwa 5 600 hauptgewerblich tätigen Reisebüros insgesamt 4 173 Reisebüros, also 74,5 %, durch das Wettbewerbsverbot gebunden seien; dies hielt der BGH für nicht ausreichend.[69])

---

[66]) Vgl. dazu oben Abschnitt 4.8.1 in diesem Kapitel.
[67]) Vgl. dazu oben Abschnitt 4.8.3 in diesem Kapitel.
[68]) Urteil des BGH vom 25. September 1990, WuW/E BGH 2668, 2673 „Pauschalreiseveranstalter" mit weiteren Nachweisen.
[69]) Ebenda, 2671.

1402. In dieser Untersuchung wird vorgeschlagen, eine *Analogie zu den Fusionskontrollvorschriften* zu ziehen. Eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im Markt für das gekoppelte Gut liegt dann nach §§ 24 Abs. 1 in Verbindung mit 22 Abs. 1 und 2 GWB vor, wenn zu erwarten ist, daß durch das Koppelungsgeschäft im Markt für das gekoppelte Gut eine marktbeherrschende Stellung erworben oder verstärkt wird. Es muß darauf abgestellt werden, welche Anbieter den freien Abnehmern im Markt für das gekoppelte Gut aller Voraussicht nach noch zur Verfügung stehen werden und wie die Marktstruktur sich ihnen gegenüber dann darstellt. Bleibt z. B. nach der Verdrängung aller Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut nur noch ein Anbieter neben dem Anbieter des Koppelungsgeschäftes übrig und bietet der Anbieter des Koppelungsgeschäftes das gekoppelte Gut nicht separat an, erwächst dem übriggebliebenen Anbieter daraus eine starke Marktposition.

1403. Es spricht an sich nichts dagegen, die *Vermutungsregeln der Fusionskontrolle* anzuwenden. Ein allgemeines, außerhalb dieser Untersuchung liegendes Problem ist es, ob man diese Vermutungsregeln auch im Zivilprozeß anwenden kann. Im Untersagungsverfahren entbinden sie die Kartellbehörde jedenfalls nicht von ihrer Pflicht, den Sachverhalt vollständig aufzuklären. Koppelungsgeschäfte sind daher unzulässig, wenn zu erwarten ist, daß im Markt für das gekoppelte Gut ein Anbieter übrig bleibt, der durch die Verdrängung seiner Wettbewerber einen Marktanteil von mindestens einem Drittel (§ 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB) oder zusammen mit anderen übriggebliebenen Wettbewerbern eine Oligopolstellung nach den Vermutungsregeln des § 22 Abs. 3 Nr. 2 oder § 23a Abs. 2 GWB erwirbt. Die sicherlich nicht einfachen Einzelfragen gehören in eine Erörterung über die Fusionskontrolle; darauf sei verwiesen.

1404. Nach § 18 Abs. 1 lit. a und b GWB reicht es für die Untersagung aus, daß *eine erhebliche Zahl von Unternehmen unbillig eingeschränkt* oder *der Marktzutritt unbillig beschränkt* wird. § 18 Abs. 1 lit. a GWB kann nach dem Ergebnis dieser Arbeit nicht ohne Berücksichtigung der Marktfolgen des Koppelungsgeschäftes angewendet werden. Eine „unbillige", zudem nicht „unwesentliche" (§ 18 Abs. 2 GWB) Marktzutrittsbeschränkung liegt nur dann vor, wenn eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur im oben dargestellten Sinne droht. Darüber hinaus muß aber berücksichtigt werden, daß Newcomer die Möglichkeit haben, mit einem etablierten Wettbewerber oder einem weiteren Newcomer zusammenzuarbeiten, um ein konkurrierendes Koppelungsgeschäft anzubieten.

1405. Auch bei § 26 Abs. 2 und 4 GWB kann berücksichtigt werden, ob die *drohende Marktstrukturverschlechterung* im Markt für das gekoppelte Gut *erheblich* ist. Dies muß im Rahmen der umfassenden Interessenabwägung berücksichtigt werden. Es wäre verfehlt, wenn sich jeder Wettbewerber im Markt für das gekoppelte Gut allein wegen seiner drohenden Verdrängung auf § 26 Abs. 2 und 4 GWB berufen könnte.

1406. Bei der Anwendung der §§ 20, 21 GWB kommt es auf die Marktwirkungen des Koppelungsgeschäftes nicht an.

5. Rechtsvergleichender Ausblick

5.1 Koppelungsgeschäfte unter dem deutschen Recht

1407. Das Ergebnis dieser Untersuchung läßt sich zwar weitgehend *im geltenden deutschen Kartellrecht verwirklichen*. Die bisherige Rechtspraxis sieht jedoch anders aus. Zu berücksichtigen ist vor allem das deutsche *Lauterkeitsrecht*: Zugaben sind durch § 1 Abs. 1 ZugabeVO grundsätzlich verboten. Die Ausnahmen des § 1 Abs. 2 ZugabeVO sind sehr eng. Soweit der Formaltatbestand des § 1 Abs. 1 ZugabeVO nicht erfüllt ist, greift die Rechtsprechung auf die Generalklausel des § 1 UWG zurück. Eine Vielzahl von Koppelungsgeschäften wurde danach für unzulässig gehalten. Als Fallgruppen haben sich namentlich herausgebildet: Vorspannangebote,[70] verdeckte Koppelungsgeschäfte,[71] Irreführung durch Lockvogelangebote,[72] psychologischer Kaufzwang bei unentgeltlicher Kundenbeförderung[73] und Koppelung von Waren mit aleatorischen Veranstaltungen.[74] Daneben gibt es Spezialgesetze, die bestimmte Koppelungsgeschäfte verbieten, so die Koppelung von Wohnungsvermittlung mit anderen Dienst- oder Werkleistungen,[75] die Koppelung von Grundstückskauf mit Architekten- oder Ingenieursleistungen[76] und die Koppelung von Tabakwaren mit anderen Waren in einer Kleinverkaufspackung.[77] Der in der Literatur aufgestellte Grundsatz, daß Koppelungsgeschäfte erlaubt sind, hat somit praktisch keinen Orientierungswert. Die Unzulässigkeit der genannten Koppelungsgeschäfte wird mit den Argumenten der fehlenden oder erschwerten Vergleichsmöglichkeit, Irreführung und unsachlichen Beeinflussung des Abnehmers begründet — allesamt unzutreffende Argumente. Die ZugabeVO sollte aufgehoben, die UWG-Rechtsprechung drastisch beschränkt werden.

---

[70] Vgl. BGH GRUR 1961, 588, 593 „Einpfennig-Süßwaren"; GRUR 1976, 248, 249 „Vorspannangebot"; GRUR 1976, 637 638 „Rustikale Brettchen"; GRUR 1977, 110, 111 „Kochbuch"; GRUR 1979, 55 57 „Tierbuch"; WRP 1983, 619 620 „Buchclub-Vorspannangebot", GRUR 1984, 212, 213 „‚Unechter' Einzelpreis".

[71] Vgl. BGH GRUR 1971, 582, 584 „Koppelung im Kaffeehandel"; OLG Hamm, GRUR 1989, 923 „Auto und Urlaub".

[72] Vgl. BGH GRUR 1970, 33 „Lockvogel"; GRUR 1978, 649, 651 „Elbe-Markt".

[73] Vgl. BGH GRUR 1972, 603 „Kundeneinzelbeförderung"; BGH NJW 1985, 327 „Mitmacher-Tour"; vgl. OLG Saarbrücken WRP 1990, 198 „Disco express"; BGH WRP 1991, 649 „Rückfahrkarte" mit weiteren Nachweisen und Anmerkung Heermann.

[74] Vgl. Emmerich, Volker, Das Recht des unlauteren Wettbewerbs, 3. Aufl., München 1990, S. 171f. mit weiteren Nachweisen.

[75] Artikel 9 § 3 III Gesetz zur Verbesserung des Mietrechts und zur Begrenzung des Mietanstiegs sowie zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen vom 4. November 1971, BGBl. I S. 1745 (im folgenden MRVerbG).

[76] Artikel 10 § 3 MRVerbG; BGH NJW 1982, 2189, 2190.

[77] §§ 6, 15 I Tabaksteuergesetz vom 13. Dezember 1979, BGBl. I S. 2118 in Verbindung mit §§ 2 VI, 19 Verordnung zur Durchführung des Tabaksteuergesetzes vom 21. Dezember 1979, BGBl. I S. 2297, geändert durch Änderungsverordnung vom 24. Oktober 1983, BGBl. I S. 1311.

5.1.1 Koppelungsgeschäfte unter dem deutschen Kartellrecht

1408. Das deutsche Kartellrecht enthält verhältnismäßig viele Vorschriften, die auf Koppelungsgeschäfte anwendbar sind. Die Kartellrechtspraxis ist jedoch gering. Koppelungsgeschäfte unterliegen nach dem klaren Wortlaut des § 18 Abs. 1 Nr. 4 GWB der *Mißbrauchsaufsicht durch die Kartellbehörde*. Koppelungsgeschäfte sind danach zwar grundsätzlich zivilrechtlich wirksam; sie können aber von der Kartellbehörde für unwirksam erklärt und für die Zukunft verboten werden. Das Bundeskartellamt (BKartA) schritt vor allem gegen das sogenannte Blockbuchen in der Filmwirtschaft[78]) ein. Nach Auffassung des BKartA verstößt es weder gegen § 18 noch gegen § 26 Abs. 2 GWB, wenn der Hersteller von Markenartikeln von seinen Abnehmern verlangt, daß sie das vollständige Warensortiment abnehmen.[79]) In allen diesen Fällen prüfte das BKartA die Marktverhältnisse nicht, anders jedoch im Fall „Kraftfahrzeugpflegemittel".[80]) Das BKartA erklärte eine Bezugsbindung für Kfz-Pflegemittel für unwirksam und untersagte die Praktizierung gleichartiger neuer Bindungen. Es sah offenbar die Übernahme des Treib- und Schmierstoffvertriebs als das koppelnde Gut, die Kfz-Pflegemittel als die gekoppelten Güter an.[81]) Das BKartA prüfte, ob eine erhebliche Verschlechterung der Marktstruktur vorliege bzw. drohe. Es bejahte dies, nachdem es alle Tankstellenverträge aller Mineralölgesellschaften gemeinsam würdigte (Bündeltheorie).[82]) Es berücksichtigte auch die wirtschaftliche Abhängigkeit der Tankstellenpartner von ihrer Mineralölgesellschaft.[83]) Das BKartA bejahte die Erheblichkeit der Marktstrukturverschlechterung mit der Begründung, daß durch die Koppelungsgeschäfte 32 % des Marktes dem Wettbewerb verschlossen seien.[84]) Diese Zahl erinnert an die Vermutungsregel des § 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB, wonach ein einzelnes Unternehmen als marktbeherrschend gilt, wenn es einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat. Das BKartA prüfte nicht näher, welche Funktion das Koppelungsgeschäft erfüllte. Es ging davon aus, daß es sich um die klassische Hebelfunktion handelte.[85])

1409. Eine strengere Regelung als die des § 18 GWB sehen die §§ 20, 21 GWB vor: Handelt es sich bei dem koppelnden Gut um ein *Patent* oder ähnliches *gewerbliches Schutzrecht technischer Art* (§ 20 Abs. 1 GWB) oder um *technisches Know-how* (§ 21 Abs. 1 GWB) oder *Saatgut* (§ 21 Abs. 2 GWB), sind Koppelungsgeschäfte grundsätzlich unwirksam und verboten. Die vertraglich vereinbarte Koppelungsbedingung geht stets über den Inhalt des Schutzrechtes hinaus. Eine Ausnahme vom grundsätzlichen Verbot besteht nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 GWB nur für den Fall, daß die Verwendung des gekoppelten Gutes durch ein Interesse des Anbieters an einer technisch einwandfreien Ausnutzung des Gegenstandes des Schutzrechtes gerechtfertigt ist; das Koppelungsgeschäft muß also der Qualitätskontrolle dienen. Das BKartA hat diese Vorschriften bisher zweimal auf Koppelungsgeschäfte angewendet, nämlich die Koppelung von Patentlizenz mit Ingenieurleistungen[86]) und die Koppelung von Know-how-Lizenz mit ausschließlicher Bezugspflicht für Ersatz- und Bauteile.[87]) In beiden Fällen sah es unzulässige Koppelungsgeschäfte.

1410. Neben diesen Spezialvorschriften gelten für Koppelungsgeschäfte aber auch die *allgemeinen Vorschriften zur Verhaltenskontrolle über marktmächtige Unternehmen*, nämlich § 22 Abs. 4 Satz 2 und § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB für marktbeherrschende Unternehmen und § 26 Abs. 2 Satz 2 und Abs. 4 GWB für sogenannte relativ marktstarke Unternehmen mit überlegener Marktmacht gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen. Bei den genannten Vorschriften handelt es sich allesamt um Generalklauseln. Unzulässig ist die „unbillige Behinderung" oder die „Ausbeutung". Koppelungsgeschäfte werden zwar nicht als Beispielstatbestände genannt;[88]) sie sind aber gleichwohl erfaßt, weil sie sowohl Ausbeutung als auch unbillige Behinderung darstellen können.

5.1.1.1 Koppelungsgeschäfte als Ausbeutungsmißbrauch

1411. Der BGH hat zweimal entschieden, daß Koppelungsgeschäfte einen *Ausbeutungsmißbrauch* im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB darstellen können. In der ersten Entscheidung ging es um die Zwangskombination für den Anzeigenteil zweier Zeitungen, der „Stuttgarter Zeitung" und der „Stuttgarter Nachrichten".[89]) Der BGH stellte fest, daß die Anzeigenkombination zwar isoliert betrachtet als ein wettbewerblich bedenkliches Vorgehen anzusehen sein möge; im vorliegenden Fall sei sie aber sachlich gerechtfertigt, weil sie erforderlich sei, die „Stuttgarter Nachrichten" zu sanieren und damit die Einstellung des Betriebes zu verhindern.[90]) In der zweiten BGH-Entscheidung ging es um die Koppelung des Inter Mailand-Fußballspiels mit dem Braunschweig-Spiel.[91]) Der BGH stellte fest, daß „die Kartenkoppelung ein — letztlich zu einer unangemessenen Verteuerung der allein gewollten UEFA-Cup-Karte führender — Mißbrauch der Monopolstellung" sei.[92]) Auch in diesem Fall prüfte der BGH, ob die Koppelung sachlich gerechtfertigt sei. Beide BGH-Entscheidungen zeigen deutlich, wie verfehlt es ist, Ausbeutungsmißbrauch ohne jegliche quantitative Darstellung zu bejahen. Ohne Ermittlung des geforderten Preises kann über seine

---

[78]) Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1963 ..., BT-Drucksache IV/2370, S. 58 f.; BKartA TB 1966, BT-Drucksache V/1950, S. 62; BKartA TB 1968, BT-Drucksache V/4236, S. 78; BKartA TB 1970, BT-Drucksache VI/2380, S. 83.

[79]) Brief des BKartA vom 3. Mai 1965, WuW/E BKartA 930.

[80]) Vgl. Beschluß des BKartA vom 22. Mai 1968 „Kraftfahrzeugpflegemittel", WuW/E BKartA 1199.

[81]) Ebenda, 1205.

[82]) Ebenda, 1207 f.

[83]) Ebenda, 1206.

[84]) Ebenda, 1209.

[85]) Ebenda, 1211.

[86]) Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1981/1982 ..., BT-Drucksache 10/243, S. 92.

[87]) Ebenda.

[88]) So noch § 22 Abs. 3 GWB a.F. 1956.

[89]) Vgl. Beschluß des BGH vom 9. November 1982, WuW/E BGH 1965 „Gemeinsamer Anzeigenteil" mit Anmerkung Markert.

[90]) Ebenda, 1967 ff.

[91]) Vgl. Beschluß des BGH vom 26. Mai 1987, GRUR 1987, 928 „Gekoppelter Kartenverkauf" (= WuW/E BGH 2406 „Inter Mailand-Spiel") mit Anmerkung von Mailänder.

[92]) Ebenda, 930 r. Sp.

Unangemessenheit kein Urteil gefällt werden. Zudem ist es höchst fraglich, ob Ausbeutungsmißbrauch „sachlich gerechtfertigt" sein kann.

5.1.1.2 Koppelungsgeschäfte als Behinderungsmißbrauch

1412. Zum *Behinderungsmißbrauch* durch Koppelungsgeschäfte gibt es ebenfalls nur geringe Rechtspraxis. Das BKartA stellte im Jahr 1977 eine Liste von Fallgruppen auf, in denen unzulässiger Behinderungsmißbrauch vorliegen soll.[93] Danach stellt es eine unzulässige Koppelung dar, wenn ein Anbieter, der hinsichtlich eines Produktes marktbeherrschend ist, eine auf das Gesamtsortiment bezogene Rabattierung gewährt, um auch den Bezug anderer Erzeugnisse sicherzustellen; ebenso soll es unzulässig sein, wenn ein marktbeherrschender Verlag einen günstigen Anzeigen-Kombinationstarif für die gemeinsame Belegung mehrerer Zeitungen anbietet. In diesen Fällen liegt jedoch ein stets zulässiges Koppelungsgeschäft i.w.S. vor. Bei Zwangskombinationen im Anzeigengeschäft müssen die Marktverhältnisse umfassend gewürdigt werden; auch insoweit gibt es keine per se-Regel. Der deutsche Paradefall für Behinderungsmißbrauch durch Koppelungsgeschäft stellt der „Handpreisauszeichner"-Fall[94] dar. Das KG bejahte Marktmachtmißbrauch mit der Begründung, Koppelungsgeschäfte würden als typische Fälle von Marktmachtmißbrauch angesehen. Sie zementierten eine marktbeherrschende Stellung — anders als durch bessere Leistung — und würgten den Wettbewerb von morgen ab.[95] Mit dieser pauschalen Begründung begnügte sich das KG. Das KG würdigte die Marktverhältnisse praktisch überhaupt nicht. Auch eine Billigkeitsprüfung lehnte das KG ab.[96] Die KG-Entscheidung wird dem komplexen Problem von Koppelungsgeschäften nicht gerecht.

1413. Im Fall *„Kombinationstarif"* hat das KG seine Rechtsprechung zu Koppelungsgeschäften weiterentwickelt.[97] Der Kunde konnte wählen, ob er in der „Berliner Morgenpost" oder in der Zeitung „Die Welt" inserieren oder ob er beide Zeitungen zu einem verbilligten Kombinationstarif belegen wollte — es lag also ein Koppelungsgeschäft i.w.S. vor. Nach dem Ergebnis dieser Untersuchung sind solche Koppelungsgeschäfte generell zulässig. Das KG war anderer Auffassung. Es stellte die Regel auf, daß ein marktbeherrschender Anbieter nicht zu Koppelungsgeschäften i.w.S. greifen darf, wenn dadurch eine erhebliche Verschlechterung der Marktstuktur bewirkt wird. Unter einer „erheblichen" Verschlechterung verstand das KG eine Situation, in der „der Wettbewerb auf dem betreffenden Markt zu erliegen oder schwerwiegend beeinträchtigt zu werden droht[98]". Das KG war der Auffassung, daß Koppelungsgeschäfte i.w.S. zu den „leistungsfremden Praktiken" gehören, die dem marktbeherrschenden Anbieter verwehrt sind.[99] Das KG ließ sowohl außer acht, daß die Kunden wählen konnten, als auch, daß der Kombinationstarif Kostenersparnisse brachte. Die Gefahr, die das KG sah und eigentlich vermeiden wollte, nämlich daß der Leistungswettbewerb durch die Verhaltenskontrolle über den marktbeherrschenden Anbieter ausgeschaltet wird,[100] läßt sich gerade durch die KG-Regel nicht vermeiden. Das KG hielt den Kombinationstarif letztlich jedoch nicht für einen unzulässigen Behinderungsmißbrauch, weil es nicht feststellen konnte, daß Wettbewerber des Anbieters durch das Koppelungsgeschäft i.w.S. verdrängt wurden.[101]

1414. Der BGH hat bisher nicht ausdrücklich entschieden, daß Koppelungsgeschäfte Behinderungsmißbrauch im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB darstellen. Im *„Drahtverschluß"-Fall*[102] mußte er die Dekartellierungsverordnung BritMilRegVO Nr. 78 anwenden auf die Koppelung von Drahtverschlußapparat mit dazugehörigem Stahldraht. Dies sei nach der Dekartellierungsverordnung verboten, wenn die Koppelungsgeschäfte den Marktablauf wesentlich störten oder die Freiheit des einzelnen Wettbewerbers ungebührlich beeinträchtigten. Es müsse daher geprüft werden, wie hoch der Marktanteil des Anbieters sei und in welchem Umfang durch die angebliche Vielzahl anderer Firmen, die gleichfalls Apparate mit oder ohne Bezugsverpflichtung vertreiben, die Marktlage beeinflußt werde. Von Bedeutung könne insoweit auch sein, ob andere Firmen gerade auf dem örtlichen Markt, auf dem der Anbieter tätig sei, ihre Apparate absetzten und in welchem Umfang dies der Fall sei.[103] Mit dieser Entscheidung liegt der BGH noch auf gleicher Linie wie das Ergebnis dieser Untersuchung.

1415. Ein *Fall aus neuerer Zeit* betrifft zwar ein klassisches Koppelungsgeschäft, nämlich die zwangsweise Koppelung von Familien- und Wohnungsrechtsschutz mit der Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft;[104] dieser Fall wurde aber unter § 1 UWG geprüft. Die Prüfung erfolgte unter den Gesichtspunkten des Einbrechens in fremde Vertragsbeziehungen und der Konkurrenzvereitelung, so daß die BGH-Entscheidung in den Kontext der Behinderung durch Koppelungsgeschäfte gehört. Der BGH führte aus, die Gewerkschaft habe eine überragende wirtschaftliche und soziale Machtstellung.[105] Die sozialpolitischen Aufgaben der Gewerkschaft berechtigten sie nicht zur Koppelung.[106] Es liege kein unmittelbarer sachlicher Zusammenhang zu Zweck und Aufgaben der Gewerkschaft vor, weil der Familien- und Wohnungsrechtsschutz nicht den Bereich der beruflichen Tätigkeit der Mitglieder, sondern deren persönliche, private Belange betreffe. Die Koppelungspraktik der Gewerkschaft sei unzulässig, weil sie ein unzulässiges Einbrechen in fremde Vertragsbeziehungen darstelle. Die Gewerkschaftsmitglieder seien gezwungen, bestehende Rechtsschutzverträge zu kündigen, weil

93) Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1977 ..., BT-Drucksache 8/1925, S. 26.
94) Vgl. Beschluß des KG vom 18. Februar 1969, WuW/E OLG 995; zum Sachverhalt vgl. oben Tz. 1205.
95) Vgl. WuW/E OLG 995, 1000 mit Literaturhinweisen.
96) Ebenda.
97) Vgl. Beschluß des KG vom 26. Januar 1977, WuW/E OLG 1767 „Kombinationstarif".
98) Ebenda, 1772.
99) Ebenda, 1773.
100) Ebenda, 1772f.
101) Ebenda, 1773f.
102) Vgl. Urteil des BGH vom 17. Februar 1956, GRUR 1956, 273 „Drahtverschluß".
103) Ebenda, 276.
104) Vgl. Urteil des BGH vom 25. Januar 1990, WM 1990, 1511 „Gruppenversicherungsvertrag".
105) Ebenda, 1515.
106) Ebenda, 1516.

sonst eine unnütze Doppelversicherung bestehe.[107]) Außerdem führe die Koppelung zu einer Konkurrenzvereitelung zu Lasten der Wettbewerber. Die Gewerkschaftsmitglieder haben sich der Gewerkschaft aus sozialpolitischen Gründen angeschlossen; zum Abschluß der Rechtsschutzversicherung haben sie sich aber nicht anhand von Kriterien des Leistungswettbewerbs entschlossen.[108]) Es fällt auf, daß der BGH der Sache nach kartellrechtliche Erwägungen zum Behinderungsmißbrauch im Sinne von § 22 Abs. 4 GWB prüft, diese Vorschrift aber überhaupt nicht erwähnt. An der BGH-Entscheidung ist zu kritisieren, daß sie weder die marktbeherrschende Stellung noch die Verdrängungswirkung im Markt für Familien- und Wohnungsrechtsschutz nach ökonomischen Gesichtspunkten analysiert.

1416. Auch die Entscheidung des BGH im *Fall „Original-VW-Ersatzteile II"*[109]) gehört in den Kontext der Behinderung von Wettbewerbern durch Koppelungsgeschäfte. Der BGH prüfte zwar nur, ob es zulässig ist, Vertragshändler zur ausschließlichen Verwendung und zum ausschließlichen Verkauf von Originalersatzteilen zu verpflichten. Es stand aber unausgespochen die Zulässigkeit des Koppelungsgeschäftes „Kfz plus Originalersatzteile" zur Prüfung an. Das BKartA hatte betont, daß VW ohne seine Machtstellung als Anbieter von Neufahrzeugen nicht in der Lage wäre, die Ausschließlichkeitsbindung für Originalersatzteile durchzusetzen; der enge Zusammenhang zwischen Neuwagen- und Ersatzteilgeschäft zeige sich auch darin, daß beide in einem einheitlichen Händler- bzw. Werkstättenvertrag geregelt seien.[110]) Der BGH nahm eine Interessenabwägung vor. Er bewertete die Interessen von VW an der Aufrechterhaltung der Bezugsbindung höher als die Interessen der Ersatzteilhersteller und Vertragswerkstätten an der Aufhebung. Nach Auffassung des BGH muß berücksichtigt werden, daß das Neuwagengeschäft eng mit dem Ersatzteilgeschäft verbunden sei.[111]) Die Wettbewerbsposition des Kfz-Herstellers hänge sehr stark davon ab, welchen Kundendienst er biete. Er habe daher das Recht, seinen Kundendienst frei zu gestalten, und zwar in allen Einzelheiten seiner Organisation und der von ihm angebotenen Leistungen. Er dürfe einen „optimalen" Kunden- und Ersatzteildienst anbieten. Insoweit stehe er im Wettbewerb zu anderen Kfz-Herstellern, die das Schwergewicht auch anders setzen können. Der BGH-Entscheidung ist voll zuzustimmen.

5.2 Tying Arrangements unter dem U.S.-Antitrustrecht

1417. Koppelungsgeschäfte werden im U.S.-amerikanischen Recht als *„tying arrangements"* bezeichnet, aber auch als „tie-ins" oder schlicht „tying". Es gibt unzählige Urteile amerikanischer Gerichte, die sich mit tying arrangements befassen. Das liegt wohl vor allem daran, daß tying arrangements zu den wenigen „per se"-Verletzungen des amerikanischen Antitrustrechtes gehören, und daran, daß im Wege der Privatklage Schadensersatz geltend gemacht werden kann. Die U.S.-amerikanische Rechtspraxis stützt sich vornehmlich auf *Sec. 1 Sherman Act*, die Generalklausel des U.S.-amerikanischen Antitrustrechtes. Die Sondervorschrift des *Sec. 3 Clayton Act*, in der Koppelungsgeschäfte ausdrücklich angesprochen werden, hat keine eigene Bedeutung erfahren; der Prüfungsmaßstab ist für beide Vorschriften in der Praxis der gleiche. Nach *Sec. 5 FTC Act* kann die Federal Trade Commission zwar gegen tying arrangements vorgehen; in der Praxis hat diese Vorschrift jedoch in dieser Richtung keine nennenswerte Bedeutung erlangt.[112]) Nach *§ 1972(1) Bank Holding Company Act* sind tying arrangements im Bankensektor verboten, z. B. Koppelung von Darlehen mit der Ausführung von Bauarbeiten durch einen bestimmten Bauunternehmer.[113])

1418. Nach der Rechtsprechung des U.S.-Supreme Court müssen folgende *fünf Voraussetzungen* erfüllt sein, um die Unzulässigkeit eines tying arrangement nach der per se-rule unter Sec. 1 Sherman Act feststellen zu können:

— Es müssen zwei verschiedene Güter vorliegen („two distinct products"),

— diese Güter müssen gekoppelt sein („tied together"),

— die Koppelung muß durch Zwang erfolgt sein („coercion"),

— der Anbieter muß Marktmacht bezüglich des koppelnden Gutes haben („market power in the tying product market"), und

— der Handel mit dem gekoppelten Gut muß in einem nicht unerheblichen Umfang beeinträchtigt sein („not insubstantial amount of commerce affected").

1419. Die Zwei-Güter-Frage wurde von den Untergerichten bisweilen genutzt, dieses Koppelungsverbot zu umgehen.[114]) Das Zwang-Erfordernis steht spätestens seit der „Hyde"-Entscheidung des U.S.-Supreme Court[115]) fest. Nach der Rechtsprechung des U.S.-Supreme Court stellt das Erfordernis der Beeinträchtigung des Handels in nicht unerheblichem Umfang jedoch nur ein Einstiegskriterium ("thresh-

---

[107]) Ebenda, 1515, 1517.

[108]) Ebenda, 1515, 1517f.

[109]) Vgl. Beschluß des BGH vom 22. September 1981, WuW/E BGH 1829 „Original-VW-Ersatzteile II".

[110]) Vgl. Beschluß des BKartA vom 21. März 1979, WuW/E BKartA 1781 WuW/E BKartA 1781, 1784 „Identteile".

[111]) Dies hatte der BGH schon in einer früheren Entscheidung betont, in der es nicht um Identteile, sondern Nachbauteile ging. Vgl. Beschluß des BGH vom 16. Oktober 1962, WuW/E BGH 509 „Original-Ersatzteile".

[112]) Vgl. z. B. *Signode Steel Strapping Co. v. FTC*, 132 F.2d 48 (4th Cir. 1942), 1940-43 [CCH] Trade Cases Nr. 56,323.

[113]) Vgl. z. B. *Dibidale of Louisiana, Inc. v. American Bank & Trust Co.*, 1990-2 [CCH] Trade Cases Nr. 69,235 (5th Cir. 1990).

[114]) Vgl. dazu Tz. 1235.

[115]) *Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde*, 466 U.S. 2, 12ff. (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908. Für § 1972(1)(D) Bank Holding Company Act ist das coercion-Erfordernis neuerdings in Frage gestellt worden: Der Nachweis von coercion sei nicht nötig, weil „in the banking industry power to coerce is inherent in the banking relationship itself", *Dibidale of Louisiana, Inc. v. American Bank & Trust Co.*, 1990-2 [CCH] Trade Cases Nr. 69,235.

old")[116]) dar; es ist eine de minimis-Regel.[117]) Sie wird quantitativ, nicht qualitativ geprüft. Es kommt auf den Gesamtwert der durch das tying arrangement vom Anbieter verkauften gekoppelten Güter an. Schon der Betrag von $ 200 000,[118]) ja $ 60 800[119]) wurde als nicht unerheblich angesehen. Wegen dieser laxen Handhabung kann man daher davon ausgehen, daß tying arrangements einen — wenn auch qualifizierten — per se-Status haben.

1420. In der amerikanischen Literatur wird schon seit längerem eine *rule of reason* für tying arrangements gefordert. Auch im U.S.-Supreme Court hätte beinahe ein Umschwenken auf die rule of reason stattgefunden.[120]) Es bleibt abzuwarten, ob sich das Mehrheitsverhältnis unter den Richtern bald ändern wird. Wenig Hoffnung macht die Tatsache, daß Teile der Mehrheit im „Hyde"-Fall an der per se-rule für tying arrangements eher wegen ihrer langen Tradition als wegen ihrer sachlichen Begründung festhalten wollten.[121]) In einigen wenigen Entscheidungen U.S.-amerikanischer Untergerichte wurden Rechtfertigungsgründe für Koppelungsgeschäfte zugelassen, nämlich Markterschließung[122]) und Qualitätskontrolle.[123]) Es gibt keine Entscheidung des U.S.-Supreme Court, in der in den Entscheidungsgründen die Zulässigkeit von business justifications ausdrücklich anerkannt und im konkreten Fall bejaht worden ist. Im „Hyde"-Fall werden business justifications eher beiläufig erwähnt.[124])

5.3 Koppelungsgeschäfte unter dem EG-Kartellrecht

1421. Die *Entscheidungspraxis von EG-Kommission* und EuGH zeigt eine Fülle von Fällen, in denen es um Koppelungsgeschäfte ging. Gleichwohl wird der Begriff „Koppelungsgeschäft" so gut wie nie erwähnt. Die Prüfung erfolgt nicht nach dem Typus „Koppelungsgeschäft", sondern in erster Linie nach den Wirkungen der Absprache oder des Verhaltens im konkreten Einzelfall. Meist werden nicht einmal die entsprechenden Beispielstatbestände der anwendbaren Norm genannt, nämlich Artikel 85 Abs. 1 lit. e oder Artikel 86 lit. d EWGV.

1422. *Beispielsfälle aus der EG-rechtlichen Praxis* sind: Koppelung von Verpackungsglas[125]) oder Zucker[126]) mit Transport frei Bestimmungsort; Koppelung von Wurstmaschine und Lizenz für Verfahrenspatent mit den nötigen Därmen;[127]) Verpflichtung des Abnehmers, ein Mindestsortiment von 60 Zigarettenmarken zu führen, darunter schlecht verkäufliche;[128]) Koppelung von Pkw-Reifen mit Reifen für schwere Fahrzeuge;[129]) Koppelung von Wasserarmaturen mit Montage durch Installationsfachbetriebe;[130]) Koppelung von Fernsehwerbung mit Telemarketing-Dienstleistung (Bereitstellung eines Telefonanschlusses mit personeller Besetzung zur Entgegennahme von Kaufanträgen);[131]) Koppelung von Rigg mit Brett, also Verkauf nur des kompletten Stehseglers;[132]) Koppelung von Kartuschenstreifen mit Bolzen;[133]) Koppelung von rechnergestützten Reservierungsdiensten mit Bodendiensten im Flugverkehr;[134]) Koppelung von Büchern mit Karteien, Eindruck in Bücher, Einbandverstärkung;[135]) Koppelung von Navigationssignalen mit der Vermietung von Empfangsgeräten;[136]) Koppelung von Warenzeichenlizenz und Know-how zur Bierherstellung mit der nötigen Hefe.[137]) Die aufgeführten Beispielsfälle zeigen, daß

---

[116]) *Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde*, 466 U.S. 2, 16 (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908.

[117]) *Fortner Enterprises v. U.S. Steel Corp.*, 394 U.S. 495, 501 (1969) *(Fortner I)*, 1969 [CCH] Trade Cases Nr. 72,757.

[118]) Ebenda, 502.

[119]) *U.S. v. Loew's, Inc.*, 371 U.S. 38, 49 (1962), 1962 [CCH] Trade Cases Nr. 70,537.

[120]) *Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde*, 466 U.S. 2 (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908; insbesondere Justice O'Connor auf S. 32ff., 35 (concurring opinion).

[121]) Justices Brennan und Marshall, ebenda, S. 32 (concurring opinion).

[122]) *U.S. v. Jerrold Electronics Corp.*, 187 F.Supp. 545 (E.D. Pa. 1960), 1960 [CCH] Trade Cases Nr. 69,784, affirmed per curiam: 365 U.S. 567 (1961), 1961 [CCH] Trade Cases Nr. 69,960; 19 Jahre Koppelungspraxis wurden als zu lang empfunden, *Siegel v. Chicken Delight, Inc.*, 448 F.2d 43, 51 (9th Cir. 1971), 1971 [CCH] Trade Cases Nr. 73,703, certiorari denied: 405 U.S. 955.

[123]) *Susser v. Carvel Corp.*, 332 F.2d 505 (2nd Cir. 1964), 1964 [CCH] Trade Cases Nr. 71,103, certiorari dismissed: 381 U.S. 125 (1965), 1965 [CCH] Trade Cases Nr. 71,435; bei der Beurteilung von Bezugsbindungen für Originalersatzteile zu Lasten von KfZ-Vertragshändlern ist die Praxis gespalten; für die Zulässigkeit: *The Mozart Co. v. Mercedes-Benz of North America, Inc.*, 833 F.2d 1342 (9th Cir. 1987), 1987-2 [CCH] Trade Cases Nr. 67,789, certiorari denied: 109 S. Ct. 179, 102 L.Ed.2d 148; dagegen: *Metrix Warehouse, Inc. v. Daimler-Benz Aktiengesellschaft*, 828 F.2d 1033 (4th Cir. 1987), 1987-2 [CCH] Trade Cases Nr. 67,697, certiorari denied, *Mercedes-Benz of North America, Inc. v. Metrix Warehouse, Inc.*, 108 S. Ct. 1753 (1988).

[124]) *Jefferson Parish Hospital District No. 2, et al. v. Hyde*, 466 U.S. 2, 25 Fn 42 (1984), 1984-1 [CCH] Trade Cases Nr. 65,908; sehr streng *Standard Oil Co. of California v. U.S.*, 337 U.S. 293, 306 (1949), 1948-49 [CCH] Trade Cases Nr. 62,432.

[125]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 15. Mai 1974, ABl. 1974 Nr. L 160, S. 1, 14 = WuW/E EV 527 „Verpakkungsglas".

[126]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 18. Juli 1988, ABl. 1988 Nr. L 284, S. 41, 55 = WuW/E EV 1349 „Napier Brown/British Sugar".

[127]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 10. Januar 1979, ABl. 1979 Nr. L 19, S. 32, 35 = WuW/E EV 807 „Vaessen/Moris".

[128]) Vgl. Urteil des EuGH vom 29. Oktober 1980, verb. Rs. 209-215 und 218/78, Slg. 1980, S. 3125, 3272 = WuW/E EWG MUV 494 „Wettbewerbs-FEDETAB-Vereinbarungen und -empfehlungen".

[129]) Vgl. Urteil des EuGH vom 9. November 1983, Rs. 322/81, Slg. 1983, S. 3461, 3521 = WuW/E EWG/MUV 642 „Michelin Niederlande".

[130]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 10. Dezember 1984, ABl. 1985 Nr. L 19, S. 17, 19 = WuW/E EV 1071 „Grohe Vertriebssystem".

[131]) Vgl. Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261, 3278 = WuW/E EWG MUV 713 „Telemarketing".

[132]) Vgl. Urteil des EuGH vom 25. Februar 1986, Rs. 193/83, Slg. 1986, S. 611, 647 = WuW/E EWG/MUV 725 „Windsurfing International".

[133]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 22. Dezember 1987, ABl. 1988 Nr. L 65, S. 19, 36 = WuW/E EV 1326 „Eurofix-Bauco/Hilti".

[134]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 4. November 1988, ABl. 1988 Nr. L 317, S. 47, 52 = WuW/E EV 1383 „London European — SABENA".

[135]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 12. Dezember 1988, ABl. 1989 Nr. L 22, S. 12, 14 = WuW/E EV „Publishers, Association — Netto-Bücher-Vereinbarungen".

[136]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 21. Dezember 1988, ABl. 1989 Nr. L 43, S. 27, 43f. = WuW/E EV 1452 „Decca Navigator System".

[137]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 23. März 1990, ABl. 1990 Nr. L 100, S. 32, 35 = WuW/E EV 1513 „Moosehead/Whitbread".

ein sehr weiter Bereich von Koppelungsgeschäften dem EG-Kartellrecht unterliegt. Eine begriffliche Einengung findet nicht statt. Das ist zu begrüßen, denn nur so kann offen geprüft werden, ob eine verbotene Wettbewerbsbeschränkung vorliegt oder nicht.

5.3.1 Koppelungsgeschäfte unter Artikel 85 EWGV

1423. In Artikel 85 Abs. 1 lit. e EWGV sind Koppelungsgeschäfte ausdrücklich erwähnt. Streitig und bisher unentschieden ist, ob bereits das *autonome Koppelungsgeschäft* zwischen Anbieter und Abnehmer von Artikel 85 Abs. 1 lit. e EWGV erfaßt ist oder lediglich die *Absprache*, Koppelungsgeschäfte einzugehen. Solche Absprachen verstoßen gegen Artikel 85 Abs. 1 EWGV, und zwar schon deshalb, weil sie zumindest eines der beteiligten Unternehmen in seiner Freiheit beschränken, sein Angebot selbst zu bestimmen. Dagegen sind autonome Koppelungsgeschäfte von Artikel 85 Abs. 1 EWGV nicht erfaßt. Der Anbieter, der aus freien Stücken nur Koppelungsgeschäfte anbietet, unterliegt allenfalls dem Verbot des Marktmachtmißbrauchs nach Artikel 86 EWGV. Dies folgt aus der Systematik von Artikel 85 und 86 EWGV. Artikel 86 EWGV enthält unter Buchstabe d) ein Verbot von Koppelungsgeschäften, das völlig gleich formuliert ist wie Artikel 85 Abs. 1 lit. e EWGV. Dieses Verbot würde leerlaufen, wenn Koppelungsgeschäfte bereits generell nach Artikel 85 Abs. 1 verboten wären. Die Gegenansicht, die Koppelungsgeschäfte pauschal unter Artikel 85 Abs. 1 subsumiert, verkennt die Tragweite ihrer Subsumtion: Kein Anbieter könnte ein Komplettangebot mehr abgeben, es sei denn, die Komponenten stünden sachlich oder nach Handelsbrauch in Beziehung zueinander. Mit dem Verbot unzulässiger Wettbewerbsbeschränkungen des Artikel 85 Abs. 1 EWGV hat dies nichts mehr zu tun.

1424. Bei *qualifizierten Koppelungsgeschäften* findet Artikel 85 Abs. 1 EWGV allerdings Anwendung auf die Bezugspflicht des Abnehmers. Wirtschaftliche oder rechtliche Ausschließlichkeitsbindungen verstoßen in der Regel gegen Artikel 85 Abs. 1 EWGV. Bei einfachen Bezugspflichten kommt es auf Dauer und Umfang der Bindung an. In beiden Fällen muß geprüft werden, ob die Bezugsbindung sachlich gerechtfertigt ist oder Handelsbrauch entspricht. Aus Artikel 85 Abs. 1 lit. e EWGV läßt sich entnehmen, daß Bezugsbindungen dann ausnahmsweise zulässig sind. Damit ist jedoch die eigentliche Problematik von Koppelungsgeschäften verlassen. Die Entscheidungspraxis der EG-Kommission weist keinen Fall auf, in dem ein autonomes Koppelungsgeschäft unter Artikel 85 Abs. 1 EWGV geprüft worden ist. Die bekannten Entscheidungen beziehen sich entweder auf Absprachen über die Praktizierung von Koppelungsgeschäften oder auf Ausschließlichkeitsbindungen.

1425. So erkannte die *EG-Kommission* einen Verstoß gegen Artikel 85 Abs. 1 EWGV in einem Fall, in dem der Anbieter eine Lizenz zur Nutzung eines patentierten Verfahrens zur Herstellung von Boulonger Wurst zusammen mit dem nötigen Gerät nur unter der Bedingung gewährte, daß der Lizenznehmer die nötigen Därme ausschließlich von ihm bezog.[138] Sie sah darin eine unzulässige Ausdehnung des Patentmonopols durch vertragliche Mittel. Die EG-Kommission stellte zwar nicht ausdrücklich auf die Marktmacht des Anbieters und die Bedeutung der Verdrängungswirkung im Markt für Därme ab. Sie erwähnte aber im Rahmen der Spürbarkeitsprüfung den hohen Marktanteil des Anbieters im Markt für Därme sowie die Tatsache, daß durch das Koppelungsgeschäft mehrere Großunternehmen gebunden wurden.[139] Freistellung nach Artikel 85 Abs. 3 EWGV lehnte sie ab, weil die Voraussetzungen hierzu fehlten: Die Bezugsklausel verbessere nicht die Warenverteilung, sondern verschlechtere sie, weil die Abnehmer bei günstigeren Darmlieferanten nicht einkaufen könnten. Zudem sei die Bezugsbindung für die ordnungsgemäße Nutzung des lizenzierten Patentes nicht unerläßlich, weil die Därme anderer Anbieter gleichermaßen für das geschützte Verfahren und Gerät benutzt werden könnten.[140] In einem ähnlichen Fall erkannte die EG-Kommission ebenfalls Verstoß gegen Artikel 85 Abs. 1 EWGV und lehnte Freistellung nach Artikel 85 Abs. 3 EWGV[141] ab. In einem anderen Fall schließlich ging es um die Koppelung von Warenzeichenlizenz und Know-how zur Bierherstellung mit der nötigen Hefe.[142] In diesem Fall verneinte die EG-Kommission Verstoß gegen Artikel 85 Abs. 1 EWGV. Die Bezugsbindung sei notwendig, um die technisch zufriedenstellende Verwertung des überlassenen Know-how und die Übereinstimmung zwischen dem vom Lizenzgeber und dem vom Lizenznehmer gebrauten Bier zu gewährleisten.[143]

1426. Diese Entscheidungen der EG-Kommission zeigen, daß die Frage der Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften sich im Rahmen des Artikels 85 EWGV auf die *Zulässigkeit der Ausschließlichkeitsbindung des Abnehmers* beschränkt. Es kommt nicht darauf an, ob der Abnehmer zum Abschluß des Koppelungsgeschäftes gezwungen wurde. Allerdings ist zu bemerken, daß in den beiden ersten Fällen das koppelnde Gut eine Patentlizenz war. Insoweit könnte die EG-Kommission sich unausgesprochen von dem Gedanken haben tragen lassen, daß der Anbieter aufgrund seines rechtlichen Monopols auch wirtschaftlichen Druck ausgeübt hat. Eine umfassende Marktanalyse unterbleibt jedoch. Die neuere Entscheidungspraxis läßt die Tendenz erkennen, Rechtfertigungsgründe für die Bezugsbindung anzuerkennen.[144]

5.3.2 Koppelungsgeschäfte unter den Gruppenfreistellungsverordnungen

1427. Mit Ausnahme der *Gruppenfreistellungsverordnungen* (GVO) Nr. 417/85 für Spezialisierungsver-

[138] Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 10. Januar 1979, ABl. 1979 Nr. L 19, S. 32, 35 = WuW/E EV 807 „Vaessen/Moris".
[139] Ebenda, S. 35.
[140] Ebenda, S. 36.
[141] Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 12. Juli 1985, ABl. 1985 Nr. L 233, S. 22 = WuW/E EV 1131 „Velcro/Aplix".
[142] Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 23. März 1990, ABl. 1990 Nr. L 100, S. 32 = WuW/E EV 1513 „Moosehead/Whitbread".
[143] Ebenda, S. 35.
[144] Vgl. dazu unten Abschnitt 5.3.4 in diesem Kapitel.

einbarungen und Nr. 418/85 für Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung enthalten alle Gruppenfreistellungsverordnungen Vorschriften über Koppelungsgeschäfte. Meist handelt es sich um qualifizierte Koppelungsgeschäfte. Regelungsgegenstand ist daher die rechtliche oder faktische Bezugspflicht des Abnehmers. Einfache autonom angebotene oder gar „erzwungene" Koppelungsgeschäfte werden nur selten erfaßt. Sie finden sich in der „schwarzen Liste" in Artikel 3 Nr. 9 GVO Nr. 2349/84 für Patentlizenzvereinbarungen und in Artikel 3 Nr. 3 GVO Nr. 556/89 für Know-how-Vereinbarungen. Da solche Koppelungsgeschäfte nicht unter Artikel 85 Abs. 1 EWGV fallen, kann es sich insoweit nur um einen präventiven Schutz vor mißbräuchlichen Praktiken im Sinne des Artikels 86 EWGV handeln. Rechtsfolge ist freilich nur, daß die Begünstigung der Gruppenfreistellung nicht gewährt wird. Über die Zulässigkeit solcher Koppelungsgeschäfte ist damit noch nichts gesagt. Als Beispiele klassischer Koppelungsgeschäfte seien Bierlieferungs- und Tankstellenverträge genannt: Die Brauerei bzw. Mineralölgesellschaft gewährt dem Gastwirt bzw. Tankstellenbetreiber besondere wirtschaftliche Vorteile, z. B. die Gaststätteneinrichtung oder Investitionshilfen, unter der Bedingung, daß Bier bzw. Benzin ausschließlich bei ihr bezogen wird. Solche Koppelungsgeschäfte werden durch Artikel 6ff. und Artikel 10ff. GVO Nr. 1984/83 ausdrücklich freigestellt. Freigestellt sind auch Kfz-Händlerverträge durch die GVO Nr. 123/85 und Franchisevereinbarungen durch die GVO Nr. 4087/88, die regelmäßig Aspekte von Koppelungsgeschäften beinhalten. Die Gruppenfreistellungsverordnungen sehen allerdings eine sehr differenzierte Regelung vor.

5.3.3 Koppelungsgeschäfte unter Artikel 86 EWGV

1428. In *Artikel 86 lit. d EWGV* werden Koppelungsgeschäfte ausdrücklich erwähnt. Diese Vorschrift betrifft den Kern der Problematik. Sie richtet sich nur an marktbeherrschende Unternehmen. Im übrigen bleibt der Prüfungsmaßstab für die Frage, wann ein Koppelungsgeschäft eines marktbeherrschenden Anbieters unzulässig ist, im dunkeln. EuGH und EG-Kommission beschäftigen sich mit der Frage, wann ein Koppelungsgeschäft im Einzelfall einen „Mißbrauch" darstellt.

1429. Das Paradebeispiel ist der *„Hilti"-Fall.*[145]) Die EG-Kommission warf Hilti vor, seine marktbeherrschende Stellung im Markt für Bolzenschußgeräte und Kartuschenstreifen mißbraucht zu haben, um den Markt für Bolzen zu monopolisieren, und verhängte ein Bußgeld in Höhe von 6 Mio. ECU. Eine von mehreren Verdrängungsstrategien war es nach Ansicht der EG-Kommission, daß Hilti den Verkauf seiner Kartuschenstreifen davon abhängig machte, daß eine entsprechende Menge Bolzen bestellt wird. Offenbar bot Hilti Bolzen nur zusammen mit Kartuschenstreifen an; insoweit lag ein Koppelungsgeschäft i. e. S. vor. Hilti bot Bolzen aber auch separat an; nur gingen dann dem Abnehmer bestimmte Preisnachlässe verloren. Insoweit handelte es sich um ein Koppelungsgeschäft i.w.S. Die EG-Kommission differenzierte jedoch nicht. Sie sah in beiden Varianten zum einen eine mißbräuchliche Ausbeutung der Abnehmer, zum anderen eine unzulässige Verdrängung unabhängiger Bolzenhersteller.[146]) In großer Ausführlichkeit prüfte die EG-Kommission, ob das Koppelungsgeschäft objektiv gerechtfertigt war. Im wesentlichen ging es um Qualitätskontrolle: Sicherheit, Zuverlässigkeit und Funktionsweise der Bolzenschußgeräte hing nach Hiltis Vortrag davon ab, daß die richtigen Bolzen verwendet würden. Diesem Vortrag folgte die EG-Kommission nicht; sie sah die Rechfertigung als vorgeschoben an.[147])

1430. In *anderen Fällen* prüfte die EG-Kommission die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften nicht so ausführlich wie im „Hilti"-Fall. Im „SABENA"-Fall[148]) stellte die EG-Kommission lediglich fest, daß die Weigerung, rechnergestützte Reservierungsdienste (SAPHIR-Vertrag) nicht ohne Bodendienste im Flugverkehr (Handling-Vertrag) anzubieten, einen von Artikel 86 lit. d EWGV unmittelbar erfaßten Mißbrauch darstelle. Im Kern ging es der EG-Kommission aber darum, den Preiswettbewerb im Flugverkehr zu schützen. Das Koppelungsgeschäft war ein Mittel, um einen „Preisbrecher" in die Schranken zu weisen. Im „British Sugar"-Fall[149]) sah die EG-Kommission einen Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 EWGV in der Praxis des marktbeherrschenden Anbieters von Zucker, diesen nur zusammen mit der Anlieferung zu verkaufen. Nach Ansicht der EG-Kommission war das Koppelungsgeschäft unzulässig, weil es jegliche Konkurrenz hinsichtlich der Anlieferung der Ware ausschaltete.[150])

1431. Der bislang letzte Fall von Koppelungsgeschäft stellt der *„Tetra Pak II"-Fall*[151]) dar: Die EG-Kommission verhängte gegen Tetra Pak ein Bußgeld in Höhe von 75 Mio. ECU, weil es durch verschiedene Maßnahmen Wettbewerber aus dem Markt für Kartonverpackungen und Verpackungsmaschinen zu verdrängen suchte. Eine solche Maßnahme war es, die Verpackungsmaschinen langfristig zu vermieten und dem Mieter die Pflicht aufzubürden, sämtliche Kartonverpackungen von Tetra Pak zu beziehen.

1432. Abschließend sei der *„IBM"-Fall*[152]) erwähnt: Die EG-Kommission warf IBM vor, seine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Computer dadurch mißbraucht zu haben, daß IBM Schnittstelleninformationen Wettbewerbern im Markt für Peripheriegeräte vorenthielt sowie Speicherbündelung und Software-Bündelung betrieb. Alle diese Praktiken sind Koppelungsgeschäfte i. e. S. mit Ausnahme

---

[145]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 22. Dezember 1987, ABl. 1988 Nr. L 65, S. 19 = WuW/E EV 1326 „Eurofix-Bauco/Hilti".

[146]) Ebenda, S. 35f.

[147]) Ebenda, S. 38ff.

[148]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 4. November 1988, ABl. 1988 Nr. L 317, S. 47, 52 = WuW/E EV 1383 „London European — SABENA".

[149]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 18. Juli 1988, ABl. 1988 Nr. L 284, S. 41 = WuW/E EV 1349 „Napier Brown/British Sugar".

[150]) Ebenda, S. 55.

[151]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 24. Juli 1991, ABl. 1992 Nr. L 72, S. 1 „Tetra Pak II".

[152]) Vgl. EG-Kommission, Vierzehnter Wettbewerbsbericht (1985), Tz. 94 „IBM — Beilegung des Verfahrens".

der Weigerung, „Schnittstelleninformationen" rechtzeitig preiszugeben; hier liegt eher ein „physical tie" vor, das nicht Gegenstand dieser Untersuchung ist. Das Verfahren wurde durch eine einseitige Verpflichtungserklärung von IBM gegenüber der EG-Kommission beendet. Darin verpflichtete sich IBM, die fraglichen Koppelungspraktiken im wesentlichen aufzugeben. Offengelassen wurde die Frage, ob IBM marktmächtig und ob die Koppelungspraktiken tatsächlich Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 EWGV sind. Man kann aber davon ausgehen, daß die EG-Kommission den Tatbestand des Artikel 86 EWGV als erfüllt ansah. Bemerkenswert an diesem Verfahren ist, daß IBM und die EG-Kommission über Jahre hinweg „zusammenarbeiteten". Von einer Einzelfallkontrolle kann daher keine Rede sein, eher von Marktaufsicht durch die EG-Kommission. IBM hat von seinem Kündigungsrecht keinen Gebrauch gemacht.[153])

1433. Der *EuGH* hat bisher lediglich einen Fall entschieden, in dem es um ein Koppelungsgeschäft i.e.S. ging. Im *„Telemarketing"-Fall*[154]) machte der Anbieter die Ausstrahlung von Werbesendungen, in denen eine Telefonnummer für die telefonische Plazierung von Kaufanträgen eingeblendet werden sollte, davon abhängig, daß nur die Telefonnummer eines mit ihm verbundenen Telemarketing-Unternehmens eingeblendet werde. Die Abnehmer (Werbetreibende) hatten daher keine Möglichkeit, Telemarketing-Dienste (gekoppeltes Gut) anderer Unternehmen anzunehmen. Der EuGH stellte als Rechtssatz auf, daß es Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 EWGV sei, wenn ein Unternehmen, das auf einem bestimmten Markt eine beherrschende Stellung innehabe, sich oder einem zur selben Gruppe gehörenden Unternehmen ohne objektives Bedürfnis eine Hilfstätigkeit vorbehalte, die von einem dritten Unternehmen im Rahmen seiner Tätigkeit auf einem benachbarten, aber getrennten Markt ausgeübt werden könnte, so daß jeglicher Wettbewerb seitens dieses Unternehmens ausgeschaltet zu werden drohe.[155]) Fraglich ist, ob der EuGH den Einsatz der Marktmacht verlangt, um dem Anbieter das Koppelungsgeschäft aufzuzwingen. Seine Rechtsprechung zu Treuerabatten, also Koppelungsgeschäfte i.w.S., lassen den Schluß zu, daß dies nicht erforderlich ist.[156]) Allein schon das Setzen einer Ursache dafür, daß der Abnehmer neben dem einen Gut auch ein weiteres abnimmt, kann Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 EWGV sein. Der EuGH prüft dann aber die Umstände des Einzelfalles. Ist der Preisnachlaß „normaler" Produkt- oder Dienstleistungswettbewerb, ist das Koppelungsgeschäft i.w.S. zulässig. Der EuGH gibt jedoch keine allgemeinen Kriterien dafür, was „normaler" Produkt- oder Dienstleistungswettbewerb ist.

5.3.4 Rechtfertigungsgründe

1434. Die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften unter dem EG-Kartellrecht hängt davon ab, ob sie *gerechtfertigt* sind. Schon der Wortlaut von Artikel 86 lit. d EWGV macht die Einschränkung, daß Koppelungsgeschäfte nur dann mißbräuchlich sind, wenn die zusammen angebotenen Güter weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zueinander stehen. Der EuGH hat bisher im Rahmen seiner Rechtsprechung zu Koppelungsgeschäften keine Kriterien dafür entwickelt, wann sachliche Zugehörigkeit oder Handelsbrauch vorliegt. Die Rechtslage zu Artikel 86 EWGV ist daher unsicher.

1435. Gewisse Anhaltspunkte dafür, wann *sachliche Zugehörigkeit* vorliegt, geben die Gruppenfreistellungsverordnungen der EG-Kommission. Sachliche Zugehörigkeit liegt demnach vor, wenn die gekoppelten Erzeugnisse oder Dienstleistungen für die technisch einwandfreie Benutzung der Erfindung oder Technologie notwendig sind.[157]) Sachliche Zugehörigkeit liegt insbesondere vor, wenn das Koppelungsgeschäft der Qualitätskontrolle dient und damit das gewerbliche oder geistige Eigentum des Anbieters am ersten, koppelnden Gut, z. B. seinem Warenzeichen,[158]) geschützt oder wenn die Einheitlichkeit und das Ansehen seines Franchisenetzes aufrechterhalten werden soll[159]) oder wenn es um Goodwill-Schutz und Sicherung gegen Produkthaftung des Herstellers von Kraftfahrzeugen geht, insbesondere bezüglich der Ersatzteile.[160]) Sachliche Zugehörigkeit liegt auch vor, wenn nur die gekoppelten Erzeugnisse die nötige Betriebssicherheit gewährleisten oder den Anbieter vor ungerechtfertigter Inanspruchnahme aus Garantien schützen.[161])

1436. Diese Rechtfertigungsgründe greifen jedoch nur ein, wenn es *keine weniger einschneidenden Mittel als das Koppelungsgeschäft* gibt.[162]) Die EG-Kommission ist hier sehr streng. Kostenvorteile bei der Qualitätskontrolle hat sie bisher nicht berücksichtigt.

---

153) Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Achtzehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Brüssel/Luxemburg 1989, Tz. 78 „IBM".

154) Vgl. Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261 = WuW/E EWG MUV 713 „Telemarketing". Die EG-Kommission hat sich wiederholt auf diesen Rechtssatz gestützt, vgl. EG-Kommission, Entscheidung vom 20. Dezember 1989, ABl. 1990 Nr. L 10, S. 47, 49 = WuW/E EV 1524 „Eil-Kurierdienstleistungen in den Niederlanden"; Entscheidung vom 1. August 1990, ABl. 1990 Nr. L 233, S. 19, 21 „Eilkurierdienstleistungen in Spanien".

155) Vgl. Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261, 3278 = WuW/E EWG MUV 713 „Telemarketing".

156) Vgl. insbesondere Urteil des EuGH vom 9. November 1983, Rs. 322/81, Slg. 1983, S. 3461, 3515, 3518 = WuW/E EWG/MUV 642 „Michelin Niederlande"; zur Entwicklung dieser Rechtsprechung vgl. Urteil des EuGH vom 13. Februar 1979, Rs. 85/76, Slg. 1979, S. 461, 541 = WuW/E EWG MUV 447 „Vitamine"; Urteil vom 11. Dezember 1980, Rs. 31/80, Slg. 1980, S. 3775, 3794 = WuW/E EWG MUV 521 „Wettbewerb — Haarpflegeerzeugnisse", grundlegend im Urteil des EuGH vom 21. Februar 1973, Rs. 6/72, Slg. 1973, S. 215, 246 = WuW/E EWG MUV 296 „Europemballage".

157) Artikel 2 (1) Nr. 1 GVO 2349/84 für Patentlizenzvereinbarungen; Artikel 2 (1) Nr. 5 GVO Nr. 556/89 für Know-how-Vereinbarungen.

158) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 23. März 1990, ABl. Nr. L 100, S. 32, 35 = WuW/E EV 1513 „Moosehead/Whitbread".

159) Artikel 3 (1) b) GVO Nr. 4087/88 für Franchisevereinbarungen.

160) Artikel 3 Nr. 4 GVO Nr. 123/85 für Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge.

161) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 22. Dezember 1987, ABl. 1988 Nr. L 65, S. 19, 37, 40 = WuW/E EV 1326 „Eurofix-Bauco/Hilti".

162) Ebenda, S. 39.

Sie verlangt sogar, daß der Anbieter nachweist, daß fremde Zusatzprodukte größere Schäden, schnelleren Verschleiß oder frühere Funktionsunfähigkeit des Hauptproduktes verursachen als seine eigenen Zusatzprodukte.[163])

1437. Besonders unsicher ist die Rechtslage, soweit es um den *Handelsbrauch als Rechtfertigungsgrund für ein Koppelungsgeschäft* geht. Da das Verbot von Koppelungsgeschäften sich nur an den marktbeherrschenden Anbieter richtet, dürfte es schwerfallen, eine allgemeine Übung festzustellen.[164]) Letztlich kommt es auf eine Wertung an, da ein nicht billigenswerter Handelsbrauch kein Rechtfertigungsgrund ist.

1438. Der EuGH läßt Koppelungsgeschäfte zu, wenn sie durch ein *„objektives Bedürfnis"* gerechtfertigt sind. Er erkennt als Rechtfertigungsgrund an technische oder kommerzielle Notwendigkeiten, die sich aus der Eigenart des koppelnden Gutes ergeben.[165]) Der „Windsurfing International"-Entscheidung läßt sich entnehmen, daß der EuGH Qualitätskontrolle nur soweit zuläßt, als es um den Schutz des koppelnden Gutes geht. Dagegen ist das Koppelungsgeschäft nicht gerechtfertigt, um damit eine Qualitätskontrolle ausschließlich über das gekoppelte Gut auszuüben oder über das neue Produkt, das durch die Kombination der beiden Güter entsteht. Zudem muß die Qualitätskontrolle nach im voraus festgelegten, objektiv nachprüfbaren Qualitäts- und Sicherheitskriterien erfolgen. Eine ins Ermessen des Anbieters gestellte Genehmigung bestimmter Komponenten ist unzulässig, weil sie den Anbieter in die Lage versetzt, den Wettbewerb der Abnehmer untereinander zu beeinflussen.[166])

1439. Der EuGH lehnte es ab, den Wunsch des Anbieters, mehr zu verkaufen, oder das Bestreben, die Produktion besser zu planen, als Rechtfertigungsgrund anzuerkennen; dies gilt gleichermaßen für Koppelungsgeschäfte i. e. S. wie für solche i.w.S., etwa Rabattkoppelungen.[167]) Im übrigen stellt er darauf ab, ob „normaler" Produkt- oder Dienstleistungswettbewerb vorliegt. Dies erinnert an das Konzept des „Leistungswettbewerbs". Wie oben in den Abschnitten 4.6 und 4.7.2.2 dargestellt worden ist, stellt es im Zusammenhang mit Koppelungsgeschäften eine Leerformel dar.

1440. Der EuGH scheint auf die *Verdrängungsabsicht des Anbieters* abzustellen. Er geht offenbar davon aus, daß diese Verdrängungsabsicht bei Koppelungsgeschäften i. e. S. stets besteht. So läßt sich der Rechtssatz in der „Telemarketing"-Entscheidung deuten, wonach es darauf ankommt, daß sich der Anbieter eine Hilfstätigkeit „vorbehält".[168]) Bei Koppelungsgeschäften i.w.S., insbesondere Rabattkoppelungen, stellt der EuGH darauf ab, ob die Gewährung eines Vorteils bei der Abnahme beider Güter durch eine wirtschaftliche Leistung des Abnehmers gerechtfertigt ist.[169]) Eine solche wirtschaftliche Leistung ist es nach Auffassung des EuGH nicht, wenn der Abnehmer dem Anbieter „Treue" verspricht, wohl aber, wenn er größere Mengen abnimmt und unmittelbar dafür einen Preisnachlaß bekommt. Die EG-Kommission ist ihm insoweit gefolgt.[170]) Letztlich muß hier geprüft werden, ob der Leistungsaustausch „gerechtfertigt" oder sinnvoll erscheint. Das hat mit Schutz freien Wettbewerbs nichts mehr zu tun.

---

[163]) Ebenda, S. 37.

[164]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 24. Juli 1991, ABl. 1992 Nr. L 72, S. 1 „Tetra Pak II".

[165]) Vgl. Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261, 3278 = WuW/E EWG MUV 713 „Telemarketing".

[166]) Vgl. Urteil des EuGH vom 25. Februar 1986, Rs. 193/83, Slg. 1986, S. 611, 655 = WuW/E EWG/MUV 725 „Windsurfing International".

[167]) Vgl. Urteil des EuGH vom 9. November 1983, Rs. 322/81, Slg. 1983, S. 3461, 3518 = WuW/E EWG/MUV 642 „Michelin Niederlande".

[168]) Vgl. Urteil des EuGH vom 3. Oktober 1985, Rs. 311/84, Slg. 1985, S. 3261, 3278 = WuW/E EWG MUV 713 „Telemarketing".

[169]) Vgl. Urteil des EuGH vom 9. November 1983, Rs. 322/81, Slg. 1983, S. 3461, 3515 = WuW/E EWG/MUV 642 „Michelin Niederlande".

[170]) Vgl. Entscheidung der EG-Kommission vom 5. Dezember 1988, ABl. 1989 Nr. L 10, S. 50, 65, 69 = WuW/E EV 1388 „BPB Industries PLC".

Köln, den 30. Juni 1992

C. C. v. Weizsäcker

W. Haastert **W. Herion** **W. Möschel** **E. Weber-Braun**

Anhang

Inhaltsverzeichnis

Seite

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
(Auszug: §§ 22 bis 24c)
in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990
(BGBl. I S. 235) 469

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt
— Verfahrensstand Ende 1991 — 476

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle
— Stand März 1992 — 484

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission
erstellten Gutachten 491

E. Gutachten der Monopolkommission 493

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24c) in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235)

§ 22

Mißbrauchsaufsicht

(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 insbesondere sein Marktanteil, seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- oder Absatzmärkten, Verflechtungen mit anderen Unternehmen, rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen, die Fähigkeit, sein Angebot oder seine Nachfrage auf andere Waren oder gewerbliche Leistungen umzustellen, sowie die Möglichkeit der Marktgegenseite, auf andere Unternehmen auszuweichen, 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) 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.

Für die Berechnung der Marktanteile und der Umsatzerlöse gilt § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 entsprechend.

(4) 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 gewerbliche Leistungen mißbräuchlich ausnutzen. 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) Die Kartellbehörde kann unter den Voraussetzungen des Absatzes 4 marktbeherrschenden Unternehmen ein mißbräuchliches Verhalten untersagen und Verträge für unwirksam erklären; § 19 gilt entsprechend. 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

Anzeigepflicht für Zusammenschlüsse

(1) Der Zusammenschluß von Unternehmen ist dem Bundeskartellamt unverzüglich anzuzeigen, wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens 500 Millionen Deutscher Mark hatten. 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 Umsatzerlöse sowie von Marktanteilen die so verbundenen Unternehmen als einheitliches Unternehmen anzusehen; wirken mehrere Unternehmen aufgrund 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. Für die Ermittlung der Umsatzerlöse gilt § 277 Abs. 1 des Handelsgesetzbuches; Umsatzerlöse aus Lieferungen und Leistungen zwischen Unternehmen, die im Sinne des Satzes 2 verbunden sind (Innenumsatzerlöse) sowie Verbrauchsteuern bleiben außer Betracht; Umsatzerlöse in fremder Währung sind nach dem amtlichen Kurs in Deutsche Mark umzurechnen. An die Stelle der Umsatzerlöse treten bei Kreditinstituten und Bausparkassen ein Zehntel der Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieneinnahmen des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres. Die Bilanzsumme ist um diejenigen Ansätze zu vermindern, die für Beteiligungen an im Sinne des Satzes 2 verbundenen Unternehmen ausgewiesen sind; Prämieneinnahmen sind die Einnahmen aus dem Erst- und Rückversicherungsgeschäft einschließlich der in Rückdekkung gegebenen Anteile. Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Vertrieb von Waren besteht, sind insoweit nur drei Viertel der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Verlag, in der Herstellung oder im Vertrieb von Zeitungen und Zeitschriften oder deren Bestandteilen besteht, ist insoweit das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen; Satz 6 bleibt unberührt. Beim Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil ist für die Berechnung der Marktanteile und der Umsatzerlöse des Veräußerers nur auf den veräußerten Vermögensteil abzustellen. 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, Nr. 5 oder Nr. 6 erfüllt. 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. 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 Kapitals oder der Stimmrechte des anderen Unternehmens erreichen oder

   b) 50 vom Hundert des Kapitals oder der Stimmrechte des anderen Unternehmens erreichen oder

   c) dem Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne des § 16 Abs. 1 des Aktiengesetzes gewähren.

   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. 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). 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.

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 andere 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.

6. Jede Verbindung von Unternehmen der in Nummer 2, 4 oder 5 genannten Art, bei der ein geringerer als der in Nummer 2 Satz 1 Buchstabe a genannte Anteil erworben, eine Rechtsstellung nach Nummer 2 Satz 4 nicht verschafft, der Umfang der Personengleichheit nach Nummer 4 nicht erreicht und ein beherrschender Einfluß im Sinne der Nummer 5 nicht ermöglicht wird, sofern durch die Verbindung ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen wettbewerblich

erheblichen Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben können.

(3) 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. 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. 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. 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 Veräußerer

   oder 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) In der Anzeige ist die Form des Zusammenschlusses anzugeben. Die Anzeige muß ferner über jedes beteiligte Unternehmen folgenden Angaben enthalten:

1. die Firma oder sonstige Bezeichnung und den Ort der Niederlassung oder den Sitz;
2. die Art des Geschäftsbetriebes;
3. die Marktanteile einschließlich der Grundlagen für ihre Berechnung oder Schätzung, wenn diese im Geltungsbereich dieses Gesetzes oder in einem wesentlichen Teil desselben für die beteiligten Unternehmen zusammen mindestens 20 vom Hundert erreichen, und die Umsatzerlöse; an Stelle der Umsatzerlöse sind bei Kreditinstituten und Bausparkassen die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieneinnahmen anzugeben;
4. beim Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen die Höhe der erworbenen und der insgesamt gehaltenen Beteiligung.

Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so sind die in Satz 2 Nr. 1 und 2 geforderten Angaben auch über die so verbundenen Unternehmen und die in Satz 2 Nr. 3 geforderten Angaben über jedes am Zusammenschluß beteiligte Unternehmen und die mit ihm so verbundenen Unternehmen insgesamt zu machen sowie die Konzernbeziehungen, Abhängigkeits- und Beteiligungsverhältnisse zwischen den verbundenen Unternehmen mitzuteilen.

(6) 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. 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. § 46 Abs. 2, 5 und 9 gilt entsprechend. Zur Erteilung der Auskunft hat das Bundeskartellamt eine angemessene Frist zu bestimmen. Die Befugnisse des Bundeskartellamtes nach § 46 bleiben unberührt.

§ 23a

Marktbeherrschungsvermutungen

(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 marktbeherrschend 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 minde-

stens einer Milliarde Deutscher Mark hatten; die Vermutung gilt nicht, soweit 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) 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. 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

Kontrolle von Zusammenschlüssen

(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) Liegen die Voraussetzungen des Absatzes 1 vor, so untersagt das Bundeskartellamt den Zusammenschluß. 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 6 gilt entsprechend. Vor einer Untersagung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. 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. Ein vollzogener Zusammenschluß, den das Bundeskartellamt untersagt hat, ist aufzulösen, wenn nicht der Bundesminister für Wirtschaft die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß erteilt.

(3) 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. Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn durch das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung die marktwirtschaftliche Ordnung nicht gefährdet wird. Die Erlaubnis kann mit Beschränkungen und Auflagen verbunden werden. Diese dürfen sich nicht darauf richten, die beteiligten Unternehmen einer laufenden Verhaltenskontrolle zu unterstellen. § 22 bleibt unberührt.

(4) Der Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß ist binnen einer Frist von einem Monat beim Bundesminister für Wirtschaft schriftlich einzureichen. 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 Absatz 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. 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. Vor der Entscheidung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben.

(5) 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. 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) Die Auflösung eines vollzogenen Zusammenschlusses kann auch darin bestehen, daß die Wettbewerbsbeschränkung auf andere Weise als durch Wiederherstellung des früheren Zustands beseitigt wird. 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 Antrags oder in Fällen des Abs. 5 der Widerruf oder die Rücknahme unanfechtbar geworden ist.

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 zwi-schen dem Treuhänder und dem Verpflichteten sind die §§ 664, 666 bis 670 des Bürgerlichen Gesetzbuchs entsprechend anzuwenden; der Treuhänder kann von dem Verpflichteten eine angemessene Vergütung beanspruchen.

(8) 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.

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.

§ 24a

Anmeldung von Zusammenschlußvorhaben

(1) Das Vorhaben eines Zusammenschlusses kann beim Bundeskartellamt angemeldet werden. Das Vorhaben ist beim Bundeskartellamt anzumelden, wenn

1. eines der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Markt 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;

dies gilt nicht für Zusammenschlüsse nach § 23 Abs. 2 Nr. 6. Für die Anmeldung gilt § 23 entsprechend mit der Maßgabe, daß bei Anwendung des § 23 Abs. 1 Satz 1 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. Die Anmeldung gilt nur als bewirkt, wenn sie die in § 23 Abs. 5 bezeichneten Angaben enthält. § 46 Abs. 9 findet auf die anläßlich der Anmeldung erlangten Kenntnisse und Unterlagen entsprechende Anwendung.

(2) 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 eingetreten ist, und wenn die Verfügung nach § 24 Abs. 2 Satz 1 innerhalb

einer Frist von vier Monaten seit Eingang der Anmeldung ergeht. 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 derer 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 sind.

§ 24b

Monopolkommission

(1) Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24a wird eine Monopolkommission gebildet. Sie besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen.

(2) 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. Sie dürfen ferner nicht Repräsentant eines Wirtschaftsverbandes oder einer Organisation der Arbeitgeber oder Arbeitnehmer sein oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverhältnis stehen. Sie dürfen auch nicht während des letzten Jahres vor der Berufung zum Mitglied der Monopolkommission eine derartige Stellung innegehabt haben.

(3) Die Monopolkommission soll in ihrem Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbe-werbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24a würdigen. Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.

(4) Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig. Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in den Gutachten zum Ausdruck bringen.

(5) 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 angeschlossenen Kalenderjahren erstreckt, und leitet es der Bundesregierung unverzüglich zu. Die Gutachten nach Satz 1 werden den gesetzgebenden Körperschaften von der Bundesregierung unverzüglich vorgelegt und zum gleichen Zeitpunkt von der Monopolkommission veröffentlicht. Zu diesen Gutachten nimmt die Bundesregierung in angemessener Frist gegenüber den gesetzgebenden Körperschaften Stellung. Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen zusätzliche Gutachten erstellen. Die Bundesregierung kann sie mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen. Die Monopolkommission leitet Gutachten nach den Sätzen 4 und 5 der Bundesregierung zu und veröffentlicht sie. Der Bundesminister für Wirtschaft hat in Einzelfällen, die ihm nach § 24 Abs. 3 zur Entscheidung vorliegen, eine gutachtliche Stellungnahme der Monopolkommission einzuholen.

(6) Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bun-

despräsidenten berufen. Zum 1. Juli eines jeden Jahres, in dem nach Absatz 5 Satz 1 ein Gutachten zu erstatten ist, scheidet ein Mitglied aus. Die Reihenfolge des Ausscheidens wird in der ersten Sitzung der Monopolkommission durch das Los bestimmt. Der Bundespräsident beruft auf Vorschlag der Bundesregierung jeweils ein neues Mitglied für die Dauer von vier Jahren. Wiederberufungen sind zulässig. Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Monopolkommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. 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) Die Beschlüsse der Monopolkommission bedürfen der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern. Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden. Die Monopolkommission gibt sich eine Geschäftsordnung.

(8) Die Monopolkommission erhält eine Geschäftsstelle. 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) 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. Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(10) Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. Diese werden vom Bundesminister für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister des Inneren festgesetzt. Die Kosten der Monopolkommission trägt der Bund.

§ 24c

Statistische Hilfen

(1) Für die Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration dürfen der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt und den statistischen Ämtern der Länder aus den von diesen geführten Wirtschaftsstatistiken (Statistik im produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistik, Außenhandelsstatistik, Steuerstatistik, Verkehrsstatistik, Statistik im Handel und Gastgewerbe und Pressestatistik) zusammengefaßte Einzelangaben über die Vom-Hundert-Anteile der drei, sechs und zehn größten Unternehmen oder Betriebe des jeweiligen Wirtschaftsbereichs

a) am Wert der zum Absatz bestimmten Güterproduktion,

b) am Umsatz,

c) an der Zahl der tätigen Personen,

d) an den Lohn- und Gehaltsummen,

e) an den Investitionen,

f) an der Wertschöpfung,

g) an der Zahl der Betriebe,

h) an der Größe der Auflagen und am objektbezogenen Umsatz von Zeitungen und Zeitschriften nach Arten

übermittelt werden. Die statistischen Ämter der Länder stellen die hierfür erforderlichen Einzelangaben dem Statistischen Bundesamt zur Verfügung.

(2) Personen, die zusammengefaßte Einzelangaben nach Absatz 1 erhalten sollen, sind vor der Übermittlung zur Geheimhaltung besonders zu verpflichten, soweit sie nicht Amtsträger oder für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete sind. § 1 Abs. 2, 3 und 4 Nr. 2 des Verpflichtungsgesetzes vom 2. März 1974 (BGBl. I S. 469, 547 — Artikel 42), das durch § 1 Nr. 4 des Gesetzes vom 15. August 1974 (BGBl. I S. 1942) geändert worden ist, gilt entsprechend. Personen, die nach Satz 1 besonders verpflichtet worden sind, stehen für die Anwendung der Vorschriften des Strafgesetzbuches über die Verletzung von Privatgeheimnissen (§ 203 Abs. 2, 4, 5; §§ 204, 205) und des Dienstgeheimnisses (§ 353b Abs. 1) den für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichteten gleich.

(3) Die zusammengefaßten Einzelangaben dürfen nur für die Zwecke verwendet werden, für die sie übermittelt wurden. Sie sind zu löschen, sobald der in Absatz 1 genannte Zweck erfüllt ist.

(4) Bei der Monopolkommission muß durch organisatorische und technische Maßnahmen sichergestellt sein, daß nur Amtsträger, für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete oder Verpflichtete nach Abs. 2 Satz 1 Empfänger von zusammengefaßten Einzelangaben sind.

(5) Die Übermittlungen sind nach Maßgabe des § 16 Abs. 9 des Bundesstatistikgesetzes aufzuzeichnen. Die Aufzeichnungen sind mindestens fünf Jahre aufzubewahren.

(6) Bei der Durchführung der Wirtschaftsstatistiken nach Absatz 1 sind die befragten Unternehmen schriftlich zu unterrichten, daß die zusammengefaßten Einzelangaben nach Absatz 1 der Monopolkommission übermittelt werden dürfen.

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt — Verfahrensstand Ende 1991 —

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 98 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 1991 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

49 Untersagungen sind rechtskräftig geworden

1. Haindl/Holtzmann
   Beschluß des BKartA vom 4. Februar 1974, B6-46/73, WuW/E BKartA 1475

2. Kaiser/Preussag Aluminium
   (nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
   Beschluß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571
   Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BWM 149

3. Lech-Elektrizitätswerke AG/Erdgas Schwaben[1])
   (Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
   Beschluß des BKartA vom 9. März 1976, B8-119/75, WuW/E BKartA 1647
   Beschluß des KG vom 23. März 1977, Kart 11/76, WuW/E OLG 1895
   Beschluß des BGH vom 12. Dezember 1978, KVR 6/77, WuW/E BGH 1533

4. GKN/Sachs
   (nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages 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

5. 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

6. 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

7. Bergedorfer Buchdruckerei (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

8. Bertelsmann/Deutscher Verkehrsverlag
   (nach Rücknahme der Beschwerde)
   Beschluß des BKartA vom 22. Februar 1978, B6-75/77, WuW/E BKartA 1709

9. Andreae-Noris Zahn/R. Holdermann
   (nach Rücknahme der Beschwerde)
   Beschluß des BKartA vom 31. März 1978, B8-170/77, WuW/E BKartA 1747

---

[1]) Die Statistik wurde der Zählweise des Bundeskartellamtes angepaßt. Bis zum Achten Hauptgutachten wurde dieser Fall unter der Rubrik „vom Kartellamt zurückgenommen oder in sonstiger Weise erledigt" geführt.

10. AVEBE/KSH-Emslandstärke
(durch einstweilige Anordnung)
Beschluß des BKartA vom 3. Mai 1978, B6-187/77, WuW/E BKartA 1716

11. Springer Verlag/Münchener Zeitungsverlag
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 6. Juli 1978, B6-88/76, 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

12. Münchener Wochenblatt Verlags- und Werbegesellschaft mbH/3 Münchener Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. November 1979, B6-12/79, AG 1980, S. 283
Beschluß des KG vom 7. November 1980, Kart 2/80, WuW/E OLG 2457
Beschluß des BGH vom 16. Februar 1982, KVR 1/81, WuW/E BGH 1905

13. Bayer AG/Röhm GmbH[2])
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 28. Januar 1980, B8-117/79, AG 1980, S. 196

14. Deutsche Uhrglasfabrik/Eurotech Mirrors International Ltd.
Beschluß des BKartA vom 27. Mai 1980, B7-163/79, WuW/E BKartA 1875

15. Ullstein GmbH (Springer)/Verlag Haupt & Koska GmbH & Co. KG (az)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1980, B6-125/79, AG 1981, S. 260
Beschluß des KG vom 3. Juli 1981, Kart 22/80, WuW/E OLG 2527
Beschluß des BGH vom 28. September 1982, KVR 8/81, WuW/E BGH 1954

16. Süddeutsche Zucker AG/KWS Kleinwanzlebener Saatzucht AG
Beschluß des BKartA vom 6. November 1980, B6-116/79, AG 1981, S. 288

17. Gruner & Jahr AG & Co./Zeitverlag Bucerius AG
(Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 9. Januar 1981, B6-95/80, WuW/E BKartA 1863
Beschluß des KG vom 24. November 1982, Kart 11/81, AG 1983, S. 285
Beschluß des BGH vom 2. Oktober 1984, KVR 5/83, WuW/E BGH 2112
Beschluß des KG vom 7. Februar 1986, Kart 17/84, WuW/E OLG 3807
Beschluß des BGH vom 22. September 1987, KVR 5/86, WuW/E BGH 2433

18. Rewe-Zentral-Handelsgesellschaft mbH/Florimex Verwaltungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 30. Januar 1981, B6-44/80, WuW/E BKartA 1876
Beschluß des KG vom 22. März 1983, Kart 17/81, WuW/E OLG 2862

19. VPM Rheinmetall Plastikmaschinen GmbH/Württembergische Metallwarenfabrik
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 4. März 1981, B7-35/80, WuW/E BKartA 1867
Beschluß des KG vom 9. September 1983, Kart 19/81, WuW/E OLG 3137
Beschluß des BGH vom 25. Juni 1985, KVR 3/84, WuW/E BGH 2150

20. Deutsche Lufthansa AG/f.i.r.s.t.-Reisebüro GmbH
(nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde)
Beschluß des BKartA vom 14. August 1981, B6-162/80, WuW/E BKartA 1908
Beschluß des KG vom 8. Dezember 1982, Kart 42/81, WuW/E OLG 2849

21. Nordwest-Zeitung Druck- und Pressehaus GmbH/Ammerland-Echo Verlags GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 1. September 1981, B6-8/81, WuW/E BKartA 1931

22. Burda GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik KG
(nach Rücknahme der Beschwerde und des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921

---

[2]) Vgl. vorige Fn.

23. Co op AG/Supermagazin GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde der Beigeladenen vom Bundesgerichtshof zurückgewiesen)
Beschluß des BKartA vom 23. März 1982, B9-2002/82, WuW/E BKartA 1970
Beschluß des KG vom 19. Januar 1983, Kart 18/82, WuW/E OLG 2970
Beschluß des BGH vom 10. April 1984, KVR 8/83, WuW/E BGH 2077

24. Schaper Zentralverwaltung/Discounthaus zum „bösen Wolf", Theodor Wolf GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 17. Februar 1983, B9-2054/82, WuW/E BKartA 2022
Beschluß des KG vom 7. Dezember 1983, Kart 7/83, WuW/E OLG 3213

25. Deutag-Mischwerke GmbH & Co. KG/Oberbergische Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 21. Februar 1983, B1-34/82, WuW/E BKartA 2077
Beschluß des KG vom 28. Februar 1984, Kart 5/83, WuW/E OLG 3417
Beschluß des BGH vom 1. Oktober 1985, KVR 6/84, WuW/E BGH 2169

26. Stadtwerke Bremen AG + Gasversorgung Wesermünde GmbH/Gasversorgung Schwanewede GmbH
Beschluß des BKartA vom 28. Februar 1983, B8-183/82, WuW/E BKartA 2107

27. Süddeutscher Verlag GmbH/Donau-Kurier Verlagsgesellschaft A. Ganghofer'sche Buchhandlung, Courier Druckhaus KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 24. Oktober 1983, B6-7/83, WuW/E BKartA 2103
Beschluß des KG vom 11. Juli 1984, Kart 28/83, WuW/E OLG 3303
Beschluß des BGH vom 27. Mai 1986, KVR 7/84, WuW/E BGH 2276

28. Panorama Anzeigenblatt GmbH + Rhein-Erft GmbH/Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. Dezember 1983, B6-96/82, AG 1984, S. 164
Beschluß des KG vom 4. März 1986 Kart 1/84, AG 1986, S. 365
Beschluß des BGH vom 26. Mai 1987, KVR 3/86, AG 1988, S. 103

29. Südkurier GmbH/Singener Wochenblatt GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 3. Mai 1984, B6-32/82, WuW/E BKartA 2140
Beschluß des KG vom 23. April 1986, Kart 8/84, WuW/E OLG 3875
Beschluß des BGH vom 10. November 1987, KVR 7/86, WuW/E BGH 2443

30. Siemens, Philips, AEG, SEL, kabelmetal/GfL Gesellschaft für Lichtwellenleiter GmbH & Co. KG
Beschluß des BKartA vom 8. Juni 1984, B7-18/82, WuW/E BKartA 2143

31. Touristik Union International GmbH & Co. KG/Air-Conti Flugreisen GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 19. Juli 1984, B6-89/83, WuW/E BKartA 2169
32.Pillsbury Company/Sonnen-Bassermann-Werke Sieburg & Pförtner GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 26. März 1985, B2-146/84, AG 1985, S. 281
Beschluß des KG vom 7. November 1985, Kart 6/85, WuW/E OLG 3759

33. Karstadt AG + Kaufhof AG/NUR-Touristik GmbH + ITS International Tourist Services Länderreisedienste GmbH
Beschluß des BKartA vom 23. September 1985, B6-26/85, AG 1986, S. 377

34. Kampffmeyer Mühlen GmbH/Georg Plange GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 8. November 1985, B2-10/85, WuW/E BKartA 2223
Beschluß des KG vom 16. Dezember 1987, Kart 73/85, WuW/E OLG 4167
Beschluß des BGH vom 7. März 1989, KVR 3/88, WuW/E BGH 2575

35. Linde AG/Agefko Kohlensäure-Industrie GmbH
Beschluß des BKartA vom 13. Dezember 1985, B3-54/85, WuW/E BKartA 2213

36. Weiss-Druck + Verlag GmbH & Co. KG/S-W Verlag GmbH & Co. für Lokalinformationen
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 16. Dezember 1985, B6-71/84, AG 1986, S. 371
Beschluß des KG vom 15. Januar 1988, Kart 1/86 WuW/E OLG 4095

37. Darmstädter Echo Verlag und Druckerei GmbH/Südhessische Post GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 12. Mai 1986, B6-16/85, AG 1986, S. 370

38. Hüls AG/Condea Chemie GmbH
Beschluß des BKartA vom 8. Dezember 1986, B3-58/86, WUW/E 2247

39. Hamburger Wochenblatt Verlag GmbH/Schlei-Verlag GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 14. Januar 1987, B6-108/86, WuW/E BKartA 2251

40. Lübecker Nachrichten GmbH/Stormarner Tageblatt Verlag und Druckerei GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Februar 1988, B6-24/87, WuW/E BKartA 2290
Beschluß des KG vom 12. Juli 1990, Kart 4/88, WuW/E OLG 4547
Beschluß des BGH vom 15. Oktober 1991, KVR 3/90, WuW/E BGH 2743

41. Heidelberger Zement AG/Malik Baustoffe GmbH & Co.KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 27. Juli 1988, B1-107/87, WuW/E BKartA 2297

42. Wieland-Werke AG/Langenberg Kupfer- und Messingwerke KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 18. August 1988, B5-92/88, WuW/E BKartA 2304

43. DLT Deutsche Luftverkehrsgesellschaft mbH/Südavia Fluggesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 23. Mai 1989, B5-256/88, WuW/E BKartA 2391

44. MAN B & W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405
Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BWM 207

45. WMF Württembergische MetallwarenfabrikAG/Kistra Beteiligungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 25. August 1989, B1-28/89, WuW/E BKartA 2414

46. Meistermarken-Werke GmbH/Martin Braun Backmittel und Essenzen KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 19. Oktober 1989, B2-62/89, WuW/E BKartA 2421

47. Tengelmann Handelsgesellschaft/Gottlieb Handelsgesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 20. November 1989, B9-2056/89, WuW/E BKartA 2441

48. Mainpresse Richter Druck und Verlag GmbH/Bote vom Grabfeld GmbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 29. Mai 1990, B6-22/90
Beschluß des KG vom 14. November 1990, Kart 14/90, WuW/E OLG 4637

49. MAN AG + Daimler Benz AG/ENASA
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 13. Juli 1990, B5-271/89, WuW/E BKartA 2445

13 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen

1. Bitumenverkaufsgesellschaft
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 29. Mai 1974, B8-95/73, WuW/E BKartA 1517

2. Mannesmann AG/Brüninghaus Hydraulik GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Mai 1977, B7-86/76, WuW/E BKartA 1685
Beschluß des KG vom 18. Mai 1979, Kart 13/77, WuW/E OLG 2120
Beschluß des BGH vom 24. Juni 1980, KVR 5/79, WuW/E BGH 1711

3. Klöckner-Werke AG/Becorit Grubenausbau GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 15. Dezember 1978, B7-20/78, WuW/E BKartA 1831
Beschluß des KG vom 28. August 1979, Kart 4/79, WuW/E OLG 2182
Beschluß des BGH vom 2. Dezember 1980, KVR 1/80, WuW/E BGH 1749

4. Mobil Oil AG/Wilh. Mertl
Beschluß des BKartA vom 8. Dezember 1980, B8-128/80, AG 1981, S. 290

5. Deutsche Total GmbH/Mineralölhandel Speier
Beschluß des BKartA vom 17. August 1981, B8-66/81 (unveröffentlicht)

6. Philip Morris Inc./Rothmans Tobacco Holding Ltd.
(nach Änderung des Zusammenschlusses erneute Untersagung)
Beschluß des BKartA vom 24. Februar 1982, B6-49/81, WuW/E BKartA 1943
Beschluß des KG vom 1. Juli 1983, Kart 16/82, WuW/E OLG 3051
Beschluß des BKartA vom 9. Juli 1985, B6-71/85, WuW/E BKartA 2204
Beschluß des BGH vom 29. Oktober 1985, KVR 1/84, WuW/E BGH 2211
Beschluß des BKartA vom 28. Januar 1987, B6-71/85, WuW/E BKartA 2295

7. Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG/Kaufhof AG
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 20. Juni 1983, B9-2056/82, WuW/E BKartA 2060
Beschluß des KG vom 16. Oktober 1984, Kart 14/83, WuW/E OLG 3367
Beschluß des BGH vom 11. März 1986, KVR 2/85, WuW/E BGH 2231

8. Klöckner-Werke AG/Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 10. Oktober 1984, B7-106/83, WuW/E BKartA 2178

9. Badenwerk AG/Energie- und Wasserwerke Rhein-Neckar AG — Gasversorgung
Beschluß des BKartA vom 13. Mai 1985, B8-236/84, AG 1985, S. 337

10. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG — BGE Beteiligungsges. für Energieunternehmen/Ruhrkohle AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis wegen Formfehlers)
Beschluß des BKartA vom 19. Juni 1985, B8-31/85, AG 1986, S. 335
Verfügung des BMWi vom 20. Februar 1986, WuW/E BWM 185

11. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsges. mbH & Co./Borbecker Nachrichten + Werdener Nachrichten Wilhelm Wimmer GmbH & Co.KG[3])
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 19. Mai 1987, B6-88/86, AG 1987, S. 354

12. Messer Griesheim GmbH/Buse Gase GmbH
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 2. August 1988, B3-35/88, WuW/E BKartA 2319

13. Nordfleisch e.G. Raiffeisen Vieh- und Fleischzentrale Schleswig-Holstein/Centralgenossenschaft Vieh und Fleisch e.G.
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 30. November 1989, B2-75/89, WuW/E BKartA 2428

---

[3]) Das ursprüngliche Vorhaben wurde umstrukturiert. Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 372.

21 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben

1. Johnson/Hahn
   Beschluß des BKartA vom 18. November 1974, B8-259/74, WuW/E BKartA 1561
   Beschluß des KG vom 16. Februar 1976, Kart 4/75, WuW/E OLG 1712

2. Teerbau/Makadam
   (nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
   Beschluß des BKartA vom 24. Mai 1978, B6-108/77, WuW/E BKartA 1753
   Beschluß des KG vom 10. Januar 1979, Kart 17/78, WuW/E OLG 2093
   Beschluß des BGH vom 12. Februar 1980, KVR 4/79, WuW/E BGH 1763
   Beschluß des KG vom 9. Dezember 1981, Kart 13/80, WuW/E OLG 2633

3. RWE/Stadt Leverkusen
   Beschluß des BKartA vom 30. Juni 1978, B8-78/77, WuW/E BKartA 1727
   Beschluß des KG vom 19. September 1979, Kart 20/78, WuW/E OLG 2202

4. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Verkaufsbüro Siegerländer Transportbeton GmbH & Co. KG
   Beschluß des BKartA vom 21. September 1978, B6-172/77, WuW/E BKartA 1779
   Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 24/78, WuW/E OLG 2259

5. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Transportbeton-Vertrieb Sauerland GmbH
   (nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
   Beschluß des BKartA vom 21. September 1978, B6-184/77, WuW/E BKartA 1771
   Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 25/78, WuW/E OLG 2265
   Beschluß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 7/80, WuW/E BGH 1810
   Beschluß des KG vom 12. März 1982, Kart 33/81, WuW/E OLG 2655

6. Tonolli International B.V./Blei- und Silberhütte Braubach GmbH
   Beschluß des BKartA vom 30. März 1979, B8-137/78, WuW/E BKartA 1799
   Beschluß des KG vom 16. Januar 1980, Kart 14/79, WuW/E OLG 2234
   Beschluß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 5/80, WuW/E BGH 1824

7. Braun Melsungen AG/Almo-Erzeugnisse Erwin Busch GmbH
   Beschluß des BKartA vom 24. Juni 1980, B8-45/79, WuW/E BKartA 1853
   Beschluß des KG vom 26. Mai 1981, Kart 14/80, WuW/E OLG 2539
   Beschluß des BGH vom 29. Juni 1982, KVR 7/81, WuW/E BGH 1949

8. Hastra Hannover-Braunschweigische Stromversorgungs-AG (Veba)/ Stadt Wolfenbüttel GmbH
   Beschluß des BKartA vom 29. Juli 1980, B8-132/79, WuW/E BKartA 1857
   Beschluß des KG vom 16. Juni 1981, Kart 15/80, WuW/E OLG 2507

9. Bayer AG/Firestone France S.A.
   Beschluß des BKartA vom 23. September 1980, B8-45/80, WuW/E BKartA 1837
   Beschluß des KG vom 26. November 1980, Kart 17/80, WuW/E OLG 2411

10. Deutsche Texaco AG/Zerssen & Co.
    Beschluß des BKartA vom 28. Oktober 1980, B8-50/80, WuW/E BKartA 1840
    Beschluß des KG vom 2. Juli 1982, Kart 21/80, WuW/E OLG 2663
    Beschluß des BGH vom 4. Oktober 1983, KVR 3/82, WuW/E BGH 2025

11. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG/Gelsenwasser AG
    Beschluß des BKartA vom 5. Dezember 1980, B8-136/80, AG 1981, S. 314
    Beschluß des KG vom 14. April 1982, Kart 23/80, WuW/E OLG 2677
    Beschluß des BGH vom 19. April 1983, KVR 1/82, WuW/E BGH 2013

12. Maschinenfabrik Buckau R. Wolf AG (Krupp)/Total-Kidde Gaslöschanlagen
    Beschluß des BKartA vom 31. März 1981, B7-92/80, WuW/E BKartA 1882
    Beschluß des KG vom 30. März 1983, Kart 25/81, WuW/E OLG 2887

13. Hussel Holding AG/Mara Kosmetik Parfümerie- und Drogerie GmbH
Beschluß des BKartA vom 29. Juni 1981, B8-159/80, WuW/E BKartA 1897
Beschluß des KG vom 24. April 1985, Kart 34/81, WuW/E OLG 3577
Beschluß des BGH vom 18. November 1986, KVR 9/85, WuW/E BGH 2337

14. Verlagsgruppe Georg v. Holtzbrinck GmbH/Rowohlt Verlag GmbH
Beschluß des BKartA vom 19. Oktober 1981, B6-76/81, AG 1982, S. 79
Beschluß des KG vom 13. Oktober 1982, Kart 51/81, WuW/E OLG 2825

15. Co op Schleswig-Holstein e.G./Deutscher Supermarkt Handels-GmbH
Beschluß des BKartA vom 23. August 1983, B9-2037/82, WuW/E BKartA 2114
Beschluß des KG vom 22. Mai 1985, Kart 21/83, WuW/E OLG 3591
Beschluß des BGH vom 24. März 1987, KVR 10/85, WuW/E BGH 2389

16. Thüringer Gas AG/Stadtwerke Westerland
Beschluß des BKartA vom 9. September 1983, B8-79/83, WuW/E BKartA 2110
Beschluß des KG vom 18. Februar 1985, Kart 24/83, AG 1985, S. 307

17. Energie-Versorgung Schwaben AG/Technische Werke der Stadt Stuttgart AG
Beschluß des BKartA vom 23. März 1984, B8-91/83, WuW/E BKartA 2157
Beschluß des KG vom 28. Dezember 1984, Kart 6/84, WuW/E OLG 3443

18. Co op AG/H. Wandmaker GmbH
Beschluß des BKartA vom 14. August 1984, B9-2006/84, WuW/E BKartA 2161
Beschluß des KG vom 5. November 1986, Kart 15/84, WuW/E OLG 3917

19. Flensburger Zeitungsverlag GmbH/Schleswig-Holsteinische Landeszeitung Heinz Müller KG
Beschluß des BKartA vom 20. Mai 1988, B6-30/87, WuW/E BKartA 2292
Beschluß des KG vom 1. März 1989, Kart 14/88, WuW/E OLG 4379

20. Axel Springer Verlag + Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. KG/ Kieler Zeitung, Verlags- und Druckerei KG GmbH & Co.
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 29. April 1987, B6-111/86, WuW/E BKartA 2259
Beschluß des KG vom 4. Dezember 1987, Kart 32/87, WuW/E OLG 4075
Beschluß des BGH vom 19. Dezember 1989, KVR 2/88, WuW/E BGH 2620

21. Linde AG/Lansing GmbH
Beschluß des BKartA vom 3. März 1989, B4-123/88, WuW/E BKartA 2363
Beschluß des KG vom 22. März 1990, Kart 6/89, WuW/E OLG 4537
Beschluß des BGH vom 10. Dezember 1991, KVR 2/90, AG 1992, S. 120

Sechs Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt

1. Veba/Gelsenberg
Beschluß des BKartA vom 7. Januar 1974, B8-33/73, WuW/E BKartA 1457
Verfügung des BMWi vom 1. Februar 1974, WuW/E BWM 147

2. Babcock/Artos
Beschluß des BKartA vom 25. März 1976, B7-127/75, WuW/E BKartA 1653
Verfügung des BMWi vom 17. Oktober 1976, WuW/E BWM 155

3. Rheinstahl (Thyssen)/Hüller
Beschluß des BKartA vom 17. Dezember 1976, B7-36/76, WuW/E BKartA 1657
Verfügung des BMWi vom 1. August 1977, WuW/E BWM 159 (Teilerlaubnis)
Beschluß des KG vom 7. Februar 1978, Kart 2/77, WuW/E OLG 1921
Beschluß des KG vom 7. Februar 1978, Kart 15/77, WuW/E OLG 1937

4. BP/Veba
Beschluß des BKartA vom 27. September 1978, B8-92/78, WuW/E BKartA 1719
Verfügung des BMWi vom 5. März 1979, WuW/E BWM 165 (Erlaubnis mit Auflagen)

5. IBH Holding/Wibau Maschinenfabrik Hartmann AG
   Beschluß des BKartA vom 3. Juli 1981, B7-44/80, WuW/E BKartA 1892
   Verfügung des BMWi vom 9. Dezember 1981, WuW/E BWM 177

6. Daimler-Benz AG/Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH
   Beschluß des BKartA vom 17. April 1989, B7-137/88, WuW/E BKartA 2335
   Verfügung des BMWi vom 6. September 1989, WuW/E BWM 191 (Erlaubnis mit Auflagen)

In zwei Fällen wurde die Ministererlaubnis versagt: Kaiser/VAW (Beschluß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571; Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BWM 149) und MAN B&W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG (Beschluß des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405; Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BWM 207). Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.

Gegen drei Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht

1. Axel Springer Verlag AG/Erich Lezinsky Verlag und Buchdruckerei GmbH
   Beschluß des BKartA vom 14. Mai 1990, B6-56/89, WuW/E BKartA 2497

2. Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe/H + W Asphalt-Mischwerke GmbH
   Beschluß des BKartA vom 1. Oktober 1990, B1-104/88, WuW/E BKartA 2488

3. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/Ostthüringer Nachrichten Verlag GmbH & Co.KG
   Beschluß des BKartA vom 25. Oktober 1990, B6-103/90, WuW/E BKartA 2483

Gegen fünf Untersagungen ist Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt

1. Melitta Werke Bentz & Sohn/Kraft GmbH
   Beschluß des BKartA vom 14. April 1989, B3-137/88, WuW/E BKartA 2370
   Beschluß des KG vom 23. Mai 1991, Kart 13/89, WuW/E OLG 4771

2. Westdeutscher Rundfunk Köln/Radio NRW GmbH
   Beschluß des BKartA vom 18. Juli 1989, B6-71/88, WuW/E BKartA 2396
   Beschluß des KG vom 26. Juni 1991, Kart 23/89, WuW/E OLG 4811

3. Kaufhof AG/Saturn Elektro-Handelsgesellschaft mbH — Hansa-Foto Handelsgesellschaft
   Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1988, B9-2050/89, WuW/E BKartA 2437
   Beschluß des KG vom 26. Oktober 1990, Kart 29/89, WuW/E OLG 4657

4. Axel Springer Verlag AG/A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co.
   Beschluß des BKartA vom 25. April 1990, B6-59/86, WuW/E BKartA 2477

5. GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz mbH & Co.KG/Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co.KG
   Beschluß des BKartA vom 9. August 1990, B6-116/89, WuW/E BKartA 2471
   Beschluß des KG vom 12. Juni 1991, Kart 16/90, WuW/E OLG 4835

Ein Verfahren ist beim Bundesminister für Wirtschaft zur Beantragung einer Erlaubnis zum Zusammenschluß anhängig

BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG[4])

Beschluß des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130

[4]) Der Antrag wurde im Jahre 1992 eingereicht.

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle

Entscheidungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

— Stand April 1992 —

1. Renault/Volvo
   Entscheidung der Kommission vom 6. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 a und b), IV/M.004
   ABl. EG Nr. C 281 vom 9. November 1990, S. 2 = WuW/E EV 1542
2. AG/AMEV
   Entscheidung der Kommission vom 21. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.018
   ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1547
3. ICI/Tioxide
   Entscheidung der Kommission vom 28. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.023
   ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1551
4. Arjomari/Wiggings Teape
   Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.025
   ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1554
5. Promodes/Dirsa
   Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.027
   ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1555
6. Cargill/Unilever
   Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.026
   ABl. EG Nr. C 327 vom 29. Dezember 1990, S. 14 = WuW/E EV 1609
7. Mitsubishi/Ucar
   Entscheidung der Kommission vom 4. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.024
   ABl. EG Nr. C 5 vom 9. Januar 1991, S. 7 = WuW/E EV 1557
8. Matsushita/MCA
   Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.037
   AB1. EG Nr. C 12 vom 18. Januar 1991, S. 15 = WuW/E EV 1560
9. AT & T/NCR
   Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.050
   ABl. EG Nr. C 16 vom 24. Januar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1563
10. CEAC/Magneti Marelli
    Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c) und vom 29. Mai 1991 (Artikel 8 Abs. 2), IV/M.043
    ABl. EG Nr. L 222 vom 10. August 1991, S. 38f. = WuW/E EV 1735
11. Alcatel/Telettra
    Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c) und vom 12. April 1991 (Artikel 8 Abs. 2), IV/M.042
    ABl. EG Nr. L 122 vom 17. Mai 1991, S. 48f. = WuW/E EV 1616
12. BNP/Dresdner Bank/OKHB
    Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.021
    ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1568

13. Baxter/Nestlé/Salvia
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.058
ABl. EG Nr. C 37 vom 13. Februar 1991, S. 11 = WuW/E EV 1579

14. Fiat/Ford New Holland
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.009
ABl. EG Nr. C 118 vom 3. Mai 1991, S. 14 = WuW/E EV 1611

15. Asko/Omni
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.065
ABl. EG Nr. C 51 vom 27. Februar 1991, S. 12 = WuW/E EV 1582

16. Digital/Kienzle
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.057
ABl. EG Nr. C 56 vom 5. März 1991, S. 16 = WuW/E EV 1584

17. MBB/Aérospatiale/Eurocopter
Entscheidung der Kommission vom 25. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.017
ABl. EG Nr. C 59 vom 8. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1587

18. Kyowa/Saitama Banks
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.069
ABl. EG Nr. C 66 vom 14. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1591

19. Tetra Pak/Alfa Laval
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c), vom 23. Mai 1991 (Artikel 7 Abs. 2) und vom 19. Juli 1991 (Artikel 8 Abs. 2), IV/M.068
ABl. EG Nr. L 290 vom 22. Oktober 1991, S. 35f. = WuW/E EV 1644

20. Otto/Grattan
Entscheidung der Kommission vom 21. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.070
ABl. EG Nr. C 93 vom 11. April 1991, S. 6 = WuW/E EV 1605

21. Varta/Bosch
Entscheidungen der Kommission vom 12. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c) und vom 31. Juli 1991 (Artikel 8 Abs. 2), IV/M.012
ABl. EG Nr. L 320 vom 22. November 1991, S. 26f. = WuW/E EV 1701

22. La Redoute/Empire Stores
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.080
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 575

23. Elf/Ertoil
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.063
ABl. EG Nr. C 124 vom 14. Mai 1991, S. 13 = WuW 91, 575

24. Asko/Jacobs/Adia
Entscheidung der Kommission vom 16. Mai 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.082
ABl. EG Nr. C 132 vom 23. Mai 1991, S. 13 = WuW/E EV 1625

25. Conagra/Idea
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.010
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 701

26. Usinor/ASD
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.073
ABl. EG Nr. C 193 vom 24. Juli 1991, S. 34 = WuW 91, 576

27. RVI/VBC/Heuliez
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.092
ABl. EG Nr. C 149 vom 8. Juni 1991, S. 15 = WuW 91, 701

28. VIAG/Continental Can
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.081
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW/E EV 1626

29. Sanofi/Sterling Drug
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.072
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 702

30. Aérospatiale-Alenia/de Havilland
Entscheidungen der Kommission vom 12. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c), vom 6. Juni 1991 (Artikel 7 Abs. 2) und vom 2. Oktober 1991 (Artikel 8 Abs. 3), IV/M.053
ABl. EG Nr. L 334 vom 5. Dezember 1991, S. 42f. = WuW/E EV 1675

31. Elf/Occidental
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.085
ABl. EG Nr. C 160 vom 20. Juni 1991, S. 20 = WuW 91, 702

32. Elf/BC/Cepsa
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.098
ABl. EG Nr. C 172 vom 3. Juli 1991, S. 8 = WuW 91, 702

33. Pechiney/Usinor-Sacilor
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.097
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 703

34. Apollinaris/Schweppes
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.093
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1657

35. Dräger/IBM/HMP
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.101
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1635

36. Nissan/R. Nissan
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.099
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juli 1991, S. 21 = WuW 91, 703

37. Lyonnaise des Eaux/Brochier
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.076
ABl. EG Nr. C 188 vom 19. Juli 1991, S. 20 = WuW/E EV 1641

38. ICL/Nokia Data
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.105
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 9 = WuW/E EV 1639

39. EDS/SD-Scicon
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.112
ABl. EG Nr. C 237 vom 12. September 1991, S. 44 = WuW/E EV 1670

40. Elf/Enterprise
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.088
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1673

41. BP Espania/Petromed
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.111
ABl. EG Nr. C 208 vom 9. August 1991, S. 24 = WuW/E EV 1721

42. Eridania/ISI
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.062
ABl. EG Nr. C 204 vom 3. August 1991, S. 12 = WuW 91, 799

43. Kelt/American Express
Entscheidungen der Kommission vom 24. Juli 1991 (Artikel 7 Abs. 4) und vom 20. August 1991(Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.116
ABl. EG Nr. L 223 vom 28. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1719

44. BNP/Dresdner Bank/CS
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.124
ABl. EG Nr. C 226 vom 31. August 1991, S. 28 = WuW/E EV 1672

45. Digital/Philips
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.129
ABl. EG Nr. C 235 vom 10. September 1991, S. 13 = WuW/E EV 1658

46. ABC/Générale des Eaux/Canal + /W.H. Smith TV
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.110
ABl. EG Nr. C 244 vom 19. September 1991, S. 5 = WuW 91, 891

47. Delta Airlines/Pan Am
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1991, IV/M.130
Abl. EG Nr. L 289 vom 11. Oktober 1991, S. 17 = WuW 91, 892

48. Mannesmann/Boge
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.134
ABl. EG Nr. C 265 vom 11. Oktober 1991, S. 8 = WuW/E EV 1662

49. Metallgesellschaft/Feldmühle Nobel
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.119
ABl. EG Nr. C 276 vom 23. Oktober 1991, S. 4 = WuW/E EV 1749

50. Paribas/MTH
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.122
ABl. EG Nr. C 277 vom 24. Oktober 1991, S. 18 = WuW 91, 989

51. Thomson-CSF/Pilkington
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.086
ABl. EG Nr. C 279 vom 26. Oktober 1991, S. 19 = WuW/E EV 1724

52. Bank America/Security Pacific
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.137
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW/E EV 1772

53. Metallgesellschaft/Safic Alcan
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.146
ABl. EG Nr. C 300 vom 21. November 1991, S. 22 = WuW/E EV 1730

54. UAP/Transatlantic/Sun Life
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.141
ABl. EG Nr. C 296 vom 15. November 1991, S. 12 = WuW 92, 35

55. TNT/GD Net
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.102
ABl. EG Nr. C 322 vom 13. Dezember 1991, S. 19 = WuW/E EV 1754

56. Cereol/Continentale Italiana
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.156
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 1992, S. 7 = WuW 92, 320

57. Lucas/Eaton
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.149
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. Dezember 1991, S. 10 = WuW 92, 226

58. Mannesmann/VDO
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.164
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 17 = WuW 92, 227

59. Accor/CIWLT
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c), IV/M.126
WuW 92, 224

60. Eurocom/RSCG
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.147
ABl. EG Nr. C 332 vom 21. Dezember 1991, S. 16 = WuW 92, 411

61. Alcatel/AEG Kabel
Entscheidungen der Kommission vom 26. November 1991 (Artikel 7 Abs. 2), vom 17. Dezember 1991 (Artikel 9 Abs. 3 a) und vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.165
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1713 (Artikel 6 Abs. 1 b);
WuW/E EV 1740 (Artikel 9 Abs. 3 a)

62. Gambogi/Cogei
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.167
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 412

63. Campsa/Cepsa
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.138
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 499

64. Courtaulds/SNIA
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.113
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1763

65. VIAG/EB Brühl
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.139
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW 92, 322

66. Ingersoll-Rand/Dresser Industries
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.121
ABl. EG Nr. C 86 vom 7. April 1992, S. 15 = WuW/E EV 1791

67. Mediobanca/Generali
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.159
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 225

68. Sunrise
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.176
ABl. EG Nr. C 18 vom 24. Januar 1992, S. 15 = WuW 92, 225

69. Saab Ericsson Space
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.178
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW 92, 323

70. Schweizer Rück/Elvia
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.183
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 13 = WuW 92, 324

71. Volvo/Atlas
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.152
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1775

72. Inchcape/IEP
Entscheidung der Kommission vom 21. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.182
ABl. EG Nr. C 21 vom 28. Januar 1992, S. 27 = WuW 92, 324

73. Ericsson/Kolbe
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.133
WuW/E EV 1779

74. Spar/Dansk Supermarked
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.179
ABl. EG Nr. C 29 vom 6. Februar 1992, S. 18 = WuW 92, 324

75. Steetley/Tarmac
Entscheidungen der Kommission vom 12. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 3 b), IV/M.180
ABl. EG Nr. C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25 = WuW 92, 319

76. Grand Metropoliton/Cinzano
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.184
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW 92, 412

77. James River/Rayne
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.162
ABl. EG Nr. C 43 vom 18. Februar 1992, S. 19 = WuW 92, 412

78. BSN-Nestlé/Cocoladovny
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.090
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW 92, 497

79. Torras/Sarrio
Entscheidung der Kommission vom 24. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.166
ABl. EG Nr. C 58 vom 5. März 1992, S. 20 = WuW 92, 413

80. IFINT/EXOR (Perrier)
Entscheidungen der Kommission vom 21. Februar 1992 (Artikel 7 Abs. 2) und vom 2. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.187
WuW 92, 411

81. Henkel/Nobel
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.186
ABl. EG Nr. C 96 vom 15. April 1992, S. 23 = WuW 92, 413

82. Nestlé/Perrier
Entscheidungen der Kommission vom 17. März 1992 (Artikel 7 Abs. 2) und vom 25. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 c), IV/M.190
ABl. EG Nr. C 80 vom 31. März 1992, S. 11 = WuW 92, 410

83. Generali/BCHA
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.189
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 499

84. Flachglas/VEGLA/IVC
Entscheidung der Kommission vom 13. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M 168 AB1. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW 92, 497

85. BSN/EXOR
Rücknahme der Anmeldung am 1. April 1992, IV/M.211
ABl. EG Nr. C 115 vom 6. Mai 1992, S. 43

86. Banesto/Totta
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.192
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 500

87. EUREKO
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.207
ABl. EG Nr. C 113 vom 1. Mai 1992, S. 12 = WuW 92, 498

88. Thorn EMI/Virgin Music
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b), IV/M.202
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW 92, 500

89. Herba/IRR
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a), IV/M.188
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW 92, 499

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

BAUM, Clemens/MÖLLER, Hans-Hermann: Die Messung der Unternehmenskonzentration und ihre statistischen Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland.
Meisenheim a. Glan: Hain 1976.
(Wirtschaftswissenschaftliche Schriften. H. 11.)

MARFELS, Christian: Erfassung und Darstellung industrieller Konzentration.
Baden-Baden: Nomos 1977.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 52.)

MÖNIG, Walter u. a.: Konzentration und Wettbewerb in der Energiewirtschaft.
München: Oldenbourg 1977.
(Aktuelle Fragen der Energiewirtschaft. Bd. 10.)

MÖSCHEL, Wernhard: Das Trennsystem in der U.S.-amerikanischen Bankwirtschaft.
Baden-Baden: Nomos 1978.
(Studien zum Bank- und Börsenrecht. Bd. 3.)

OBERHAUSER, Alois: Unternehmenskonzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitik.
Tübingen: Mohr 1979.
(Wirtschaft und Gesellschaft. 13.)

PISCHNER, Rainer: Möglichkeiten und Grenzen der Messung von Einflüssen der Unternehmenskonzentration auf industrielle Kennziffern.
Berlin: Duncker & Humblot 1979.
(DIW-Beiträge zur Strukturforschung. H. 56.)

MÖSCHEL, Wernhard: Konglomerate Zusammenschlüsse im Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerika.
In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 44, 1980, S. 203-256

ALBACH, Horst: Finanzkraft und Marktbeherrschung.
Tübingen: Mohr 1981.

DIRRHEIMER, Manfred/WAGNER, Karin/Hübner, Thomas: Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie.
Meisenheim a. Glan: Hain 1981.
(Sozialwissenschaft und Praxis. Bd. 28.)

KNIEPS, Günter/MÜLLER, Jürgen/WEIZSÄCKER, Carl Christian von: Die Rolle des Wettbewerbs im Fernmeldebereich.
Baden-Baden: Nomos 1981.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 69.)

SCHOLZ, Rupert: Entflechtung und Verfassung.
Baden-Baden: Nomos 1981.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 68.)

PIETZKE, Rudolf: Patentschutz, Wettbewerbsbeschränkungen und Konzentration im Recht der Vereinigten Staaten von Amerika.
Köln u. a.: Heymanns 1983.
(Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz. Bd. 58.)

MÖSCHEL, Wernhard: Konglomerate Zusammenschlüsse in den Vereinigten Staaten seit 1979.
In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 48, 1984, S. 552-577.

SANDROCK, Otto: Vertikale Konzentrationen im USamerikanischen Antitrustrecht unter besonderer Berücksichtigung der Reagan-Administration.
Heidelberg: Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft 1984.
(Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft. Bd. 25.)

DONGES, Juergen B./SCHATZ, Klaus-Werner: Staatliche Interventionen in der Bundesrepublik Deutschland.
Kiel: Institut für Weltwirtschaft 1986.
(Kieler Diskussionsbeiträge. 119/120.)

PFAB, Reinhard/TONNEMACHER, Jan/SEETZEN, Jürgen: Technische Entwicklung und der Strukturwandel der Massenmedien.
Berlin: Heinrich-Hertz-Institut für Nachrichtentechnik 1986.
(Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Arbeitsberichte des Heinrich-Hertz-Instituts für Nachrichtentechnik. 1986/8.)

RÖPER, Horst: Stand der Verflechtung von privatem Rundfunk und Presse 1986.
In: Media Perspektiven 5/1986, S. 281-303.

FINSINGER, Jörg: Verbraucherschutz auf Versicherungsmärkten.
München: Florentz 1988.
(Reihe Law and Economics. Bd. 9.)

HÜBNER, Ulrich: Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft.
Baden-Baden: Nomos 1988.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 96.)

KÜBLER, Friedrich/SCHMIDT, Reinhard H.: Gesellschaftsrecht und Konzentration.
Berlin: Duncker & Humblot 1988.
(Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse des Rechts. Bd. 3.)

ULLRICH, Hanns: Kooperative Forschung und Kartellrecht.
Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft 1988.
(Abhandlungen aus dem gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschaftsrecht. H. 61.)

BASEDOW, Jürgen: Wettbewerb auf den Verkehrsmärkten.
Heidelberg: Müller 1989.
(Augsburger Rechtsstudien. Bd. 5.)

BÜHNER, Rolf: Die fusionskontrollrechtliche Bedeutung der Finanzkraft.
In: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 39, 1989, S. 277-284.

FWU Forschungsgesellschaft für Wettbewerb und Unternehmensorganisation m.b.H. (Hrsg.): Versicherungsmärkte im Wettbewerb.
Baden-Baden: Nomos 1989.

HAMM, Walter: Deregulierung im Verkehr als Aufgabe.
München: Minerva Publ. 1989.
(Studien des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz. 36.)

MESTMÄCKER, Ernst-Joachim u. a.: Der Einfluß des europäischen Gemeinschaftsrechts auf die deutsche Rundfunkordnung.
Baden-Baden: Nomos 1990.
(Law and Economics of International Telecommunications. Vol. 15.)

ESCH, Bastiaan van der: Die Artikel 5, 3f, 85/86 und 90 EWGV als Grundlage der wettbewerbsrechtlichen Verpflichtungen der Mitgliedstaaten.
In: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Bd. 155, 1991, S. 274-299.

BLETSCHACHER, Georg/KLODT, Henning: Strategische Handels- und Industriepolitik.
Tübingen: Mohr 1992. (erscheint im Juli)
(Kieler Studien. 244.)

Die hier aufgeführten Veröffentlichungen stimmen überwiegend nicht mit der im Auftrag der Monopolkommission erstellten Fassung überein. Es handelt sich größtenteils um überarbeitete, gekürzte oder zusammmenfassende Darstellungen.

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.

Hauptgutachten V: Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung. 1984.

Hauptgutachten VI: Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen. 1986.

Hauptgutachten VII: Die Wettbewerbsordnung erweitern. 1988.

Hauptgutachten VIII: Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen. 1990.

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 Hüller Hille 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: Zusammenschluß der Burda Verwaltungs KG mit der Axel Springer GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. 1982.

Sondergutachten 13: Zur Neuordnung der Stahlindustrie. 1983.

Sondergutachten 14: Die Konzentration im Lebensmittelhandel. 1985.

Sondergutachten 15: Zusammenschluß der Klöckner-Werke AG mit der Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG. 1986.

Sondergutachten 16: Zusammenschlußvorhaben der Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG mit der SociÄtÃ SidÄchar S.A. (Ruhrkohle AG). 1986.

Sondergutachten 17: Konzeption einer europäischen Fusionskontrolle. 1989.

Sondergutachten 18: Zusammenschlußvorhaben der Daimler-Benz AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH. 1989.

Sondergutachten 19: Zusammenschlußvorhaben der MAN Aktiengesellschaft und der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft. 1989.

Sondergutachten 20: Zur Neuordnung der Telekommunikation. 1991.

Sondergutachten 21: Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen. 1991.

Sondergutachten 22: Zusammenschlußvorhaben der BayWa Aktiengesellschaft und der WLZ Raiffeisen Aktiengesellschaft. 1992.

Alle Veröffentlichungen erscheinen im Nomos-Verlag, Baden-Baden.

Die Sondergutachten 4 bis 6, 10 und 12 sowie 15 und 16 sind jeweils in einem Band zusammengefaßt. Das Sondergutachten 17 ist liegt auch in einer englischen und in einer französischen Fassung vor.